

БАКИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (АЗЕРБАЙДЖАН)
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ МОЛДОВЫ (МОЛДОВА)
ГРОДНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. ЯНКИ КУПАЛЫ
(БЕЛАРУСЬ)
ЕВРАЗИЙСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Л.М. ГУМИЛЕВА
(КАЗАХСТАН)
ИНСТИТУТ ПСИХОТЕРАПИИ И ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ
(ГЕРМАНИЯ)
КАЗАХСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. АЛЬ-ФАРАБИ (КАЗАХСТАН)
КАЛМЫЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (РОССИЯ)
КИЕВСКИЙ СЛАВИСТИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (УКРАИНА)
МИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ (БЕЛАРУСЬ)
НЕВИННОМЫССКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА (РОССИЯ)
РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ (РОССИЯ)
УНИВЕРСИТЕТ ЮЖНОЙ КАРОЛИНЫ (США)
ХАРЬКОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. В.Н. КАРАЗИНА (УКРАИНА)

МОЛОДЕЖЬ И НАУКА:

РЕАЛЬНОСТЬ И БУДУЩЕЕ

Материалы VIII Международной
научно-практической конференции, 2015 г.

ТОМ II

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ, ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

НЕВИННОМЫССК

2015

УДК 001
ББК 72
М 75

Молодежь и наука: реальность и будущее: Материалы VIII Международной научно-практической конференции / Редкол.: Т.Н. Рябченко, Е.И. Бурьянова: в 2 томах. Том II: Экономические науки. Юридические науки. – Невинномысск: НИЭУП, 2015. – 533 с.

ISBN 978-5-94812-139-0

Во втором томе представлены доклады и сообщения студентов, аспирантов и молодых ученых учебных заведений и организаций Беларуси, России, Казахстана, Молдовы, Таджикистана Узбекистана, Украины, посвященные проблемам экономических и юридических наук. Статьи опубликованы в авторской редакции.

Адресуется студентам, аспирантам и молодым ученым.

ISBN 978-5-94812-139-0 (том II)

© НИЭУП, 2015

Уважаемые участники конференции!

Одной из важнейших составляющих культуры общества является наука. Наука – высшая форма познания, получения объективных и системно организованных и обоснованных знаний о природе, обществе и мышлении. Несомненно, уровень развития науки может служить одним из основных показателей развития общества, а также это, несомненно, показатель экономического, культурного, цивилизованного, образованного, современного развития государства.

На основе научного знания рационализируются, по сути, все формы общественной жизни. Наука стала непосредственной производительной силой общества. Новые информационные технологии и средства вычислительной техники, достижения генной инженерии и биотехнологии обещают в очередной раз коренным образом изменить материальную цивилизацию, уклад нашей жизни. Под влиянием науки (в том числе) возрастает личностное начало, роль человеческого фактора во всех формах деятельности – в экономике, политике, социальной сфере.

I Международная научно-практическая конференция «Молодежь и наука: реальность и будущее» состоялась в Невинномысском институте экономики, управления и права» в 2008 году.

Конференция проводится ежегодно в рамках социальнозначимого проекта, направленного на объединение молодежного научного сообщества, который реализуют с 2007 года Калмыцкий государственный университет, Киевский славистический университет, Минский институт управления, Невинномысский институт экономики, управления и права.

В VIII Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука: реальность и будущее» приняли участие представители вузов и организаций Германии, Азербайджана, Республики Беларусь, Узбекистана, Таджикистана, Казахстана, Молдовы, России и Украины.

Материалы конференции опубликованы в сборнике, включающем два тома по основным направлениям работы конференции: Физико-математические науки, Химические науки, Биологические науки, Технические науки, Сельскохозяйственные науки, Исторические науки, Экономические науки, Философские науки, Филологические науки, Юридические науки, Педагогические науки, Психологические науки, Социологические науки, Политические науки, Культурология. В рамках VII международной научно-практической конференции 3 марта 2015 г. проводилась студенческая научно-практическая конференция Невинномысского института экономики, управления и права, материалы которой приведены в томах по основным направлениям работы конференции.

Уважаемые коллеги! Участие в подобной конференции большого числа молодежи свидетельствует об ее актуальности, позволяет им поделиться своими достижениями, утвердиться в правильности выбранных тем научных исследований, а также предоставляет возможность получения ими богатого методического и информационного материала.

Желаем участникам конференции плодотворной работы и научных успехов!

Т.Н. Рябченко,
председатель программного комитета, ректор НИЭУП
О.А. Мазур,
научный руководитель НИЭУП

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

<i>Аббасов Т.А.</i>	
Аспекты управления и регулирования в развитии аграрного рынка (Азербайджанская АР)	13
<i>Алексеев А.В.</i>	
Моделирование критерия устойчивого социально-экономического развития региона	15
<i>Аленина В.</i>	
Анализ информированности потребителей о своих правах	19
<i>Астафенко С.</i>	
Политические и социально-экономические проблемы многонациональных стран и пути их преодоления	21
<i>Багиров М.С.</i>	
Закономерности разработки и применения стандартов в сельском хозяйстве: реальное положение и проблемы	24
<i>Багрий Т.</i>	
Налоговый мониторинг	27
<i>Бардакова А.А.</i>	
Применение закона Мерфи в бизнесе	34
<i>Батяхина Е.</i>	
Внешний вид руководителя как залог успеха в профессиональной деятельности	37
<i>Бедняев М.Н.</i>	
Менеджмент в профсоюзной организации студентов (на примере Первичной профсоюзной организации студентов КалмГУ)	40
<i>Безродная Н.И.</i>	
Индикативное планирование как институт государственного регулирования и саморегулирования инноваций	43
<i>Белюченко С.</i>	
Анализ ликвидности и деловой активности коммерческого банка	45
<i>Бисинаев И.С.</i>	
Оценка российского экспортного потенциала зерна	49
<i>Бодняева О.Ю.</i>	
Трансформация земельных отношений в условиях рынка	50
<i>Боктаева З.Н.</i>	
Особенности налогообложения сельскохозяйственных предприятий РФ	52
<i>Бондарев А.С.</i>	
Индивидуально-психологические особенности подчиненных и их учет в деятельности менеджера	55
<i>Бремза А.</i>	
Совершенствование учета и аудита финансовых результатов ООО «Руском»	57
<i>Брозе О.А.</i>	
Автоматизация управленческого учета	61
<i>Вандрикова О.В.</i>	
Маркетинг в сфере образования	64
<i>Васина М.Ю.</i>	
Иностранный банковский капитал в национальных банковских системах (на примере Венгрии)	66
<i>Винниченко Т.М.</i>	
Производительность труда – основной показатель экономического роста	69

<i>Газиева Е.С.</i>	
Учет прочих доходов и расходов в ЗИП Энергомера.....	72
<i>Гончаренко С.</i>	
Анализ товарной политики торгового предприятия.....	76
<i>Горлова О.</i>	
Управление персоналом на предприятии ООО «ПРИВАТ-КОНСАЛТИНГ».....	78
<i>Дмитриева А.</i>	
Экономические реформы в России в начале 1990-х годов.....	81
<i>Долятовский В.А., Рябченко Т.Н., Долятовский Л.В.</i>	
Эволюционный анализ при изучении истории менеджмента	83
<i>Долятовский В.А., Савская А.Р., Гамалей Я.В.</i>	
Задача определения оптимального уровня креатива в организации.....	87
<i>Долятовский Л.В., Долятовский В.А., Рябченко Т.Н.</i>	
Сравнительный анализ организации сложных систем	90
<i>Долятовский Л.В., Капранов А.В., Лакишин М.И., Мазур О.А.</i>	
Задача выбора оптимальной стратегии развития фирмы	93
<i>Долятовский Л.В., Рябченко Д.С.</i>	
Методика анализа процессов развития предприятий	94
<i>Душина И.В.</i>	
Перспективы развития информационного обеспечения администрирования налоговой задолженности	97
<i>Душина И.В.</i>	
Систематизация основных причин возникновения налоговой задолженности.....	99
<i>Емельянова А.А.</i>	
Корпоративный тайм-менеджмент: на пути к становлению нового корпоративного стандарта.....	101
<i>Емельянова Е.Е.</i>	
Проблемы реализации экономической политики городских округов Севера.....	103
<i>Зирюкина И.Г.</i>	
Бухгалтерский учет и анализ дебиторской задолженности на примере ООО «Руском».....	104
<i>Золотарева Н.</i>	
Особенности формирования системы контроллинга затрат	107
<i>Зубайдов С., Акрамов М.Б., Эрназаров Т.Я.</i>	
Определение состояния экономических систем методом статической модели	110
<i>Иманова М.Г.</i>	
Проблемы обеспечения конкурентных позиций страхового бизнеса в России.....	113
<i>Казберук В.В.</i>	
Исследование инвестиционной привлекательности ОАО «Молочный мир» по семифакторной модели	116
<i>Калмазова В.</i>	
Актуальные проблемы современного менеджмента	118
<i>Катинева А.М.</i>	
Выбор инвестиционной стратегии банка на рынке ценных бумаг.....	121
<i>Катинева Е.М.</i>	
Развитие меркантилизма в России.....	123
<i>Киреева М.А.</i>	
Инновации и экономика: стратегии развития России в 21 веке.....	125
<i>Киреева М.А.</i>	
Проблемы изучения права студентами неюридических факультетов	126
<i>Кириллах Н.</i>	
Банковские электронные услуги.....	128

<i>Кленков М.И.</i>	
Реформирование бухгалтерского учета и отчетности	130
<i>Коваленко Н.П.</i>	
Актуализация принципа самофинансирования в условиях мирового экономического кризиса	133
<i>Коломыц О.Н.</i>	
Инвестиционный климат Краснодарского края: анализ и оценка	137
<i>Кольцова О.</i>	
Изменения в бухгалтерском и налоговом учете в 2015 году.....	142
<i>Коновалова К.Ю.</i>	
Особенности управления устойчивым развитием экономики региона.....	144
<i>Корзик П.М.</i>	
Мотивы интернационализации деловой активности.....	146
<i>Коробейникова А.А.</i>	
Становление PR в России	148
<i>Королюк Е.В.</i>	
Влияние арендной платы на рациональное использование земельных ресурсов	150
<i>Корюкова Т.А.</i>	
Учёт и анализ доходов и расходов коммерческого предприятия.....	153
<i>Котилевская П.</i>	
Правовое регулирование лизинговой деятельности	155
<i>Кудрявцева К.</i>	
Современные теории менеджмента.....	159
<i>Кузнецова И.В.</i>	
Проблемы стратегического планирования местного развития	162
<i>Кунах Л.</i>	
Анализ управленческой команды администрации Ковринского сельского поселения.....	165
<i>Кутузова К.Ю.</i>	
Мотивация труда в системе управления персоналом.....	168
<i>Кутузова К.Ю., Рассолов А.В.</i>	
Эффективность инвестиционного проекта и ее основные составляющие	171
<i>Курьян В.А.</i>	
Оценка эффективности сети магазинов предприятия обувной промышленности посредством анализа среды функционирования.....	174
<i>Кучерова М.</i>	
Сближение бухгалтерского и налогового учета в 2015 году.....	177
<i>Лизавенко М.В.</i>	
Управление эффективностью деятельности компании во время кризиса	179
<i>Литовченко О.</i>	
Квалификация и образовательный уровень управленческих кадров администрации Целинского сельского поселения	182
<i>Лихолетова Н.В.</i>	
Концессионные соглашения как направление развития региональной инфраструктуры России.....	185
<i>Лихонина О.А.</i>	
Особенности формирования системы риск-менеджмента в АПК	187
<i>Лихонина О.А.</i>	
Перспективы развития рынка погодных деривативов в целях хеджирования сельскохозяйственных рисков	190
<i>Лободяник Т.</i>	
Методологические аспекты управления активами предприятия	194

<i>Манджиева В.В.</i>	
Роль инвестиций как фактора развития микро- и макроэкономики	198
<i>Манчук Е.П.</i>	
Основные проблемы развития региона в современной экономике (на примере Ставропольского края).....	200
<i>Махлейдт А.Е.</i>	
Влияние гендерных факторов на мотивацию персонала организации	202
<i>Махлейдт А.Е.</i>	
Роли российского делового человека	205
<i>Махмудов Д.И.</i>	
Риски при ипотечном кредитовании	207
<i>Мезенцева Е.В.</i>	
Организационно-экономический механизм устойчивого развития предпринимательских структур.....	213
<i>Меньшикова И.Н.</i>	
Влияние стиля руководителя на социально-психологический климат группы.....	215
<i>Метленко В.И.</i>	
Бухгалтерский и налоговый учет финансовых результатов	219
<i>Мистюкова И.П.</i>	
Методика анализа финансовых результатов предприятия	222
<i>Молокова Е.И.</i>	
Ипотека в современной России	225
<i>Негуляева Т.В.</i>	
Анализ маркетинговой среды ЗАО «Невинномысский маслоэкстракционный завод»	227
<i>Никифорова М.В.</i>	
Особенности влияния внутренних факторов на формирование денежного потока предприятия.....	230
<i>Никифоров А.Н.</i>	
Сближение РСБУ с МСФО	233
<i>Новик Т.В.</i>	
Проблемы и перспективы развития жилищного ипотечного кредитования в Республике Беларусь	234
<i>Овсеян Г.</i>	
Влияние функций управления на психологический климат коллектива	238
<i>Павленко И.М.</i>	
Совершенствование механизма управления инновационным развитием организаций	241
<i>Пилюгин Е.В.</i>	
Менеджмент: проблема эффективного управления командами	244
<i>Плещенко И.А.</i>	
Бухгалтерский учет и анализ показателей по труду и заработной плате на примере ОАО «Победа».....	247
<i>Плотникова Н.А.</i>	
Проблемы организации межмуниципального сотрудничества в России.....	250
<i>Попова Е.А.</i>	
Проблема трудоустройства молодежи и ее решение (на примере МО Тихорецкий район).....	253
<i>Потрашкова С.И.</i>	
Направления повышения платежеспособности предприятия на примере ЗАО «Варяг»	256
<i>Прокопенко А.Д.</i>	
Ключевые аспекты развития малого предпринимательства.....	260

<i>Романова А.С.</i>	
Аналитическая функция управленческого учета как информационная база для формирования проектных инвестиционных решений.....	263
<i>Романова А.С.</i>	
Принятие стратегических решений в системе стратегического управленческого учета.....	269
<i>Романова А.С.</i>	
Разработка схемы бюджетирования.....	272
<i>Сангаева Т.Е.</i>	
Проблемы рационального использования земельных ресурсов в Республике Калмыкия.....	276
<i>Сарангова А.В., Бахандыкова Т.Г., Овлыкова Д.В.</i>	
Управление своим временем: «Тайм – менеджмент».....	278
<i>Сачёк А.Н.</i>	
Источники финансирования энергосберегающих мероприятий, направленных на повышение энергоэффективности жилищного фонда.....	280
<i>Свирейко Н.Е.</i>	
Тенденции развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь.....	281
<i>Серебрянский Е.</i>	
Развития российской банковской системы в условиях финансовой глобализации	283
<i>Серко А.С.</i>	
Активизация инновационной деятельности как основа государственной политики импортозамещения.....	286
<i>Синявский А.И.</i>	
Эмпирическое исследование соотношения стиля управления и эффективности деятельности руководителя	289
<i>Скоробогатов В.</i>	
Организационная структура управления как условие достижения целей организации.....	292
<i>Слащева Е.</i>	
Основные проблемы экономики.....	294
<i>Слуцкая П.</i>	
Особенности определения доходности акций в условиях финансового кризиса.....	296
<i>Смулов И.</i>	
Особенности деятельности профессиональных участников на рынке ценных бумаг России.....	299
<i>Соловьева Н.В.</i>	
Содержание и основные направления реформирования бухгалтерского учета в конце XX – начале XXI вв.	303
<i>Соловьянова Е.</i>	
Стратегический характер инвестиционных решений.....	308
<i>Сорокина Н.В.</i>	
Бухгалтерский учет и анализ эффективности использования основных средств на примере ООО «ЮТК Лизинг»	312
<i>Соснина А.</i>	
Роль стратегического контроля в стратегическом управлении.....	314
<i>Танташев А.</i>	
Ключевые инструменты денежно-кредитной политики Центрального Банка Российской Федерации в современных экономических условиях.....	316
<i>Терехова О.А.</i>	
Использование ЛИН-технологий	318

<i>Терехова О.А.</i>	
Конкурентоспособность и качество продукции как два уровня управления	323
<i>Терехова О.А.</i>	
Краудсорсинг и возможности его использования.....	327
<i>Терехова О.А.</i>	
Применение системы кайдзен.....	334
<i>Терехова О.А.</i>	
Сущность и возможности использования краудсорсинга организацией.....	336
<i>Титова С.А.</i>	
Дискуссия о принятии рекомендательных писем статуса документа.....	338
<i>Фурманова Н.В.</i>	
Необходимость внутреннего контроля.....	341
<i>Фурманова Н.В.</i>	
Развитие концепции управленческого учета.....	345
<i>Хубиев Р.М.</i>	
Возникновение и развитие PR за рубежом.....	349
<i>Чомаева С.М.</i>	
Особенности планирования аудиторской проверки объектов основных средств в ООО «Молпродукт»	352
<i>Шапиева С.</i>	
Эволюция теории менеджмента	355
<i>Шарапова А.В.</i>	
Социально-ответственная оптимизация численности персонала	358
<i>Шатилова А.П.</i>	
Проблемы и перспективы развития технополисов и технопарков мира».....	361
<i>Швыденко В.</i>	
Выбор маркетинговой стратегии	363
<i>Шишко А.Ю., Шишко В.И.</i>	
Рекламное обращение как основной элемент рекламной деятельности высшего учебного заведения	367
<i>Шишко В.И.</i>	
Некоторые аспекты диверсификации доходной части бюджета высшего учебного заведения	369
<i>Шодиев Э.Т.</i>	
Особенности составления финансовых отчетов в бюджетных организациях Республики Узбекистан	372
<i>Эйдельнанд А.</i>	
Перспективы развития Ставропольского края.....	374
<i>Эйдельнандт А.А.</i>	
Коучинговый стиль лидера.....	375
<i>Эльтеева Г.В.</i>	
Государственное регулирование рынка сельскохозяйственной продукции.....	377
<i>Эшонкулов Л.А., Мавлянова Д.М., Темиров Ф.Т.</i>	
Особенности организации стратегического управленческого учета на предприятиях, перерабатывающих плодоовощную продукцию.....	380

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

<i>Абушкевич Е.Ю.</i>	
Правовая характеристика финансово-правового принуждения	384
<i>Аванесов А.</i>	
Увольнение за разглашение охраняемой законом тайны	386

<i>Александронец Е.С., Бартошик А.А.</i>	
Пути совершенствования порядка перемещения товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза.....	388
<i>Анацкая А.В.</i>	
Сущность и значение принципа свободы договора.....	390
<i>Бакшеева С.В.</i>	
Органы местного самоуправления в зарубежных странах: перспективы и недостатки	392
<i>Баландин Ю.В.</i>	
Соотношение недействительных сделок с категорией несостоявшихся сделок	394
<i>Бурматнова С.А.</i>	
Особый вид документа в Российском государстве – челобитные	398
<i>Бурьянова Е.И.</i>	
Основы государственной политики в борьбе с экстремизмом.....	399
<i>Бурьянова Е.И.</i>	
Анализ избирательной кампании по выборам губернатора Ставропольского края 2014 года.....	402
<i>Веревкина И.</i>	
Законодательный процесс Ставропольского края	404
<i>Вчерашний Р.В.</i>	
Негативные последствия для специализированных организаций (муниципальных казенных учреждений), осуществляющих функции по регулированию численности безнадзорных животных на территории Краснодарского края.....	406
<i>Гаращенко А.Ю.</i>	
К вопросу об участии духовенства в роли третейских судей в допетровский период....	408
<i>Гаращенко А.Ю.</i>	
Становление и развитие налоговых органов в России	410
<i>Гвоздилов И.Ю.</i>	
Нормативный договор как источник административного права	413
<i>Гупало В.Ю.</i>	
Правовой статус наблюдателей в региональных выборах	416
<i>Давыденко Е.</i>	
Участие прокурора при рассмотрении уголовных дел в суде первой инстанции	417
<i>Дергачева А.В.</i>	
Нововедения в налоговое законодательство на 1 января 2015 года.....	419
<i>Дергачева А.В.</i>	
Проблематика индивидуального предпринимательства	421
<i>Дорул О.П.</i>	
Понятие и основные признаки военных преступлений.....	423
<i>Душина Т.В.</i>	
К вопросу конституционно-правового регулирования отношений собственности в современной России.....	425
<i>Жилина Ю.А.</i>	
К вопросу об изменениях в ГК РФ	430
<i>Киреева М.А.</i>	
Автоматизированные системы организации работы с документами.....	431
<i>Коптева Т.С.</i>	
К вопросу о поощрительных нормах в уголовном законодательстве России	433
<i>Коптева Т.С.</i>	
Проблематика имущественных отношений супругов	436
<i>Красникова Е.Н.</i>	
Основные направления противодействия незаконному распространению наркотических средств и психотропных веществ в Российской Федерации.....	439

<i>Ледовская Н.В.</i>	
Основания отказа в возбуждении уголовного дела и прекращения уголовного преследования: их границы и уголовно-процессуальное значение	447
<i>Логвиненко Е.А.</i>	
О механизме формирования тактических решений в расследовании и предупреждении преступлений	450
<i>Лузгин И.И.</i>	
Технико-криминалистическое обеспечение как формализационный процесс оптимизации судебно-экспертной деятельности	453
<i>Макарова Ю.И.</i>	
Правовое регулирование государственных закупок в Республике Беларусь	455
<i>Медведев С.Н.</i>	
Мировое соглашение в европейском и латиноамериканском праве	457
<i>Надточаев П.В.</i>	
Актуальные проблемы заключения договора ОСАГО	459
<i>Недбайлов О.С.</i>	
Перспективы предупреждения дорожно-транспортной преступности в России	462
<i>Недбайлов О.С.</i>	
Правовой статус опекунов и попечителей	467
<i>Палиева О.Н.</i>	
Цели эксгумации и ее значение в расследовании преступлений	472
<i>Петрова И.В.</i>	
Правотворчество как модель гуманизации социального проектирования	475
<i>Петров Н.В.</i>	
Гуманизация правовых конструкций страхования	480
<i>Половинкин А.В.</i>	
Проблемы определения малозначительности административных правонарушений при привлечении к административной ответственности юридических лиц	482
<i>Полецук Д.Г.</i>	
Понятие компьютерной информации и его значение в уголовно-правовом обеспечении информационной безопасности	485
<i>Раецкая И.Н.</i>	
Взаимосвязь права и морали	486
<i>Рябченко Д.С.</i>	
Правовые последствия государственного контроля (надзора) в сфере образования	488
<i>Савченко С.А.</i>	
Промежуточные судебные решения в российском уголовном процессе	491
<i>Сафарова Ж.А.</i>	
Передача прав по векселю	493
<i>Сафарова Ж.А.</i>	
Преимущественное право при наследовании имущественных прав на произведение	495
<i>Семенцул С.В.</i>	
Бездомные граждане как лица без гражданства на территории Республики Молдова (сравнительно-правовой анализ)	498
<i>Сирик М.С., Сирик С.Н.</i>	
Категория морального вреда в уголовном судопроизводстве РФ	501
<i>Скоряков О.В.</i>	
К вопросу о финансовом контроле	505
<i>Стрюков А.Б.</i>	
Гражданско-правовая ответственность в современную эпоху	508
<i>Телятицкая Т.В.</i>	
Административная ответственность субъектов хозяйствования (по законодательству Республики Беларусь)	511

<i>Трапезникова А.А.</i>	
Проблемы взаимоотношений судебной и законодательной властей.....	513
<i>Улимаев Р.Ю.</i>	
Претензионный порядок защиты прав туриста.....	514
<i>Фоменко И.В., Скрипниченко Н.В.</i>	
О некоторых проблемных вопросах уголовно-процессуальной деятельности на стадии возбуждения уголовного дела	516
<i>Хатеневич Т.Г.</i>	
Эффективность научно-исследовательской работы студентов в контексте модернизации учебно-воспитательного процесса	518
<i>Херовинчук И.С.</i>	
К вопросу о правах на земельный участок при отчуждении здания, сооружения или иной находящейся на нем недвижимости.....	521
<i>Чесунас В.</i>	
О всеобщей геномной регистрации в России.....	524
<i>Шевчук С.С.</i>	
Приоритеты цивилистической науки в реализации стратегии инновационного развития Российской Федерации.....	526
<i>Штельмах О.В.</i>	
Признаки недвижимого имущества.....	529
<i>Штельмах С.В.</i>	
Основы теоретической классификации правотворчества	531

Аббасов Т.А.

Нахчыванский государственный университет, г. Нахчыван, Азербайджанская Республика

**Аспекты управления и регулирования в развитии аграрного рынка
(Азербайджанская АР)**

Объектами регулирования предпринимательской деятельности являются теоретические и практические обсуждения, обмены и исследования. Государственное регулирование преследует социальные цели. Для организации уровня обеспечения населения, стимулирования отдельных отраслей ради комплексного развития и создания сбалансированной динамики развития регионов протекционная политика государства и его функция обеспечения приоритетности отдельных отраслей играют активную экономическую роль.

Управление предпринимательской деятельностью наряду с общими принципами управления, принимая закономерности имеющейся рыночной экономики и основные принципы, дополняется оперативными целями, ресурсами, оценочными прогнозами и проектами решений. В обществе рецептов идеального управления экономическими реформами или структуры управления, уже обоснованной конкретной практикой практически нет. В целом любой реальный экономический процесс, учитывающий цели и ищущий альтернативные пути и решения, охватывает пути поднятия на оптимальный уровень.

Государственное регулирование предпринимательства формируется, с точки зрения решения таких проблем глобальных целей как экономический рост, новые рабочие места, увеличение экспорта и для его реализации создаются или совершенствуются уже имеющиеся механизмы. Политику регулирования проводит в жизнь посредством государственного бюджета, финансов, налогов, дотаций субсидий, льгот и централизованных видов услуг. Определяет в стратегическом плане межотраслевые пропорции, структуру инвестиций и организационные, финансово-экономические аспекты перспективной структурной политики и претворяет в жизнь функцию контроля за её реализацией. Создаётся правовая и организационная база, являющаяся основным рычагом управления обществом и регулирующая на уровне парламента различную предпринимательскую деятельность.

Управление предпринимательством является выбором вариантов развития, обеспечивающего устойчивое развитие в условиях имеющейся конкурентной среды и рыночного спроса. В обосновании этих вариантов ресурсное обеспечение, природные богатства, экономическая стойкость и инвестиционные возможности играют ограничительную и стимулирующую роль. Снабжение ресурсами, привод к технологическому соответствию, использование и перепроизводство осуществляются менеджментом и исполнителями. Предприниматели и деловые люди формируются как специалисты. Управление предпринимательством на государственном уровне согласовывается с направлениями его концептуального развития, создаётся стимул его развитию. Разрабатывается ряд политических, правовых и административных мероприятий. Государственная политика предпринимательства регулируется с целью его стимулирования, получения социальных и экономических результатов. Для обеспечения свободных конкурентных интересов в предпринимательстве, внедрения условий для предприимчивости и демократических управленческих методов создаются условия согласования территориальных и отраслевых интересов с государственными интересами.

Для претворения в жизнь антимонопольных мероприятий основной задачей государства является организация правовой базы для конкурентной среды, тендерных и

приватизационных условий, условий для акционных и портфельных инвестиций, ясности доходов и защиты интересов.

В организации и управлении этих задач, наряду с общими рыночными принципами, гласность и нормативно-правовой сектор должны защищать и интересы отдельных юридических и физических лиц. В качестве производителя выступают и юридические лица и государство. Однако государство как производитель в конкурентной среде не должно играть роль монополиста. С рычагами, имеющимися в руках государство не должно для обеспечения своих интересов пользоваться преимуществами.

Государство, выполняя приватизационные, реструктуризационные мероприятия, сохраняя полномочия по удовлетворению фондовой и финансовой потребности общего развития, должно действовать не в соответствии со своими интересами, а согласно общим государственным принципам. Выступая как ряд компонентов государства, отношения между отраслями и населением и предпринимателями регулируются общими принципами.

В мировой практике нижеследующие цели определяют основные направления государственного регулирования:

- уменьшение расходов правительства;
- приобретение доходов в государственный бюджет путём продажи имущества;
- обеспечение снабжения и инфраструктуры;
- развитие технологических процессов и трудовых навыков на уровне мировых стран, в соответствии с требованиями международного рынка;
- расширение сферы услуг, согласование его функциональной и маркетинговой структуры с производственным ассортиментом;
- уменьшение вмешательства властных органов в экономику;
- уменьшение в обществе роли органов власти, построение гражданского общества;
- ускорение экономического развития;
- управление экономикой из центра и расширение имущественных прав над экономическими средствами;
- либерализация экономики, повышение самоуверенности в сфере бизнеса;
- повышение роли акций на рынке капитала;
- привлечение новых иностранных и внутренних инвестиций и предотвращение утечки капитала за пределы страны;
- обеспечение внешних кредиторов;
- повышение материального благосостояния;
- обеспечение поддержки народа;
- увеличение политических союзников, ослабление политических оппонентов.

Наряду с этими целями, создание механизма связи их друг с другом и согласование с целью хозяйственной деятельности остаётся важным условием.

Социальные цели и функции управления предпринимательством определяются общими целями и ресурсами управления производством. В особенном случае конкретизируется отдельными этапами агропромышленного комплекса, по различным проблемам его развития. В процессе регулирования роль цели велика. Постановка цели возможна выбором факторов, определяющих первичное ещё более ответственное течение процесса управления и выбором оптимальной технологической структуры управления.

Во многих случаях на цели управления смотрят как на первый общий вариант решения. Но их нельзя отождествлять. Вместе с тем правильно определяемая цель выражает возможные варианты решения, их общее содержание. Цель, определяя многие стороны разработки методологии управленческого решения, выступает как самый важный фактор систематических подходов и обеспечивает эффективность управленческого решения.

Ограничивая объем, классификацию, содержание, формы использования информации, цель определяет эффективный вариант его сбора. Цель управления имеет

важное значение в организационно-практической деятельности в проведении в жизнь принятого целевого решения. Правильно понятая и воспринимаемая цель повышает ответственность коллектива, делает его дисциплинированным и заинтересовывает. Направление коллектива к определённой цели является важным фактором в повышении производительности труда.

Управленческая цель – это любое возможное и необходимое положение управляемой системы. Процесс управления направлен на достижение этого положения. Беря за основу значение цели управления предпринимательством, можно коротко выразить поставленные перед ним требования:

1. Цель предпринимательства должна быть обоснованной и комплексно выражать требования объективных законов и закономерностей развития. Цель должна быть определённо ясно обоснованной и реальной для претворения в жизнь.

2. Цель управления должна обладать комплексной с высокой стадийностью полнотой, соответствующей уровню развития научно-технического прогресса. Например, управленческая цель предпринимательства должна соответствовать общим тенденциям развития соответствующей отрасли экономики.

Экономические, социальные, технологические и другие цели в своём решении дополняются политическими целями.

Нельзя отделять и научно-технические цели. Эти цели в основном направлены на ускорение обеспечения с технической стороны сельскохозяйственного производства, повышение производительности труда, повышение эффективности производства и фондоотдачи, экономию материальных ресурсов, улучшению условий труда, защите окружающей среды, внедрение прогрессивной техники и технологии, обеспечивающей эффективное использование природных ресурсов и условий.

Предпринимательство в соответствии с целью создаёт определённые со стороны общества необходимые ценности, вместе с другими предприятиями и отраслями экономики проводит в жизнь процесс расширенного перепроизводства.

Ключевые слова: предпринимательство, регулирование, экономика, цель управления, фактор, перепроизводство, доход, расход.

Использованные источники:

1. Герчикова И.Н. Регулирование предпринимательской деятельности. – М., Консалтбанк, 2002. – 704 с.
2. Надиров А.А. Вопросы развития экономики независимого Азербайджана. – Баку, «Элм», 2001.
3. Салахов С.В. Проблемы государственного регулирования аграрной отрасли. – Баку, «Нурлар», 2004. – 564 с.
4. Салахов С.В. Вопросы государственного регулирования аграрной экономики в условиях трансформации. – Баку, 2000. – 96 с.

Алексеев А.В.

Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке,
г. Тихорецк, Россия

Моделирование критерия устойчивого социально-экономического развития региона

Совокупное, комплексное социально-экономическое развитие региональных территориальных единиц является одним из основных предпосылок формирования эффективной российской экономики и повышения ее роли в мировом экономическом пространстве. Обеспечение устойчивого социально-экономического развития региона, как сложной социо-экономико-экологической системы является ключевой проблемой управления региональной экономикой. Управление развитием региональной экономикой в

современных условиях определяет важность принятия управленческих решений, связанных с разработкой и внедрением инновационных, организационно-экономических механизмов, методов и инструментов управления, выбором экономической модели региональной экономики, основанной на инновациях [1] и оптимальном использовании ресурсного потенциала территориального образования мезоуровня.

Известно, что любая система, в том числе и экономическая, представляет собой набор некоторых элементов и совокупность связей между этими элементами. При анализе подобных систем необходимо знать, как данная система развивается, какими будут ее показатели в некоторый следующий момент времени и т.д. При этом важно определить критерий ее устойчивости для оценки эффективности ее функционирования.

Под критерием устойчивого роста социально-экономической системы предлагается понимать комплексный показатель, характеризующий способность системы сбалансировано развиваться под воздействием факторов внутренней и внешней среды с учетом экологической емкости региона [2].

Обоснуем критерий устойчивости для региона, как социально-экономической системы, которая использует собственные ресурсы (природные, материальные, финансовые, информационные, трудовые) для производства материальных благ. На рисунке 1 представлен элемент такой системы.

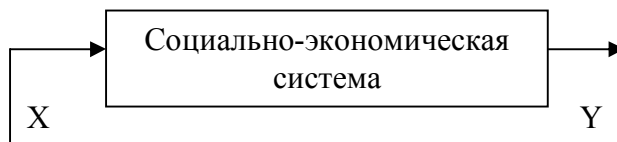


Рисунок 1. Контур функционирования социально-экономической системы

При этом используемые собственные ресурсы и потребляемые материальные блага системы можно представить в виде матриц-столбцов (1):

$$X = \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \dots \\ x_n \end{pmatrix} \quad \text{и} \quad Y = \begin{pmatrix} y_1 \\ y_2 \\ \dots \\ y_n \end{pmatrix}. \quad (1)$$

где вектор X – совокупность входов $x_1, x_2, \dots, x_n$ (количество ресурсов, объемы товаров и услуг и т.п. за предыдущий период);

вектор Y – совокупность выходов $y_1, y_2, \dots, y_n$ (ресурсы, товары и услуги и т.п., получаемые в результате происходящих в социально-экономической системе процессов).

Всю социально-экономическую систему можно представить в виде матрицы A порядка $n \times m$ (2):

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1m} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nm} \end{pmatrix}, \quad (2)$$

где $a_{11}, a_{12}, a_{21}, a_{22}, \dots, a_{nm}$ – элементы социально-экономической системы, к которым можно отнести экономически активное население, индивидуальный капитал [3], предприятия, организации различной формы собственности, природная среда, региональные органы управления и т.п.

Матрицу A несложно восстановить, имея набор различных векторов X и соответствующий набор векторов Y путем представления в виде равенства (3):

$$\begin{pmatrix} y_1 \\ y_2 \\ \dots \\ y_n \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nn} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \dots \\ x_n \end{pmatrix} \quad \text{или} \quad Y_t = AX_{t-1} \quad (3)$$

Введем критерий эффективности системы. Условно полагаем считать вектора X и Y векторами N -мерного Евклидова пространства. Тогда положительные изменения в функционировании социально-экономической системы во времени отразятся в виде неравенства (4):

$$|Y_t| \geq |X_{t-1}| \quad (4)$$

Система будет эффективной, если соответствующая ей матрица A будет таковой, что при любых начальных векторах X выходной вектор Y удовлетворит неравенству (4). Матрицу A можно рассматривать как матрицу линейного оператора в N -мерном Евклидовом пространстве.

Элементы социально-экономической системы, формируют комбинации, примеры которых представлены на рисунке 2.

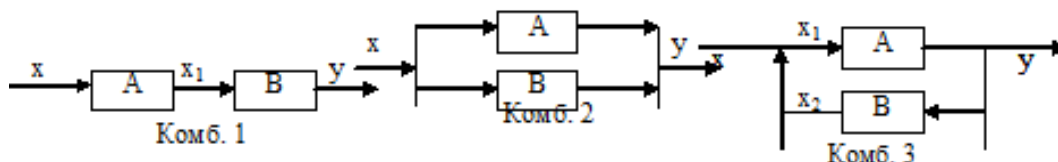


Рисунок 2. Варианты комбинаций элементов социально-экономической системы

Комбинацию 1 (рисунок 2) можно описать следующим образом: имеется набор входных ресурсов, численное выражение которых представляется вектором X , далее эти ресурсы перерабатываются или перераспределяются и на выходе из блока A системы образуется вектор X_1 , аналогичный вектору X . Затем ресурсы, выражаемые вектором X_1 , проходят через блок B и преобразуются в вектор Y . Таким образом, имеем систему двух матричных уравнений (4):

$$\begin{cases} y = Bx_1 \\ x_1 = Ax \end{cases}, \text{ откуда } y = BAX. \quad (4)$$

Аналогично для комбинации 2 (рисунок 2) (5):

$$y = (A+B)x \quad (5)$$

Для комбинации 3 (рисунок 2) (6):

$$\begin{cases} y = Ax_1 \\ x_2 = By \\ x_1 = x + x_2 \end{cases}, \text{ откуда } y = (E - AB)^{-1} Ax \quad (6)$$

Комбинации 1, 2, 3 представляют собой системы с одним входом и одним выходом. На рисунке 4 представлен пример системы с элементом, имеющим 2 входа и выхода.

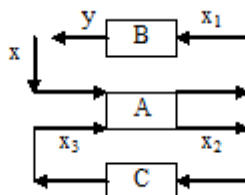


Рисунок 3. Схема системы блоков с несколькими входами и выходами

Вполне очевидно, что в схемах, более приближенных к реальным задачам может присутствовать большое количество блоков, имеющих несколько входов и несколько выходов. В связи с этим особый интерес представляет блок А, который можно представить в виде схемы, изображенной на рисунке 3.

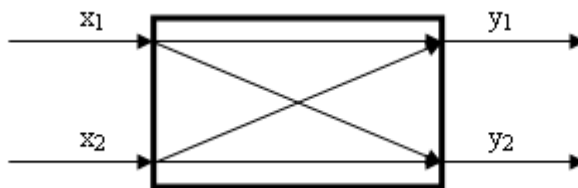


Рисунок 4. Система с элементом, имеющим 2 входа и выхода

С экономической точки зрения данная схема означает что некоторые ресурсы, поступающие в систему в качестве «сырья» внутри самой системы перераспределяются некоторым образом, в соответствии с чем получается выходной «продукт» [4, 5]. Задача состоит в том чтобы найти зависимость выходных параметров в схеме 4 от входных параметров. Для поиска этой зависимости необходимо составить передаточные функции данной схемы, которые можно представить в следующем виде (рисунки 5, 6):

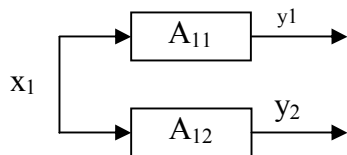


Рисунок 5. Вариант системы элементов

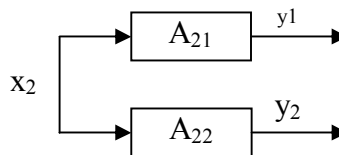


Рисунок 6. Вариант системы элементов

Исходя из этого структуру на рисунке 4 можно формализовать в виде следующей системы уравнений (7):

$$\begin{cases} y = Bx_1 \\ x_1 = A_{11}x + A_{21}x_3 \\ x_2 = A_{22}x_3 + A_{12}x \\ x_3 = Cx_2 \end{cases} \quad (7)$$

После соответствующих преобразований получим $y = (BA_{11} + BA_{21}(E - CA_{22})^{-1}CA_{12})x$ (8). Обозначим в этом выражении $(BA_{11} + BA_{21}(E - CA_{22})^{-1}CA_{12}) = K$, тогда выражение 8 примет вид $y = Kx$, т.е задача свелась к анализу контура на рисунке 1.

Анализ рассмотренных выше систем позволяет дать оценку их устойчивого развития.

Таким образом, субъекты региональной экономики находятся в постоянном взаимодействии друг с другом в процессах воспроизводства регионального продукта, капитала, природных ресурсов и т.д. Известно, что воспроизводственные процессы в экономике носят повторяющийся циклический характер, проявляющийся в постоянно повторяющихся колебаниях экономической активности. Поэтому воспроизводственный подход к исследованию устойчивости развития региональной системы позволяет выработать систему индикаторов в зависимости от парадигмы региона с применением критерия устойчивого роста комплексных показателей как всей региональной системы в целом, так и отдельных ее элементов. В систему индикаторов входят показатели социально-экономического положения региона, характеризующие движение материальных, финансовых, трудовых и т.п. ресурсов между социально-экономической системой и ее элементом.

Использованные источники:

1. Коломыц О.Н. Построение модели экономического развития регионов, основанной на инновациях // Международный научно-исследовательский журнал. – 2014. – № 4-3 (23). – С. 25-26.
2. Алексеев А.В. Обеспечение устойчивости развития региональной экономики: методы и технологии (на материалах Республики Адыгея): Дисс. на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Майкоп, 2005.
3. Мазур О.А. Критерий современности производительных сил. // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. № 1. Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2010. – С. 355-357.
4. Королюк Е.В. Специфические характеристики формирования институционально-хозяйственных систем в современной России // Вопросы экономики и права. – 2012. – № 51. – С. 54-60.
5. Чефранов С.Г., Цыгикало В.С., Алексеев А.В. Устойчивость развития региональной экономики: понятие, сущность, критерии: Методическое пособие. – Майкоп: изд-во МГТУ, 2004.

Аленина В.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия
(факультет экономики и управления)

Научный руководитель (консультант): **Т.В. Негулява**, к.с/х.н., НОУ ВПО
«Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Анализ информированности потребителей о своих правах

Позитивные тенденции в экономике способствуют формированию качественной номенклатуры потребительского рынка, существенно влияют на расширение потребительского спроса населения и выдвигают новые задачи перед системой государственной и общественной защиты прав потребителей.

Готовность России защищать потребителей выражена в Законе Российской Федерации «О защите прав потребителей», который определил круг прав потребителей, установил механизм реализации этих прав.

Равная и реальная защита интересов потребителей повсеместно на территории РФ может быть обеспечена только развитой и крепкой системой защиты прав потребителей при эффективном взаимодействии всех составляющих ее ветвей и разграничении и конкретизации их задач, полномочий, сфер действия.

Для выяснения информированности потребителей о своих правах, прописанных в Законе «О защите прав потребителей» было проведено анкетирование студентов очной и заочной формы обучения СЭПТ и НОУ ВПО НИЭУП, проживающих в г. Сальске и окружающих его районов. Возрастной статус респондентов 19-50 лет. Каждому участнику опроса было предложено ответить на ряд вопросов. Опрос проводился методом интервью. Из общего количества студентов очной формы обучения, участвовавших в опросе 60 % составляли девушки, 40 % юноши. Из общего количества студентов заочной формы обучения, участвовавших в опросе, 54 % составляли мужчины и 46 % женщины. Было установлено, что о своих правах как потребители 21 % (студенты ЗФО) получают информацию из газет, 0 % – студентов ОФО; 23 % (студенты ЗФО) при просмотре телевизионных программ, и 34 % (студенты ОФО); из Интернета – 34 % (студентов ЗФО) и 55 % (студентов ОФО), 11 % (студентов ОФО) и 22 % (студентов ЗФО) получили информацию от друзей и знакомых.

Опрос потребителей показал, что только 11 % студентов очной формы обучения и 2 % студентов заочной формы обучения не сталкивались с нарушением прав потребителей

при покупке тех или иных товаров и оказании услуг. При опросе студентов заочной формы обучения, которые чаще всего совершают покупки и имеют больший жизненный опыт, чем студенты ОФО было установлено, что среднее число нарушений потребительских прав в расчете на одного человека – 3,2. Больше всего претензий высказывается к качеству продуктов питания. У почти 60 % респондентов были неприятности, связанные с приобретением не качественных продовольственных товаров, что отражено в таблице 1.

Таблица 1

Виды товаров и услуг, к качеству которых имеется претензии

Виды товаров и услуг, к качеству которых имеется претензии	Уд. вес (%)
Продукты питания	57,2
Обсчет, обвес	45,9
Непродовольственные товары	38,1
Жилищно-коммунальные услуги	36,2
Транспорт городской	30,4
Алкоголь	20,1
Медицинские услуги	20,0
Бытовые услуги	15,1
Связь	14,2
Нарушения сроков исполнения служб быта	10,6
Финансовые услуги	8,1
Транспорт железнодорожный	4,8
Туризм, отдых	3,5
Авиатранспорт	3,0

На втором месте нарушения, связанные с обсчетом и обвесом покупателей. Третье место по числу нарушений занимают непродовольственные товары, четвертое – жилищно-коммунальные услуги.

Последствиями нарушения прав потребителей 49 % считают материальный ущерб, 61 % – моральный ущерб, 31 % – ущерб здоровью.

Больше всего ущерб здоровью потребителям нанесли некачественные продукты питания и алкоголь, медицинские услуги. Материальные убытки прежде всего связаны с приобретением некачественных продовольственных и непродовольственных товаров, обсчетом, обвесом покупателей, потерями от жилищно-коммунальных и финансовых услуг.

За последние года потребители стали гораздо лучше ориентироваться в потребительском законодательстве, это следствие значительной работы государственных и общественных структур, которые занимаются защитой прав потребителей. Однако при опросе выяснилось, что хотели бы повысить свой уровень знаний, основных положений «Закона о защите прав потребителей», 78 % студентов заочной формы обучения и 25 % студентов очной формы обучения. Такой разрыв свидетельствует о том, что молодые люди безответственно подходят к вопросу о защите себя как потребителя и в основном надеются на государственные органы. Из проведенного опроса следует, что большинство респондентов заинтересованы в получении знаний в области защиты прав потребителей, поэтому существует необходимость повышения уровня потребительской грамотности населения.

Добиться возмещения ущерба из студентов очной формы не пытался никто, из студентов заочной формы обучения 31 % пытались сделать это самостоятельно, в суд не обращался никто. В абсолютном большинстве случаев (68 %) пострадавшие обращались непосредственно к виновникам нарушения их прав – продавцам, изготовителям, исполнителям работ, услуг. При этом в двух из трех таких обращений (63 %) потребителям удалось добиться положительного результата.

Наивысшая результативность при предъявлении претензий достигнута по нарушениям, связанным с обсчетом, обвесом, качеством непродовольственных товаров и пищевых продуктов. Гораздо труднее возместить ущерб удастся потребителям при нарушении их прав исполнителями услуг связи, туристических, финансовых услуг.

Опрос показал, что число обращений за помощью в отдел по защите прав потребителей значительно превышает обращения в суд, что говорит об эффективной работе данного органа.

Астафенко С.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,

г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 1 курс)

Научный руководитель (консультант): **А.П. Шатилова**, преподаватель кафедры ЭиМ,

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,

г. Невинномысск, Россия

Политические и социально-экономические проблемы многонациональных стран и пути их преодоления

В современном мире проживает более трех тысяч различных этнических единиц, а государств насчитывается немногим более двухсот. А это значит, что за некоторым исключением, большинство составляют многонациональные страны.

Многонациональное государство – государство с населением, состоящим из более чем одной этнической группы в отличие от этнически однородных обществ. Фактически же многонациональными являются практически все современные национальные сообщества.

Употребляя термин «нация», нужно иметь в виду его двоякое значение. Во-первых, ученые рассматривают ее как совокупность граждан какого-то определенного государства, т.е. это поликультурная, социально-политическая, территориальная и экономическая общность представителей разных национальностей, образующих государство. Во втором случае это понятие употребляют как обозначение высшей формы этнического единства. Многонациональные страны, сложившиеся по первому сценарию в современном геополитическом мире составляют более половины всех государственных образований.

Сам процесс роста национального сознания (в любой стране), как правомерно отмечают политологи, не огражден от внутренней противоречивости. И компонентами, обеспечивающими неравномерность его протекания, могут выступать, как субъективные, так и объективные факторы.

К субъективным факторам, в частности, может относиться политическая зрелость и активность лидеров, их способности увлечь за собой народные массы и оказывать влияние на формирование общественного сознания, причем здесь может осуществляться обращение к историческому прошлому и обоснование необходимости обеспечения преемственности развития. Объективными же факторами могут выступать изменения в экономической, политической и социальной сферах общества.

В рамках политического образования (его все же следует постепенно развивать) – как важнейшего фактора политической социализации населения и роста политического сознания, первостепенное внимание необходимо уделять проблеме формирования национального самосознания и поиска национально-этнического консенсуса.

Конечно, и в самом процессе роста национального самосознания могут существовать внутренние противоречия, проявляющиеся в виде расхождения политических и этнических интересов. Причем сама национальная идея может становиться орудием борьбы за усиление своего политического влияния либо

использоваться для отстаивания суверенитета, что нередко ведет к негативным последствиям для развития самой нации, не говоря уже об угрозе распада государства. Национальная идея должна обеспечивать реализацию как долговременного развития – стратегию, так и тактику решения текущих, повседневных вопросов национального самоопределения.

Некоторые исследователи пытаются рассматривать проблему самоопределения наций в свете грядущей (по их мнению) глобализации социально-экономических и культурных процессов. При этом они приходят к выводу, что в недалеком будущем станет возможным не только стирание государственных границ, но и национальных различий, социокультурных особенностей каждой нации. И происходить это будет под влиянием формирующихся уже сегодня «транснациональных институтов». Они также прогнозируют усиление значимости таких политических атрибутов жизнедеятельности человечества, как гражданских прав (подразумевая под этим “всемирное гражданство”), и которые будут противопоставлены правам гражданина отдельной страны. Огромную роль (по их мнению) в данном процессе могут сыграть средства коммуникации (в частности, INTERNET), которые будут способствовать и стиранию государственных границ.

Но в данном аспекте, представляется, что эти исследователи не учитывают того (очевидного!) факта, что проблем в данном случае может возникнуть гораздо больше, нежели позитивных моментов. Таким способом будет осуществляться насильственное слияние наций, а как свидетельствует история (причем недавняя), это не может принести успехов. Причем подавление национального самосознания в этом случае станет наиболее жестким, еще невиданным в истории человечества.

Будут создаваться предпосылки для установления общемирового порядка с единым центром диктата политической воли, что на порядок (а может и не один) хуже всех существовавших донныне тоталитарных режимов. И все это может вылиться в третью мировую, и вероятнее всего – национально-освободительную войну. Ведь история уже неоднократно доказывала, что подавление национального самосознания закономерно вызывает ответную реакцию – этнической конфронтации, которая олицетворяет собой глубинную потребность в обеспечении жизнестойкости сообществ.

Россия – уникальное многонациональное государство, в котором на протяжении многих веков постоянно шел процесс взаимного примыкания, взаимного проникновения, смешивания народов на семейном, на дружеском, на служебном уровнях. С её многообразием языков, традиций, этносов и культур – национальный вопрос, без всякого преувеличения, носит фундаментальный характер. Проблема поиска единого культурного основания для всех населяющих страну народов может считаться одной из ключевых в деле становления и развития современного российского общества. Без него процесс объединения неизбежно будет перетекать в область политической, административной организации общества – в ущерб его социокультурному развитию. И это отразится на идеологическом уровне – при формулировании национальной идеи. Будет нарастать конфликт между государственной организацией общества и объективно существующим многообразием культур.

Исследователи обращают внимание и на тот факт, что в начале века в национально-этнических конфликтах наибольший акцент смещался в сторону столкновения различных моделей устройства жизни того или иного этноса. На пороге же третьего тысячелетия эти конфликты нередко перерастают в идейно-политическую борьбу наций меж собой и с верховной властью, и при этом выдвигаются требования, представляющие угрозу целостности российской государственности.

В итоге, в нашей стране, в пику необходимости формирования единой общенациональной идеи происходит столкновение множества национальных идей, и возникает реальная опасность разрушения государства изнутри, причем по очень важному – социокультурному основанию.

В нашей же стране, где аполитичность может считаться недопустимой (справедливости ради отметим и опасность крайней политизации населения), тем не

менее, этим вопросам уделяется явно недостаточное внимание. А СМИ и вовсе могут содействовать разжиганию национальной розни и политических страстей.

Глобализация экономики повлияла на способы интеграции государственно-национальных образований. Динамично развивающееся производство привело к формированию новых вариантов межэтнического сотрудничества. США и РФ – это многонациональные страны, обе они по своему устройству являются Федерациями. Однако способы их организации принципиально различаются. Российская Федерация построена по национально-государственному принципу субъектов, ее составляющих. Они обладают определенной самостоятельностью во внутренних делах и совместно представляют российскую нацию.

Хотелось бы акцентировать внимание и на том факте, что в истории российского государства проблемы национального самоопределения до сей поры должным образом не решались. Каждая нация, фактически, только сегодня получает возможность реализации своих коренных интересов и, прежде всего, на политической арене. Сегодня нам предстоит свершить сей исторический шаг – отыскать путь решения проблемы национального согласия на новом уровне, базируясь на принципах политического урегулирования национальных интересов, причем важно суметь их грамотно развести и одновременно объединить.

И в этом аспекте особенно важна активная политическая социализация народных масс – не только как действенное средство против манипулирования общественным сознанием, но и как способствующее демократизации всего общества, а значит, уменьшающая конфронтационный потенциал, национальную вражду.

Вступление мира в информационную эпоху еще более усилило межгосударственную конкуренцию, соответственно, и межнациональную. Поэтому главной тенденцией становится рождение наднациональных государственных образований.

Национализм, как социальное явление (реализуемый в истории человечества в соответствующей идеологии), довольно многолик. И от того, насколько удастся нашей стране решить проблему политического урегулирования национально-этнических конфликтов, облечь их в форму приемлемого для всех сторон политического примирения, от этого будет зависеть возможность сохранения целостности нашего государства и нахождения путей его дальнейшего и наиболее успешного развития.

Использованные источники:

1. Алексейчева Е.Ю. Экономическая география и регионалистика [Электронный ресурс]: Учебник. – Электрон.текстовые данные. – М.: Дашков и К, 2011.
2. Горбанёв В.А. Общественная география зарубежного мира и России [Электронный ресурс]: Учебник. – Электрон.текстовые данные. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 487 с.
3. Экономическая география России [Электронный ресурс]: Учебник / Т.Г. Морозова [и др.]. – Электрон.текстовые данные. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 479 с.
4. Королюк Е.В. О методологических основах исследования экономических противоречий // Экономика и управление в современных условиях: Материалы всероссийской научно-практической конференции. – Красноярск, 2007.
5. Королюк Е.В. Детерминанты экономической политики современной России // Социально-экономическое развитие общества в контексте общезначимых проблем современности: Материалы всероссийской научно-практической конференции. – Кропоткин, 2011. – С. 39-43.

Закономерности разработки и применения стандартов в сельском хозяйстве: реальное положение и проблемы

Системное, уравновешенное обновление и усовершенствование экономик развитых и развивающихся стран, периодичные комплексные работы по реструктуризации их управленческих механизмов порождают собой также вопросы регулятивного характера. Отраслевые характеры деятельности в зависимости от различных группировочных и распределительных факторов требуют индивидуальное отношение как к объекту в целом (макроуровень), так и к его отдельным элементам (микроуровень).

Высказанное обобщенное мнение в зависимости от целей проведения перспективных исследований может отобразить достаточно объемную, но в тоже время неэффективную, быстро реагирующую на различные по природе, сущности «погрешности» информационную совокупность. В некоторых случаях не исключается несоответствие материалов, их опровержение друг друга.

Рассматривая повествуемые (в то же время «нежелаемые») ситуации в этой работе проведено усужение и конкретизация по обучению. Потому как ее отраслевым объектом выбрано сельское хозяйство, а направлением деятельности – стандартизация.

По нашим мышлениям, сельское хозяйство – отрасль, отличающаяся:

- довольно широким диапазоном направлений деятельности и товарных разновидностей производимой продукции;
- малым товарооборотом в денежном выражении;
- (в основном) малым сроком хранения готовой продукции;
- внутриотраслевыми отношениями между растениеводством и животноводством как в общем плане, так и по подвидам;
- взаимосвязанностью и взаимозависимостью как с населением, так и с обрабатывающей промышленностью;
- специфичными способами и приемами по маршруту «производство → сбыт → удовлетворение потребностей» и т.д.

Процесс системного стандартизирования в аграрном секторе должен включать в себя следующие дополняющие друг друга стадии:

1) выяснение научно-теоретического положения по исследованиям в сельском хозяйстве;

2) изучение реального (фактического) положения объекта (продукции, деятельности, инфраструктурных, коммуникационных и других возможностей) и его сопоставление с теоретическими данными;

3) основываясь на совокупность «теория + практика» выявить наиболее приемлимые и оптимальные параметры, количественно-качественные показатели по объектам, что должно составить основу стандартов в данном направлении.

По вопросам агростандартизации в зависимости от особенностей их объектов сложившихся ситуаций ответственными сторонами могут выступать государственные институты управления различного уровня, соответствующие научно-исследовательские институты и вузы, а также исследователи-индивидуалы. Взгляды и мнения этих сторон во многом определяет контуры стандартизирования по конкретным объектам и видам деятельности.

По форме конкретных стандартизированных агрообъектов и действий должны быть различены следующие пункты:

- по величинному выражению агропродукта;
- по использованию тары;
- по условиям хранения (температура и т.д.);

- по условиям доставки и сбыта (например, потребность использования специальных средств передвижения);
- по формам сбыта (наличный или просроченный сбыт, доставка на дом или в указанный пункт обмена) и т.д.

По форме документирования процесс стандартизации включает в себя его выражение как непосредственно в Законах Азербайджанской Республики, так и в соответствующих указах, поручениях и других нормативно-правовых документах.

В то же время необходимо отметить, что по принципу применения стандартов нужно различать в первую очередь использование тех, которые уже приняты на уровне соответствующих международных органов, а также в различных достаточно развитых в этом плане странах (Россия, Канада, США и др.) и применяются на практике. С другой стороны, во всех цивилизованных странах должны разрабатываться (по возможности применения) внутренние агростандарты. Третьим компонентом в рассматриваемом вопросе являются неподлежащие к стандартизации объекты и действия.

Перечисленная классификация наряду с законотворческой и законодательной деятельностью связана и с местными природно-климатическими, административно-хозяйственными, ресурсными, коммуникационными и другими условиями. Так к примеру, в растениеводстве – качественный показатель земли является ориентировкой для использования того или иного вида саженцев. Но в рассматриваемой ситуации непосредственная стандартизация земельного участка не проводится, тогда как общий (или же аграрный) земельный фонд страны в кадастровом и других аналогичных направлениях подвергается постандартному изучению.

Проблемы в отношении стандартизации в сельском хозяйстве включают в себя многочисленные разновидности работ, обобщение которых сводится к следующим «центрам»:

- а) снабжение и заготовка;
- б) производство и обработка;
- в) общее и специальное хранение;
- г) доставка, сбыт и т.д.

Как видно из перечня, одним из важных ориентировочных компонентов по разработке стандартов являются процессы снабжения и заготовки. Каждый процесс даже в локальной форме может в комплексной форме выражать систему различного рода стандартов как по сырьевому-полуфабрикатному, так и по процессному направлениям. На практике к ним можно отнести способы и условия доставки, количественно-качественные показатели как самого процесса, так и ее объектов.

При разработке и применении стандартов одним из основных этапов деятельности является производство и обработка. Это самый широкоспектрный процесс в отношении стандартизации. В этом плане первую группу составляет сами виды продукции как растениеводства, так и животноводства. Даже на самом нижнем микроуровне не исключается применение стандартов. Например, по принципам стандартизации возможно как конкретное различие в растениеводстве сортов пшеницы, так и в животноводстве – пород животных. Их показатели в первую очередь могут выражать рост, форму, объем, специфичные данные и другие необходимые черты и свойства объектов.

При таком подходе на следующем этапе процессу стандартизации подвергаются особенности производственного характера. Организационные стандарты по различным видам соответствующей деятельности должны в себе совмещать как сам процесс производства, так и окружающую его среду. Необходимо признать, что процесс разработки стандартов в аграрной сфере по производству и переработке продукции довольно-таки объемный и трудоемкий, в котором по многим параметрам очень трудно точно выявить черты раздела и совкупления.

Классификация отрасли по основным и второстепенным направлениям наряду со стандартами многоцелевого, комплексного характера во многих случаях требует отдельных стандартов. Например, и птицеводство, и быководство, и овцеводство

являются основными направлениями животноводства. Но при стандартизации их производственных процессов (циклов) по многим параметрам сохраняется индивидуальный подход.

Процессы аграрного производства и обработки в животноводстве могут сопровождаться последовательностью. Примером этому можно показать производство и последующее насыщение кормов, первичным сырьем чему служит и само сено. Эта стадия тоже требует стандартного подхода как в составном и учетном планах, так по отношению к пищевым потребностям животных.

Последующей стадией, заслуживающей внимания в плане разработки и применения планов является многофункциональное и повидовое хранение. По рассматриваемому вопросу в стандартах в первую очередь должно быть четко указано на:

- природные (натуральные) показатели (независимо от того, что объектом является пшено и соя, мясо и сало, фрукты и овощи);
- условия хранения (постеллажное, температурное и т.д.);
- природные недосдачи в количественном выражении в зависимости от времени и условий хранения.

Стандарты должны сопровождать продукцию и на стадии доставки и сбыта продукции. Так как должна быть точно определена как поформенная доставка агропродуктов (с соблюдением их специфических черт), так и методы, формы и технологии сбыта. Повествуемые процессы могут подвергнуться стандартизации как смешанном, так и в индивидуальном виде. Ни и на этой стадии можно встретить многочисленные проблемы, начиная от технических возможностей предоставления к обмену и кончая факторами финансового характера.

В работе мы постарались обратить внимание на основные возможные черты процессов стандартизации в аграрной отрасли. Но это всего лишь небольшой перечень, в отношении которых могут быть предприняты соответствующие шаги. Эта тема представляет также большой интерес для последующих комплексных исследований.

Использованные источники:

1. Багиров М.С. Современное положение и особенности формирования производственных и сбыточных отношений в сельском хозяйстве. – Нахчыван: «Гейрат», 2014. – 107 с.
2. Багиров М.С. Социально-экономическое развитие автономной республики на современной стадии и факторы влияния / Инновативные направления развития экономики Нахчыванской Автономной Республики: Материалы научно-практической конференции. – НГУ, 2015. – С. 18-22.
3. Багиров М.С. Субъекты аграрной сферы и маркетинговые концепции / Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права: Материалы международной научно-практической конференции – Saratov, 2013. – С. 23-28.
4. Багиров М.С. Факторы, влияющие на формирование производственных и сбыточных отношений и регулирование связей // Нахчыванское отделение АНАН, Вестник, Серия: Общественные и гуманитарные науки № 3. – Нахчывань: «Туси», 2013. – С. 286-295.
5. Махмудов Дж.И. Бизнес: основы, организация и управление. – Баку: «Нурлан», 2011. – 272 с.
6. Рустамов А.А. и др. Экономика и управление аграрной сферой. – Баку: Avrora, 2013. – 406 с.
7. www.agriculture.gov.az

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 3 курс)

Научный руководитель (консультант): **Н.В. Фурманова**, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Налоговый мониторинг

Мониторинг позволит налоговым органам влиять на бизнес-решения компаний. Госдума приняла в первом чтении законопроект, вводящий в законодательство институт налогового мониторинга. Документ предусматривает возможность заключения между компанией и налоговым органом соглашения о расширенном информационном взаимодействии.

Фактически инспектор в режиме реального времени сможет видеть данные бухгалтерского и налогового учета предпринимателя, а также отслеживать правильность исчисления и своевременность уплаты им налогов и сборов. В свою очередь, компании получают возможность заранее согласовывать свою позицию по вопросам налогообложения с Федеральной налоговой службой.

«Институт налогового мониторинга – это тот случай, когда выигрывают обе стороны налоговых взаимоотношений. Бизнес получает возможность согласовать с налоговыми органами налогообложение сложных сделок еще до подачи декларации и тем самым снизить налоговые риски и избежать возможных санкций. Налоговые органы, в свою очередь, получают доступ к данным бухгалтерского и налогового учета компании-налогоплательщика в режиме реального времени. Прогнозируемость налоговых выплат для компаний так же важна, как и прогнозируемость налоговых поступлений для государства», – пояснил «РГБ» Роман Самилло, замглавы аудиторско-правового департамента АКГ «Градиент Альфа».

Такой вид налогового администрирования широко распространен. Он уже давно и успешно применяется в Голландии, Австрии, Германии, Украине. В 2012 году налоговый мониторинг в качестве пилотного проекта ФНС уже опробовала на нескольких крупнейших налогоплательщиках. Опыт оказался удачным. «Эксперимент, который мы проводили сейчас, естественно, с согласия компаний, которые были готовы в этом принять участие, показал свою чрезвычайную эффективность», – заявил на рассмотрении законопроекта глава бюджетного комитета Госдумы Андрей Макаров. По его словам, все больше компаний хотят подключиться к этому эксперименту, но без законодательной базы этот вопрос решить нельзя. И вот теперь институт налогового мониторинга решено узаконить.

«Как показывает мировой опыт, стабильность и определенность в налоговой нагрузке компании является одной из важных составляющих в повышении инвестиционной привлекательности страны на глобальном рынке мировых инвестиций. Этот подход позволит повысить прогнозируемость поступлений налогов во все уровни бюджетной системы РФ, а также своевременно выявлять пробелы и коллизии в налоговом законодательстве. Внедрение налогового мониторинга на постоянной основе будет способствовать сокращению затрат на проведение налоговых проверок, судебных издержек в связи с сокращением налоговых споров и повышению уровня правовой культуры налогоплательщиков по уплате налогов», – отмечают авторы законопроекта.

Соглашение о расширенном информационном взаимодействии вправе заключить не все компании. Законопроект распространяется на организации, у которых за предшествующий год совокупная сумма федеральных налогов составляет не менее 500 млн руб., суммарный объем полученных доходов – не менее 5 млрд руб., а совокупная стоимость активов на 31 декабря предшествующего года – не менее 10 млрд руб. При

этом стороной соглашения о налоговом мониторинге не могут быть участники консолидированной группы налогоплательщиков.

«Мониторинг – это отслеживание и анализ налоговым органом налоговых рисков по финансово-хозяйственным операциям, проведенным и запланированным крупными налогоплательщиками. Основная цель мониторинга – создание партнерских взаимоотношений налоговых органов с крупными налогоплательщиками путем своевременного реагирования и предупреждения осуществления ими рискованных операций, которые могут привести к нарушениям налогового, валютного и другого законодательства, которое контролируют налоговые органы, – говорит Юрий Ефремов, адвокат юридической компании «Хренов и партнеры». – То есть в режиме реального времени налоговый орган, весьма вероятно, сможет рекомендовать, с кем из контрагентов следует заключать сделки, а с кем не стоит, что, по сути, является нарушением свободы договора, невозможности осуществления предпринимательской деятельности на свой страх и риск и прямым вмешательством властных структур в хозяйственную деятельность налогоплательщика».

В период действия соглашения в отношении компании налоговые органы будут не вправе проводить выездные налоговые проверки, за исключением отдельных ситуаций. Например, в случае невыполнения налогоплательщиком мотивированного мнения налогового органа или представления уточненной налоговой декларации, в которой отражена сумма налога в размере, меньшем ранее заявленном.

Как следует из смысла законопроекта, в процессе налогового мониторинга налоговый орган формирует мотивированную позицию по вопросам правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты налогов и сборов, и если предприниматель не согласен с выводами, то предусмотрена взаимосогласительная процедура. «Ее проведение предполагает, что налоговый орган и налогоплательщик действуют на основании взаимного доверия и открытости. Если сказать проще, то налогоплательщик будет договариваться с налоговой инспекцией о том, сколько налогов ему следует заплатить, – отмечает Юрий Ефремов. – Полагаю, что он должен самостоятельно определиться, нужна ли ему постоянная налоговая проверка, или, наоборот, специфика деятельности предусматривает постоянное возникновение спорных ситуаций, требующих немедленного разрешения».

Для развития крупного бизнеса и инвестиционного климата страны в целом предложенная новация будет иметь серьезное значение. Но есть некоторые вопросы, ответы на которые хотелось бы получить до принятия законопроекта в окончательном виде. Так, за период действия соглашения о расширенном информационном взаимодействии налоговые органы не вправе проводить выездные налоговые проверки. Но в случае получения информации о совершении налогового правонарушения проверка допускается. «Не будут ли этой возможностью налоговые органы злоупотреблять? Какая именно информация будет являться основанием для назначения проверки?» – вопрошает Роман Самило.

Кроме того, не совсем ясен вопрос с консолидированными группами налогоплательщиков. Согласно законопроекту их лишат права применять процедуру налогового мониторинга. Однако в пилотном проекте по внедрению института налогового мониторинга – к слову, признанном успешным, – участвовали в том числе компании, зарегистрированные в качестве консолидированных групп налогоплательщиков. Становятся не совсем понятны причины, по которым выбраны критерии компаний, которые вправе заключать соглашение с налоговым органом.

Впрочем, ко второму чтению планируется уточнить критерии налогоплательщиков, а также их права и обязанности. Должны быть конкретизированы виды и суть проводимых налоговым органом контрольных мероприятий, а также порядок документального оформления результатов налогового мониторинга.

В 2012-2013 годах проводился пилотный проект по внедрению расширенного информационного взаимодействия крупнейших налогоплательщиков и налоговых

органов, в котором участвовали пять очень крупных компаний. По итогам данного проекта был принят Федеральный закон от 04.11.2014 № 348-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 348-ФЗ). Документ вводит в налоговые правоотношения институт налогового мониторинга.

О новой форме взаимодействия налогоплательщиков и налоговых органов читайте в предложенном материале.

Федеральный закон № 348-ФЗ вводит в действующее налоговое законодательство новое понятие – «налоговый мониторинг». Часть I НК РФ дополнена разд. V.2 «Налоговый контроль в форме налогового мониторинга», который состоит из двух глав:

- 14.7 «Налоговый мониторинг. Регламент информационного взаимодействия»;
- 14.8 «Порядок проведения налогового мониторинга. Мотивированное мнение налогового органа».

Рассмотрим основные положения по проведению налогового мониторинга.

Обратите внимание:

Федеральный закон № 348-ФЗ вступает в силу с 1 января 2015 года. При этом новые положения ч. I НК РФ применяются в отношении участников консолидированной группы налогоплательщиков с 1 января 2016 года.

Что такое налоговый мониторинг?

Суть рассматриваемых новшеств заключается в том, что налогоплательщик еще до подачи налоговой декларации может разрешить спорные вопросы налогообложения. В свою очередь, налоговый орган в режиме реального времени получает доступ к данным бухгалтерского и налогового учета налогоплательщика и может проверять правильность и своевременность отражения хозяйственных операций налогоплательщиком для целей налогообложения.

Предметом налогового мониторинга являются правильность исчисления, полнота и своевременность уплаты (перечисления) налогов и сборов, обязанность по уплате (перечислению) которых в соответствии с НК РФ возложена на налогоплательщика (плательщика сбора, налогового агента) – организацию.

Надо отметить, что налоговый или горизонтальный мониторинг не является отечественным изобретением. Такая практика введена в США, Великобритании, Нидерландах и других странах.

В данном случае налоговые органы преследуют свои цели: более оперативно и качественно осуществлять функции по контролю и надзору за соблюдением законодательства о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет налогов и сборов. Данный подход позволит повысить прогнозируемость поступлений налогов во все уровни бюджетной системы РФ, а также своевременно выявлять пробелы и коллизии в налоговом законодательстве. Внедрение налогового мониторинга на постоянной основе будет способствовать сокращению затрат на проведение налоговых проверок, судебных издержек в связи с сокращением налоговых споров и повышению уровня правовой культуры налогоплательщиков по уплате налогов.

Для организаций, участвующих в проведении налогового мониторинга, плюс в том, что за период, в отношении которого осуществляется налоговый мониторинг, не проводятся выездные налоговые проверки и налоговые декларации не подлежат камеральным проверкам. Соответствующие изменения внесены в ст. 88 и 89 НК РФ. Но из этих правил есть исключения. Общим исключением является досрочное прекращение налогового мониторинга.

Основаниями для проведения камеральной налоговой проверки являются:

- представление налоговой декларации (расчета) позднее 1 июля года, следующего за периодом, за который проводится налоговый мониторинг;
- представление налоговой декларации по НДС, в которой заявлено право на возмещение налога, или налоговой декларации по акцизам, в которой заявлена сумма

акциза к возмещению;

- представление уточненной налоговой декларации (расчета), в которой уменьшена сумма налога, подлежащая уплате в бюджетную систему РФ, или увеличена сумма полученного убытка по сравнению с ранее представленной налоговой декларацией (расчетом).

Выездная налоговая проверка при проведении налогового мониторинга может быть проведена в следующих случаях:

- проведение выездной налоговой проверки вышестоящим налоговым органом – в порядке контроля за деятельностью налогового органа, проводившего налоговый мониторинг;

- невыполнение налогоплательщиком мотивированного мнения налогового органа;
- представление налогоплательщиком уточненной налоговой декларации (расчета) за период проведения налогового мониторинга, в которой уменьшена сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, по сравнению с ранее представленной налоговой декларацией (расчетом).

Еще одним важным вопросом при проведении налогового мониторинга, если не самым главным с технической точки зрения, является вопрос информационного взаимодействия между организацией и налоговым органом. Для этого ФНС должна утвердить форму и требования к регламенту информационного взаимодействия.

В регламенте будет прописан порядок представления налоговому органу документов в электронной форме или доступа к информационным системам организации, в которых содержатся указанные документы (информация), по выбору организации. Также в регламенте должен быть установлен порядок ознакомления налогового органа с подлинниками таких документов в случае необходимости.

Кто вправе обратиться в налоговый орган с заявлением о проведении налогового мониторинга?

Налоговый кодекс определяет следующие правила, при *одновременном* соблюдении которых организация вправе обратиться в налоговый орган с заявлением о проведении налогового мониторинга:

- совокупная сумма НДС, акцизов, налога на прибыль организаций и НДСПИ, подлежащих уплате в бюджетную систему РФ за календарный год, предшествующий году, в котором представляется заявление о проведении налогового мониторинга, без учета налогов, подлежащих уплате в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза, составляет *не менее 300 млн руб.*;

- суммарный объем полученных доходов по данным годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности организации за календарный год, предшествующий году, в котором представляется заявление о проведении налогового мониторинга, составляет *не менее 3 млрд руб.*;

- совокупная стоимость активов по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности организации на 31 декабря календарного года, предшествующего году, в котором представляется заявление о проведении налогового мониторинга, составляет *не менее 3 млрд руб.*

Заявление о проведении налогового мониторинга представляется не позднее 1 июля года, предшествующего периоду, за который проводится налоговый мониторинг:

- организацией – в налоговый орган по месту нахождения данной организации;
- организацией, в соответствии со ст. 83 НК РФ отнесенной к категории крупнейших налогоплательщиков, – в налоговый орган по месту ее учета в качестве крупнейшего налогоплательщика.

Форма заявления о проведении налогового мониторинга будет утверждена ФНС.

С заявлением о проведении налогового мониторинга представляются:

- регламент информационного взаимодействия по установленной форме;
- информация об организациях, о физических лицах, которые прямо и (или) косвенно участвуют в организации, представляющей заявление о проведении налогового

мониторинга, и при этом доля такого участия составляет более 25 %;

– учетная политика для целей налогообложения организации, действующая в календарном году, в котором представлено заявление о проведении налогового мониторинга.

По результатам рассмотрения данного заявления руководитель (заместитель руководителя) налогового органа до 1 ноября года, в котором представлено заявление о проведении налогового мониторинга, принимает решение о проведении налогового мониторинга или об отказе. Законодатель установил конкретные основания для принятия решения об отказе в проведении налогового мониторинга:

– непредставление или представление не в полном объеме организацией документов (информации), указанных выше;

– несоблюдение организацией условий, позволяющих применять налоговый мониторинг (сумма подлежащих уплате налогов и т.д.);

– несоответствие регламента информационного взаимодействия установленным форме и требованиям к регламенту информационного взаимодействия.

Решение о проведении или об отказе в проведении налогового мониторинга направляется организации в течение пяти дней со дня его принятия.

Таким образом, налоговый мониторинг на данном этапе возможен только в отношении крупнейших организаций. По оценкам представителей ФНС, максимально под него может попасть около 2 тыс. плательщиков, соответствующих названным критериям. Но многие пока не готовы к новым методам администрирования.

По заявлениям представителей ФНС, идеи распространить этот механизм на всех не было, все-таки налоговый мониторинг касается сложных в применении вопросов и в основном предназначен для крупного бизнеса с выстроенной системой внутреннего контроля за соблюдением законодательства. Но, с другой стороны, если данные меры будут признаны эффективными, в дальнейшем критерии доступа могут быть скорректированы. В качестве примера приводится Голландия: в этой стране в мониторинге участвует и средний, и даже малый бизнес – несколько десятков тысяч компаний.

Порядок проведения налогового мониторинга

Основание для проведения. Налоговый мониторинг проводится налоговым органом на основании решения о проведении налогового мониторинга.

Период проведения. Непосредственно периодом, за который проводится налоговый мониторинг, является календарный год, следующий за годом, в котором организация представила в налоговый орган заявление о проведении налогового мониторинга.

Срок проведения. Проведение налогового мониторинга начинается с 1 января года, за который проводится налоговый мониторинг, и оканчивается 1 октября года, следующего за периодом, за который проводился налоговый мониторинг.

Досрочное прекращение налогового мониторинга. Налоговым кодексом установлены конкретные случаи, когда налоговый мониторинг прекращается досрочно:

– неисполнение организацией регламента информационного взаимодействия, которое стало препятствием для проведения налогового мониторинга;

– выявление налоговым органом факта представления организацией недостоверной информации в ходе проведения налогового мониторинга;

– систематическое (два раза и более) непредставление налоговому органу в ходе проведения налогового мониторинга документов (информации), пояснений в порядке, предусмотренном ст. 105.29 НК РФ.

Налоговый орган должен уведомить организацию о досрочном прекращении налогового мониторинга в письменной форме в течение 10 дней со дня установления вышеприведенных обстоятельств, но не позднее 1 сентября года, следующего за периодом, за который проводится налоговый мониторинг.

Место проведения. Налоговый мониторинг проводится уполномоченными должностными лицами налогового органа в соответствии с их служебными

обязанностями по месту нахождения налогового органа.

Порядок истребования и представления документов. При проведении налогового мониторинга налоговый орган вправе истребовать у организации необходимые документы (информацию), пояснения, связанные с правильностью исчисления (удержания), полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) налогов и сборов.

Порядок представления истребуемых документов (информации), пояснений при проведении налогового мониторинга полностью повторяет порядок представления документов при проведении налоговой проверки, установленный ст. 93 НК РФ. Напомним основные правила:

- документы могут быть переданы лично (через представителя), по почте заказным письмом, в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи или в порядке, предусмотренном регламентом информационного взаимодействия;

- представление документов на бумажном носителе производится в виде заверенных организацией копий. Нотариального заверения копий не требуется;

- срок представления документов – 10 дней со дня получения соответствующего требования. Если организация не может выполнить данное условие, то она должна письменно уведомить об этом налоговый орган с указанием причин и реальных сроков в течение дня, следующего за днем получения требования о представлении документов. Руководитель (заместитель руководителя) налогового органа вправе на основании указанного уведомления в течение двух дней со дня его получения продлить сроки представления организацией документов или отказать в продлении сроков, о чем выносится отдельное решение;

- налоговый орган не вправе истребовать у организации документы, ранее представленные в налоговый орган в виде заверенных организацией копий.

Мотивированное мнение налогового органа. В случае если после рассмотрения представленных организацией пояснений либо при их отсутствии налоговый орган установит факт, свидетельствующий о неправильном исчислении (удержании), неполной или несвоевременной уплате (перечислении) налогов и сборов, налоговый орган обязан составить мотивированное мнение в порядке, предусмотренном ст. 105.30 НК РФ.

Под мотивированным мнением налогового органа понимается позиция налогового органа по конкретным вопросам правильности исчисления и уплаты налогов и сборов. При этом оговорено, что мотивированное мнение направляется организации только при проведении налогового мониторинга.

ФНС установит форму мотивированного мнения, которое будет подписываться руководителем или заместителем руководителя налогового органа.

Мотивированное мнение может быть составлено как по инициативе налогового органа – при установлении факта неправильного исчисления налогов, так и по запросу организации – в случае неясности по вопросам исчисления и уплаты налогов с изложением мнения организации по данному вопросу.

Какова дальнейшая судьба этого мотивированного мнения? Здесь предусмотрено два варианта:

- если организация соглашается с позицией налогового органа, то она уведомляет об этом налоговиков в течение одного месяца со дня мотивированного мнения и должна одновременно представить документы, подтверждающие выполнение указанного мотивированного мнения (при их наличии);

- если организация не согласна с позицией налогового органа по конкретному вопросу, то в течение одного месяца со дня его получения она представляет в налоговый орган разногласия. В этом случае налоговики обязаны в течение трех дней со дня получения документов направить эти разногласия со всеми имеющимися у него материалами для инициирования проведения взаимосогласительной процедуры в ФНС.

По окончании проведения налогового мониторинга налоговый орган в срок не позднее двух месяцев должен уведомить организацию о наличии (отсутствии) невыполненных мотивированных мнений, направленных организации в ходе проведения

налогового мониторинга.

Налоговый орган вправе направлять организации мотивированное мнение по всем вопросам, связанным с исчислением и уплатой налогов и сборов, за исключением вопросов, связанных с осуществлением контроля соответствия цен, примененных организацией в контролируемых сделках, рыночным ценам.

Такой механизм взаимодействия позволит налоговому органу предупреждать налогоплательщика о налоговых рисках, а также представлять информацию о правильности исчисления налогов, если у налогоплательщика возникнут соответствующие вопросы. Установлены следующие сроки составления и направления мотивированного мнения:

- не позднее чем за три месяца до окончания срока проведения налогового мониторинга – мотивированное мнение может быть составлено по инициативе налогового органа;

- не позднее 1 июля года, следующего за периодом, за который проводится налоговый мониторинг, – может быть направлен запрос организацией;

- в течение одного месяца со дня получения запроса – мотивированное мнение должно быть направлено этой организации. Данный срок может быть продлен налоговым органом на один месяц для истребования у этой организации или у иных лиц документов (информации), необходимых для подготовки мотивированного мнения, о чем налоговый орган сообщает организации в письменной форме в течение трех дней со дня принятия соответствующего решения;

- в течение пяти дней со дня его составления налоговым органом – для направления организации;

- в течение одного месяца со дня получения мотивированного мнения – в случае согласия организации с позицией налогового органа она уведомляет об этом налоговиков.

- в течение одного месяца со дня получения разъяснений – если организация не согласна, то она представляет в налоговый орган разногласия.

Отметим, что выполнение налогоплательщиком мотивированного мнения, направленного ему в ходе проведения налогового мониторинга, освобождает организацию от начисления пеней на сумму недоимки, которая образовалась у налогоплательщика (плательщика сбора, налогового агента) в результате выполнения им разъяснений налогового органа. Кроме этого, выполнение мотивированного мнения налогового органа является обстоятельством, исключающим вину лица в совершении налогового правонарушения. Соответствующие поправки внесены в ст. 75 и 111 НК РФ.

Взаимосогласительная процедура. 1. Федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, после получения разногласий и материалов, представленных налоговым органом в соответствии с пунктом 8 статьи 105.30 настоящего Кодекса, инициирует проведение взаимосогласительной процедуры.

2. Взаимосогласительная процедура проводится руководителем (заместителем руководителя) федерального органа исполнительной власти, уполномоченного по контролю и надзору в области налогов и сборов, в течение одного месяца со дня получения разногласий и материалов, представленных налоговым органом, с участием налогового органа, которым составлено мотивированное мнение, и организации (ее представителя), которая представила разногласия.

3. По результатам взаимосогласительной процедуры федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, уведомляет организацию об изменении мотивированного мнения либо оставлении мотивированного мнения без изменения.

4. Уведомление об изменении мотивированного мнения либо оставлении мотивированного мнения без изменения подписывается руководителем (заместителем руководителя) федерального органа исполнительной власти, уполномоченного по контролю и надзору в области налогов и сборов.

Уведомление вручается или направляется организации в течение трех дней со дня его составления.

5. Организация в течение одного месяца со дня получения уведомления об изменении мотивированного мнения либо оставлении мотивированного мнения без изменения уведомляет налоговый орган, которым составлено мотивированное мнение, о согласии (несогласии) с мотивированным мнением с приложением документов, подтверждающих выполнение указанного мотивированного мнения (при их наличии).

В действующее налоговое законодательство введена новая модель взаимодействия налоговых органов с налогоплательщиками. Налоговый мониторинг обеспечивает доступ налоговых органов к данным бухгалтерского и налогового учета налогоплательщика в режиме реального времени на основании заключенного регламента информационного взаимодействия.

Принятый закон позволяет налоговому органу предупреждать налогоплательщика о налоговых рисках и представлять информацию о правильности исчисления налогов, а также предусматривает отказ налоговых органов от проведения камеральных и выездных налоговых проверок налогоплательщиков, с которыми заключены соглашения.

На первом этапе в режиме налогового мониторинга смогут работать только очень крупные организации, но не исключено, что через несколько лет критерии будут изменены и данным правом смогут воспользоваться представители среднего и даже мелкого бизнеса.

Использованные источники:

1. Российская Бизнес-газета. – № 955 (26).
2. Джаарбеков С. Налоговый мониторинг.
3. Полякова О. Новый вид взаимодействия с налогоплательщиками: налоговый мониторинг.

Бардакова А.А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 3 курс)

Научный руководитель (консультант): **Терехова О.А.**, к.с/х.н., доцент кафедры ЭиМ,
НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Применение закона Мерфи в бизнесе

Закон Мерфи (англ. *Murphy's law*) – шуточный философский принцип, который формулируется следующим образом: *если есть вероятность того, что какая-нибудь неприятность может случиться, то она обязательно произойдет* (англ. *Anything that can go wrong will go wrong*). Иностраный аналог русского «закона подлости». Приписывается капитану Эдварду А. Мерфи, инженеру Лаборатории реактивного движения, служившему на авиабазе Эдвардс в 1949 году. В то же время, выражения, подобные закону Мерфи были описаны и ранее.

В 1949 году на базе ВВС США Эдвардс в Калифорнии исследовались причины аварий самолётов. Служивший на базе майор Эдвард Мерфи (англ. *Edward Murphy*) был в то время инженером на проекте MX981 ВВС США. Целью проекта было определение максимальной перегрузки, которую способен выдержать человеческий организм. Оценивая работу техников одной из лабораторий, он утверждал, что если можно сделать что-либо неправильно, то эти техники именно так и сделают. По легенде, фраза («Если существуют два способа сделать что-либо, причём один из которых ведёт к катастрофе, то кто-нибудь изберёт именно этот способ») впервые была сказана в момент, когда

заведённый самолётный двигатель начал вращать пропеллер не в ту сторону. Как потом выяснилось, техники установили детали задом наперёд. Руководитель проекта от компании Нортроп Дж. Николс назвал эти постоянные неполадки «законом Мерфи». На одной из пресс-конференций проводивший её полковник ВВС заявил, что всё достигнутое по обеспечению безопасности полётов является результатом преодоления «закона Мерфи». Так выражение попало в прессу. В последующие несколько месяцев этот принцип стал широко использоваться в промышленной рекламе и попал в жизнь.

Мёрфи был оптимистом. В жизни каждого есть периоды, когда все удаётся. Но это быстро проходит! Ведь по закону Мёрфи образование отрицательного результата никоим образом не зависит от наших чаяний, следовательно, расхлебывать все это нам все равно придется. В данном случае условия задачи можно выбрать самостоятельно. Если к подобной проблеме относиться как к обычной практике – надо менять всю систему; расхлябанность персонала – искать новых сотрудников; мистика – значит идти к шаманам.

Возьмем пример из ближайшего прошлого: все спутники, запущенные в космос с целью исследований, упали обратно на Землю. А ведь в таких сложных событиях подготовка ведется годами. Логично, что задуматься об этом стоило, когда первые три спутника никуда не улетели. Но ничего не предприняв, мы получили еще одну трагедию. Как к этому относиться? Искать технические проблемы или увеличивать финансирование космического приборостроения? Правильно: решать проблему комплексно. А значит, и искать технические недоработки, и выделять больше денег, и увольнять недобросовестных сотрудников, и ставить более сложные задачи – сразу. Однако, опять же исходя из закона Мерфи, даже это не даст стопроцентного результата.

Вспомним хотя бы первое следствие закона Мерфи: «Все не так легко, как кажется» или «Всякая работа требует больше времени, чем мы думаем». Рождение новой идеи, как правило, всегда сопровождается мнимой очевидностью ее реализации. Достаточно только дать толчок – найти менеджера, добавить денег путем взятия кредита или раскрутить сайт в Интернете. Однако стоит все проверить – и оказывается, что ничего не работает. В своей эйфории мы упускаем что-то самое важное. С другой же стороны, как только мы начинаем задумываться о грядущих проблемах, моментально теряем «чувство полета», свое вдохновение – и все останавливается махом. Поэтому добиваться своего всегда следует – будучи одержимым идеей собственного неоспоримого успеха, решая проблемы по мере их поступления. Помня при этом, что одной лопаты может оказаться недостаточно даже для самой маленькой ямы, если именно в этом месте лежит булыжник.

Согласно уже второму следствию «Из всех возможных неприятностей произойдет именно та, ущерб от которой больше». Поэтому готовиться всегда следует к самому худшему. Конечно, начиная бизнес, надо верить в свои силы, но понимать, что это огромный риск. И каждый 20-й случай практически всегда заканчивается неудачей, ведь что-то приобретая, мы обязательно что-то теряем. Важно не потерять все. Поэтому не надо начинать бизнес на последние деньги. Это очень рискованно. В любом случае нужно оставить на еду и коммунальные платежи. Чтобы, когда все закончится, ты мог намазать хлеб маслом. Трагедии случаются всюду, и уж гораздо более серьезного масштаба, чем просто неудачный бизнес. Чтобы этого избежать, нужно не расслабляться! Вовремя просыпаться по утрам и сразу включаться в работу. Избежать спонтанных неприятностей все равно не получится, но снизить уровень их проявления – можно. Нужно делать все, что угодно, – только не сидеть на месте!

Третье следствие закона Мерфи гласит: «Предоставленные сами себе события имеют тенденцию развиваться от плохого к худшему». Если мы перестаем управлять событиями, на которые можем воздействовать, – тенденция к ухудшению не заставит себя долго ждать. Мы организовали бизнес, и кого бы мы ни нанимали – это наш бизнес, наша идея. Если же мы от него отстраняемся, то все молниеносно пустят рушится. С другой стороны, «Всякое решение плодит новые проблемы». Как только мы начинаем что-то

делать – мы создаем нечто материальное, которое имеет свойство жить своей жизнью. А значит, как маленький ребенок, оно непременно внезапно станет взрослым и закурит. Хотя знает с детства, что курение – это вред. Решение здесь только по Тарасу Бульбе: «Я тебя породил, я тебя и убью». Порой смерть бизнеса, лучше, чем все попытки его сохранения. И дело может заключаться отнюдь не только в нас, но в том, что конкуренты оказались серьезнее и проворнее. Сейчас мы наблюдаем полнейшее крушение компании Nokia, нечто подобное уже произошло с другими фирмами, занимающимися коммуникационным оборудованием. В один прекрасный момент они упустили, как корейские фирмы занялись этим вплотную, вложили много денег и сразу наладили производство новых продуктов. А те думали, что всю жизнь будут ездить на собственном бренде. Такого не бывает. Зазнались и получили должное. Сейчас Nokia наконец-то выпустила новые мобильные телефоны, однако специалисты утверждают, что это уже слишком поздно. И даже низкая цена вместе с брендом не спасут компанию. Это был шаг назад, а не вперед.

Совершенствование системы подразумевает ее бесконечный рост и увеличение количества средств на обслуживание. Чем больше корпорация, тем выше ее шансы на гибель. Именно поэтому в момент кризиса мы увидели, что первыми на дно пошли самые большие «титаники». Те, кто считался нерушимым. Все потому, что самое могучее и совершенное уже не совершенно тем, что оно могучее. У всех нас до сих пор лежат бабушкины мясорубки и до сих пор работают. Тогда как, отдавая дань техническому прогрессу, из-за их постоянных поломок нам постоянно приходится менять электрические комбайны. Выходит, чем меньше механизм – тем менее вероятным становится проявление законов Мёрфи. Ведь если весь конвейер состоит из двух узбеков, таскающих песок из одного конца двора в другой, – вероятность его поломки снижается в сотни раз, нежели если те же функции выполняло бы несколько экскаваторов.

Законы Мёрфи проявляются повсюду. Лишние болтики и винтики при сборке космического корабля? Очевидно, что творение попало либо в руки Кулибина, либо в руки бездельника. Но будем объективными: второй вариант встречается чаще. Однако лишние запчасти остаются у обоих. И в этом основа закона Мёрфи. Передавая план каждому следующему человеку, мы каждый раз теряем часть накопленного капитала. Ведь новый человек не сможет взять мысль в том виде, в котором она существует у нас голове, как бы мы ни старались. Это уже не его знания, а наши – переданные ему. Он все равно услышал их по-своему, и реализовывать услышанное он тоже будет по-своему – отсюда лишние детали. Второй вариант – это Кулибины. Намеренно нарушающие правила на свое усмотрение. Из разряда: «Я ведь не буду делать того, что я не хочу». Чисто человеческий фактор. Ведь правила существуют, чтобы их нарушать. И если есть возможность, то это непременно произойдет. В любом случае такие поступки совершаются от протестности. И даже если мы понимаем, что с вероятностью 300 % после своего поступка мы потеряем работу – мы все равно так поступим, получив при этом невероятное удовольствие. Скандал будет не напрасно. А получить за дело – всегда огромное удовольствие. Пусть даже наша ракета и упала, но как она летела... как красиво... как по-новому... Если же рассматривать бизнес, очевидно, что это конфликт жесткой организации и построения. Ведь люди не могут работать как механизмы. Люди – это люди. И чем больше сотрудников у тебя работает, тем чаще это будет случаться. Рано или поздно кто-то все равно войдет к тебе в кабинет и скажет, как ему надоела система. По правде сказать, даже наказывать таких людей бесполезно, но надо. Для них любое наказание никогда не перекроет удовольствия, которое они получили во время самого действия. Однако грамотно разработав тактику его пиара в качестве плохого примера, мы сможем сделать это неповадным для остальных. Но только до тех пор, пока в системе опять не появится не согласный. А это непременно случится, в очередной раз послужив доказательством закона Мёрфи.

Поэтому сотрудники, занимающие руководящие должности, должны быть импульсивными бездельниками, но в то же время ответственными и

дисциплинированными. Ведь именно руководящие должности чаще всего сталкиваются с действием законов Мёрфи, где без умения «взмыть над ситуацией» и проявить творческий подход – выкрутиться без жертв не получится. Человек должен быть невероятно креативен. Уметь найти самое нестандартное решение и сразу же его осуществить, не упираясь и не углубляясь в сложности ситуации, откинуть привычные решения сразу и предложить свой новаторский и наиболее эффективный подход.

Зачастую организация подразумевает дисциплину, но абсолютно дисциплинированный человек – просто винтик. А потому, подбирая человека на руководящую должность, надо смотреть не только на тех кандидатов, которые идеально прошли все ваши тесты, но и на тех, кто не прошел, но мыслит оригинальней многих. Ведь этому не учат в школе менеджмента, это дано от Бога. Не надо доводить ситуацию до абсурда, если вы чувствуете что двигатель начал барахлить, то «помучайте» его еще недельку, но потом все равно появитесь у мастера. Не надо пытаться поставить телегу впереди паровоза. Если ситуация уже начала развиваться в невыгодном для нас направлении, нужно придумать, не как резко остановить поезд, а как плавно сбросить обороты, чтобы остановка была максимально мягкой. Ведь резкая остановка, как правило, всегда приводит к краху и обвалу. И если «буря» достигла невероятного масштаба, нужно иметь в себе смелость отказаться от бизнеса. Найти в себе силы продать его не за половину, и даже не за четверть, а за одну десятую всей стоимости, чтобы была возможность заняться чем-то другим, если здесь у вас ничего не получилось. Творческий человек с деньгами имеет возможность вложить их во что-нибудь другое. В случае же если мы будем бесконечно долго тянуть резину, останемся вообще безо всего.

Законы Мёрфи лишь подчеркивают, что сложные ситуации были, есть и будут. И способность человека выкручиваться из сложных ситуаций – это не подготовка в бизнес-школе, а исключительно креативность его собственного ума. Бурю нужно встречать улыбаясь.

Использованные источники:

1. https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=Закон_Мерфи&stable=1
2. Артур Блох. Все законы Мэрфи. – США, 2005.
3. Управление персоналом. – 2012. – № 20.
4. Басенко В.П. Организационное поведение: современные аспекты трудовых отношений. – М.: Дашков и К°, 2012. – 381 с.
5. Васильев Г.А. Организационное поведение: Учебное пособие для вузов. – М.: Юнити-Дана, 2005.

Батяхина Е.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 2 курс)

Научный руководитель (консультант): **Коваленко Н.П.**, к.э.н., зав. кафедрой ЭиМ, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Внешний вид руководителя как залог успеха в профессиональной деятельности

Успех в бизнесе зависит от компетентности делового человека, его профессионализма, упорного труда и многих-многих других факторов. Некоторые из них влияют на достижение желаемого результата прямо и непосредственно – знание дела, опыт, но речь сейчас не о них. Косвенные факторы также влияют на успех, и внешний вид делового человека – именно тот фактор, который определяет эффективность деловых связей, успех в деловых контактах, способствует созданию необходимой рабочей

атмосферы и влияет на имидж человека.

Внешний вид – это визитная карточка человека. Каждый уважающий себя человек считает своим долгом следить за своим внешним видом, непременно заботится о том, какое впечатление он производит на всех вокруг. Такое положение вещей представляется абсолютно верным и правильным, потому что существуют определенные критерии, по которым происходит оценка внешнего вида. И для успешного продвижения по службе просто необходимо создать определенный имидж, соответствующий тому положению, которое человек занимает в обществе. В противном случае, каким бы квалифицированным и опытным ни был работник, ему не удастся продвинуться высоко по службе.

Почему? Потому что человек, находящийся в обществе, должен принимать законы, принятые именно в этом обществе. И забота о своем имидже – это одно из таких правил, соблюдение которых является гарантией успеха.

Одевайтесь как тот, кем вы хотите быть, а не как тот, кем вы являетесь. Все, включая вашу манеру одеваться, должно иметь цель. Раз уж вы должны носить одежду, сделайте так, чтобы она обеспечивала ваше превосходство. Одежда не только расскажет людям о том, кто вы, но и отразит ваши стремления.

Одежда как средство достижения успеха всегда была частью деловой жизни. Бизнес в немалой мере строится на визуальных образах. Ваш внешний облик – это ваш Бренд.

Большинство людей, стремящихся сделать головокружительную карьеру, ориентируются на мнение и поступки других, тех, кто уже сумел достичь успеха на деловом поприще. Разумеется, это самый разумный подход, поскольку именно таким образом можно выбрать правильную модель поведения. На протяжении долгого времени ведутся многочисленные исследования о том, как влияет на людей одежда и внешний вид собеседника. Не случайно еще с давних времен существует пословица «По одежке встречают, по уму провожают».

И все результаты исследований, проводимых на основе опросов различных людей, показывают, что неряшливый вид, одежда, не подходящая к какому-то строго определенному случаю, вызывает у окружающих неприязнь к тому или иному человеку. Подсознательно при оценке такого собеседника или сотрудника у людей появляется мнение, что его умственные и деловые способности находятся на таком же невысоком уровне, как и его внешний вид.

Авторитетное мнение

Если ты не можешь быть сосной на вершине холма,

Будь деревцем в долине, но только будь

Самым лучшим деревцем у родника,

Будь кустиком, если ты не можешь быть деревом.

Если ты не можешь быть кустиком, будь травой

И сделай дорогу счастливее,

Если ты не можешь быть щукой, будь просто окунем,

Но будь самым красивым окунем в озере!

Мы не можем все быть капитанами, кто-то должен быть и матросом,

Для всех нас найдется здесь работа.

Работа может быть большой и малой,

Мы должны делать то, что неотложно.

Если ты не можешь быть дорогой, будь тропинкой,

Если ты не можешь быть солнцем, будь звездой,

Выигрываем мы или проигрываем – не важно,

Проявляй лучшее, что в тебе есть».

(Дуглас Мэллок)

Кроме того, негативное впечатление усугубляется тем, что окружающим непонятно, как здравомыслящий, уважающий себя человек может столь незначительное внимание уделять собственной внешности. В этом случае кажется, что сам человек

относится к себе с пренебрежением, а раз так, то, разумеется, другие будут относиться к нему так же.

Очевидно, что помимо одежды, немаловажное значение для создания необходимого имиджа приобретает манера держать себя, включающая даже, на первый взгляд, незначительные мелочи, например жесты, движения, голос. Каждый жест, движение может быть истолковано собеседником как проявление слабости, неуверенности или, что намного хуже, как проявление неуважения к окружающим. Имидж делового и преуспевающего человека – это прежде всего уверенность в себе, своих лучших качествах и достоинствах. Например, Рузвельт добился столь значительного положения в обществе именно благодаря тому, что сумел развить в себе такие качества, как самообладание и смелость.

Все чаще мы приходим к тому, что формирование собственного имиджа является неотъемлемой частью успешной самореализацией. В течение пяти секунд вы презентуете себя или так как вы хотите, или так как видит вас собеседник. Если вы заинтересованы создать впечатление высоко статусного профессионала, которому можно доверять и который дорого стоит, в этом случае вы должны научиться формировать, соответствующий имидж.

Как «заставить» имидж работать на себя?

Путь к деловому успеху – это строгое соответствие вашего делового имиджа и вашей профессии. Порой женщине бывает сложнее сформировать имидж делового человека, чем мужчине.

Цветовая гамма делового стиля женщины не должна превышать 4 цветов. Наилучшими считается 2-3 цвета, а при 4-х – два из них должны быть близкими по тону. В основу делового стиля ложатся многофункциональные цвета: черный, темно-синий, белый, серый, бежевый. Затем сдержанные, мало эмоциональные: коричневые, бордовые, серо-синие, цвета морской волны, бутылочные, изумрудные, горчичные, песочные, темно-лиловые. В светлых оттенках преобладают пастельные цвета: все оттенки бежа, лиловые, голубые, золотые и т.д.

Основная задача цветовой гаммы в деловом стиле одежды – создать нейтральный или располагающий фон для успешных переговоров.

Так, преобладание темных тонов в сочетании одежды добавляет вам солидности.

Превалирование светлых оттенков – настраивает на позитив, беседа может перейти в более дружеское русло.

Контрастное сочетание темных и светлых – создают нейтральный фон для беседы.

Внешний вид мужчины имеет первостепенное значение для обретения положительного делового имиджа.

Определяя характер одежды необходимо руководствоваться базовыми принципами:

- аккуратность
- опрятность
- консерватизм
- сдержанность
- официальность
- традиционность

Если ваш имидж не лучшим образом влияет на вашу карьеру, вместо того чтобы иронизировать, заставьте его работать на себя. Найдите свой стиль, который отражает вашу индивидуальность, соответствует вашему статусу, деловому окружению и передает ощущение профессионализма, лоска и надежности.

По этому, если вы относитесь не серьезно к тому, как вы выглядите и во что вы одеты, пора пересмотреть свои взгляды на этот существенный момент и изменить свой внешний вид.

«По внешнему виду не судят только самые непроницаемые люди.» Уайльд О.

Внешний вид женщины-руководителя – это своеобразная визитная карточка,

которая демонстрирует положение и состояние фирмы. Кроме этого, женщина – начальница должна быть своеобразным эталоном, на который должен ровняться весь коллектив компании и стремиться выглядеть «с иголочки». Поэтому задача о том, как выбрать стиль женщины-руководителя – очень важная и ответственная.

Из существующего многообразия стилей внешнего облика женщине-руководителю больше всего подойдет деловой элегантный стиль. Деловые детали создаваемого имиджа подчеркивают ее солидность, а элегантная манера в облике не дает забыть окружающим, что перед ними все-таки представительница слабой и нежной половины человечества.

Вся деловая мода достаточно консервативна, и деловой стиль для женщины следует этому принципу. Для создания делового образа важно не что носить, а как носить, и при этом элегантность должна присутствовать во всем: в пластике движения, походках и манерах.

Бытует мнение, что для создания делового стиля нужна хорошая финансовая основа. Но практика показывает, что стиль элегантной женщины проще создать, если не потакать своим запросам и капризам, а руководствоваться своими вкусами, экономичностью и расчетливостью. Ведь дорогая понравившаяся вещь не всегда способна украсить. Поэтому перед покупкой приглянувшейся вещи нужно несколько раз подумать о том, подойдет ли она и нужна ли она вообще. Психологи утверждают, что женщина, которая не ошибается в своих деловых трудах, редко ошибается в выборе вещи для гардероба. Успешным женщинам-руководителям создавать свой неповторимый имидж несколько проще, чем тем, кто время от времени терпит фиаско в своем бизнесе.

Из чего формируется офисный стиль одежды для женщин

Нужно не забывать, что не только на деловом костюме оканчивается формирование образа элегантного руководителя. На женщине-руководителе всегда будут хорошо смотреться брюки, классическая юбка-карандаш, блузки постельных тонов, пуловеры и водолазки с жилетами, ну и конечно же деловые платья. К одежде должно прилагаться множество мелочей, из которых формируется образ в целом. Весь офисный стиль одежды для женщин дополняется такими элементами как красивая, изящная и удобная обувь, неброская бижутерия, сумочки и так далее. В образе деловой женщины всегда будет неуместна клубная и пляжная одежда, мини-юбки.

Бедняев М.Н.

ФГБОУ ВПО «Калмыцкий государственный университет», г. Элиста, Россия

Научный руководитель: ассистент кафедры КалмГУ **Сангаева Т.Е.**

Менеджмент в профсоюзной организации студентов (на примере Первичной профсоюзной организации студентов КалмГУ)

На сегодняшний день в большинстве высших учебных заведений сложилась определенная система работы со студенческой молодежью. Это студенческие советы, профсоюзные комитеты, клубы, научные общества. Основной их задачей является организация досуга и творчества студентов в целях повышения интеллектуального, творческого уровня.

На мой взгляд, участие студентов в работе студенческого самоуправления позволяет наиболее интенсивно и профессионально развивать социально значимые качества личности (социальное лидерство, патриотизм, коммуникационные умения и навыки, управленческую компетентность). «Именно в организации вузовского самоуправления студент оказывается в условиях, максимально приближенных к реальной управленческой практике, к деятельности творческой, инновационной, моделирующей в основных чертах деятельность по реорганизации и преобразованию учебно-воспитательного процесса, всей социальной среды в собственном вузе». Одна из базовых компетентностей современного специалиста – управленческая, т.е. выпускник вуза

должен легко ориентироваться в системе управления организацией, в которую он пришел работать, быть активным субъектом управления, принимать и реализовывать управленческие решения. Такой опыт управленческой деятельности он может получить только непосредственно принимая активное участие в студенческом самоуправлении, т.к. студенческий возраст является наиболее сенситивным в развитии лидерских качеств личности [1].

Для реализации поставленных задач было проведено эмпирическое исследование в Калмыцком государственном университете.

Калмыцкий государственный университет – это классический университет России. В качестве учебного, исследовательско-ориентированного, научно-инновационного комплекса решает задачи федерального-регионального значения в области образования, науки, культуры, информатизации и просвещения.

Целью организации системы студенческого самоуправления в ФГБОУ ВПО «Калмыцкий государственный университет» является создание условий для развития личности студента КалмГУ как человека интеллигентного, творческого, инициативного, способного к саморазвитию, признающего гуманное отношение к человеку наивысшей ценностью, обладающего демократическим сознанием, отвечающего современным социально-экономическим требованиям к высококвалифицированному специалисту.

Объединение студенчества в Совет студенческих объединений, облеченное в эффективные организационные решения и нацеленное на системную организацию студенческой жизни при конструктивном взаимодействии с администрацией на всех уровнях управления – это модель Студенческого самоуправления Калмыцкого госуниверситета [2].

Администрация вуза после внедрения системы студенческого самоуправления, получила эффективную систему обратной связи со студенчеством, а значит и гибкость в управлении.

Наиболее распространенной формой объединения студенческой молодежи является профсоюзная организация студентов, которая создает условия для раскрытия потенциала молодого поколения в стенах высшего учебного заведения и за его пределами.

Являясь активистом Первичной профсоюзной организации студентов КалмГУ хотелось бы подробнее рассмотреть эту форму студенческого самоуправления.

Первичная профсоюзная организация студентов КалмГУ – это общественная организация, главной целью которой является защита прав и представительство интересов студентов. На данный момент наша организация является одной из крупнейших молодежных общественных организаций в Республике Калмыкия.

Основные цели и задачи профсоюзной организации:

- защита социально-экономических прав и интересов студентов;
- юридическая поддержка и консультирование студентов;
- решение жилищно-бытовых вопросов в общежитии;
- поддержка творческих инициатив студентов;
- организация трудоустройства во время учебы и каникул;
- материальная поддержка студентов;
- формирование здорового образа жизни студента.

Деятельность профкома студентов КГУ направлена на защиту социально-экономических прав и интересов членов профсоюза при возникновении разногласий с администрацией относительно условий учебы, проживания в общежитиях, расчета стипендии, назначения материальной помощи нуждающимся студентам, на организацию и участие в проводимых вышестоящими профсоюзными структурами акциях в защиту системы высшего образования, а также выделяются льготных путевок в студенческие базы отдыха.

Профком студентов организует свою работу через комиссии по следующим направлениям:

Социально-правовая комиссия:

- участвует в урегулировании разногласий и споров между студентами и администрацией;
- оказывает материальную помощь нуждающимся студентам;
- оказывает помощь по вопросам защиты прав студентов;
- консультирование студентов по социально-правовым вопросам.

Комиссия также занимается проведением профсоюзных кружков.

Спортивно-оздоровительная комиссия создана в целях организации оздоровления студентов, физкультурных мероприятий, направленных на пропаганду здорового образа жизни. Занимается заселением студентов в санаторий-профилакторий. Комиссия организует и проводит физкультурно-оздоровительные мероприятия, такие как турнир по мини-футболу и стритболу «Кубок Профкома», весенние Проф.забеги, спартакиада между профбюро факультетов/института, акции «Поменяй сигарету на конфету», «Долой авитоминоз!» и др.

Культурно-массовая комиссия создана с целью организации свободного (внеучебного) времени студентов, развития художественного творчества, проведения культурно-массовых мероприятий, фестивалей; участия студентов в конкурсах городского, республиканского и всероссийского уровня.

Комиссия организует:

- участие студентов в вузовских и межвузовских мероприятиях;
- оказание организационной помощи в проведении мероприятий.

Организационно-массовая комиссия создана с целью организации работы по привлечению студентов в члены Профсоюза, активному участию членов Профсоюза в подготовке и проведении мероприятий и распространению опыта профсоюзной работы. Комиссия организует разъяснительные работы о роли и задачах профсоюза, о правах, обязанностях и преимуществах членов профсоюза.

Информационная комиссия создана с целью информирования членов Профсоюза о работе Профсоюзной организации, изучения мнения студентов о работе Профсоюзной организации, доведения до сведения студентов изменений в законодательстве РФ в области образования [2].

Работая в профсоюзной организации, ребята со студенческих лет учатся общаться, познают нюансы руководства коллективом, карьерного роста, что позволит им крепче «стоять на ногах», когда они попадут в новый коллектив после окончания университета. Не секрет, что многие «великие» начинали с участия в организации каких-либо студенческих проектов.

Для студентов, активистов профкома, студенческие годы пройдут более полноценно, весело, интересно. Нам очень нужны люди, которые хотят активно участвовать в жизни факультета, университета. Мы тесно взаимодействуем с другими студенческими объединениями университета, делаем общие проекты и помогаем реализовать собственные.

Профсоюзная организация студентов не только оказывает поддержку нуждающимся и обеспечивает защиту прав студентов, но и помогает найти единомышленников, развиваться, трудоустраиваться, обретать новых друзей, помогает не потеряться в большом информационном пространстве.

Пройденная школа профкома студентов помогает им быть конкурентоспособным на рынке труда. Некоторых студентов работодатели замечают еще в студенчестве при проведении различных университетских мероприятий, а по окончании вуза предлагают им работу.

Студенческая среда включает в себе огромный потенциал творческой интеллектуальной энергии, готовности к социальной активной позитивной деятельности, которая нуждается в системном управлении и проблема становления эффективного менеджмента в профсоюзной организации студентов становится весьма весомой [3].

Таким образом, будущее страны невозможно без серьезного и ответственного

отношения государства к студенчеству как к мобильной социальной группе, где по определенной программе формируются будущие специалисты, готовые к выполнению высоких профессиональных и социальных ролей в материальном и духовном производстве.

Использованные источники:

1. Гребенюк Е.Н. Студенческое самоуправление вуза как средство развития социально значимых качеств будущего специалиста // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. – 2012.- № 4. -С. 32-40.
2. Программа развития деятельности студенческих объединений ФГБОУ ВПО «КалмГУ» на 2014-2015 годы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kalmsu.ru>
3. Менеджмент в профсоюзной организации студентов: проблемы становления [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/menedzhment-v-profsoyuznoy-organizatsii-studentov-problemy-stanovleniya>

Безродная Н.И.

НОУ ВПО «Таганрогского института управления и экономики», г. Таганрог, Россия

Индикативное планирование как институт государственного регулирования и саморегулирования инноваций

Путь инновационного развития в России формально объявлен в качестве стратегического направления социально-экономических преобразований. В развитых странах доминируют био-, нано-, информационные технологии, а российская экономика все еще находится на индустриальной стадии. Для России необходима работающая на практике инновационная стратегия развития, в любом другом случае существующий между цивилизованными странами и Россией разрыв в экономическом развитии будет неизбежно нарастать, что грозит ей второстепенной ролью в международном разделении труда.

Актуальность данного круга проблем подчеркивается тем фактом, что Россия в значительной степени выпадает из этих общемировых тенденций.

Сложившаяся в развитых странах новая экономика – это открытая система со всеми вытекающими из этой характеристики системными свойствами. В рамках этой экономической системы при изменении одного параметра меняются и другие элементы системы, что свидетельствует о тесной и постоянной взаимосвязи между всеми событиями, явлениями, фактами.

В новой экономике ключевым фактором успеха являются изменения: на развитых рынках идет усиление конкуренции и превращение инновационного процесса не только в достаточный, но и необходимый (критический) элемент успеха. При оценке стоимости компаний все большее значение имеют нематериальные активы: идеи, технологии и стратегии объединения и использования главных информационных ресурсов компании. Компании, которые могут быстро учитывать изменения на рынке и адаптироваться к новым условиям в реальном времени; и научились постоянно менять свою структуру, методы ведения бизнеса, продукцию и услуги – получают преимущества. Интеллектуальный капитал позволяет получать огромные доходы от оригинальных идей, а также технологий и моделей ведения бизнеса. Из этого следует, что экономический рост связан с наукоемкими продуктами – это относится не только к фирмам-инноваторам, но и к фирмам-имитаторам.

Материальной основой выхода из кризиса является обновление основного капитала, то есть инновации становятся необходимостью для нормальной

жизнедеятельности общества, иначе может обостриться проблема технологического отставания и морального износа материально-технической базы. Расходы на инновационную деятельность в абсолютном и относительном (как правило, в процентах к валовому внутреннему продукту) выражении позволяют определить роль государства в решении проблем технологического развития.

Страны-лидеры инновационного развития не только не снижают расходы на финансирование инновационной деятельности, но и наращивают их, несмотря на всю неочевидность их быстрой окупаемости в условиях кризиса. Они создают задел в научно-техническом развитии в виде изобретений, ноу-хау и прочих объектов промышленной собственности, который позволит диктовать свои условия на рынках новых технологий и товаров. Технологическое лидерство позволяет американским корпорациям присваивать интеллектуальную ренту, финансируя за счет нее НИОКР для опережения конкурентов по максимально широкому фронту НТП [1]. Страны, которые пренебрегают финансированием науки, в долгосрочной перспективе обречены на унизительную роль периферийных элементов глобальных воспроизводственных цепей.

Важнейший фактор распространения любой инновации – взаимодействие с социально-экономическим окружением. В этом окружении существенным элементом являются конкурирующие организации. Теория нововведений предполагает в качестве диффузии инновации – процесс увеличения числа имитаторов (последователей), применяющих инновацию вслед за новатором в ожидании более высокой прибыли.

В процессе диффузии растёт количество, и производителей, и потребителей инновационного продукта. Характеристики этого процесса для каждого рыночного сегмента могут модифицироваться, уточняться.

В российской действительности проблемы возникают на этапе коммерциализации инновационных разработок. Инновационный процесс усложняется не только за счет количества участников, но и за счет характера связей между ними. Инновационный процесс превращается в социально-экономическое явление, поэтому актуальным становится индикативное планирование, предполагающее согласование действий всех участников данного процесса. В процесс планирования, основанный на принципах консультирования и согласования, включаются как равноправные участники представители различных групп – госслужащие, предприниматели, профсоюзы, союзы потребителей – это позволяет получить план согласования интересов прямых и косвенных участников инновационного процесса. Плановые показатели не являются обязательными, они выступают как экономические индикаторы – носители информации относительно ожидаемой экономической конъюнктуры (такой подход реализуется в индикативном планировании во Франции).

Индикативное планирование в такой форме является одновременно и институтом государственного регулирования экономики, и институтом саморегулирования, оно корректирует и дефекты рыночного механизма, и «провалы» прямого государственного вмешательства в экономику.

В условиях кризиса нельзя отказываться от инноваций, так как это только усугубит ситуацию, но перспективным направлением может быть реализация инноваций в рамках стратегического управления. При этом индикативный план должен содержать обязательные задания для государства и госсектора. Бизнес будет ориентироваться на индикаторы плана (необязательные для него), так как государство в рыночной экономике играет довольно значительную роль и является предпринимателем с большими возможностями. Показатели индикативного плана могут использоваться как для централизованного управления, так и для косвенного регулирования различных секторов экономики.

Актуальность данной проблематики, по мнению исследователей индикаторов инновационного развития, обусловлена недостаточной проработанностью самих программ разработчиками и отсутствием скоординированной и управляемой национальной инновационной системы. Согласно методике «Индекс глобальной

конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index)» устойчивый экономический рост зависит от макроэкономической среды, государственных институтов и технологии (инновации). Россия относится по показателю конкурентоспособности к странам-имитаторам и находится в середине списка, на 64 месте, поднявшись по сравнению с 2013 годом на 3 позиции [2].

В странах с развитой экономикой традиционными индикаторами инноваций являются показатели производительности труда, фондоотдачи, энергоотдачи, экологичности производства, но эти показатели в российских инновационных программах не отражены, а ведь наряду с инфраструктурой НИС они характеризуют ситуацию в России: в индикативном планировании должны быть отражены не только стратегические, но и структурные элементы. Попытки стимулировать инновационный процесс в России посредством созданной вертикали власти не имеют успеха (на этапе коммерциализации инноваций возникают проблемы), успешное развитие инноваций маловероятно до тех пор, пока не появится механизм согласования интересов всех участников процесса, а именно, индикативный план.

Использованные источники:

1. Глазьев С. Российская экономика остается уязвимой. Электрон. адрес: – <http://tehnovar.ru/14248-sergejj-glazev-rossijskaja-ehkonomika-ostaetsja-ujazvimojj.html>
2. Емельянов О.О. Концептуальная модель оценки эффективности инновационной деятельности // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 11-7. – С. 1604-1608; Электрон. адрес: – URL: www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10005084»http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10005084»&[HYPERLINK](http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10005084)»http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10005084»op[HYPERLINK](http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10005084)»http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10005084»=[HYPERLINK](http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10005084)»[http://www.r ae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10005084](http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10005084)»show[HYPERLINK](http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10005084)»http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10005084»_HYPE RLINK»http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10005084 »article[HYPERLINK](http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10005084)»http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10005084»&[HYPERLINK](http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10005084)»[http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article &article id=10005084](http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10005084)»article id=10005084

Белюченко С.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия
(факультет экономики и управления, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **Мистюкова И.П.**, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Анализ ликвидности и деловой активности коммерческого банка

В современной рыночной экономике деятельность коммерческих банков имеет огромное значение благодаря их связям со всеми секторами экономики. Основное назначение банка – посредничество в перемещении денежных ресурсов от кредиторов к заемщикам и от продавцов к покупателям. Современные коммерческие банки – банки, непосредственно обслуживающие предприятия и организации, а также население – своих клиентов.

Управление современными коммерческими банками с целью поддержания ликвидности и деловой активности на должном уровне относится к одной из самых сложных интеллектуальных сфер человеческой деятельности.

При управлении активами изначально необходимо провести их анализ, который следует начинать с оценки структуры и динамики активов с позиции диверсифицированности.

Наиболее характерным показателем, предсказывающим ухудшение качества банковских активов, является высокий темп их роста. Кредитный портфель должен наращиваться в соответствии со стратегическими целями банка.

Наиболее надежным подходом к управлению ликвидностью банка является постоянное поддержание должного соотношения между активами и пассивами с учетом сроков исполнения требований и обязательств по соответствующим статьям баланса, то есть управление ликвидностью на основе потока денежных средств по статьям актива и пассива баланса банка с использованием метода анализа разрыва в сроках погашения требований и обязательств банка. На первом этапе банком определяется показатель избытка (дефицита) ликвидности в виде разницы между общей суммой активов и обязательств по срокам погашения.

Позицию ликвидности банка необходимо рассматривать за ряд лет.

Позиция ликвидности ОАО на 01.01.2014 приведена в таблице 1.

Таблица 1

Позиция ликвидности на 01.01.2014 г., тыс. руб.

Средства	Периоды				
	до востребования	до 1 месяца	до 6 месяцев	до 1 года	свыше 1 года
Денежные средства и счета в ЦБ РФ	137158,08	-	-	-	-
Ссуды	-	272550,67	219177,05	533734,23	471534,43
Ценные бумаги	-	143575,16	-	-	54168,08
Прочие доходные активы	-	78653	39782,45	13425,52	-
Итого размещенные средства	137158,08	494778,83	258959,50	547159,75	525702,51
Средства клиентов	693316,69	151964,97	202160,91	247016,76	230123,90
Выпущенные ценные бумаги	17456,58	13256,48	-	7856,24	1523,98
Прочие обязательства	1523,12	125,56	-	89,56	-
Итого привлеченные средства	712296,39	165347,01	202160,91	254962,56	231647,88
Актив-Пассив (избыток «+», недостаток «-»)	-575138,31	+329431,82	+56798,59	+292197,19	+294054,63

Анализируя таблицу 1 можно отметить, что недостаток ликвидности по привлеченным средствам до востребования увеличился по сравнению с предыдущим годом на 138074,86 тыс. руб. и составил 575138,31 тыс. руб. Данное увеличение произошло в основном за счет роста суммы средств клиентов до востребования.

По всем остальным позициям банк сохранил прежний уровень избытка ликвидности: до 1 месяца – 329431,82 тыс. руб., до 6 месяцев – 56798,59 тыс. руб., до 1

года – 292197,19 тыс. руб., свыше 1 года – 294054,63 тыс. руб. Полученный избыток ликвидности свидетельствует о том, что банк может выполнить свои обязательства с установленными сроками погашения. При данном избытке ликвидности ОАО «Росгосстрах Банк» необходимо принять решение о возможном вложении средств в соответствующие виды активов с целью получения дохода. Недостаток ликвидности по обязательствам до востребования, рост которого наблюдается за исследуемый период, может быть погашен после возврата краткосрочных ссуд, срок возврата, по которым истекает до 1 месяца.

Необходимо отметить, что основным методом управления ликвидностью и платежеспособностью коммерческих банков является соблюдение ими экономических нормативов ЦБ РФ.

Деловая активность банка оценивается рядом показателей, характеризующих эффективность его деятельности в целом.

Таблица 2

Анализ показателей деловой активности ОАО «Росгосстрах Банк»

Показатели	2011	2012	2013	2013 к 2011	2013 к 2012
Уровень доходных активов, %	56,2	78,3	80,2	+ 24	+ 1,9
Общая кредитная активность, %	49,77	71,52	73,64	+ 23,87	+ 2,12
Уровень привлеченных средств, %	88,39	87,09	86,6	- 1,79	- 0,49
Доля срочных депозитов в привлеченных средствах, %	95,4	96,88	97,54	+ 2,14	+ 0,66
Уровень собственных средств в кредитных вложениях банка, руб. \руб.	0,23	0,18	0,18	-0,05	-
Коэффициент финансовой напряженности, руб. \руб.	0,13	0,14	0,15	+0,02	+0,01
Коэффициент использования привлеченных средств, %	56,3	82,12	85,04	+ 28,74	+ 2,92

Таким образом, из расчетных значений показателя уровня доходных активов видно, что значения показателя в данном банке значительно превышают рекомендуемое значение (51 %). Из этого следует, что в ОАО «Росгосстрах Банк» высокая коммерческая активность деятельности банка по размещению средств, также высоки его доходы и рискованная деятельность, что, несомненно, скажется на падении или утрате ликвидности банка.

Так как этот показатель характеризует активность деятельности банка по размещению средств в доходные операции и отражает уровень вложения средств банка именно в активы (активные операции), приносящие ему доход, необходимо отметить, что значения уровня доходных активов значительно возросли. Таким образом, если в 2011 году уровень доходных активов составлял 56,2 %, то в 2013 году он увеличился на 24 % и составил 80,2 %.

Общая кредитная активность, т.е. расчетное значение этого показателя, обеспечивает предварительную оценку кредитной активности банка. В ОАО «Росгосстрах Банк» общая кредитная активность в 2011 году составила 49,77 %, в 2012 году – 71,52 %, в 2013 году – 73,64 %. Из этого следует, что в анализируемом банке достаточно высока доля кредитных операций и также высока кредитная активность банка. Но несмотря на факт увеличения данного показателя необходимо обратить внимание на управление активами банка в целом с целью обеспечения ликвидности баланса. Исходя, из рассчитанных значений уровня доходных активов ОАО «Росгосстрах Банк» можно сказать, что данный

банк по большей степени специализируется в области кредитования.

Уровень привлеченных средств в анализируемом банке в 2011 году составил 88,39 %, в 2012 году – 87,09 %, в 2013 году – 86,6 %. Так как расчетное значение коэффициента характеризует уровень активности работы банка по привлечению более дешевых ресурсов для осуществления своей деятельности. В ОАО «Росгосстрах Банк» наблюдается тенденция снижения уровня привлеченных средств. Это свидетельствует о снижении активности работы банка по развитию депозитной базы, корреспондентских связей и внедрению новых технологий проведения пассивных операций, что, в конечном счете, проявится в снижении качества управления пассивным портфелем банка.

Коэффициент использования привлеченных средств в ОАО «Росгосстрах Банк» в 2011 году составил 56,3 %, в 2012 году – 82,12 %, в 2013 году – 85,04 %. Данный коэффициент используется для оценки осуществляемой банком политики в области управления пассивными операциями. Расчетное значение коэффициента показывает, какая часть привлеченных средств направлена непосредственно в кредиты. Рекомендуемое значение этого показателя 80 %, т.е. на кредитование может расходоваться не более 80 % привлеченных банком средств. В 2011 году коэффициент использования привлеченных средств в ОАО «Росгосстрах Банк» не превышал норму, т.е. составлял 56,3 %, это свидетельствовало о том, что банк проводит консервативную кредитную политику. В 2012 и 2013 годах уровень использования привлеченных средств резко возрос и составил 82,12 % и 85,04 % соответственно. Резкие изменения этого показателя в пределах анализируемого периода свидетельствуют, об изменчивости и неопределенности проводимой банком кредитной политики и также говорит о несбалансированности кредитного портфеля банка. Также можно отметить, что в банке отсутствует определенная стратегия в области управления активными операциями; высокая зависимость деятельности банка от конъюнктуры кредитного рынка. В связи с вышеизложенным в ОАО «Росгосстрах Банк» возможно резкое увеличение кредитного и процентного рисков.

В целом состояние ОАО «Росгосстрах Банк» можно оценить как ликвидное и платежеспособное. Банк строго соблюдает сроки привлечения средств вкладчиков и сроки размещения этих средств в активных операциях, что и обеспечивает ликвидность и платежеспособность.

Таким образом, для совершенствования деятельности и сохранения ликвидности и платежеспособности банка можно предложить:

1. Разработать мероприятия по снижению риска собственных обязательств.
2. Принять меры по управлению активами с целью обеспечения и сохранения ликвидности баланса.
3. С целью улучшения текущей ликвидности уменьшить состояние обязательств до востребования в части расчетных и текущих счетов путем переоформления в срочные депозиты и долговые обязательства на срок выше 1 месяца, приобретения государственных ценных бумаг.
4. Разместить выявленные свободные средства (6,38 %) в активы, приносящие доход.
5. В целях обеспечения ликвидности и платежеспособности создать и увеличить резервы, на случай непогашения ссуд исходя из удельного веса несвоевременно погашенной задолженности и на случай досрочного изъятия срочных депозитов.
6. Приостановить темпы роста высокой коммерческой активности банка, которая в дальнейшем может сказаться на падении или утрате ликвидности банка.
7. Обеспечить соблюдение требований к максимальному размеру кредита на одного кредитора (вкладчика).
8. С целью повышения доходности кредитных активов увеличить долю долгосрочных кредитов, предусмотрев меры по минимизации кредитных рисков.
9. Снизить издержки банковской деятельности за счет внедрения новых технологий.

10. Расширить активные операции банка по кредитованию промышленных предприятий.

11. Планировать рентабельность по каждому подразделению.

12. Делать упор на развитие наступательной рыночной стратегии и разработку новых форм услуг, в том числе консультационных и информационных; стремиться к непосредственным контактам с клиентами путем личного общения, изучения и максимального удовлетворения их запросов, предпочтений, пожеланий.

Бисинаев И.С.

ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный аграрный университет», г. Волгоград,
Россия

Оценка российского экспортного потенциала зерна

Зерно относится к одним из главнейших видов продукции сельского хозяйства и является основой сельскохозяйственного производства.

Во-первых, продукты переработки зерна, а именно хлеб, крупы, хлебобулочные и макаронные изделия, занимают основное место в питании населения России.

Общепринятая норма потребления хлебопродуктов на душу населения в год составляет 100-110 кг. В РФ их фактическое потребление в 2013 г. составило 116 кг.

Во-вторых, зерно широко используется в фуражных целях, поэтому от качества и объемов его производства в значительной степени зависят объемы производства животноводческой продукции. На зерновой основе производятся концентрированные, в том числе комбинированные, корма. На корм скоту и другие цели используется также побочная продукция.

В-третьих, зерно используется в технических целях, а именно для производства спирта, клея и т.д.

В-четвертых, высокая пищевая ценность зерна и возможность длительного хранения с минимальными потерями обуславливают его использование для создания стратегических запасов продовольствия. Наличие зерна определяет степень продовольственной безопасности страны.

В связи с происходящими в последнее время в мире геополитическими событиями очень важное значение для обеспечения продовольственной безопасности страны и мира в целом приобретает наличие сельскохозяйственных земель.

Обладая самыми большими запасами плодородных земель в мире – 55 % от общемировых, из которых 25 % пахотных земель, Россия может стать одним из ключевых игроков в обеспечении мировой продовольственной безопасности.

За 25 лет, прошедших после развала СССР, страна превратилась из импортера в крупнейшего экспортера зерна. В ближайшие 10-15 лет Россия способна довести производство зерна до 120-125 млн т в год, что позволит обеспечить стабильный экспорт на уровне 30-40 млн. т. По оценкам ведущих американских аграрных экономистов, уже к 2019 г. российский экспорт пшеницы может превысить экспорт из США.

Возможности России по увеличению производства продовольствия основаны, прежде всего, на наличии больших площадей неиспользуемых сельхозугодий в стране. Возможно ли возвращение в производство огромных площадей земель, выведенных из оборота в переходный период? За более чем двадцатилетний период площадь пахотных земель в России сократилась на 16,3 млн га, или на 12,4 % по сравнению с 1990 г. Общая площадь посевов уменьшилась на 41,3 млн га, в том числе под зерновыми культурами – почти на 20 млн. га. Однако если удельный вес посевных площадей в общей площади пашни сократился с 89,2 % до 66,1 %, то удельный вес зерновых в общей площади посевов возрос с 53,6 % до 58,2 %.

Таким образом, во-первых, у России есть потенциал увеличения экспорта зерна за

счет вовлечения в оборот ранее заброшенных земель. Однако с нашей точки зрения широкие возможности наращивания производства зерна у России имеются за счет увеличения урожайности и применения современных технологий на землях, которые уже сегодня используются для посева зерновых. Возможный прирост определен при предположениях о сохранении посевных площадей и поголовья скота на достигнутом в отчетный период уровне. Естественно, что прирост производства возможен при условии, что будет спрос на дополнительную продукцию как внутри страны, так и на мировом рынке, а российские производители будут конкурентоспособны.

Во-вторых, возможности значительного увеличения экспорта не возможны из-за устаревшей логистической инфраструктуры экспорта зерна.

В России недостаточно современных, обладающих большой емкостью и большой пропускной способностью, соответствующих мировому уровню элеваторов и портовых терминалов.

Устаревшая железная дорога и автотранспортные системы вместе со старыми, нетехнологичными элеваторами и терминалами определяют несоразмерно высокие затраты на перевозку, хранение и отгрузку продукции и приводят к снижению конкурентоспособности российского зерна на мировом рынке.

Для наращивания объемов экспорта и для конкурентоспособной цены на свой продукт, помимо вовлечения в оборот залежных земель, необходимо также развитие структуры экспортно-ориентированных зерновых терминалов и увеличение их пропускной способности.

Бодняева О.Ю.

ФГБОУ «Калмыцкий государственный университет», г. Элиста, Россия
(экономический факультет, 4 курс)

Научный руководитель (консультант): **Г.Я. Казакова**, к.э.н., доцент, ФГБОУ «Калмыцкий государственный университет», г. Элиста, Россия

Трансформация земельных отношений в условиях рынка

Социально-экономическая эффективность функционирования современного АПК страны как подсистемы макроэкономики располагается, прежде всего, от государственного регулирования с учетом главных рыночных принципов. Это обусловлено тем, что экономическая подсистема характеризуется тесными взаимосвязями между ее составными элементами, которые создаются под действием объективных финансовых законов. Особенность аграрного сектора экономики такая, что ее стабильное формирование во многом находится в зависимости от обоснованности управленческих решений, принимаемых и реализуемых федеральными и региональными органами власти, органами местного самоуправления.

В условиях функционального становления рыночных принципов экономической деятельности в сельском хозяйстве необходимость государственного регулирования сектора экономики становится еще наиболее важной, чем при существовавших способах хозяйствования. Главенствующие в стране до сих пор концепции, утверждающие, что при переходе на рыночные принципы хозяйствования станут автоматически решены все финансовые трудности как на макро, так и микроуровнях силами самих обособленных друг от друга частных товаропроизводителей, на практике не оправдались. Упорное отрицание объективной необходимости, роли и значения государственного регулирования агропромышленного комплекса, абсолютизация преимуществ мелких форм хозяйствования, в особенности фермерского типа привели к системному упадку, в котором оказалось сельское хозяйство на протяжении многих лет и из которого с огромным трудом сейчас выбирается. Актуальность главных принципов и способов государственного регулирования аграрной экономики в современных условиях

увеличивается вступлением России в ВТО. Поэтому сейчас необходимы новые теоретические и практические подходы и концепции развития и прогнозирования агропромышленного комплекса. Мировая практика и опыт развитых стран, показывает, что государство существует, чтобы успешно выполнять весьма важные и неоднозначные, весьма сложные экономические функции, что нет в мире ни одного правительства, которое никак не занималось бы общественно-финансовыми проблемами сельского хозяйства.

Важным объектом государственного регулирования в современной российской экономике остаются аграрные отношения, которые претерпели координатные изменения за годы рыночных преобразований, однако все еще никак не приобрели черты рыночной цивилизации. Частная собственность на землю, наряду с известными положительными моментами, порождает много проблем финансового и социального характера, с которыми наше общество встречается впервые в своей истории. К ним можно отнести такие важные вопросы как земельный кадастр, земельный пай, межевание земельных участков, земельный налог, аренда и арендная плата и другие. Когда земля становится объектом купли и продажи, проявляется необходимость в разработке объективных критериев ее финансовой оценки с учетом многих факторов, в том числе природно-климатических, региональных, механизма образования и распределения дифференциальной ренты первой и второй. Для России немаловажное значение имеет учет национальных и исторических особенностей. Также, каждый субъект частной собственности должен по закону платить земельный налог. Государственная экономическая политика должна учесть специфику земли, как особого объекта недвижимости. В ней должен заключаться соответствующий организационно-экономический механизм реализации системы налогообложения и арендной платы как ведущих экономических рычагов регулирования земельных отношений и на макроуровне и в региональном разрезе.

По действующему законодательству налог за землю платит собственник земли. Когда землевладение и землепользование объединены в одном лице особых проблем не возникает. Однако в реальной жизни существует множество вариантов. Например, в Республике Калмыкия более половины сельскохозяйственных земель, находящихся в индивидуальной частной собственности в форме земельного пая не обрабатываются самими собственниками, а сдаются в аренду коллективным хозяйствам, фермерам и другим. В таких случаях возникает вопрос: кто должен платить земельный налог? Возникают определенные противоречия, имеет место ущемление интересов крестьян-собственников. На практике преобладают случаи, когда налог платит арендатор по взаимному согласию, но такой вариант не может не отразиться на величине арендной платы. Здесь многое зависит от юридической обоснованности договора аренды.

От кадастровой оценки земли зависит успешная реализация экономических интересов землевладельцев, землепользователей и налоговых органов, прежде всего ставки налогообложения, размеры арендной платы и др. В Республике Калмыкия арендная цена за пользование землей по стране возросла в 2,3 раза, так что для жителей частного сектора и собственников жилья в нашем городе сумма налога возрастет в семь раз [2].

В качестве первоочередной меры поддержки АПК правительством РК снижены налоговая и неналоговая нагрузки на крупные и средние сельхозпредприятия. В Калмыкии уже многое сделано в данном направлении, в том числе и за минувший 2014 год.

В тоже время, рациональное и планомерное использование земли находится в зависимости от многих факторов и прежде всего от форм собственности на землю и размеров форм хозяйствования. К сожалению, в современной России главный упор делается на фермерские хозяйства, но мировая и отечественная практика наиболее убедительным образом обосновывает неоспоримые преимущества крупного производства. Как здесь не вспомнить слова К. Маркса: «Мелкая земельная собственность, по самой своей природе, исключает развитие общественных производительных сил труда,

общественные формы труда, общественную концентрацию капиталов, скотоводство в крупных размерах, прогрессивное применение науки» [1].

Использованные источники:

1. Маркс К. Капитал. Т. 1. – Изд-во Академии Наук СССР. – 1953. – С. 820
2. Официальный сайт Главы Республики Калмыкия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://glava.region08.ru/>

Боктаева З.Н.

ФГБОУ ВПО «Калмыцкий государственный университет», г. Элиста, Россия
(экономический факультет, 4 курс)

Научный руководитель: **Б.Д. Муев**, к.э.н., доцент, ФГБОУ ВПО «Калмыцкий государственный университет», г. Элиста, Россия

Особенности налогообложения сельскохозяйственных предприятий РФ

Сельское хозяйство с его промышленным сектором, осуществляющим переработку сельхозпродукции, является особой отраслью, результатами деятельности которой пользуются все остальные сферы. Анализ действующего налогообложения агропромышленного комплекса позволит определить степень его эффективности и влияния на уровень деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Как известно, налоги, взимаемые с плательщика, представляют собой перераспределение необходимого и прибавочного продукта между предприятием и государством. Это перераспределение наиболее сложно производить в сельскохозяйственном производстве.

Сельскохозяйственные товаропроизводители имеют возможность применение разных режимов налогообложения: общий режим и специальный. Специальный налоговый режим (единый сельскохозяйственный налог) – особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного периода времени, применяемый в случаях и в порядке, установленных Налоговым кодексом РФ и принимаемыми в соответствии с ним федеральными законами. Но прежде чем применять ту или иную систему налогообложения, необходимо провести анализ их эффективности, то есть выявить все плюсы и минусы. При этом акцент необходимо делать на улучшение финансовых результатов деятельности, а не на сокращение налоговых платежей. Снижать налоги следует до тех пор, пока это вызывает увеличения чистой прибыли.

Для сравнения ЕСХН с общим режимом налогообложения необходимо определить налоговую нагрузку, которую будет нести организация или индивидуальный предприниматель при выборе оптимального варианта режима налогообложения.

В России кроме общего режима налогообложения стали применяться четыре специальных режима налогообложения (в зарубежных странах существует только один специальный режим – для малого бизнеса).

Специальные налоговые режимы устанавливают:

- особый порядок определения элементов налогообложения;
- освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов.

В России специальными налоговыми режимами являются:

- 1) система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог – ЕСХН);
- 2) упрощенная система налогообложения (УСН);
- 3) система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД);
- 4) система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.

Установление в России четырех специальных режимов налогообложения обусловлено тем, что они применяются в различных видах экономической деятельности и

учитывают их специфику, состояние и значимость.

Анализ динамики количества налогоплательщиков по специальным режимам налогообложения за 2012-2014 гг. показал, что сохранилась тенденция роста налогоплательщиков, применяющих специальные режимы налогообложения, так темпы роста в 2014-2012 гг. по УСН, ЕНВД и ЕСХН составили соответственно 122,5, 109,4, 131,6 %.

Вместе с тем наблюдалось снижение темпов роста налогоплательщиков – предпринимателей данной категории в 2014 г. по сравнению с 2013 г. по упрощенной системе налогообложения и единому налогу на вмененный доход. В то же время по единому сельскохозяйственному налогу темпы роста предпринимателей в сельском хозяйстве, наоборот, увеличились.

Учитывая то, что условия налогообложения в этот период существенно не изменились ни по одному специальному режиму, росту предпринимательства в сельском хозяйстве способствовал не налоговый, а следующие факторы:

- денежно-кредитный (в виде предоставления льготных кредитов);
- бюджетный (дотации и субсидии сельскому хозяйству).

В то же время, несмотря на наличие больших налоговых, денежно-кредитных, бюджетных преференций, в сельском хозяйстве многие предприниматели не применяют ЕСХН. Это приблизительно в три раза меньше, чем предпринимателей в торговле, общественном питании, сфере обслуживания населения, уплачивающих ЕНВД. А также в два раза меньше, чем предпринимателей в промышленности, строительстве и иных видах деятельности, находящихся на упрощенной системе налогообложения (табл. 1).

Таблица 1

Динамика количества налогоплательщиков Российской Федерации по специальным режимам налогообложения в 2012-2014 гг.

Год	Налогоплательщики	В том числе			
		Организации	В процентах	Индивидуальные предприниматели	В процентах
УСН					
2012	2 187 406	1 051 158	48,0	1 136 248	51,9
2013	2 334 715	1 134 585	48,6	1 200 130	51,4
2014	2 427 473	1 270 374	52,3	1 157 099	47,7
ЕНВД					
2012	2 770 333	406 570	14,7	2 363 763	85,3
2013	2 718 308	401 656	14,8	2 316 652	85,2
2014	2 637 887	393 201	15,0	2 244 686	58,1
ЕСХН					
2012	131 573	28 944	22,0	102 629	78,0
2013	146 669	28 055	19,1	118 614	80,9
2014	121 644	26 394	21,7	95 250	78,3

За рассматриваемый период произошли изменения в структуре налогоплательщиков, в соотношении организационно-правовых форм деятельности – организаций и индивидуальных предпринимателей:

уменьшился удельный вес организаций и индивидуальных предпринимателей по единому сельскохозяйственному налогу (на 16,6 %).

Наименьшее различие в соотношении удельного веса организаций и индивидуальных предпринимателей (52,3/47,7) выявлено при упрощенной системе налогообложения, максимальное (14,7/85,3) – при применении ЕНВД, по единому сельскохозяйственному налогу в 2014 г. соотношение составило 21,7/78,3 %.

Анализ динамики сумм начисленного и уплаченного единого сельскохозяйственного налога за 2008-2014 гг. показал резкий спад темпов их роста: соответственно 57,7 и 89,5 % в 2014 г. по отношению к 2013 г.

В 2012 г. уже наблюдалось их существенное повышение (табл. 2).

Таблица 2

Динамика сумм начисленного и уплаченного единого сельскохозяйственного налога за 2009-2014 гг.

Показатель	2009	2012	2013	2014
темпы роста к предыдущему году начисленного ЕСХН, %	126,5	167,3	57,7	191,2
темпы роста к предыдущему году уплаченного ЕСХН, %	142,3	158,7	89,5	123,7

Коэффициенты исполнения налогового обязательства по единому сельскохозяйственному налогу свидетельствуют об ухудшении финансового состояния сельхозтоваропроизводителей в 2009 и в 2014 гг. А также о постепенном восстановлении платежеспособности к 2012 г. (табл. 3).

Таблица 3

Коэффициент исполнения налогового обязательства по единому сельскохозяйственному налогу за 2010-2014 гг. тыс. руб.

ЕСХН	2010	2011	2012	2013	2014
начислено за текущий год	1145337	1448598	2423753	1398822	2673831
уплачено за текущий год	1072369	1625566	2420448	2165987	2678868
коэффициент исполнения налогового обязательства, %	93,6	105,3	99,9	154,8	100,2

В последние двадцать лет сельское хозяйство России было вовлечено в процесс трансформации централизованной плановой экономики в рыночную систему, что повлекло за собой изменение целей, принципов и механизмов государственного регулирования АПК.

Следует отметить, что единый сельскохозяйственный налог может оказывать определенный положительный эффект на уровень инвестиций, обусловленный тем, что стоимость приобретаемых основных средств может быть включена в расходы быстрее по сравнению с общей системой налогообложения. Что касается ведения бухгалтерского учета, то введение ЕСХН не повлекло за собой упрощение учета для сельхозтоваропроизводителей. Во-первых, плательщики ЕСХН обязаны подавать налоговую декларацию, что требует сбора информации даже по небольшим доходам и расходам. Во-вторых, сельхозпредприятия обязаны вести отдельный учет сельскохозяйственных и несельскохозяйственных доходов и расходов.

Использованные источники:

1. Юрченко В.Р. Методологические аспекты расчета показателя налоговой нагрузки // Финансы и кредит. – 2012. – № 20. – С. 25-32.
2. Теслюк Б.А. Оценка налогового бремени предприятия // Финансовый менеджмент. – 2014. – № 3. – С. 55-62.
3. Тимофеев Л. Теневая экономика и налоговые потери в сельском хозяйстве // Вопросы экономики. – 2011. – № 2. – С. 125-141.
4. Титов А.С. Нормативно-правовое оформление налоговой политики // Вестник Финансовой академии. – 2014. – № 2. – С. 63-71.
5. Брызгалов А. В. Методы налоговой оптимизации. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Аналитика-Пресс, 2011. – 176 с.
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru>

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 1 курс, магистратура)

Научный руководитель (консультант): **Халкечев М.Н.**, д.э.н., профессор кафедры ЭиМ,
НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Индивидуально-психологические особенности подчиненных и их учет в деятельности менеджера

Для эффективной организации работы хороший менеджер должен изучить работу каждого из своих подчиненных, определить его техническую компетентность и потенциальные возможности.

Изучение сотрудников в процессе работы, когда они уже прошли отбор, осуществляется как специально организованными научно-исследовательскими методами (биографический метод, анкетирование, экспертные оценки, тестовые методы, деловые игры и пр.), так и в процессе обычного наблюдения и изучения поведения сотрудника в повседневной трудовой деятельности.

При оценке основных психологических характеристик сотрудников, важным является определение интересов и мотивов, побуждающих человека к труду. Определяя направленность личности, следует исходить, прежде всего, из совокупности интересов как важнейшего психологического свойства, характеризующего человека. *Интерес* проявляется в склонности человека к деятельности, преимущественно связанной с предметом интереса, в постоянном переживании приятных чувств, вызываемых этим предметом, в стремлении к постоянным разговорам о нем и о делах, связанных с ним. Интерес выражается в наибольшей сосредоточенности внимания на предмете интереса, в постоянных мыслях о том, что имеет близкое к нему отношение [1, с. 27].

Интерес, являясь индивидуальной особенностью личности, проявляется во всех сферах человеческой психики – во внимании, в чувствах, в стремлениях, в мыслях и в деятельности человека. Он в значительной степени определяет многие черты характера и развитие способностей. Изучая интересы своих сотрудников, можно определить способы влияния на человека.

Из *мотивов*, побуждающих человека к труду, преобладающими должны быть те, которые вызывают у него удовлетворение от самого процесса работы и ее результатов, а не степень вознаграждения или занимаемое им общественное положение. Если работник, приступая к определенной работе, руководствуется лишь заработком и не находит привлекательности в функциях, им выполняемых, качество работы, касающейся переданных ему полномочий, будет низким из-за безразличия к конечным результатам, а иногда и прямого уклонения от работы.

В связи с этим следует установить:

- квалификацию и целеустремления работника;
- наличие черт характера, позволяющих сотрудничать с ним в этом плане; стабильность его отдачи, возраст, желание удовлетворять духовные потребности;
- возможность применения им своих творческих сил именно в данной работе, степень ее содержательности и привлекательности;
- социально-психологическую атмосферу и эргономические условия труда, их влияние на передачу полномочий данному работнику;
- интерес работника к перспективам роста и повышению квалификации, наличие и возможность создания условий для этого [1, с. 41].

Нефинансовая мотивация в работе является важным аспектом. Она перекликается с заинтересованностью сотрудника. Если правильно воспользоваться этими знаниями о

сотрудниках, можно поддерживать их мотивацию к труду нефинансовыми способами.

При оценке личности сотрудника необходимо также определить такую характерную черту личности, как степень развития внимания и внимательности. Внимание – это направленность сознания на определенный объект. Объектами внимания могут быть любой предмет или явление внешнего мира, трудовая деятельность, представления и мысли. Нередко внимание рассматривается как психический процесс. Однако его нельзя назвать процессом в том же смысле слова, как ощущение, восприятие, память и мышление. Это особая сторона всех психических процессов, которая обеспечивает сосредоточение на том, что для нас наиболее важно в данный момент [1, с. 42]. Если в трудовом процессе внимание сотрудника направлено в другие сферы его жизни, то это может снизить его результативность. Однако внимание бывает разным, и требовать от сотрудников полного сосредоточения на работе будет также неверным.

Важно отметить, что у каждого человека каждое из свойств внимания представлено в различной степени. Одни могут хорошо сосредотачиваться, другие – переключать внимание с одного объекта на другой, третьи – распределять его на несколько объектов. Если знать эти особенности сотрудников и доверять им соответствующие обязанности, можно сэкономить усилия сотрудника на выполнение работы.

При оценке сотрудников важно очень внимательно подойти к оценке характера человека. *Черты характера* – это сложившийся под влиянием жизненных воздействий и воспитания определенный стиль поведения, который выражает отношение человека к окружающему миру, к другим людям, к самому себе и к своему делу. Можно сказать, что характер – это личность, воспринимаемая другими, психическая физиономия, «печать человека», как говорили в древности.

Менеджеру необходимо изучить и составить мнение относительно черт характера подчиненного с целью использования его достоинств для повышения эффективности труда и целесообразной деятельности. При этом стоит учитывать, что сформировавшийся характер – это наиболее яркая сторона индивидуальности. От него в наибольшей степени зависит, как ведет себя человек в различных жизненных ситуациях. Зная характер человека, мы можем предвидеть, как он поступит в каких-либо обстоятельствах и на что способен.

В большинстве случаев характер определяет поведение человека, как в жизни, так и в трудовой деятельности. Причем человек может в разной работе проявить себя по-разному. В характере сочетаются различные черты, и проявление каких-либо из них зависит от совокупности различных факторов, которые трудно выявить. Однако попробовать изменить условия работы, а значит и часть факторов, и посмотреть на изменения в проявлении характера по силам менеджеру.

Любому менеджеру, который хочет эффективно управлять, важно справедливо оценивать результаты помощи подчиненных, направлять их стремления, развивать их индивидуальные особенности, поддерживать их в трудные минуты. Это сделает их союзниками и помощниками и облегчит менеджеру организацию трудовой деятельности, а сами сотрудники смогут максимально проявлять свои способности, трудолюбие.

Эффективному менеджеру следует воспитывать в своих подчиненных:

- предприимчивость и реализм, праксеологическую зрелость и моральную устойчивость;
- умение сосредотачиваться, получать сильное впечатление, стабилизировать его, отчетливо и точно воспроизводить и использовать в своей деятельности; принципиальность;
- умение управлять коллективом, усиливать и развивать способности по рациональной организации своей работы и работы других, по руководству подчиненными, дисциплину и трудолюбие;
- выдержку и терпимость к индивидуальным особенностям характеров сотрудников при условии, что они не сказываются на общих результатах труда; целеустремленность;

- умение вскрывать недостатки, развивать критику и самокритику, нетерпимость к различным отклонениям и слабостям, неблагоприятно отражающимся на результатах работы;
- взаимность уважения, объективность критериев оценки работы, беспристрастность;
- вежливость, приветливость, тактичность, человечность, честность, добросовестность;
- способность поддерживать передовое, прогрессивное [2, с. 23].

Овладев этим навыком, менеджер сможет объективно определять достижения и возможности каждого, оказывать помощь, давать совет, а, если потребуется, то и накладывать взыскания или поощрять за те или другие действия или проступки. Он сможет установить меру или степень реакции работника на те или другие воздействия, что поможет при передаче части полномочий, а следовательно, и возмещении определенных обязанностей добиваться конкретных результатов.

Учитывая индивидуальность стиля, характера и отношения к работе, руководствуясь правилом исключений, на начальном этапе следует добиваться от подчиненного тех результатов, какие вы от него ожидаете, приложив максимум усилий для того, чтобы он полностью осознавал всю ответственность за возложенные на него полномочия. Передача части своих полномочий подчиненным обязывает последних добиваться определенных результатов в работе. Следует направлять деятельность подчиненных, развивая у них чувство гордости за результаты своей работы. Показать им, что вы делаете одно общее дело, что итоги их работы, их достижения станут составной частью ваших общих результатов, успехов и достижений [2, с. 27].

Таким образом, эффективному менеджеру необходимо научиться определять индивидуальные черты, стиль и подход к работе каждым из его подчиненных, а не рассматривать их как представителей однородной массы. Достигнуть этого можно путем изучения и анализа личных контактов, правильной и справедливой оценки результатов их труда, что позволит изучить влияние передачи полномочий на подчиненных, проводить соответствующую кадровую политику – подбор и перестановку кадров.

Использованные источники:

1. Почебут Л.Г., Чикер В.А. Организационная социальная психология: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во «Речь», 2010.
2. Сацков Н.Я. Практический менеджмент. Методы и приемы деятельности руководителя. – Донецк, ИКФ «Сталкер», 2008.

Бремза А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **О.А. Лихонина**, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Совершенствование учета и аудита финансовых результатов ООО «Руском»

Основным инструментом в формировании требуемого финансового результата ООО «Руском» является учетная политика.

Формируя свою учетную политику, ООО «Руском» может:

1. Выбрать один из предлагаемых нормативными документами вариантов ведения бухгалтерского учета конкретных хозяйственных операций (это установлено в пункте 8 Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации», утвержденного приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н, согласно которому при формировании

учетной политики организации по конкретному направлению ведения и организации бухгалтерского учета осуществляется выбор одного способа из нескольких, допустимых законодательством и нормативными актами по бухгалтерскому учету).

2. Самостоятельно разработать методику бухгалтерского учета конкретных фактов хозяйственной жизни, в случае, когда таковая нормативными документами не установлена (это положение также закреплено в пункте 8 Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации»), согласно которому если по конкретному вопросу в нормативных документах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики организация самостоятельно разрабатывает соответствующий способ, исходя из указанного и иных положений по бухгалтерскому учету).

3. Применять методику бухгалтерского учета, отличную от предписанной нормативными документами, если, по мнению бухгалтера, содержащаяся в нормативных документах по бухгалтерскому учету методология не позволяет достоверно отразить соответствующие факты хозяйственной жизни. Такое отступление от предписаний нормативных документов должно быть раскрыто и обосновано в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности организации. Данная возможность установленная в пункте 4 статьи 13 Федерального закона РФ от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

В том случае, когда организация может выбирать различные методы бухгалтерского учета одних и тех же фактов хозяйственной жизни, у нее возникает возможность совершенно по-разному представить информацию о данных фактах в бухгалтерской отчетности.

Следовательно, посредством учетной политики организация, выбирая конкретные методы учета, может формировать подчас прямо противоположные картины своего финансового положения, представляемые в бухгалтерской отчетности при полном сохранении реального положения дел.

Наиболее значимые для картины финансового положения организация решения, принимаемые при формировании учетной политики, касаются оценки и распределения по отчетным периодам доходов и расходов организации.

Учет издержек обращения и заготовительно-складских расходов торговые организации ведут в порядке, установленном отраслевыми методическими указаниями по планированию и учету себестоимости продукции (работ, услуг).

ООО «Руском» в соответствии с учетной политикой может списывать издержки обращения на стоимость проданных товаров в полном размере либо частично. При полном списании издержек обращения их сумма ежемесячно списывается с кредита счета 44 в дебет счета 90 «Продажи».

При частичном списании издержек обращения их сумма распределяется: в торговых и иных посреднических организациях в части расходов на транспортировку – между проданным товаром и остатком товара на конец каждого месяца, в остальной части – ежемесячно списывается организацией на стоимость проданных товаров в дебет счета 90 «Продажи». Организация ежемесячно определяет сумму издержек обращения, приходящуюся на проданные товары, как разницу между суммой издержек, числящихся на конец месяца и образованных за месяц, и их стоимостью, приходящейся на остаток непроданных товаров.

Сумму издержек обращения и производства, приходящуюся на проданные товары, списывают ежемесячно с кредита счета 44 «Расходы на продажу» в дебет счета 90 «Продажи».

Издержки обращения, приходящиеся на остаток непроданных товаров, продолжают учитываться на счете 44 «Расходы на продажу».

Так как транспортные расходы ООО «Руском» отражаются непосредственно на счете 41 «Товары» они не фиксируются по счету 44 «Расходы на продажу» не образуя, соответственно, конечного сальдо на этом счете.

Рассмотрим возможность применения альтернативного подхода учета

транспортных расходов пропорционально объему продаж схема бухгалтерских записей будет иметь следующий вид (рисунок 1).

Для наглядности можно привести все расчеты без учета НДС.

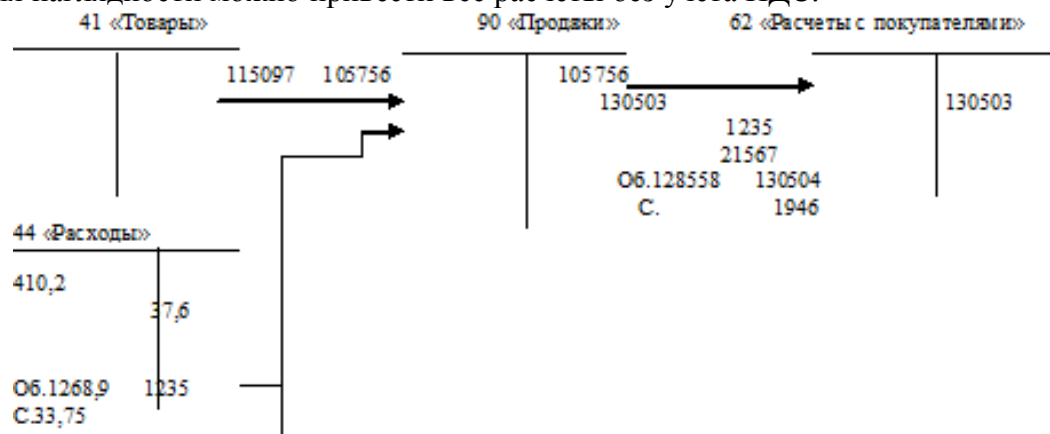


Рисунок 1. Схема бухгалтерских записей при списании транспортных расходов в бухгалтерском учете ООО «Руском» пропорционально объему продаж

Как видно из приведенного рисунка 1, данный вариант списания расходов формирует оценку расходов организации по реализации в размере 128558 тыс. рублей.

Отсюда, так как транспортные расходы на нереализованный остаток товаров в размере 33 747 рублей не включаются в себестоимость товаров, реализованных в отчетном периоде, они увеличивают финансовый результат.

При этом можно сделать следующий вывод: смена в учетной политике применяемого метода учета транспортных расходов при полном сохранении объемов продажи продукции, при сохранении цены ее продажи, позволяет увеличить прибыль ООО «Руском» на 36 тыс. рублей за отчетный период.

Реальное финансовое положение организации совершенно не изменилось, но изменился применяемый метод распределения расходов по отчетным периодам, и в фактическом учетном периоде пользователи бухгалтерской отчетности наблюдают сумму прибыли, полученную предприятием от осуществления обычных видов деятельности в размере 1910 тыс. рублей, а во втором – 1946 тыс. рублей.

Наряду с методами распределения транспортных расходов, торговая организация имеет возможность определять демонстрируемый в отчетности финансовый результат, выбирая в учетной политике один из способов оценки материально-производственных запасов.

В соответствии с пунктом 16 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», отпускаемые и выбывающие запасы, т.е. материалы, готовая продукция и товары, а также остаток запасов на конец отчетного периода оцениваются одним из следующих методов:

- по себестоимости каждой единицы;
- по средней себестоимости;
- по себестоимости первых по времени приобретения товаров (метод ФИФО).

Позволяя в условиях изменения цен на приобретаемые товары варьировать суммами:

- товарных остатков,
- себестоимости реализованных товаров и
- финансового результата от их продажи.

Демонстрации в бухгалтерской отчетности максимально выгодного с позиций оценки рентабельности платежеспособности и финансовой устойчивости финансового положения компании – максимальная оценка товарных остатков и финансового результата от продажи товаров.

Законодательство напрямую предоставляет предприятиям выбор одного из двух,

приемлемых для торгового предприятия, методов, сравнение которых приведено в таблице 1.

Таблица 1

Оценка материально-производственных запасов в ООО «Руском» в декабре 2013 года

Содержание операции, показатели	Метод средней себестоимости	Метод себестоимости первых по времени закупок ФИФО
Остаток на начало отчетного периода	1000	1000
Цена за единицу, рублей	900	900
Итого, рублей	900 000	900 000
Поступило в отчетном периоде, ед.		
Цена за единицу, рублей	200 950	200 950
Поступило в отчетном периоде, ед.		
Цена за единицу, рублей	100 970	100 970
Итого, рублей	1 187 000	1 187 000
Реализовано в отчетном периоде, ед.	1100	1100
Остаток на конец отч. пер., ед.	200	200
Себестоимость единицы, рублей	$1000 * 900 + 200 * 950 + 100 * 970 / (1000 + 200 + 100) = 1187000 : 1300 = 913$	$(1187000 - 192000) / 1100 = 995000 / 1100 = 904,5$
Списано в производство, рублей	$1100 * 913 = 1\,004\,300$	$1\,187\,000 - 192\,000 = 995\,000$
Остаток на складе, рублей	$200 * 913 = 182\,600$	$100 * 970 + 100 * 950 = 192\,000$

В данный момент ООО «Руском» при оценке списанных материально-производственных запасов применяет метод средней себестоимости.

Из данных таблицы 4.5 можно сделать вывод, что метод средней себестоимости более точен (в том числе потому, что «нивелирует» разницу цен).

Однако для подтверждения этого вывода и принятия окончательного решения необходимо сравнить «конечные» показатели (таблица 4.6).

Таблица 2

Расчет налогов при использовании методов оценки материально-производственных запасов в ООО «Руском» по результатам продаж декабря 2013 года

Показатели	Метод средней себестоимости	Метод ФИФО
Валовая выручка от продаж, руб.	1 100 000	1 100 000
Стоимость, руб.	$1100 * 913 = 1\,004\,300$	$1100 * 904,5 = 995\,000$
Налогооблагаемая прибыль, руб.	95 700	105 000
Налог по ставке 20 %, руб.	19 140	21 000
Чистая прибыль, руб.	76 560	84 000
Остаток запасов на складе, руб.	182 600	192 000
Налог на имущество по ставке 2 %, руб.	3 652	3 840

Как следует из приведенных данных в таблице 2, размер чистой прибыли (прибыли после уплаты налога) выше при использовании метода ФИФО. Это один из примеров того, что налоги необходимо минимизировать, поскольку в данном случае больший налог

тем не менее привел к большей сумме чистой прибыли. Исходя из этого показателя, бухгалтерия ООО «Руском», возможно, примет в качестве элемента учетной политики метод ФИФО.

Брозе О.А.

Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке, Россия
(направление Менеджмент, 2 курс)

Научный руководитель (консультант): **Е.А. Кобелева**, преподаватель кафедры экономики и менеджмента, филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке, г. Тихорецк, Россия

Автоматизация управленческого учета

В результате существования временно свободных денежных средств финансовый руководитель принимает решение об их дальнейшем использовании, но предварительно необходимо утвердить заключение о введении корпоративной информационной системы (КИС). Финансовый руководитель должен быть убежден в том, что решения о распределении денежных средств приведет к тому, что они принесут доход предприятию. Опираясь на выше изложенное финансовому директору нужно ответить на вопрос, каким образом введение КИС приведет к получению дохода. На данный момент финансового руководителя волнует не то, что теперь имеется у организации, а что случится и какой доход принесет введение на предприятии КИС. Например, волнуют такие изменения как уменьшение издержек, рост производительности труда, изменение потребностей в оборотном капитале.

Для начала анализа данной проблемы, введем термин «информационная система предприятия». В традиционной трактовке это все имеющиеся на предприятии информационные потоки, точки их появления, обработки, скопления и употребления конечными пользователями плюс технические возможности и технологии обработки данных. Обычная информационная система предприятия сосредотачивает в себе подсистемы налогового, управленческого и первичного учета, каждая из которых в свою очередь может быть автоматизирована автономно от иных [1, 2].

Информация, применяемая в КИС обязана быть довольно четкой, безошибочной и собранной. В случае если инструкция не удовлетворяет выше изложенные характеристики желаемых результатов, то уместно подумать об автоматизации процессов управленческого учета.

Руководители предприятия должны давать себе отчет, что всецело автоматизировать всю информационную систему невозможно. Автоматизируются более трудозатратные подсчеты, рутинные операции и скопление внушительных размеров данных. В результате чего, автоматизация важна для расширения «узеньких мест», проблемных областей информационной системы. Для выявления этих областей нужно выполнить бизнес-диагностику – тест бизнес-процессов фирмы. Ее имеют все шансы исполнить как специалисты рабочей группы, и работники консультационной организации. А также финансовому руководителю надо принимать во внимание нужные для данного процесса изменение вспомогательных издержек.

По большей части, автоматизация уже определенной и введенной в эксплуатацию информационной системы разрешает надлежащие трудности:

- сплошное увеличение надежности информационной системы;
- разгрузка персонала от рутинных и трудных процедур;
- сокращение числа внутрифирменных сверок;
- ускорение подготовки отчетности;
- повышение достоверности отчетности [3].

Не считая такого, финансовому руководителю рекомендовано направить особую

заинтересованность на две функции информационной системы: список отчетных форм, которые обязаны передаваться системой, и ее масштабируемость.

Например, экономический управляющий обязан предугадать способности:

- поочередной покупки и введения общих блоков модуля;
- резервирование работоспособности модуля.

Как ведомо, управленческий учет – это сбор, обработка и передача управлению данных, позволяющее брать на себя верные управленческие заключения. Припомним еще, что он обязан основываться на осмысленной учетной политике (например, на международных стандартах финансовой отчетности – IAS) и давать ясную отчетность (баланс, отчет о финансовых результатах).

Как демонстрирует практика, издержки на автоматизацию управленческого учета имеют все шансы не оправдать себя в надлежащих случаях:

- организационная и экономическая структуры предприятия не формализована;
- должностные прямые обязанности не распределены следующим надлежащим образом;
- не хватает технических и/или человеческих ресурсов;
- персонал не содержит необходимой квалификации [4].

Эти и иные похожие условия готовы всецело заблокировать внедрение всякий информационной системы автоматического учета.

Любопытно, что при автоматизации управленческого учета уменьшение финансового персонала случается достаточно изредка. Дело в том, что работник, освободившись от примитивной работы, переключается на более умственную, аналитическую, до которой у него прежде элементарно «руки не доходили». Существуют следующие варианты автоматизации управленческого учета [5].

1. Единая интегрированная система учета.

При применении единственной автоматической системы все первичные бумаги вводятся в одну совместную базу. Данная встроенная система сосредотачивает налоговую, управленческую и оперативную отчетность для надлежащих служб фирмы.

В РФ представлены следующие большие интеграционные системы: Галактика, Парус, Магнат, Альфа, Инотек и др. Их цена, как правило, колеблется от десяти тысяч до нескольких десятков тысяч долларов.

Более дешевые заключения на проверку, как правило, оказываются неинтегрированными системами, требующими добавочных модулей или постороннего программного обеспечения.

2. Использование нескольких программ.

Этот метод временами именуют «лоскутной автоматизацией». Впрочем, это один из самых недорогих методик автоматизации управленческого учета, который разрешает дополнить информационную систему фирмы последними выпущенными модулями, не ломая уже имеющих место быть учетных программ. При этом программы первичного, бухгалтерского и управленческого учета применяются автономно, время от времени проводя между собой передачу и синхронизацию совокупных данных.

Ведущей сложностью (правда, абсолютно решаемой) рассмотренного способа считается надобность образования особых шлюзов экспорта-импорта данных. Превосходства же у предоставленного метода следующие:

- защищенность информации;
- комфорт использования;
- усовершенствованная работоспособность.

На практике используются надлежащие варианты взаимодействия программ:

1. Перемещение средств:

- банковские выписки импортируются в любую программу именно из программы «Клиент-банк»;
- выписка импортируется в оперативный контур, где расшифровываются поступления средств от клиентов. Вслед за тем частично расшифрованная выписка из

оперативного контура передается в бухгалтерскую программу, где конкретизируется расходная часть. В последствии данная выписка передается из бухгалтерской в управленческую программу, где расшифровывается и исправляется;

– вероятны еще композиции первых двух способов.

2. Перемещение продукта:

– из складской программы передаются в бухгалтерскую и управленческую программы.

Нередко при импорте данных применяется способ «сворачивания» оборотов: в случае если управляющего не интересует в управленческой программе информация по всем клиентам или же по всей товарной номенклатуре, то из складской программы переносятся лишь только итоговые суммы оборотов.

Этот способ имеет две разновидности, при которых оперативный учет встраивается в бухгалтерский или управленческий контур. На практике это значит внедрение двух программ – оперативно-бухгалтерской и управленческой или оперативно-управленческой и бухгалтерской.

Первый вариант вероятен, в случае если функционирует одно юридическое лицо и бухгалтер готов трудиться в одной базе данных с менеджерами. Второй вариант – более универсальный в проекте масштабирования и разрешает производить порознь некоторое количество бухгалтерских баз данных, не засоряя их ненужной информацией.

В качестве программы именно для управленческого учета возможно применить небольшие зарубежные комплексы (например, MYOB Accounting, BS/1, Sage) или специально настроенные 1С:Предприятие, Инфо-Бухгалтер или же в том числе и Access.

3 Модификация проводок по разным планам счетов.

Ещё одним заключением считается метод модификации проводок. Он разрешает осуществить в одной физической базе данных скопление двух логических баз данных в одно и тоже время. Для сего, как правило, применяется особая настройка бухгалтерской базы данных, которая разрешает на любую проводку, сделанную по бухгалтерскому плану счетов, сгенерировать одну или же некоторое количество проводок по управленческому плану счетов. В результате чего в программе заблаговременно прописываются критерии, которые служат для перевода проводок между планами счетов.

Этот способ довольно несложен в применении, впрочем, советовать его возможно только маленьким фирмам, потому что при усложнении структуры холдинга понадобится добавочная проверка, поправка и объединение управленческой отчетности.

Модификация проводок между несколькими планами счетов поддерживается в сравнительно маленьких бухгалтерских программах, этих как БЭСТ, некоторых конфигурациях 1С: Предприятия 8.0. Их цена введения колеблется от одной до нескольких тысяч долларов.

4 Модификация бухгалтерской отчетности.

Еще один из вероятных подходов состоит в модификации готовой бухгалтерской отчетности. Процесс модификации заключается в уменьшении воздействия инфляции, уточнение цены ведущих средств, складских запасов, задолженностей и иных статей баланса. В случае если предприятие использует для собственной работы несколько юридических лиц, то завершает процесс модификации объединение данных по используемым предприятиям. Главное преимущество рассматриваемого метода – сравнительно малая трудозатратность самого процесса модификации. Впрочем, в случае если структура бизнеса, разветвленная, и не соответствует юридической структуре, то процесс модификации неоднократно усложняется [6].

Модификацию имеет возможность исполнять бухгалтер или же аудитор, знакомый с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) и обученный способу модификации. С точки зрения программного обеспечения для работы данной схемы достаточно лишь таблицы Excel. Впрочем, для более высококачественной модификации лучше применить Аудит-Эксперт русской фирмы «Про-Инвест».

Введение одной из выше перечисленных программ исполнитель обязан

осуществлять вместе с заказчиком. Для этого формируется рабочая группа, отвечающая за обучение работой с программой, а вслед за тем на данную группу ложится значительная часть работы по внедрению и сопровождению системы.

Использованные источники:

1. Королук Е.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. – Ставрополь: ООО «Альфа Принт», 2009.
2. Астанкова Е.Н., Королук Е.В., Мезенцева Е.В., Иманова М.Г. Анализ финансового состояния предприятия. М-во образования и науки Российской Федерации, ФГБОУ ВПО «Кубанский гос. ун-т», Фил. в г. Кропоткине. Краснодар, 2012.
3. Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 351 с.
4. Королук Е.В. Управление корпоративными финансами: Учебное пособие. – Краснодар: Краснодарский Центр научно-технической информации, 2009.
5. Стражев В.И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности. – М.: Высшая школа, 2010.
6. Шеремет А.Д. Управленческий учет: Учебник. – М.: ИНФРА, 2010.

Вандрикова О.В.

Филиал ФГБОУ ВПО Кубанский государственный университет в г. Тихорецке, Россия

Маркетинг в сфере образования

Маркетинг сферы образования имеет существенную особенность, которая связана со спецификой образовательного продукта образовательными услугами. Данная специфика заключается не только в маркетинге услуг, но и в особенностях образовательной сферы, которая предъявляет жесткие требования к интеллектуальной составляющей научно-образовательной деятельности и интеллектуальному капиталу сотрудников, занятых в образовательной сфере деятельности. Для определения особенностей поведения потребителей образовательных услуг учебному заведению необходимо провести исследование и узнать предпочтения потенциальных поступающих в ВУЗ.

По результатам анкетирования абитуриентов были выявлены ключевые критерии при выборе вуза для поступления. Большинство респондентов на первое место поставили качество образования, следующим показателем выступает перспектива трудоустройства, которая на сегодняшний момент подчиняется условиям рынка.

При этом критерий наличия соответствующих специальностей (направлений) идет с небольшим отрывом в % соотношении к критерию трудоустройства, это связано с тем, что респонденты не желают получать не интересные для них специальности.

Большая часть абитуриентов уже определилась с специальностью (направлением) и целенаправленно выбирали факультет. Меньшую долю составляют абитуриенты которые «нашли себя» благодаря системе тестирования для определения потенциальной сферы применения имеющихся у выпускника способностей и склонностей, такие системы применяются в ряде гимназических школ города. Заключительным критерием является рейтинг или известность вуза, хотя многие из абитуриентов не понимают этот показатель, потому, что еще не получали образовательную услугу данного рода, возможно поэтому данный критерий занимает последнюю позицию.

Некоторые из абитуриентов недоверчиво относятся к рейтингам, считая, что этот показатель не соответствует действительности и больше доверяют отзывам знакомых или студентов [1].

Недостаточная осведомленность нынешних абитуриентов зачастую является

препятствием при выборе учебного заведения. Так же можно выделить стратегию ВУЗ-факультет-направление, абитуриент выбирает конкретный ВУЗ по следующим критериям престиж, близость к дому и др., потом факультет и направление [2].

На основании полученных данных можно сделать вывод, что критерии ценностей абитуриентов базируется на информации полученной:

- из интернета, СМИ;
- на мероприятиях проводимых в вузе, таких как день открытых дверей;
- от родителей и знакомых.

При формировании рейтинга вуза большую роль играют маркетинговые коммуникации [5]. Для поиска информации абитуриент в основном прибегает к услугам интернета, где и расположена информация о позиции вуза на рынке образовательных услуг. При этом официальные данные могут расходиться с мнением студентов и выпускников учебного заведения, но данный показатель пока не учитывается при составлении рейтингов. Хотя в планы Министерства образования для оценки эффективности деятельности вуза входит введение еще одного показателя удовлетворенности студентов условиями и результатами обучения.

Тогда к уже действующим показателям, среднему балу ЕГЭ, материально-технической базе добавиться показатель внутренней оценки самими студентами учебного заведения [3].

На реализацию данной программы планируется 2 года и проходить она будет в 2 этапа. На первом этапе тестируется внутренняя система оценки научно-педагогических работников нескольких вузов.

На втором этапе предполагается оценить удовлетворенность студентов условиями и результатами обучения на примере ведущих вузов России. После завершения этих этапов можно будет вынести окончательное решение, о том, как именно учитывать эти показатели при мониторинге вузов.

В нашей стране ежегодно проводятся разнообразные опросы студентов по качеству образования, по их отношению к преподавателю и прочее, при этом нельзя говорить что студенты четко и объективно могут дать оценку квалификации преподавателя или образовательной программе.

Большое значение в методике расчета рейтинга МО придается профессорско-преподавательскому составу, но здесь не все так однозначно. 25 % участников упомянутого опроса хотят, чтобы их обучали педагоги, которые имеют практический опыт работы по преподаваемой специальности.

Повышает рейтинг ВУЗа по критериям МО также большое количество студентов. Однако, согласно упомянутому опросу, большинство абитуриентов предпочитает учиться в небольших группах.

Неоднозначно значение критериев, характеризующих материально-техническую базу институтов.

В крупных государственных ВУЗах количественные показатели по современному оборудованию, помещениям, библиотечным фондам несомненно выше, чем в небольших коммерческих, но ведь они приходятся на большее число студентов и не показывают процент использования их одним студентом [4].

Очевидно, в рейтинге было бы целесообразно использовать ряд критериев в пересчете на одного студента.

Методика рейтинга регулярно обсуждается с преподавателями ведущих вузов Росси и дорабатывается с учетом их мнений, возможно в скором будущем некоторые факторы претерпят изменения или будут упрощены.

Использованные источники:

1. Панкова В.Н., Вандрикова О.В. Маркетинговые исследования во внутриорганизационном маркетинге образовательных учреждений // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 6. – С. 673-679.

2. Вандрикова О.В., Ходырева Т.В. Содержание и управление системой внутриорганизационного маркетинга и маркетинговых коммуникаций современного образовательного учреждения высшего образования // Экономический вестник ЮФО. – 2013. – № 10. – С. 27-39.
3. Вандрикова О.В. К вопросу о применении критериев оценки образовательных учреждений // Концепт. – 2014. – № S28. – С. 6-10.
4. Вандрикова О.В. Высшее образование как социальная и коммерческая функция // Экономический вестник ЮФО. – 2014. – № 5. – С. 26-36.
5. Рябченко Д.С. Формирование инновационного вуза на основе клиентоориентированного подхода // Предпринимательство. – 2008. – № 5. – С. 187-190.

Васина М.Ю.

ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при
Президенте Российской Федерации», г. Москва, Россия

Иностранный банковский капитал в национальных банковских системах (на примере Венгрии)

Одной из отличительных черт мировой экономики в современном мире является активное нарастание межстранового движения (экспорта, импорта) капитала, что является главным фактором ускорения процесса глобализации.

В течение XX века интернационализация хозяйственной жизни отнюдь нарастала не по восходящей: после достижения высокой точки развития в самом начале прошлого столетия, этот процесс затем развивался нелинейно и периоды либерализации сменялись длительными периодами национальной замкнутости и экономического национализма, интенсификации ограничений на движение товаров, услуг и капиталов. Очередной подъем интеграционных тенденций пришелся на конец XX века, когда процесс интернационализации хозяйственной жизни приобрел качественно новые характеристики, позволившие ученым сделать вывод о наступлении этапа глобализации, причем наибольший прогресс был достигнут в формировании единого мирового рынка капитала [2].

Во многом процесс финансовой либерализации в международном масштабе был связан с выстраиванием новой финансовой архитектуры в мире. Открывая границы банковских национальных систем для поступления иностранного капитала государства, руководствовались рядом принципов:

- 1) создание благоприятной среды для притока иностранных инвестиций;
- 2) увеличение уровня конкуренции в целях стимулирования бизнеса;
- 3) иностранный банковский капитал рассматривался как один из каналов притока инвестиций в другие отрасли;
- 4) появление иностранных банков ассоциировали с импортом современных технологий, который влечет за собой общее укрепление институциональной сферы.

Основным мотивом появления иностранных банков на новых рынках является возможность получать прибыль. При этом иностранные банки ориентируются на перспективы развития экономики страны: рост ВВП, инфляцию, безработицу, конкуренцию, капитализацию. Заинтересованность иностранных банков будет тем меньше, чем менее эффективна и развита и более «закрыта» национальная банковская система страны-преемницы.

Мировой опыт показывает, что на иностранный рынок приходят в основном крупные банки, чему есть ряд обоснованных причин:

- 1) крупные банки занимают на национальной арене достаточно большую долю рынка, им необходимо далее расширять свою деятельность и диверсифицировать риски за

пределами национальной географической границы;

2) выход на рынок за рубежом требует значительных капитальных вложений, в данном случае «эффект масштаба» приобретает существенное значение;

3) необходимо помнить о транснациональных корпорациях как о крупных клиентах международных банков, банкам необходимо расширять свою сферу и предоставлять услуги там, где это удобно их клиентам;

4) крупным банкам в основном свойственны высокодоходные и высоко рискованные операции по управлению портфелями, что особо актуально и востребовано в развивающихся странах.

Ужесточение конкуренции со стороны иностранного банковского капитала несет серьезный риск для национальных банков развивающихся стран. Снижение доходности по операциям делает затруднительным расширение их капитальной базы, которая в странах с развивающимися рынками и так достаточно слабая, что может оказать на национальную финансовую систему дестабилизирующий эффект, ослабить финансовую устойчивость национальной банковской системы, поэтому расширение участия иностранного капитала обязательно должно сопровождаться мероприятиями по совершенствованию пруденциального надзора.

Дополнительным фактором риска может выступать потенциальное ухудшение качества кредитного портфеля. Это связано с тем, что национальным заемщикам выгоднее дешевые ресурсы, которые предоставляют крупные иностранные банки.

Кроме того, при наступлении экономических кризисов присутствие иностранных банков в национальной банковской системе может оказать как стабилизирующий, так и дестабилизирующий эффект. С одной стороны, иностранные банки, во многом опирающиеся на зарубежные ресурсы, более устойчивы к внутренним шокам. С другой стороны, в случае угрозы глобального экономического кризиса возможен вариант, когда вкладчики воспримут иностранные банки как более безопасными и начнут массовое изъятие средств из национальных банков, усугубляя положение в отношении устойчивости национальной банковской системы.

В условиях глобализации мировой экономики существование иностранных банков является объективной необходимостью её развития, именно поэтому любая страна, в особенности относящаяся к категории развивающихся, рано или поздно сталкивается с проблемой появления и функционирования в её экономике иностранных банков.

Данная проблема особо остро значима в условиях наступления финансового кризиса, когда банковские системы стран наиболее уязвимы, т.к. в случае, если регулятивные меры оказываются не эффективными или не своевременными, то иностранные банки, некогда положительно влиявшие на экономику страны, начинают оказывать негативное воздействие на банковскую стабильность национальной экономики и затягивают ее еще в более глубокий и продолжительный кризис. Ярким примером тому может послужить исторический опыт некоторых стран Восточной Европы для которых характерно преобладание в банковском секторе иностранного банковского капитала.

«Наиболее точным прогнозом кризиса является агрессивный рост кредитования в предкризисные годы» [4, с. 7], – об этом свидетельствует опыт наиболее пострадавших от финансово-экономического кризиса 2009 года стран ВЕ и СНГ: Венгрии, Румынии, Украины и Казахстана. Более того, наблюдалась общая тенденция, чем выше доля кредитов в ВВП (причем положительно связанная с отношением кредитов к депозитам), тем большее падение на рынке кредитования в период кризиса. Отсюда можно сделать вывод о том, что большинство стран испытывали проблемы с ликвидностью, не подкрепляя кредитный рост соответствующим ростом депозитной базы.

Рассмотрим более подробно ситуацию, которая сложилась в Венгрии наступления экономического кризиса 2008 г. Активы банковского сектора Венгрии выросли относительно ВВП с 65 % в 2000 году до 106,5 % к концу 2007 года. Масштабное расширение банковского сектора и рост экономической активности в Европе, стимулировали рост инвестиций в экономику. В свою очередь, рост доходов

сопровождался высокими темпами роста депозитов и кредитов, однако темпы прироста кредитования были намного выше (в 2005 году 100 %, в 2008 – 150 %). Особенно быстрый рост наблюдался в части потребительского кредитования в иностранной валюте, в среднем темпы роста составили около 76 % в год за период с 2004 по 2007 гг., в то время, как потребительском кредитовании в национальной валюте – всего 7 % в год.

Преобладание иностранных банков является основной отличительной чертой банковского сектора Венгрии, где на 2010 год 89,9 % активов приходилось на иностранные банки. В 2011 году доля кредитов в иностранной валюте составила 58 % в общем отношении [4].

Иностранные банки имеют доступ к ресурсам материнских банков, и по сравнению с банками-резидентами имеют более низкие риски привлечения ресурсов на международном финансовом рынке. Как следствие, привлечение национальной валюты Венгрии стало дороже, чем иностранной, а стабильность валютного курса способствовала ещё большему росту спроса на кредиты в валюте.

Высокая степень финансовой интеграции Венгрии в зарубежную финансовую систему в конечном счете оказала отрицательный эффект на финансовую устойчивость страны в период кризиса. Как и многие развивающиеся страны, Венгрия столкнулась с резким прекращением притока иностранного банковского капитала.

В 2007 году на фоне ухудшения финансовой ситуации в США наблюдался массовый отток капитала из Венгрии. Ослабление курса национальной валюты привело к резкому уменьшению возможностей нерезидентов, которые вкладывались в государственные облигации по хеджированию валютных рисков с помощью операции FX своп. Ставки по свопам стали настолько высокими, что доходность по облигациям перестала компенсировать страновые риски. Сокращая риски, нерезиденты начали выходить из открытых позиций в гособлигациях Венгрии. Началась массовая распродажа облигаций, что создало две проблемы: ослабление национальной валюты; затруднение финансирования дефицита государственного бюджета.

Ослабление национальной валюты дало толчок дальнейшему росту ставок и сокращению продолжительности сделок по операциям FX своп, что и стало основным механизмом дальнейшего углубления кризиса.

«Окончательный урон банковскому сектору Венгрии был нанесен с началом активной фазы кризиса в США (после банкротства Lehman Brothers), что привело к дальнейшему росту стоимости фондирования в долларах США. В результате сокращения банками лимитов на рынке FX, ставки по FX свопам еще более выросли (доходность в форинтах упала), а впоследствии рынок «схлопнулся» из-за недоверия контрагентов друг другу» [4, с. 20].

В сложившейся ситуации больше всего пострадали национальные банки, которые не имели доступа к финансированию из-за рубежа. Наблюдалась высокая долговая нагрузка на частный сектор в условиях роста безработицы и падения экономической активности, росла доля неработающих кредитов. Снижение депозитов еще более обострило ситуацию с ликвидностью.

Кредиты Международного валютного фонда (МВФ) и антикризисные меры, заключавшиеся в основном в предоставлении банкам кредитов в иностранной валюте, способствовали быстрой нормализации ситуации с ликвидностью. Однако, в целом, ситуация в банковском секторе продолжала ухудшаться и только к началу 2010 года потребительское кредитование в иностранной валюте стало снижаться, а в национальной валюте – расти.

Аналогичная ситуация была характерна для Румынии, банковской сектор которой является типичным представителем стран Восточной Европы в плане преобладания доли иностранных банков в банковском секторе – в размере 85 % совокупных активов (39 % – это австрийские банки, 16 % – греческие, 14 % – французские). Активный рост розничного кредитования в иностранной валюте и слабый рост депозитной базы в период кризиса сделали свое дело. Основная проблема румынского банковского сектора –

большой объем плохих долгов.

Несмотря на приведенные примеры отрицательного влияния иностранного банковского капитала на экономики стран, необходимо отметить, что некоторым странам удалось справиться с принятыми на себя рисками в период кризиса, в первую очередь за счет грамотной политики центральных банков (как, например, в Польше). Польше удалось пережить экономический кризис 2008г. практически без потерь, несмотря на высокую концентрацию иностранного банковского капитала в экономике.

Что касается стран СНГ, необходимо отметить, что в большинстве из них слабо развита банковская система; многие из стран на фоне этого не сильно пострадали в период банковского кризиса 2009 года. В общей доле банковского сектора стран СНГ концентрация иностранных банков достаточно низкая. Однако это не помешало некоторым странам СНГ испытать глубокий банковский кризис (Казахстан и Украина). Основной причиной дестабилизации устойчивости банковского сектора этих стран стал «бум» потребительского кредитования в предкризисный период и слабое регулирование банковского сектора на фоне макроэкономического дисбаланса. Как и для большинства других стран, кризис начинался с проблем с ликвидностью и продолжился ростом доли плохих активов. [4]

Иностранный банковский капитал играет не однозначную роль для национальных банковских систем различных стран. В первую очередь важным аспектом остается государственное регулирование и грамотная политика Национальных банков.

Использованные источники:

1. Буджи Скотт. Банки развивающихся стран Европы привлекают инвесторов // Рынок ценных бумаг. – 2000. – № 20.
2. Верников А.В. Иностранный банковский капитал в странах с переходной экономикой: Дис. на соиск. учен. степ. док. эконом. наук (08.00.14). – М., 2005. – С. 14.
3. Мусатов В.Л. Россия в паутине глобализации. – М.: Восток – Запад, 2010. – С. 53-55.
4. Обзор банковского сектора в странах ВЕ и СНГ: аналитический обзор. – М.: Центр макроэкономических исследований Сбербанка России, 2012. – 73 с.
5. CEE Banking Report. – Viena: Raiffeisen Bank International AG, May 2014. – 95 p.

Винниченко Т.М.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Производительность труда – основной показатель экономического роста

Производительность труда характеризует эффективность, результативность затрат труда и определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, либо затратами труда на единицу произведенной продукции или выполненными работ.

Производительность в широком понимании – это умственная склонность человека к постоянному поиску возможности усовершенствования того, что существует. Оно основано на уверенности в том, что человек может работать сегодня лучше, чем вчера, а завтра еще лучше и требует постоянного совершенствования экономической деятельности.

Важнейшим стимулом повышения производительности труда является конкуренция компаний. Правительством принят план повышения производительности труда. В нем предусмотрено четыре основных блока, включая создание стимулов и мотиваций к новым высокопроизводительным рабочим местам, развитие кадрового

потенциала, повышение эффективности работы государственных компаний по инновационному развитию, корректировку отраслевых и государственных программ. В государственных программах развития промышленности в целом и ведущих технологических секторов предусмотрены мероприятия и целевые ориентиры по повышению производительности труда.

О необходимости повышения производительности труда неоднократно говорит руководство страны. Так, указом Президента РФ от 07.05.2012 № 596 «О долгосрочной государственной политике» были определены меры по увеличению производительности труда в 1,5 раза к 2018 г. относительно уровня 2011 г. В «Основных направлениях деятельности правительства РФ на период до 2018 г.» от 31.01.2013 отмечено: «В части производительности труда наше государство сегодня отстает от развитых стран в 2,5-3 раза. Ожидается, что к 2018 г. она увеличится в 1,5 раза». Этим документом предусмотрено к 2020 г. создать не менее 25 млн высокопроизводительных рабочих мест. Поставленные задачи обусловлены тем, что в последние 10-15 лет темпы роста производительности труда в России были ниже ожидаемых, а необходимая деятельность в области повышения производительности практически не проводилась.

Вопрос производительности труда, в конечном счете, решается на микроуровне – на уровне предприятий. Повышение производительности труда по всей российской экономике в 1,5 раза до 2018 г. – крайне сложная задача. Между тем, в ряде ведущих секторов и компаний есть потенциал не только для достижения таких позиций, но и их существенно превышения. Координация работы всех уровней исполнительной власти, мониторинг и корректировка соответствующих отраслевых и региональных программ, общественный контроль за этой работой обеспечат необходимые условия достижения намеченных целей социально-экономического развития.

Рост производительности труда не может быть беспредельным. Экономически разумные пределы роста производительности труда диктуются условием увеличения массы потребительных стоимостей и повышения качества продукции. Стремление к безмерному росту производительности труда за счет сокращения численности, работающих может привести к снижению объема и качества выпускаемой продукции.

Основным источником удовлетворения потребностей трудящихся, является оплата труда, будучи правильно организованной, она содействует вовлечению людей в производство, становится важнейшим средством материального стимулирования непрерывного роста производства, повышения его эффективности. Общий уровень заработной платы зависит от состояния экономики страны, от производительности труда, техники, технологии, организации производства. На реальное содержание заработной платы оказывает влияние изменение цен на товары широкого потребления и услуги, ставки налогов. В связи с этим различают номинальную и реальную заработную плату.

В условиях становления рыночных отношений рост производительности труда – объективная предпосылка, так как происходит отвлечение рабочей силы в непроизводственную сферу и сокращается численность работающих вследствие демографических изменений.

Факторы роста производительности труда зависят от отраслевой принадлежности предприятия и ряда других причин, однако общепринято выделять следующие группы факторов:

- повышение технического уровня производства;
- улучшение организации производства и труда;
- изменение внешних, природных условий;
- прочие факторы.

Эффективность действия указанных факторов определяется естественными и общественными условиями, в которых они продляются и используются. Естественные условия – это природные ресурсы, климат, почва и т.д., влияние которых весьма значительно в добывающих отраслях. Общественные условия роста производительности труда при рыночной экономике порождены новой системой производственных

отношений, в основе которых лежит частная собственность на средства производства. Среди материально-технических факторов роста производительности труда особое место занимает научно-технический прогресс, являющийся основой интенсификации всего общественного производства. Внедрение достижений научно-технического прогресса проявляется в использовании экономичного оборудования и современной технологии, что способствует экономии живого труда (зарплата) и увеличению прошлого труда (амортизация). Однако прирост стоимости прошлого труда всегда меньше, чем экономия живого труда, иначе внедрение достижений научно-технического прогресса экономически не оправдано (исключением является повышение качества продукции).

С превращением науки в непосредственно производительную силу научно-технический прогресс влияет на все элементы производства – средства производства, труд, его организацию и управление. Вместе с тем научно-технический прогресс создает предпосылки для улучшения условий труда, ликвидации существенных различий между умственным и физическим трудом, повышения культурно-технического уровня работников. Органическое соединение достижений научно-технической революции с преимуществами рыночных отношений предполагает усиление связи науки с производством, дальнейшую концентрацию и специализацию производства, создание производственных объединений и хозяйственных комплексов, совершенствование отраслевой и районной структур и пр. Все эти процессы способствуют непрерывному повышению производительности труда.

Технический прогресс осуществляется в следующих направлениях:

- а) внедрение комплексной механизации и автоматизации производства;
- б) совершенствование технологии;
- в) химизация производства;
- г) рост электровооруженности труда.

Интересы дальнейшего подъема производительности труда и эффективности общественного производства в нашей стране требуют последовательного повышения уровня комплексной механизации и автоматизации на всех участках производства в зависимости от конкретных технологических особенностей предприятий.

До последнего времени на предприятиях главное внимание уделялось механизации основных производственных процессов. В результате образовалась диспропорция в механизации труда на различных производственных участках. Поэтому комплексная механизация всего производства представляет собой одну из важнейших задач технической политики руководства предприятия. Осуществление комплексной механизации производства создает необходимые условия для перехода к комплексной автоматизации, являющейся высшей ступенью механизации труда.

Важнейшим фактором роста производительности труда является совершенствование технологии производства. Технология охватывает весь процесс материального производства – от разведки и добычи природного сырья до переработки материалов и получения готовой продукции.

Основными направлениями совершенствования технологии производства в современных условиях являются: сокращение длительности производственного цикла; снижение трудоемкости изготовления изделий; предметно-замкнутое построение структуры производственных процессов; сокращение объема обслуживания на межоперационных перемещениях обрабатываемых предметов и др. Совершенствование технологии изготовления продукции во всех отраслях производства обеспечивает значительную интенсификацию и ускорение производственных процессов, их непрерывность и высокое качество продукции.

Технология производства подвержена особенно быстрому моральному старению в эпоху научно-технической революции. Поэтому перед современным производством ставится задача обеспечить широкое внедрение прогрессивных, непрерывных, технологических процессов на основе использования химической технологии, электротехнических средств и др.

Несмотря на экологическую сторону этого вопроса, одним из эффективных направлений технического прогресса является химизация производства. Химизация опережающим развитием химической и нефтехимической промышленности, возрастающим уровнем применения прогрессивных химических материалов и химических процессов. Широкое использование синтетических полимерных материалов, главным образом синтетических смол и пластических масс, позволяет повышать технический уровень и эффективность производства.

Электрификация производства является основой осуществления всех других направлений технического прогресса. Современная научно-техническая революция дает возможность использовать новые богатейшие источники первичных энергоресурсов, позволяющие удовлетворять быстро возрастающие потребности в электроэнергии и ускорить завершение сплошной электрификации всего хозяйства. Одновременно с этим создаются новейшие электротехнические средства, возникают и быстро развиваются неизвестные ранее отрасли производства, расширяются сфера и направления технологического применения электроэнергии, радикально преобразуются основные традиционные элементы машинной техники и трудового процесса, сложившиеся на предыдущих этапах развития машинных средств труда.

Между энерговооруженностью и производительностью труда существует настолько тесная зависимость, что первую можно использовать в качестве технико-экономического измерителя второй, сделав определенную поправку лишь в связи с использованием электроэнергии на непроизводственные нужды.

В условиях рыночных отношений повышение производительности труда становится ключевым фактором конкурентоспособности экономики, так как бизнесдолжен постоянно создавать конкурентные преимущества, используя инновации и модернизацию производства, уменьшать издержки, обновлять продукцию и снижать ее себестоимость, что позволит успешно развивать производство и увеличивать прибыль.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Росстата [сайт]. URL: <http://www.gks.ru>.
2. Кардашевский В.В. Важнейшая задача модернизации экономики России – повышение производительности труда // Уровень жизни регионов России. – 2014. – № 1 (191). – С. 142.

Газиева Е.С.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **Фурманова Н.В.**, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Учет прочих доходов и расходов в ЗИП Энергомера

На счете 91 «Прочие доходы и расходы» в ЗИП Энергомера отражаются все прочие доходы и расходы. По кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы» в течение отчетного периода находят отражение:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов ЗИП Энергомера – в корреспонденции со счетами учета расчетов или денежных средств;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности – в корреспонденции со счетами учета расчетов или денежных средств;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций, а

также проценты и иные доходы по ценным бумагам – в корреспонденции со счетами учета расчетов;

- прибыль, полученная организацией по договору простого товарищества, -в корреспонденции со счетом 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» (субсчет «Расчеты по причитающимся дивидендам и другим доходам»);

- поступления, связанные с продажей и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств в российской валюте, продукции, товаров – в корреспонденции со счетами учета расчетов или денежных средств;

- поступления от операций с тарой – в корреспонденции со счетами учета тары и расчетов;

- проценты, полученные (подлежащие получению) за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование кредитной организацией денежных средств, находящихся на счете организации в этой кредитной организации, – в корреспонденции со счетами учета финансовых вложений или денежных средств;

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, полученные или признанные к получению, – в корреспонденции со счетами учета расчетов или денежных средств;

- поступления, связанные с безвозмездным получением активов, – в корреспонденции со счетом учета доходов будущих периодов;

- поступления в возмещение причиненных организации убытков – в корреспонденции со счетами учета расчетов;

- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году, – в корреспонденции со счетами учета расчетов;

- суммы кредиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности, – в корреспонденции со счетами учета кредиторской задолженности;

- курсовые разницы – в корреспонденции со счетами учета денежных средств, финансовых вложений, расчетов и др.;

По дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» ЗИП Энергомера в течение отчетного периода находят отражение:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, а также расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций, – в корреспонденции со счетами учета затрат;

- остаточная стоимость активов, по которым начисляется амортизация, и фактическая себестоимость других активов, списываемых организацией, -в корреспонденции со счетами учета соответствующих, активов;

- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств в российской валюте, товаров, продукции – в корреспонденции со счетами учета затрат;

- расходы по операциям с тарой – в корреспонденции со счетами учета затрат;

- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов) – в корреспонденции со счетами учета расчетов или денежных средств;

- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями, – в корреспонденции со счетами учета расчетов;

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, уплаченные или признанные к уплате, – в корреспонденции со счетами учета расчетов или денежных средств;

- расходы на содержание производственных мощностей и объектов, находящихся на консервации, – в корреспонденции со счетами учета затрат;

- возмещение причиненных организацией убытков – в корреспонденции со

счетами учета расчетов;

– убытки прошлых лет, признанные в отчетном году, – в корреспонденции со счетами учета расчетов, начислений амортизации и др.;

– отчисления в резервы под обесценение вложений в ценные бумаги, под снижение стоимости материальных ценностей, по сомнительным долгам -в корреспонденции со счетами учета этих резервов;

– суммы дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания, – в корреспонденции со счетами учета дебиторской задолженности;

– курсовые разницы – в корреспонденции со счетами учета денежных средств, финансовых вложений, расчетов и др.;

– расходы, связанные с рассмотрением дел в судах, – в корреспонденции со счетами учета расчетов и др.;

К счету 91 «Прочие доходы и расходы» могут быть открыты субсчета:

91-1 «Прочие доходы» – для учета поступления активов, признаваемых прочими доходами (за исключением чрезвычайных);

91-2 «Прочие расходы» – для учета прочих расходов (за исключением чрезвычайных);

91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов» – для выявления сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц.

В течение месяца операции по учету доходов и расходов ЗИП Энергомера на счете 91 «Прочие доходы и расходы» отражаются следующим образом:

Первичный документ	Содержание операций	Корреспондирующие счета	
		Дебет	Дебет
Акт приемки передачи основных средств, акт на списание основных средств	Списана остаточная стоимость выбывающих из хозяйственного оборота объектов основных средств	91-2	01
Акт приемки передачи нематериальных активов, акт на списание нематериальных активов	Списана остаточная стоимость выбывшего объекта нематериальных активов	91-2	04
Накладная на отпуск материалов на сторону	Списана фактическая стоимость выбывших материалов	91-2	10
Договор о поставке, выписка банка, бухгалтерская справка	Списаны штрафы, пени, неустойки за нарушение договоров, признанные организацией	91-2	60, 62, 76, 51
Акт инвентаризации расчетов, приказ руководителя	Списаны суммы дебиторской задолженности в связи с истечением срока давности, других долгов, нереальных для взыскания	91-2	62
Расчетно-платежная ведомость	Начислена оплата труда работникам, занятым деятельностью отличной от обычных видов деятельности организации	91-2	70
Претензионные акты, решения суда	Отражены суммы штрафов, пеней, неустоек за нарушение условий договоров, полученные (подлежащие получению) организацией	50, 51, 52, 76	91-1
Справка бухгалтерии	Депонированные суммы, не выплаченные по истечении срока исковой давности, обращены в доход организации	76	91-1

При оформлении операций по счету 91 ЗИП Энергомера следует иметь в виду

следующие особенности:

- при реализации объектов основных средств и объектов нематериальных активов в дебет счета 91 списывается не первоначальная стоимость этих объектов, а остаточная, которая формируется соответственно на счетах 01 «Основные средства» и 04 «Нематериальные активы»;

- организации, сдающие объекты основных средств в аренду отражают операции, связанные с договором аренды, в зависимости от того, является ли это для них основным (обычным) видом деятельности или нет. Организации, для которых этот вид деятельности указан в учредительных документах в качестве основного (или обычного) отражают соответствующие операции на счете 90. Организации, для которых основной является производственная или торговая деятельность, а аренда отдельных объектов основных средств (оборудования, производственных и торговых площадей, зданий, помещений и т.п.) обусловлена тем, что некоторые объекты временно не используются, учитывают соответствующие операции на счете 91. То есть непосредственно в дебет счета списываются производственные затраты, а по кредиту отражаются суммы начисленной арендной платы.

Инструкцией по применению Плана счетов оставлен открытым вопрос об учете излишков имущества, выявленных при проведении инвентаризации. Исходя из требований Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности (в соответствии с которыми суммы стоимости излишествовавшего имущества или денежных средств должны относиться на счета учета финансовых результатов) можно предположить, что в данном случае корреспондирующим счетом должен быть счет 91.

В соответствии с Инструкцией по применению Плана счетов по кредиту счета 91 в течение отчетного периода находят отражение поступления, связанные с продажей и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств в российской валюте, продукции, товаров, – в корреспонденции со счетами учета расчетов или денежных средств; по дебету счета 91 – расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств в российской валюте, товаров, продукции – в корреспонденции со счетами учета затрат.

В связи с этим при продаже ЗИП Энергомера (реализации) внеоборотных активов будет использоваться следующая схема бухгалтерских проводок.

- на сумму первоначальной (восстановительной) стоимости выбывающих объектов:

Дебет счета 01, субсчет «Выбытие основных средств»,

Кредит счета 01 (по соответствующим субсчетам);

- на сумму амортизации, начисленной за весь срок полезной эксплуатации объекта в организации:

Дебет счета 02 «Амортизация основных средств»

Кредит счета 01, субсчет «Выбытие основных средств»;

- на сумму остаточной стоимости реализованных (проданных) объектов основных средств:

Дебет счета 91, субсчет «Прочие расходы»,

Кредит счета 01;

- на сумму НДС по стоимости реализованных объектов основных средств: Дебет счета 91, субсчет «Прочие расходы», Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»;

- на сумму стоимости реализованных (проданных) объектов основных средств по договорной цене:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кредит счета 91, субсчет «Прочие доходы»;

- на сумму поступившей оплаты:

Дебет счета 51 «Расчетные счета»

Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

В зависимости от принятого организацией ЗИП Энергомера метода определения

выручки от реализации – непосредственно после оформления проводки: дебет счета 62 кредит счета 91 – если выбран метод начислений, или после поступления оплаты (оформления проводки: дебет счета 51 кредит счета 62) – если выбран кассовый метод. В последнем случае НДС, начисленный по сумме продажи основных средств с момента передачи объекта до момента поступления денежных средств, как и раньше, учитывается на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» оформляется одна из двух следующих проводок -

– на сумму прибыли, полученной от продажи объектов основных средств: Дебет счета 91, субсчет «Сальдо прочих доходов и расходов», Кредит счета 99 «Прибыли и убытки» или

– на сумму убытка от продажи объектов основных средств: дебет счета 99 «Прибыли и убытки» кредит счета 91, субсчет «Сальдо прочих доходов и расходов».

Записи по субсчетам 91-1 «Прочие доходы» и 91-2 «Прочие расходы» производятся накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно сопоставлением дебетового оборота по субсчету 91-2 «Прочие расходы» и кредитового оборота по субсчету 91-1 «Прочие доходы» определяется сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц.

Сальдированный результат ЗИП Энергомера счета 91 «Прочие доходы и расходы» в виде прибыли и убытка ежемесячно (заключительными оборотами) списывается, как и сальдо счета 90 «Продажи», на итоговый накопительный счет финансовых результатов 99 «Прибыли и убытки», сальдо в виде прибыли – на кредит счета 99 с дебета счета 91, а сальдо в виде убытков – на дебет счета 99 с кредита счета 91. Таким образом, синтетический счет 91 «Прочие доходы и расходы» сальдо на отчетную дату не имеет.

Гончаренко С.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления)

Научный руководитель (консультант): **Т.В. Негуляева**, к.с/х.н., НОУ ВПО
«Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Анализ товарной политики торгового предприятия

Быстрое и необратимое развитие рыночных отношений, изменение институциональной структуры народного хозяйства России создали новую экономическую среду, что потребовало знаний о работе предприятий в условиях рынка. Деятельность любого предприятия начинается с маркетингового анализа.

Магазины ООО «Корона» занимаются торговой деятельностью по продаже продовольственных товаров. Магазины являются смешанными, обслуживают контингент покупателей с различным уровнем дохода. Это и пожилые люди, молодежь, дети. Но в основном они ориентированы на покупателей со средним уровнем достатка.

Для изучения спроса потребителей необходимо определить объем выборки из всей генеральной совокупности потребителей магазина.

В работе применена стратифицированная случайная выборка.

В опросе приняло участие 84 посетителя магазина, из них 50 женщин и 34 мужчин. Опрос покупателей осуществлялся путем анкетирования, вопросы в анкете были предварительно протестированы и скорректированы .

Опрос был ограничен посетителями магазина. Опрос проводился с 17:00 до 19:00 (самое посещаемое время для постоянных клиентов) ежедневно в течение недели. Критерием отбора служила покупка определенного вида продукции (молоко, рыба, мясные изделия, кондитерские изделия), то есть покупка должна быть значима и должна говорить о том, что покупатель разбирается в ассортименте и неслучайно зашел в магазин.

Из анализа структуры посещений следует, что около 38 % в сентябре и около 54 %

в октябре посещают розничные точки общества» менее 3 раз в неделю. Следовательно, покупатели предпочитают товары повседневного спроса приобретать в других местах, скорее всего это мелкие торговые точки, расположенные в непосредственной близости от мест проживания.

Анализируя половозрастную структуру, и структуру доходов были получены следующие данные: основная масса покупателей – это женщины (75 %) всех возрастов, с доходами от 5000 рублей и выше на члена семьи, мужчины составили 25 %.

Возрастная структура покупателей следующая: 18-25 лет – 22 %; 26-35 лет – 36 %; 36-45 лет – 30 %; 46 и старше – 12 %.

Поэтому при продвижении продовольственных товаров имеет смысл учитывать женскую психологию, делать основной упор на внешний вид товара, обращать внимание на уют который он создает в семье и на характеристики, которые способствуют улучшению здоровья, в частности, – снижению веса. Для мужчин необходимо сформировать широкий ассортимент полуфабрикатов быстрого приготовления.

Более 57 % посетителей предпочитают брать мясо на рынках, овощную консервацию более 53 % посетителей получают с приусадебных участков. Хлеб, чаще всего берут в ближайших ларьках. Отдается предпочтение отечественным изделиям, покупатели выделяют их, как более качественные и экологически чистые. Исключения составляют соки и напитки, где доля покупок импортных изделий относительно высока (по сокам и напиткам свыше 54 % по кондитерским изделиям около 32 %). Это объясняется большими рекламными кампаниями иностранных фирм.

На основе проведенных исследований установлено, что для среднего покупателя первостепенными факторами являются внешний вид товара (44 %) и качество (78 %), это взаимосвязанные показатели, так как внешний вид, дизайн упаковки, ее удобство для потребителя ассоциируются у покупателя с качеством самого товара. Качество продуктов питания стоит на первом месте, так как оно непосредственно влияет на здоровье покупателей. Ценовой показатель как важный отметили только 65 % респондентов. Заметна тенденция к более разборчивому поведению покупателя, повысились показатели важности качества. Около 57 % респондентов отмечают хорошее качество товаров.

Очень важным для показателем является широкий ассортимент товаров – более 80 % покупателей привлекает именно это. Качество обслуживания весьма неоднородно и колеблется от 72-44 %, что говорит о неплановой кадровой политике.

Необходимыми условиями достижения самоокупаемости и самофинансирования предприятия в условиях рынка является его ориентация на потребителей и конкурентов, гибкое приспособление к изменяющейся рыночной конъюнктуре.

Достижение соответствия между структурно-ассортиментным предложением товаров и спросом на них связано с определением и прогнозированием структуры ассортимента.

При проведении объемно-стоимостного анализа вся товарная номенклатура делится на две группы: группы товаров с высокой рублевой активностью, обеспечивающие основной объем реализации (группа А) и группы товаров с низкой рублевой активностью (группы В и С).

Из проведенного анализа следует, что наибольшую долю в реализации и доходах имеют товары из блока А: вино-водочные изделия – 80 %. Во вторую группу входят следующие товарные подгруппы: молоко и молокопродукты, масло растительное, масло животное, колбасные изделия, хлебобулочные изделия, чай, а в ноябре добавились консервы фруктовые.

Для товаров группы В, обеспечивающих средний вклад в совокупный доход (около 15 %), усилия должны быть сосредоточены на переводе в более доходную группу. В отношении блока С рационально производить политику его сокращения с целью уменьшения малопродуктивных затрат за счет удаления из ассортимента товаров, находящихся в стадии упадка своего жизненного цикла.

На изучаемом предприятии особенно хорошо продаются вино-водочные изделия

недорогих марок, в основном отечественных. С экономической точки зрения, нужно делать упор на них, но с социальной это неверно, поэтому предприятию с одной стороны нужна прибыль с другой защита здоровья граждан. Поэтому необходимо проводить рекламную кампанию, направленную на разъяснение покупателям пользы молочных продуктов, особенно с добавлением полезных микроорганизмов.

Наиболее популярными оказались по итогам двух месяцев молочные продукты Ставропольского молокозавода.

Группа С как раз и представлена кондитерскими изделиями и товарами к чайной или кофейной церемонии. Группа С – это товары расширяющие ассортимент магазина, и привлекающие определенный сегмент потребителей.

В результате исследования было установлено, что:

- покупатели отдают предпочтение отечественным производителям из-за качества и цены продукта;

- основными группами товаров, дающих наиболее большую долю прибыли, особенно в продолжительном временном интервале, являются вино-водочные изделия и молоко и молочные продукты;

- все остальные товарные группы являются привлекающими покупателей.

На основе проведенного анализа товарной политики предприятия, предложены следующие мероприятия:

- разработать ассортимент товаров в соответствии с требованиями рыночной конъюнктуры.

- исходя из изучения спроса потребителей, необходимо увеличить группу кисломолочных продуктов, только за ноябрь месяц при увеличении ассортимента кисломолочных продуктов на 4 наименования произошло увеличение товарооборота на 3,7 %.

Горлова О.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,

г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления)

Научный руководитель (консультант): **Т.В. Негуляева**, к.с/х.н., НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Управление персоналом на предприятии ООО «ПРИВАТ-КОНСАЛТИНГ»

Управление персоналом занимает ведущее место в системе менеджмента предприятия. Основным структурным подразделением по управлению кадрами в организации является отдел кадров, на который возложены функции по приему и увольнению кадров, а также по организации обучения, повышения квалификации и переподготовки кадров.

Произведен анализ состава и трудовых ресурсов технической службы предприятия, который отражен в таблице 1. Численность работающих в 2013 г. увеличилась на 125 человек, при этом рабочих на 107 человек, что вызвано ростом объема производства на 190,3 %.

Рост численности служащих, а в первую очередь специалистов, вызван необходимостью развития производства. Изменение структуры численности привело к росту удельного веса рабочих на 2,8 % и соответствующему сокращению служащих.

Таблица 1

Анализ состава и структуры работающих, в технической службе предприятия

Категории работающих	2012		2013		отклонение	
	человек	%	человек	%	человек	%
Руководители	12	6,28	14	4,43	2	-1,85
Специалисты	22	11,52	36	11,39	14	- 0,13
Технический персонал	7	3,67	9	2,85	2	-0,82
Рабочие	150	78,53	257	81,33	107	2,8
Итого	191	100	316	100	125	-

Также важным этапом анализа трудовых ресурсов на предприятии является рассмотрение их состава и структуры по возрасту и полу.

Наибольшее количество работников принадлежит возрастной группе в пределах от 31 до 40 лет – 127 человек, что на 49 человек больше, чем в 2012 году. Они занимают самую большую долю в общей численности работников – 40,18 %. На втором месте возрастная группа от 41 до 50 лет – на ее счету 118 работника. Она составляет 37,34 %. Возрастная группа от 21 до 30 лет находится на третьем месте, здесь количество человек в 2013 году по сравнению с предыдущим увеличилось на 20 человек. Удельный вес составил 13,61 %, что на 1,57 % превышает прошлый год. Примерно равные доли занимают возрастные группы до 20 и старше 50 лет, у них соответственно 3,80 и 5,06 %. Эти данные говорят о том, что на предприятии работают в основном люди среднего возраста, имеющие определенные стаж и опыт работы.

На предприятии в общем количестве работников мужчины занимают самую большую долю, они составляют 85,84 %, что на 1,09 % превысило прошлогодний показатель. На долю женщин приходится лишь 14,16 %, и это на 1,09 % меньше, чем в 2012 году.

Количество работников, повысивших свою квалификацию в 2012 году, составило 79 человек, или 41,4 % от общей численности персонала. В 2013 году данный показатель повысился, и число повысивших квалификацию составило 129 человека или 40,8 % от общей численности работников. Следовательно, уровень повышения квалификации на предприятии возрос, что, несомненно, является положительным моментом в процессе эффективного управления персоналом.

Из них, число руководителей, повысивших квалификацию, составило 25,0 % и 57,1 % от общего числа руководителей.

Численность подготовленных и переподготовленных новых рабочих за анализируемый период возросла, как и численность работников, получивших смежную профессию.

В 2013 году повысили квалификацию 129 работников, из них 99 рабочих. Согласно приведенным данным, следует, что повышению квалификации персонала уделяется должное внимание.

Квалификационный уровень работников во многом зависит от их возраста, стажа работы, образования и т.д.

Поскольку изменение этих факторов происходит в результате движения рабочей силы, то этому вопросу при анализе уделяется большое внимание. Движение рабочей силы на предприятии, связанное с приемом и увольнением работников является важнейшим объектом анализа, поскольку уровень стабильности кадров – один из факторов, оказывающих влияние на производительность труда и эффективность производства, данные представлены в таблице 2.

Коэффициент оборота по приему рабочей силы значительно увеличился по сравнению с 2012 г., это связано в первую очередь с необходимостью роста численности для выполнения производственной программы. Рост текучести кадров связан в первую очередь с нерациональной организацией и мотивацией труда и нарушением трудовой

Движение рабочей силы

Показатели	2012	2013	Отклонение +/-
Среднесписочная численность	191	316	125
Принято, человек	26	130	104
Уволено, человек	16	34	18
В том числе по собственному желанию и из-за нарушения трудовой дисциплины	12	24	12
Коэффициенты оборота:			
– по приему рабочей силы	13,6	41,1	27,5
– по увольнению рабочей силы	8,4	10,8	2,4
– текучести	6,3	7,6	1,3
– постоянства	78,0	48,0	- 30,0

Полноту использования трудовых ресурсов оценивают по количеству отработанных дней и часов одним работником за анализируемый период, а также по степени использования фонда рабочего времени.

В среднем одним рабочим отработано 218 дней вместо 220, в связи с этим сверхплановые целодневные потери рабочего времени составили на одного рабочего 2 дня, на всех – 514 дней, или 4091,44 час.

Существенны и внутрисменные потери рабочего времени: за один день они составили 0,11 час, а за все отработанные дни 6162,86 час. Общие потери рабочего времени составили 10254,3 час, или 2,33 %.

При анализе использования трудовых ресурсов большое внимание уделяется изучению показателей производительности труда.

План по среднегодовой выработке перевыполнен на 2,87 %:

– степень выполнения плана на одного рабочего за год выше, чем на одного работающего на 0,22 % (102,76 – 102,54). Выработка на одного работающего сократилась, а на одного рабочего возросла, вследствие ухудшения структуры ППП: удельный вес рабочих по сравнению с планом уменьшается, а прочего персонала увеличивается;

– степень выполнения плана по выработке среднедневной выше, чем по выработке среднегодовой на одного рабочего на 0,95 % (103,71 – 102,76), что является свидетельством целодневных потерь рабочего времени, повлекших за собой сокращение продолжительности рабочего дня;

– сравнение выработки среднечасовой и среднедневной одного рабочего свидетельствуют о внутрисменных потерях рабочего времени, т.е. сокращение продолжительности рабочего дня 1,45 % (105,16 – 103,71).

Общее влияние факторов составляет $0,22 + 0,95 + 1,45 = 2,62$ %

Анализируя соотношение темпов роста среднегодовой выработки в стоимостной и натуральной форме (норма-час) видно, что на 5,04 % (97,72 – 102,76) идет опережение по среднегодовой выработке в стоимостном выражении, это свидетельствует об изменении структуры выпускаемой продукции.

Темпы роста часовой выработки за счет снижения трудоемкости в 2013 г. по сравнению с 2012 г. составили 3,68 %, что дано в таблице 3.

Таблица 3

Анализ влияния трудовых факторов на объем выпуска продукции

Наименование показателей	2013		Отклонение +/-
	план	факт	
Объем выпуска продукции, тыс. руб.	65970,0	67013,0	1043,0
Среднесписочная численность рабочих, чел	260	257	-3
Число дней отработанных одним рабочим в течении года, дни	220	218	-2
Число часов, отработанных одним рабочим в течении дня, час	7,96	7,85	-0,11
Среднечасовая выработка одного рабочего, руб.	144,89	152,37	7,48

Из-за уменьшения численности рабочих, числа дней работы и средней продолжительности рабочего дня предприятие недовыпустило продукции на сумму 2246,8 тыс. рублей (-761,1 – 592,8 – 892,9).

Однако недовыпуск продукции был полностью компенсирован ростом производительности труда. Увеличение среднечасовой выработки привело к дополнительному выпуску продукции на сумму 3289,8 тыс. рублей, что позволило получить сверх плана продукции на сумму 1043,0 тыс. рублей.

Увеличение выпуска продукции возможно как за счет привлечения новой рабочей силы, так и повышения квалификации, а следовательно, роста производительности труда.

Для обеспечения роста производительности труда и повышения за счет этого заработной платы работающих необходимо выделить средства на подготовку и переподготовку кадров.

Дмитриева А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,

г. Невинномысск, Россия

(гуманитарный факультет, 1 курс)

Научный руководитель (консультант): **Киреева М.А.**, преподаватель кафедры ЭиМ, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Экономические реформы в России в начале 1990-х годов

Экономические реформы, необходимость в которых возникла в России в начале 1990-х годов, были направлены на либерализацию цен, либерализацию внешней торговли и приватизацию бывших государственных предприятий, что значительным образом повлияло на структуру экономики нашей страны.

В 1990-1991 годах было создано несколько программ проведения экономических реформ в СССР и России:

- программа «500 дней» Г.А. Явлинского;
- «Программа стабилизации экономики и перехода к рыночным отношениям в РСФСР» И. С. Силаева;
- программа «Предельно радикальная экономическая реформа» Н.А. Чуканова.

Необходимость в экономических реформах 1990-х годов явилась стремлением нового демократического руководства России перевести отечественную экономику на рыночную основу, так как командно-административная советская экономика уже не могла более функционировать в условиях новой России.

В январе 1992 г. вступил в силу Указ Президента РСФСР «О мерах по либерализации цен». Результат не заставил себя ждать – рынок стал насыщаться

потребительскими товарами, однако монетарная политика эмиссии денег привела к гиперинфляции: резкому снижению реальных зарплат и пенсий, обесцениванию банковских накоплений, резкому падению уровня жизни. Цены на товары и услуги никто не ограничивал и не контролировал. И они сразу же взметнулись резко вверх. Причина здесь одна: либерализация цен в условиях монополизированной экономики ведет не к увеличению выпуска продукции, а к стойкому росту цен. Подскочившие цены на энергоносители привели к платежному кризису, не хватало наличных денег. Нормой жизни стали бартерные сделки, как между отдельными предприятиями, так и между целыми регионами. Все это привело к развалу финансовой системы и потере контроля над денежным обращением.

В результате, государственная система ценообразования была фактически заменена не рыночной, а монопольной, свойством которой является повышенный уровень рентабельности при низком объеме выпуска продукции, что в свою очередь приводит к ускорению инфляции и к сокращению производства.

В 1992 году одновременно с либерализацией внутренних цен была произведена либерализация внешней торговли. Она была осуществлена задолго до того, как внутренние цены пришли к равновесным значениям. Как следствие продажа некоторых сырьевых ресурсов (нефти, цветных металлов, топлива) в условиях низких экспортных тарифов, разницы внутренних и мировых цен, слабого контроля на таможне, стала сверхприбыльной.

Главной экономической задачей приватизации было повышение эффективности экономики за счет создания института частной собственности на средства производства. В то время как в определенных сферах экономики (обслуживание, торговля) эта задача была достаточно быстро решена, в промышленности и сельском хозяйстве нужный эффект достигался гораздо медленнее, во многом из-за того, что приватизированные предприятия переходили в собственность трудовых коллективов, то есть под контроль – а в перспективе и в собственность – их директоров.

В декабре 1992 г. VII съезд народных депутатов РФ оценил работу правительства как неудовлетворительную. На место Е. Гайдара пришел В. Черномырдин. Он подтвердил курс на рыночную экономику, но пообещал внести в него коррективы. К концу 1994 г. удалось снизить темпы инфляции. Особое внимание было уделено топливно-энергетическому (газ, нефть, уголь, электроэнергия) и военно-промышленному комплексам, то есть проводилась политика протекционизма. Была принята единая тарифная система оплаты труда, что смягчило ситуацию в бюджетной сфере. Все это потребовало новых денежных средств, взаимозачетов долгов предприятий и как следствие – новый виток инфляции. Только путем ужесточения финансово-кредитной политики к концу 1993 года темпы роста удалось снизить. Но непоследовательность в принятии решений в финансовой сфере и протекционизм были присущи правительству и последующие годы.

Начался также следующий этап приватизации – через свободную куплю-продажу частных и акционерных предприятий на биржах по рыночному курсу. Но сколько-нибудь заметного роста промышленного производства добиться не удалось. Причем решению экономических задач препятствовало политическое противостояние двух основных ветвей власти: законодательной (Съезд народных депутатов России и избираемый им Верховный Совет) и исполнительной (Президент и назначенное им правительство). Переходный характер российской экономики во многом обусловил нарастание противоречий между ними.

Использованные источники:

1. Безбородов А.Б., Зими́на В.Д. История России в новейшее время. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 531 с.
2. Милов Л.В., Воронкова С.В. История России XX – начала XXI века. – М.: Аспект-Пресс, 2012. – 476 с.

3. Шестаков Д.Е., Хаиткулов Р.Г. Эволюция концепции российских экономических реформ 1980-1990-х гг. – М.: Прогресс, 2011. – 405 с.

Долятовский В.А., Рябченко Т.Н., Долятовский Л.В.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Эволюционный анализ при изучении истории менеджмента

При изучении истории менеджмента будущими руководителями организаций возникают задачи соединения чисто декларативных описательных знаний с конструктивными знаниями и методами исторического анализа событий, их причин и механизмов развития. Существующие пособия по истории управленческой мысли являются полностью описательными, без привлечения инструментов логического или эволюционного анализа. Поэтому поставлена и решена задача конструктивного подхода к историческому анализу.

Исторический метод исследования состоит в выявлении исторических фактов и на этой основе воссоздание исторического процесса. Главное раскрыть логику, закономерности исторического процесса.

Числа не управляют миром, но показывают, как мир управляется» – заметил И.В. Гете. Действительно, исторические факты ведут к количественным и качественным изменениям систем (рис. 1), эти изменения интересно выявить на основе количественного анализа.

Развитие имеет количественную и качественную составляющие (рис. 1).

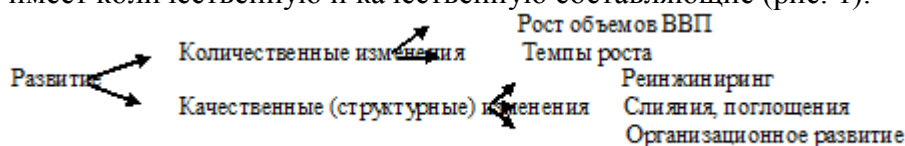


Рисунок 1. Составляющие процессов развития систем

Любая система может находиться в четырех состояниях (рис. 2):

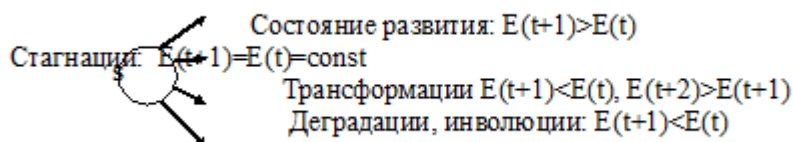


Рисунок 2. Состояния системы

Развитие – эффективность системы во времени растет за счет изменений, **стагнация** – эффективность во времени не изменяется, **трансформация** – система временно ухудшает свои характеристики, эффективность уменьшается, затем идет рост (рис. 3).

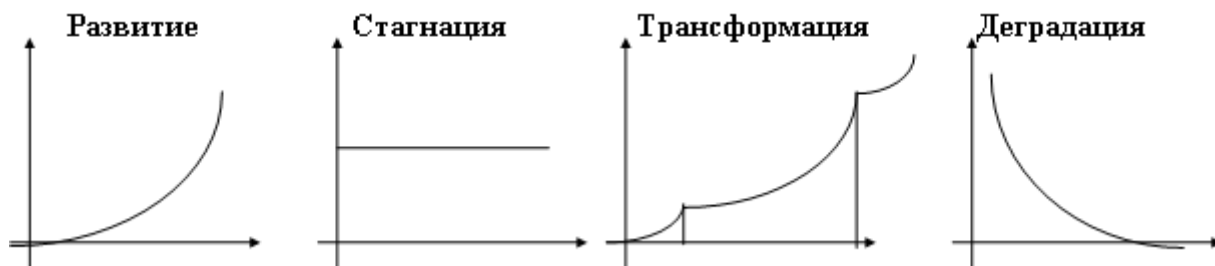


Рисунок 3. Возможные направления эволюции системы

Деградация – эффективность постоянно убывает.

История показывает, что в течение эволюции менялись доминирующие факторы развития, что приводило к качественным изменениям производительных сил и росту мирового ВВП. Изменения доминирующих факторов в развитии экономики детерминированы эволюционными процессами. Следствием этих процессов является соотношение между спросом на новые технологии и товары D_t и их производством Y_t . Формализуя, получаем:

$$Y_t = D_t = C_t + I_t, \quad (1)$$

$$C_t = c * Y_{t+1}, \quad (2)$$

$$I_t = v(Y_{t+1} - Y_{t+2}). \quad (3)$$

Подставляя (3) и (2) в (1), получаем уравнение:

$$Y_t - (c + v)Y_{t+1} + v * Y_{t+2} = 0, \quad (4)$$

которое имеет колебательное решение.

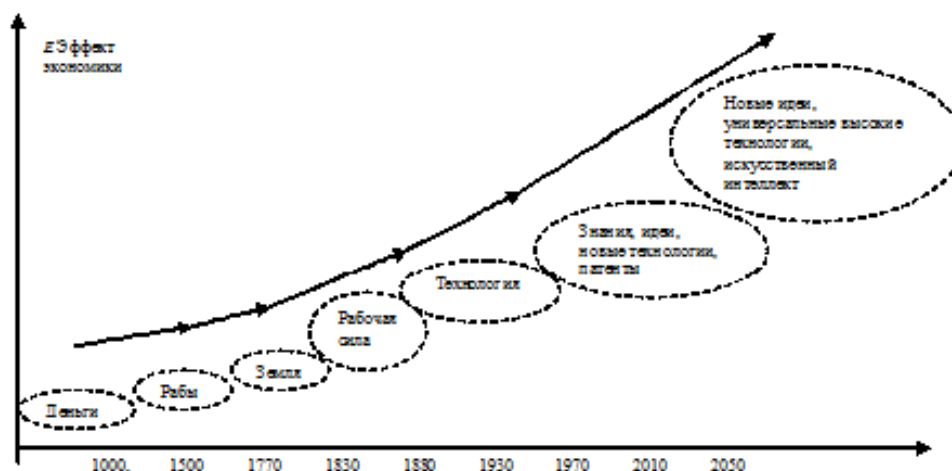


Рисунок 4. Изменения доминирующих факторов экономического развития

При определенных сочетаниях параметров c , v уравнение (4) имеет колебательное решение, что обусловит колебательный режим экономического развития. Колебательный режим в экономике определяется переходами к новым технологиям, изменениями технологических укладов (ТУ) (рис. 5).

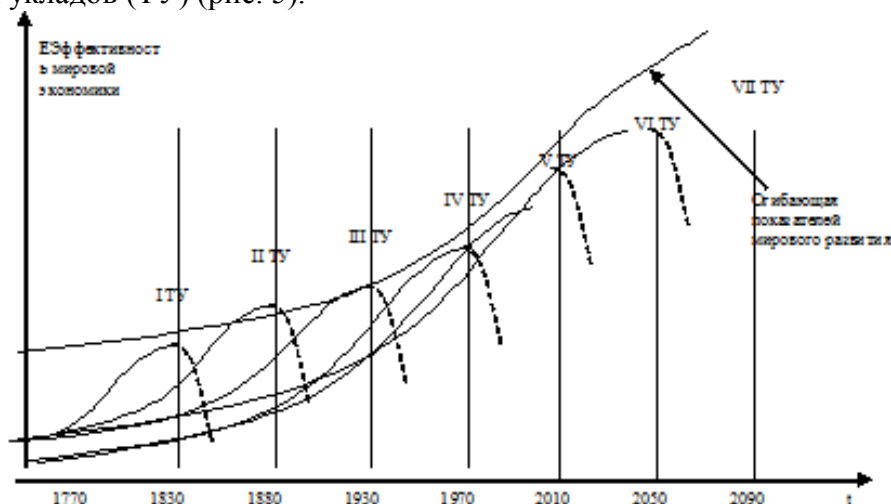


Рисунок 5. Эволюционная модель процессов мирового развития

Моделью эволюционных переходов в развитии школ и направлений менеджмента может быть последовательность логистических кривых с точками бифуркаций (рис. 6).

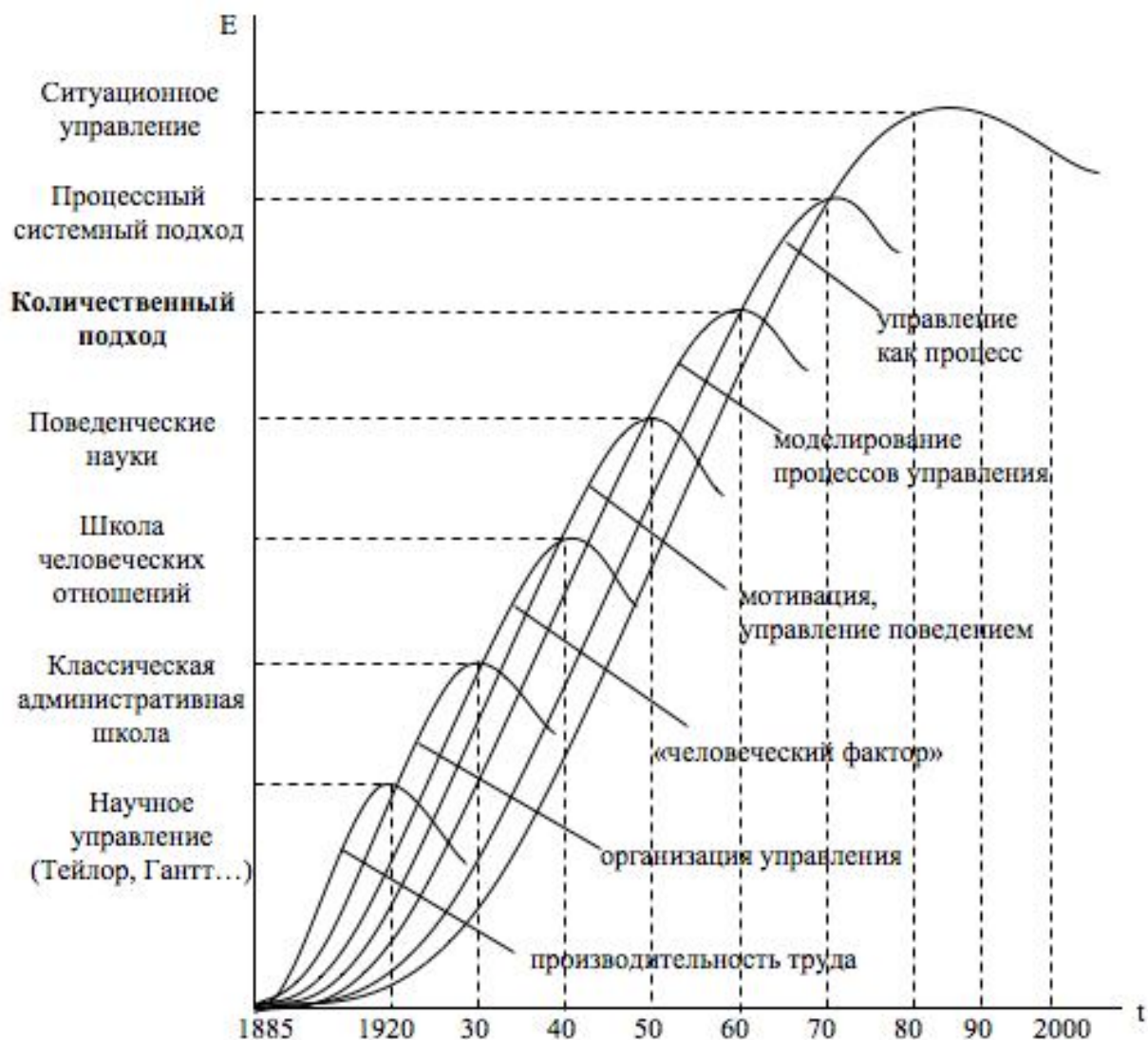


Рисунок 6. Эволюционная модель развития менеджмента

Если рассмотреть изменения мирового ВВП и мирового богатства (табл. 1), то получим уравнения огибающих инновационных процессов.

Таблица 1

Динамика мирового ВВП и мирового богатства [3]

Годы	Мировой ВВП, трлн. дол.	Мировое богатство, трлн. долл.
1 г.	0,105	1,1
1000 г.	0,121	1,2
1500 г.	0,246	2,4
1820 г.	0,694	7,0
1970 г.	17,9	170
1980 г.	26,6	260
1990 г.	36,7	360
2000 г.	49,9	472
2007 г.	54,3	539
2010 г.	56,16	553

Прогнозы [3] показывают, что рост мирового ВВП следует логистическому закону. рост мирового богатства в начале XXI в. обусловлен созданием и внедрением новых и высоких технологий. Продажи наукоемкой продукции в развитых странах возросли на 65,8 %, высокотехнологичные сектора экономики – в 2,8 раза. В структуре обрабатывающей промышленности доля высоких технологий выросла с 7,1 до 12 %. В

США, Германии, Франции и Англии 15-25 % прироста ВВП с 2000 г. определялось наукоемким сектором. Наукоемкая продукция уже в 2003 г. превысила по объему продукцию энергетики и сырьевого сектора в мировой экономике, и это только начало перелома. Для анализа эволюции экономик ряда стран использованы таблицы А. Мэдисона [4] с показателями ВВП, населения и выработки ВВП с 1 г. н.э. по 2003 г. Построенные графики роста ВВП (рис. 7) и расчеты скорости (рис. 8) и ускорения роста ВВП (рис. 9) показали различия эволюции экономики.

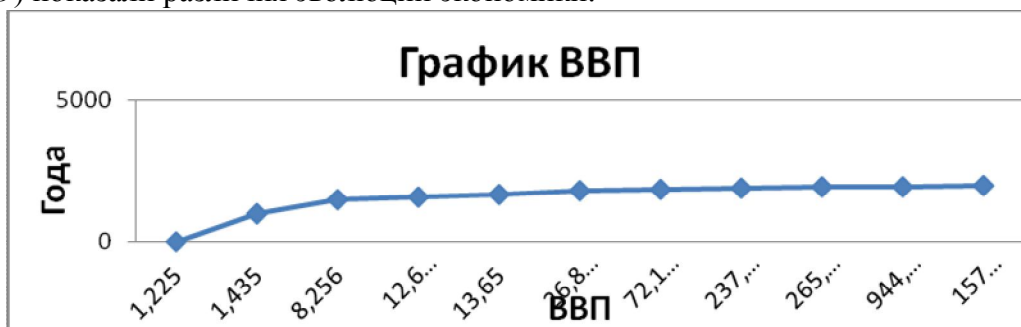


Рисунок 7. Изменения ВВП Германии с 1 г. н.э. до 2003 г.

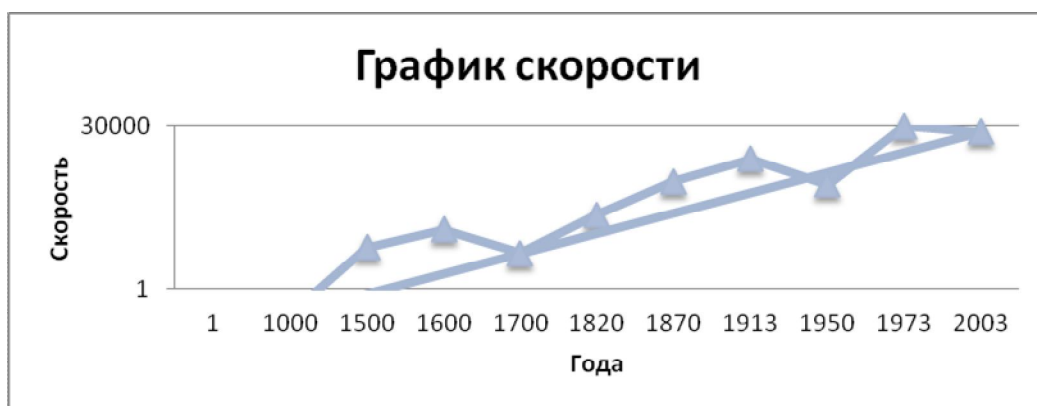


Рисунок 8. Динамика скорости изменений ВВП Германии



Рисунок 9. Изменения ускорения роста ВВП Германии

Построенные графики показали, что большинство стран имеют низкие темпы роста ВВП, только 20 стран имеют высокие темпы роста экономики. Развитые страны имеют более высокие уровни культуры, современные технологии и около 30 % креативных работников, обеспечивающих высокие темпы научно-технического прогресса.

Использованные источники:

1. Долятовский В.А., Волкова В.Н., Долятовский Л.В., Сущенко Л.Г.

Автоматизированный комплекс обработки экспертных оценок структуры целей и функций предприятия. Свидетельство № от 17.07.14. – М.: ИНИМ РАО, 2014.

2. Долятовский В.А. История управленческой мысли: Эл. учебник. -Ростов-на-Дону: РГЭУ, 2014.
3. Гречко М.В., Долятовский В.А., Гречко М.В. Научный сектор генерации знаний: состояние и перспективы в условиях перехода к инновационной модели развития // Материалы 4 международного Нобелевского экономического конгресса Мировая экономика XXI века: циклы и кризисы. – Днепропетровск: ДнНУ, 2014. – www/congress2014/duer.edu
4. Мэдисон А. Мировая статистика. – М.: Экономика, 2008.

Долятовский В.А., Савская А.Р., Гамалей Я.В.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Задача определения оптимального уровня креатива в организации

Обозначим η – уровень креативности организации, $0 \leq \eta \leq 1$, тогда с этим показателем можно связать две функции потерь: $Cn_1(\eta)$ – затраты на развитие креативного потенциала, $Cn_2(\eta)$ – снижение потерь от недостаточного использования креативного потенциала (рис. 1).

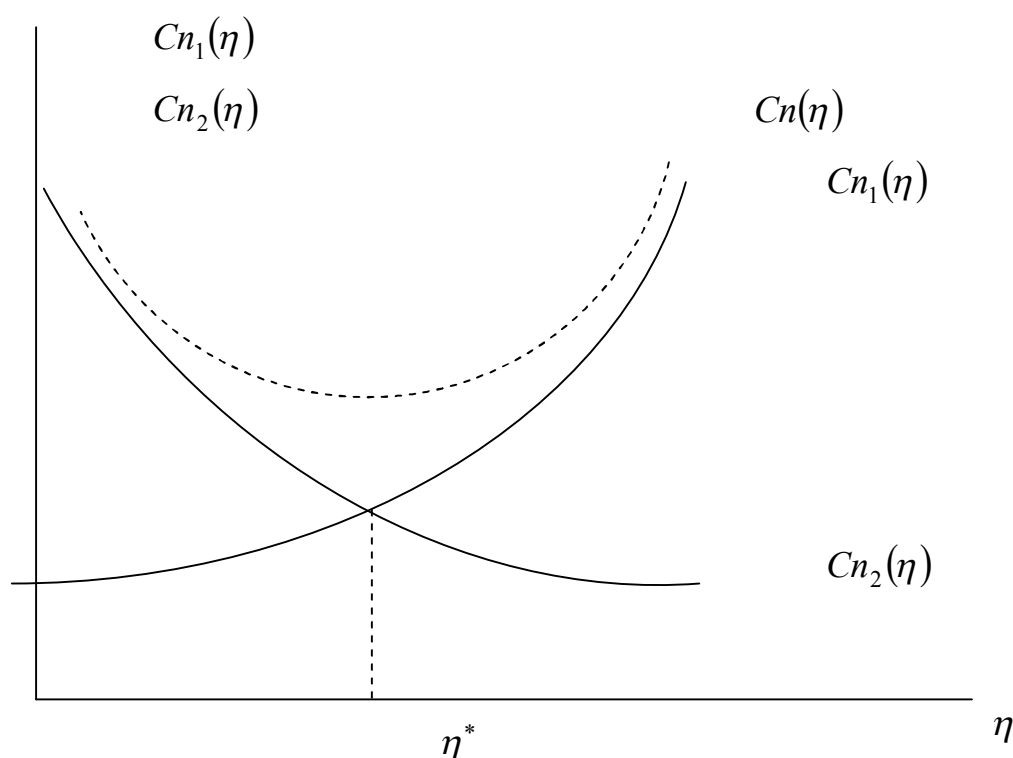


Рисунок 1. Функции $Cn_1(\eta)$ и $Cn_2(\eta)$.

$$Cn(\eta) = [Cn_1(\eta) + Cn_2(\eta)] \rightarrow \min \quad (1)$$

Если на основе экономических расчетов получены функции потерь в экспоненциальной форме:

$$Cn_1(\eta) = C_1 \cdot e^{k_1 \eta}, \quad (2)$$

$$Cn_2(\eta) = C_2 \cdot e^{-k_2\eta}, \quad (3)$$

то оптимальный уровень креативности можно найти либо как точку пересечения двух кривых:

$$Cn_1(\eta) = Cn_2(\eta) \quad (4)$$

$$C_1 \cdot e^{k_1\eta} = C_2 \cdot e^{-k_2\eta} \quad (5)$$

Прологарифмируем выражение (5):

$$\ln C_1 + k_1\eta = \ln C_2 - k_2\eta,$$

Откуда

$$\eta^* = \frac{\ln \frac{C_2}{C_1}}{k_1 + k_2}. \quad (6)$$

Решение можно найти также как решение уравнения:

$$\frac{dC_n}{d\eta} = 0 \quad \frac{d}{d\eta} (C_1 e^{k_1\eta} + C_2 e^{-k_2\eta}) = 0 \quad (7)$$

Если в фирме $C_1(0) = 10$ тыс. руб., $C_2(0) = 100$ тыс. руб., $k_1 = 1,4$, $k_2 = 1,2$, то

$$\eta^* = \frac{2,3}{2,6} = 0,88, \text{ т.е. нужен высокий уровень креативности. Для этого нужно разработать}$$

стратегию мотивации, обучения, стимулирования творческого подхода к решению творческих задач.

Для оценки реального уровня креативности фирмы введем ряд показателей (табл. 2).

Таблица 2

Показатели креативности организации

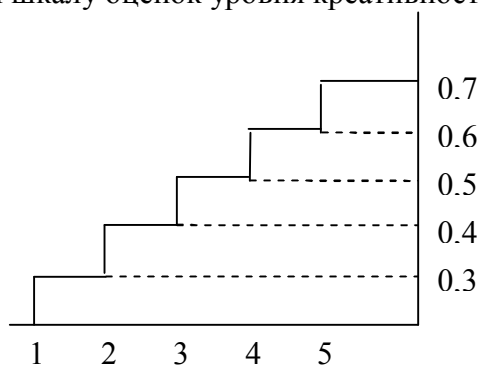
Частные коэффициенты	Обозначения переменных	Примечания
$K_l = \frac{N_{no}}{N_n}$	N_{no} – число инноваций в организации за период N_n – среднее число инноваций на инновационно-активных предприятиях	$\overline{N_n} = 26$ $N_{no} = 20$ $K_l = \frac{20}{26} = 0,77$
$K_y = \frac{N_y}{N_{об}}$	N_y - число участников творческих работ $N_{об}$ - общее число работающих	$N_y = 10$ $N_{об} = 92$ $K_y = \frac{10}{92} = 0,11$
$K_p = \frac{N_{рег}}{N_{ср}}$	$N_{рег}$ – число реально зарегистрированных новых разработок $N_{ср}$ – среднее число зарегистрированных разработок инновационно-активных предприятий области	$N_{рег} = 5$ $\overline{N_{ср}} = 12$ $K_p = \frac{5}{12} = 0,4$
$K_{nam} = \frac{n_{nm}}{n}$	n_{nm} – число использованных новых патентов, технологий	$n_{nm} = 4$ $\overline{n} = 6$

	$\bar{n}$ – среднее число патентов у инновационных предприятий	$K_{nam} = \frac{4}{6} = 0,67$
$K_{mip} = \frac{n_{mip}}{N_{no}}$	n_{mip} – число тиражированных (переданных, проданных другим организациям)	$n_{mip} = 6$ $N_{no} = 20$ $K_{mip} = \frac{6}{20} = 0,3$

Общий показатель креативной деятельности предприятия будет равен корню n -ой степени из произведения частных показателей таблицы 1, т.к. он будет показывать усредненную величину использования креативного потенциала:

$$k_{kp} = \sqrt[5]{0,77 \cdot 0,11 \cdot 0,4 \cdot 0,67 \cdot 0,3} = 0,36 \quad (8)$$

В идеальном случае $k_{kp} = 1$ при условии выполнения всех показателей. Если все показатели выполнены на 50 % – $k_{kp} = 0,5$, если на 20 %, то $k_{kp} = 0,2$. Поэтому можно ввести шкалу оценок уровня креативности организации:



Низкий уровень – 0,3
Средний уровень – 0,4
Существенный уровень – 0,5
Значительный уровень – 0,6
Высокий уровень – $\geq 0,7$

Другим показателем структуры креативной деятельности в фирме является соотношение объемов креативной $V_{кр}$ и функциональной $V_{ф}$ деятельности:

$$k_{экр} = \frac{V_{кр}}{V_{ф}} \quad (9)$$

Если $V_{кр} = 5 \cdot 10 = 50$ час/мес., а $V_{ф} = 82 \cdot 8 \cdot 25 = 16400$ час, то

$$k_{экр} = \frac{V_{кр}}{V_{ф}} = \frac{50}{16400} = 0,003, \text{ т.е. } 0,3 \% \text{ занимает креативная деятельность.}$$

Если составить таблицу результатов работы фирмы за ряд лет и показателей креативности $k_{кр}$, $k_{экр}$, то можно найти зависимость этих показателей в виде уравнений:

$$y = f_1(k_{кр}) \quad (10)$$

$$y = f_2(k_{экр}) \quad (11)$$

и определить чувствительность к этим показателям. Мерой их взаимосвязей может быть коэффициент консонанса.

Основным методом оценки креативности организации являются экспертные

оценки, т.к. креативность сложно оценить аналитически. Для оценки качества креативности можно применить функцию успеха Раша:

$$p = \frac{1}{1 + e^{-(\theta - \delta)}}, \quad (12)$$

где p – вероятность успешного решения творческой задачи сложности δ работником с уровнем креативности θ .

Если для работника $\theta = 0,4$, а $\delta = 0,6$, то $p = \frac{1}{2,22} = 0,45$, а при $\theta = 0,5$, $p = 0,47$.

Если имеется несколько предприятий с оценками частных показателей C_i в баллах, то рейтинг по i – ой характеристике B_i равен:

$$B_i = \frac{C_i - C_i^{\min}}{C_i^{\max} - C_i^{\min}} \quad (13)$$

при $C_i = 4$, $C_i^{\min} = 2$ и $C_i^{\max} = 5$, $B_i = \frac{2}{3} = 0,67$

Суммарный рейтинг будет равен сумме:

$$B = \sum B_i \quad (14)$$

и по этой характеристике можно оценивать подразделения фирмы, если C_i определяют балльную оценку характеристики их креативности.

Поскольку балльные оценки выставляют обычно отобранные эксперты, можно для оценки креативности использовать разные виды экспертизы. Таким образом, в работе предложены полезные показатели для анализа креативного потенциала фирмы.

Долятовский Л.В., Долятовский В.А., Рябченко Т.Н.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Сравнительный анализ организации сложных систем

Необходимость обеспечения адекватности потенциала фирмы ее внешнему окружению путем приспособления к ней являются центральными прикладными вопросами теории сложных адаптивных систем¹ (CAS).

Теория CAS ставит своей целью выявление общих закономерностей в поведении сложных адаптивных систем независимо от их природы. Теория сложных адаптивных систем утверждает, что все организации поддерживают невероятную сложность для достижения некоторых целей, которых ее составные части (агенты системы) не могут достичь сами по себе.

Для социальных систем характерно наличие системы коммуникации и обучения, которая позволяет накапливать социальный опыт в форме новых знаний, непосредственно влияющих на поведение. Каждая сложная адаптивная система состоит из сети компонентов, которые постоянно взаимно влияют друг на друга. Эти системы состоят из множества агентов действующих вместе. Каждый агент постоянно влияет и испытывает влияние других. Это взаимное влияние централизованно не контролируется; из взаимодействия возникают структуры. Поведение системы, как целого определяется

¹CAS (Complex Adaptive Systems) – (англ.) Сложные адаптивные системы.

конкуренцией и кооперацией ее агентов.

Возможность будущего базируется на прошлом успехе. Человек и социальные организации имеют уникальный уровень прогнозирования возможностей будущего, благодаря своим лингвистическим и сознательным умственным способностям.

1. Организации как и другие человеческие системы имеют очень развитое сознание и способность манипулировать информацией по сравнению с природными CAS

2. Организациям присущ более высокий и сложный уровень коммуникаций и кооперации между агентами.

3. Организации адаптивны и люди, составляющие организацию и являющиеся ее агентами, в свою очередь тоже являются адаптивными системами. Люди являются независимыми агентами, которые делают независимый выбор, что составляет механизм адаптации организации.

4. Люди могут принадлежать множеству различных систем.

5. Организации координируются множеством социально сконструированных правил, а природные – множеством природных правил.

6. Окружающая человека среда в основном социальна, лингвистична, и создана человеком; природные системы приспособляются к природной окружающей среде.

7. Организации развиваются за счет артефактов и технологий; природные системы за счет природы.

8. Бизнес-организации должны постоянно поставлять ценность для продолжения своего существования; природные системы нет.

Эти результаты сравнения сведем в табл. 1.

Таблица 1

Сравнение характеристик сложных систем

№	Открытые системы (сложные адаптивные системы – CAS)	Технические (техническиеустрой ства)	Биологические (растения и животные)	Социальные (человек и организации)
	Качества			
1.	Способностьобрабатывать нформацию	Ограниченное	Высокая	Оченьвысокая
2.	Способность действовать в условиях неопределенности	Оченьограниченная	Высокая	Оченьвысокая
3.	Способностьобучаться	Оченьограниченная	Незначительная	Высокая
4.	Способность адаптироваться к изменениям внешней среды	Быстрая, но ограниченная возможностями механизма обработки информации;	Медленная,привязана к эволюции; Генетический механизм	Быстрая, привязана к культуре; Меметический механизм. Организационныезн ания.
5.	Число степеней свободы	Оченьограниченное	Низкое	Большое
6.	Автономность, независимость агентов	Незначительная	Низкая	Высокая
7.	Коммуникационные возможности	Низкие	Довольнонизкие	Высокие
8.	Способность к творческим решениям	Практическиотсутст вует	Оченьнизкая	Высокая
9.	Способность агентов системы к адаптации	Отсутствует	Оченьнизкая	Довольновысокая
10.	Способность сознательно влиять на свое развитие	Полностьюотсутств ует	Отсутствует	Высокая

Компоненты и свойства	Живой организм	Организация
Сенсорные и моторные компоненты	Клетки	Люди
Компоненты более высокого уровня	Ткани, органы, функциональные системы	Группы, подразделения, отделы
Локальная координация	Миграция молекул между клетками	Общение в устной форме

Экстенсивная, локальная, общая координация	Потоки жидкостей (кровь, лимфа, гормоны)	Мотоки документов, материалов
Интенсивная, специальная, быстрая координация	Нервная система	Информационные системы и сети
Наследственная память	Генотип, безусловные рефлексы	Мемотип, унаследованная культура
Приобретенная память	Мышечная память, условные рефлексы, запоминание имен, распознавание лиц	Взаимоотношения, порядок, нормы, процедуры, традиции
Область локализации взаимодействия между компонентами	Синапс	Взаимодействие между двумя лицами
Компоненты нервной системы	Нейроны	Компьютеры
Механизм обучения	Структурные изменения в организме, особенно знаниях (нервной системе)	Структурные изменения в организации, особенно в организационных знаниях (информационной системе)
Результат обучения	Новое эффективное поведение по отношению к физической окружающей среде	Новое эффективное поведение по отношению к деловой внешней среде
Проявление знаний	Эффективное поведение в контексте определенной ситуации	Эффективное ситуационное поведение
Область локализации функций координации	Головной мозг	Главный офис

Познавательные способности и способность генерировать знания являются основой адаптивности организации. Они позволяют организации обучаться и выбирать между широким набором действий в ответ на изменение условий окружающей среды. В биологических системах источник изменчивости задан генетически по наследству; в социальных же системах изменчивость поведения больше благодаря познавательным способностям человека.

С. Кауфману удалось сформулировать закон, который утверждает новые тенденции развития технологической социальной среды. Согласно его закону, «...население растет экспоненциально, а технологии развиваются комбинаторно. Так как технологии создают экономические ниши, то наступит момент, когда количество ниш превысит численность населения». Новые возможности создаются системами, создающими новое (рис. 1).

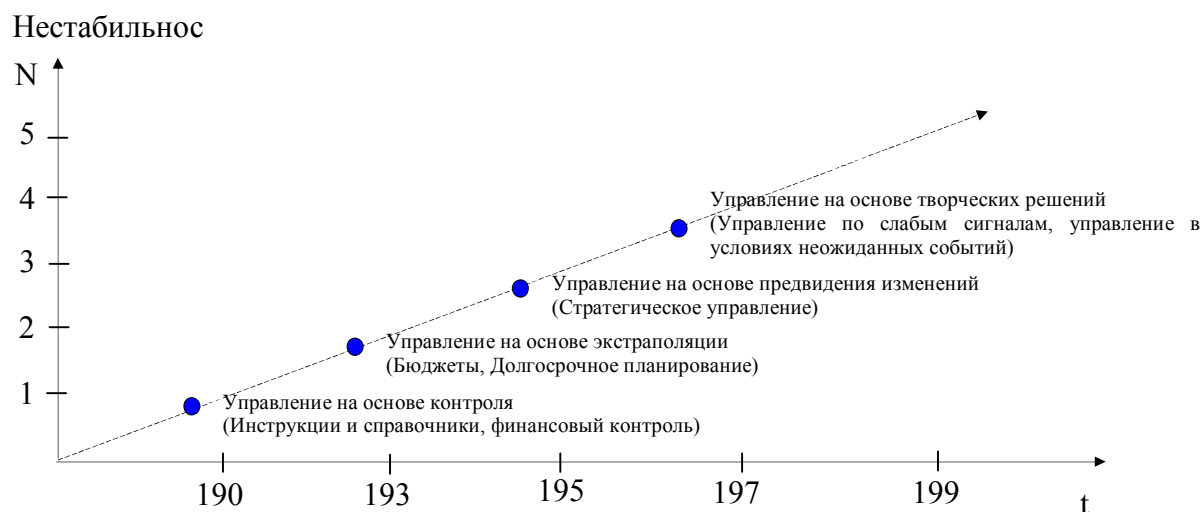


Рисунок 1. Методы управления в условиях нестабильной бизнес-среды

Рассмотрим эволюцию методов и механизмов управления (табл. 2).

Механизмы управления в условиях нестабильности

N – Нестабильность	B	Методы и механизмы управления
Стабильная	1	Управление на основе контроля. Разделение труда в производстве и управлении. Бюрократические организационные структуры. Инструкции, справочники, командные методы, финансовый контроль. Планирование потребности в материальных ресурсах (MRP).
Довольно нестабильная	2	Управление на основе экстраполяции. Функциональные и бюрократические организационные структуры. Бюджетирование. Долгосрочное планирование. Производственное планирование (MRPII).
Нестабильная	3	Управление на основе предвидения изменений. Маркетинговые (рыночные и продуктовые) структуры. Центры прибыли. Стратегическое управление. Управление стратегическими возможностями. Всеобщее управление качеством (TQM). Управление производством сконцентрированное на потребителе (CSRP).
Турбулентная	4	Управление по слабым сигналам. Проектные и матричные организационные структуры. Управление на основе ранжирования стратегических задач. Улучшение функциональных процессов (FPI). Реинжиниринг и перепроектирование бизнес-процессов (BPR).
Гипертурбулентная	5	Управление на основе творческих решений. Модель виртуальной корпорации. Проектирование организации в реальном времени. Сетевые, самоорганизующиеся организационные структуры.

Долятовский Л.В., Капранов А.В., Лакишин М.И., Мазур О.А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Задача выбора оптимальной стратегии развития фирмы

Развитие фирмы предполагает изменения стратегии фирмы в количественном (объемном) и качественном (структурном) аспектах. Если имеют место только количественные изменения, то это характеризует процесс роста. Очевидно, стратегия развития является комбинацией объемных и структурных изменений, причем, одинаковый конечный результат – прибыль фирмы может быть получен при разных комбинациях объемных и структурных изменений, что характеризует линия равных прибылей (изопрófита) [1, 2]. Для оценки влияний количественных изменений можно использовать статистику изменений прибыли В и объемов производства, Если имеется статистика изменений прибыли В и объемов производства q,

	t1	t2	t3
В	6	10	15
q	16	25	30

то можно рассчитать предельные величины MB, характеризующие чувствительность В к изменениям q:

MB1 (q) 0,44млн./1тыс. шт.

MB2 (q) 1млн./1тыс. шт.

MB (q) 0,72млн./1тыс. шт.

Аналогично имеем для структурных сдвигов данные:

	Uj		В	
	Базовый	Анализируемый	Базовый	Анализируемый
t1	0,3	0,4	4	6
t2	0,2	0,32	7	10
t3	0,15	0,3	11	15

из которых также следуют расчеты предельных величин:

MB ВФ1 20 млн./1 % структурных сдвигов

МВ ВФ2 25 млн./1 % структурных сдвигов

МВ ВФ3 26,7 млн./1 % структурных сдвигов

Среднее значение чувствительности к структурным сдвигам:

МВ= 23,9

Ввиду возможности получения одинаковой прибыли при разных наборах объемных и структурных изменений рассчитаем функцию, связывающую эти изменения с прибылью:

$$B=q^{1,3}*\phi^{3,2}.$$

Нужно выбрать такую комбинацию объемных и структурных изменений в стратегии развития фирмы, которые максимизируют прибыль В при ограничении затрат на изменения:

$$C=0,3*q+0,6*\phi\leq 30$$

Задача оптимизации решена методом множителей Лагранжа:

$$Z(q, \phi, \lambda)=q^{1,3}*\phi^{3,2}+\lambda(30-0,3*q-0,6*\phi)$$

$$dz/dq=1,3*q^{0,3}*\phi^{3,2}-0,3\lambda=0$$

$$dz/d\phi=3,2*q^{1,3}*\phi^{2,2}-0,6\lambda=0$$

$$dz/d\lambda=30-0,3*q-0,6*\phi=0$$

Разделив первое уравнение на второе, получаем оптимальное соотношение объемных и структурных изменений:

$$1,3/3,2*q/\phi=0,3/0,6$$

$$2/5 q/\phi=0,5$$

$$q=(0,5*5)/2\phi$$

$$q=1,25\phi$$

Подставляем в 3е уравнение

$30-0,3*1,25*\phi-0,6\phi$ и получаем значение структурных сдвигов:

$\phi=33,3$, т.е. изменяя структуру производства на 33 %, предприятие получает наибольшую прибыль. При этом объемные изменения равны:

$$q=1,25*33,3=41,6$$

В результате оптимальная стратегия развития фирмы состоит из двух изменений:

$S=(q, \phi)=(41,6, 33,3)$, которые дадут фирме максимальную прибыль

$$B_{\max}=41,6^{1,3} 33,3^{3,2}=947654,3 \text{ руб.}$$

Предложенная методика дает новые возможности формировать оптимальную стратегию фирмы на основе комбинации объемных и структурных изменений.

Использованные источники:

1. Долятовский В.А., Ивахненко А.В., Долятовский Л.В. Логика управления стратегическими задачами предприятия // Современные технологии управления: Междунар. Научная конф. МКЭ-СТУ-2014. – 2014. – № 12.
2. Долятовский Л.В., Помазкова В.Н. Организационная диагностика и построение проблемного поля менеджмента фирмы // Социально-экономическое развитие современной России: теория и практика: Матер. международ. н.-пр. конф. – Ростов-на-Дону: РМИЭУ, 2014.

Долятовский Л.В., Рябченко Д.С.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Методика анализа процессов развития предприятий

Процессы развития предприятия состоят из количественных и структурных изменений [1]. Основой сравнения разных процессов является их качественная однородность. Но быстрые структурные изменения приводят к необходимости оценки развития на достаточных промежутках времени и к повышению устойчивости и точности оценок с учетом происходящих структурных изменений. Поэтому нужно оценивать

динамику (скорость) структурных сдвигов [2].

Пусть q_i – выпуск i -той продукции, C – стоимость выпуска, тогда потенциал выпуска:

$$C = pq = p_i * q_i, \quad (1)$$

где p_i – цена, которая определяет угол наклона C .

Программа выпуска определяется как произведение:

$$P = \lambda * q^T, \quad (2)$$

$$\text{тогда } q^T S q = p g p^T, \quad g = (s - 1)^T$$

Если существуют оценки потенциала фирмы в двух точках:

$$C_0 = p_0 q_0, \quad C_1 = p_1 q_1, \text{ то}$$

$$I_{pq} = p_1 q_1 / p_0 q_0 \quad (3)$$

или индекс развития можно рассчитать по формуле:

$$I_{pq} = q_1^T S_1 q_1 / q_0^T S_0 q_0 \quad (4)$$

Среднеквадратичная оценка выпуска

$$\sigma(q) = \pm \sqrt{D(q)}$$

$$\sigma(q_n) = \lambda * \sigma(q_0), \quad \lambda = \sqrt{I_{pq}} \quad (5)$$

Оценка трансляции вектора развития фирмы в базисном направлении:

$$L_q = M(q_0 q_1) / D(q_0) \quad (6)$$

а оценка структурных сдвигов:

$$I_q = \sigma(q_0 * q_1) / D(q_0) \quad (7)$$

Вращательная составляющая равна:

$$O = k * \arctg(\sigma(q_0 q_1) / M(q_0 q_1)) \quad (8)$$

Применим эти оценки для определения показателей развития ряда предприятий Ростовской области (табл. 1)

Таблица 1

Показатели направлений развития нескольких предприятий

Предприятие	Выбранное направление развития	Индекс роста в 2013 г.	Составляющая структурных сдвигов	Скорость структурных сдвигов
1. ОАО «Горизонт» г. Ростов-на-Дону	Диверсификация деятельности, создание группы предприятий, внедрение инноваций	1,41	0,36	1,16
2. ОАО «БКМПО», г. Белая Калитва	Развитие новых производств, развитие персонала, управление качеством	1,08	0,22	1,09
3. ФГУП «Каменский химкомбинат»	Реструктуризация, развитие маркетинга, разработка бизнес-плана развития	1,1	0,28	1,12
4. Отрадненское ДРСУ, Отрадная	Развитие сфер деятельности, замена оборудования, новая технология	1,06	0,18	1,02
5. Предприятие ЗАО «ГОК», г.Ростов-на-Дону	Развитие за счет нового продукта	1,18	0,41	1,21
6. ОАО «Энергоресурс», г.Ростов-на-Дону	Внедрение новой технологии, управление издержками, переподготовка кадров	1,14	0,39	1,16

Анализ показал, что три выбранных показателя чувствительны к уровню развития и дают оценки структурных изменений. Прогноз социально-экономического развития Ростовской области до 2020 г. предполагает повышение объема ВРП в 2 раза. Индекс роста к 2020 г. – 1,9. Для этого структурные сдвиги должны быть – 0,14 со скоростью 1,18.

Эти показатели применимы для оценки и формирования стратегии рационального развития.

Оценку эффективности применения методов управления развитием можно проводить несколькими методами: статистическим (проверка гипотез положительных изменений) или путем экономических расчетов эффекта и затрат. Рассмотрим первый метод-тест разности средних. Для полной уверенности в выборе правильного решения необходимо провести проверку гипотезы о том, вследствие каких изменений были достигнуты определенные результаты проекта развития.

Выдвигаются две гипотезы:

H_1 – увеличение показателей произошло вследствие образования нового предприятия и проведения качественных мероприятий;

H_0 – увеличение показателей произошло по другим причинам или стало следствием случайных факторов. Используем статистику показателей работы фирмы (табл. 2).

Таблица 2

Исходные данные для примера оценки гипотез

Показатели, млн. руб.	до	после
Доход от реализации,	928,73	3714,90
Себестоимость продукции	557,24	2228,94
Прибыль от реализации,	278,62	1114,47
Чистая прибыль	181,10	724,41
Чистая дисконтированная прибыль	168,62	472,02

422,862 1650,948 средн. знач.

Тест различия средних основан на использовании t-распределения:

$$t_p = \frac{\bar{x}_2 - \bar{x}_1}{\delta_{разл}} \delta_{разл} = \sqrt{\left(\frac{\delta_1}{n} + \frac{\delta_2}{n} \right) * \frac{n_1 + n_2}{n_1 + n_2 - 2}} \quad (9)$$

$$\delta_1 = 104463.4 \quad \delta_2 = 1782531, \delta_{разл} = 398.8693$$

$$t_p = \frac{\bar{x}_2 - \bar{x}_1}{\delta_{разл}} = \frac{1228.086}{398.8693} = 3.079 > t_{0.05;5} = 2,7$$

Таким образом, тест различия средних показал, что изменения были следствием реализации проекта развития ОАО «Аккорд».

Использованные источники:

1. Долятовский В.А., Долятовский Л.В, Лисс Э.М., Сущенко С.А. Стратегия управления мотивацией персонала компании // Современные технологии управления: Междунар. Научная конф. МКЭ-СТУ-2014. – 2014. – № 8.
2. Latouffl., Dolyatovskiy L.V. Метод выбора оптимальной стратегии развития фирмы // Системный анализ в проектировании и управлении: Матер. Межд.н-пр.конф.- Спб: Изд. СпбГТУ, 2014.

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», г. Ставрополь, Россия
(ИЭиУ, магистрант)

Научный руководитель (консультант): **Н.Е. Марченко**, к.э.н., доцент, ФГАОУ ВПО
«Северо-Кавказский федеральный университет», г. Ставрополь, Россия

Перспективы развития информационного обеспечения администрирования налоговой задолженности

В преодолении негативных последствий мирового экономического кризиса важное место принадлежит налогам, которые влияют на активность хозяйственной деятельности и формирование доходов бюджетной системы.

Налоговая задолженность является суммой налоговых обязательств, подлежащих взысканию в установленные налоговым законодательством сроки и структурно состоит из недоимки, а также задолженности по пеням и налоговым санкциям [1].

Неэффективное налоговое администрирование и рост налоговой задолженности приводят к усилению диспропорций в налоговой и бюджетной системах, и оказывают негативное воздействие на реализацию программ социально-экономического развития регионов.

На сегодняшний день налоговыми органами России достигнуты немалые успехи по мобилизации налоговых платежей в бюджетную систему страны.

Однако общий уровень налоговой дисциплины, характер применяемых налогоплательщиками схем уклонения от уплаты налогов, становящихся все более изощренными, заставляют всерьез задуматься о поиске новых эффективных подходов противодействия, как на законодательном уровне, так и в практике налогового администрирования и урегулирования налоговой задолженности. Практическое применение предложенной формы отчетности и методики оценки деятельности налоговых органов по урегулированию налоговой задолженности позволит иметь реальную картину в сфере снижения налоговой задолженности, в том числе и путем взаимодействия налоговых органов с судебными и правоохранительными органами.

Предложенная комплексная система показателей продиктована также и тем, что вопросы урегулирования налоговой задолженности и взыскания налоговой задолженности носят комплексный характер и должны быть решены путем взаимодействия различных органов власти.

Основным стратегическим направлением в конкретной практической деятельности налоговых органов по обеспечению налоговой дисциплины и в частности, в сфере урегулирования налоговой задолженности, выступает внедрение в практику новых информационных технологий, «...направленных на расширение прав налоговых органов в сфере налогового контроля путем получения дополнительной информации, в частности, от банков, ... обязать их по запросу налоговых органов предоставлять информацию о наличии вкладов (депозитов) учредителей и собственников, об остатках средств на счетах предусмотреть предоставление банковских выписок по вкладам (депозитам) указанной категории лиц».

В ближайшей перспективе необходимо перейти к практике выставления электронных требований и обмену информацией по телекоммуникационным каналам связи, вследствие чего значительно сократятся сроки получения информации от налогоплательщиков. Обмен информацией между налоговыми органами по защищенным каналам связи давно налажен и остаются только технические вопросы сверки налоговой отчетности и иных документов, служащих основанием для применения налоговых санкций.

Очевидно, что информационные технологии снижают бумажную нагрузку и обеспечивают возможность охвата налоговым администрированием большего количества

налогоплательщиков. Внедрение в практику электронного обмена между налогоплательщиками и налоговыми органами юридически значимой информацией позволит значительно сократить бумажный документооборот и сэкономит почтовые расходы. И главное, за счет экономии времени, у налоговых органов будет возможность уменьшить объем налоговой отчетности и документов, что и является одной из актуальных задач в практике налогового администрирования, требующая своего решения.

Потенциал для повышения эффективности администрирования налоговой задолженности, связанный с дебиторами имеется и при истребовании документов в соответствии со ст. 93.1 НК РФ у контрагентов. Передача электронной книги продаж в налоговый орган по телекоммуникационным каналам связи в перспективе сможет уменьшить количество встречных проверок (истребования документов у контрагентов). Для этого целесообразно обязать налогоплательщиков-поставщиков представить сведения из всей книги продаж в виде приложения к налоговой декларации.

Обмен информацией по телекоммуникационным каналам связи позволит выявить потенциальных нарушителей и направить ресурсы на администрирование налоговой задолженности проблемных

налогоплательщиков из предложенной нами выше классификации организаций.

В перспективе это приведет к отходу от практики поиска нарушителей среди добросовестных налогоплательщиков, чем и заняты сейчас налоговые органы и что создает избыточное административное бремя.

Применение информационных технологий в перспективе повысит эффективность налогового администрирования, что выдвинет на повестку дня задачу упрощения учета и регистрации налогоплательщиков [2]. Применение информационных ресурсов и технологий, сдача отчетности в электронном виде и др. позволит создать систему мониторинга налоговой задолженности и информационного обеспечения ее администрирования. Информацию о налоговой задолженности можно сгруппировать в целом и по структуре, в разрезе налоговых инспекций, по основным бюджетобразующим налогам, по крупнейшим (регионального уровня) налогоплательщикам. Формирование системы мониторинга налоговой задолженности позволит применять превентивные меры по ее администрированию, а также более точно планировать объемы налоговых поступлений на перспективу.

И последнее – повышение налоговой культуры как части общегражданской культуры, которая складывается из осознания гражданами всей важности соблюдения налогового законодательства. Добросовестное исполнение налоговых обязательств должна рассматриваться как вклад в развитие гражданского общества – общества налогоплательщиков. Для решения задачи формирования налогового правосознания в обществе необходимо активнее использовать СМИ – телевидение, радио, Интернет, региональную и местную печать. Следует установить «неписаное правило», когда лицам с сомнительной налоговой репутацией доступ на государственную службу закрывается [3].

Реализация предложенного комплекса мер позволит реально снизить налоговую задолженность, что, в конечном счете, создаст предпосылки для снижения налоговой нагрузки и формирования налоговой конкуренции, объявленных приоритетами налоговой политики России на ближайшую перспективу.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации. – М.: Кодекс, 2009.
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая (ред. от 02.11.2013). – М.: Омега-Л, 2013.
3. Мешков Р.А. Механизм урегулирования налоговой задолженности: формы реализации и показатели эффективности // Налоговая политика и практика. – 2010. – № 11.

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», г. Ставрополь, Россия
(ИЭиУ, магистрант)

Научный руководитель (консультант): **Н.Е. Марченко**, к.э.н., доцент, ФГАОУ ВПО
«Северо-Кавказский федеральный университет», г. Ставрополь, Россия

Систематизация основных причин возникновения налоговой задолженности

Анализ сложившейся практики ведения предпринимательской деятельности в России показывает, что к образованию задолженности и наступлению признаков банкротства «...приводят повышенные риски в управлении финансовыми потоками предприятия и скоротечное желание получать высокие прибыли от деятельности» [1]. При этом зачастую хозяйствующие субъекты нарушают и налоговое законодательство, формируя тем самым, налоговую задолженность.

В ст. 57 Конституции Российской Федерации закреплено положение о всеобщей обязанности, платить законно установленные налоги и сборы. По логике указанной статьи налоговое обязательство должно быть исполнено в установленные законом сроки. Начиная с указанного срока плательщик не вправе самовольно распоряжаться частью не принадлежащего ему (во времени) денежными средствами, которые должны быть внесены в бюджет в виде налогов. Неуплата налога должна быть наказана в виде штрафа и взыскана в повышенных суммах с начислением платежей. Именно наличие в налоговом законодательстве карательных (штрафы) и компенсационных (пени) мер, по мнению законодателя, обеспечивает баланс охраняемых законом интересов общества и государства.

Структурно налоговая задолженность рассматривается как состоящая из трех частей:

- недоимка;
- штрафы;
- пени.

Недоимка – это не оспоренная налогоплательщиком сумма невнесенного в срок налогового платежа .

Проблема налоговой недоимки существовала со времен возникновения товарно-денежных отношений как явление, проявляющееся в разрыве во времени имущественного оборота с оборотом денежных средств. Поэтому Н. Тургенев в своем труде «Опыт теории налогов» (1818) формулирует задачу, которая не потеряла своей актуальности и по сегодняшний день: изучать, анализировать и прогнозировать последствия от введения или изменения налогов. Далее он пишет: «От недостатка предварительного исследования выбор налогов бывает часто невыгоден для правительства. Желая наложить подать на одного, правительство налагает одну на самом деле на другую, желая введением подати ограничить прибыль купца, оно вместо того только заставляет потребителя платить за покупаемые товары дороже, выигрыш же купца не уменьшается» [2].

Вопросам систематизации причин возникновения налоговой задолженности посвящено относительно немного публикаций. Как уже отмечалось выше, объективные предпосылки для возникновения налоговой задолженности заложены в самой природе предпринимательской деятельности, осуществляемой в условиях рисков и неопределенности. Положив эту экономическую аксиому в основу, нам следует классифицировать факторы, формирующие риски и дать ответы на вопросы: каковы причины налоговой задолженности?; как налоговое законодательство учитывает их?; каковы территориальные особенности формирования и структуры налоговой задолженности? и т.д.

Классификация причин возникновения налоговой задолженности позволяет определить мероприятия по их эффективному налоговому менеджменту .

Считаем наиболее важными экономические причины образования налоговой задолженности, проявляющиеся в силу неоднородности условий хозяйствования, рисков предпринимательства, низкой рентабельности производства, неудовлетворительной платежной дисциплины.

Хронический рост цен на энергоносители оказывает заметное влияние на темпы инфляционных процессов и рост производства. В последнее время, в связи с мировым экономическим кризисом и вступлением России в ВТО заложниками этих процессов стали многие предприятия Российской Федерации, которые вследствие плохой инновационной политики, не в состоянии ориентироваться на создание новых продуктов и их продвижение на внешние рынки [3].

К числу важных внутренних причин возникновения налоговой задолженности относится неудовлетворительный менеджмент управленческого персонала.

Можно выделить, наряду с экономическими, также и организационно-правовые причины. Это, в первую очередь, несовершенство правовой базы и бесконечное изменение налогового законодательства. Основными причинами выступают существующие сложности взаимодействия структур, вовлеченных в процедуры администрирования налоговой задолженности.

В группу причин морально-психологического характера можно отнести отсутствие внутренней налоговой культуры у определенного числа налогоплательщиков, коррупция и активное применение пресловутого административного ресурса.

В качестве одной из причин роста налоговой задолженности некоторыми авторами рассматривается несовершенство института банкротства [4]. По нашему мнению (и по предназначению исходя из мировой практики) институт банкротства служит:

- во-первых, инструментом принудительной ликвидации неэффективной коммерческой деятельности;
- во-вторых, применение процедур банкротства-финансовое оздоровление и внешнее управление – дает возможность предприятию, в силу объявленного моратория на взыскание любых долгов на основании судебного решения, мобилизовать внутренние резервы с последующим погашением имеющейся задолженности;
- в-третьих, процедура конкурсного производства дает возможность сформировать конкурсную массу и соразмерно удовлетворить требования кредиторов, в том числе и налоговых органов по предъявленным суммам налоговой задолженности [5].

Систематизация причин образования налоговой задолженности актуальна в современных условиях, поскольку обуславливает содержание рекомендаций по повышению эффективности администрирования налоговой задолженности.

Подводя итоги систематизации причин возникновения налоговой задолженности, хотелось бы отметить, что исследование этих вопросов требует более глубокой проработки, для чего, на наш взгляд, на низовом уровне налоговых органов необходимо расширить аналитическую работу, используя предложенную нами выше методику. Только комплексный подход и на его основе выработка единых рекомендаций с учетом специфики региона даст более объективную информацию о причинах возникновения налоговой задолженности. Это позволит налоговым органам совместно с региональными и местными органами власти и с привлечением банковских структур разработать (в каждой уполномоченной сфере) комплекс мер по снижению налоговой задолженности и минимизировать воздействие негативных причин.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации. – М.: Кодекс, 2009.
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая (ред. от 02.11.2013). – М.: Омега-Л, 2013.
3. Иванов В.Н., Вискребцев В.А. Правовые основы антикризисного управления в предпринимательской деятельности: Практическое пособие. – М.: 1999. – С. 16.
4. Шумяцкий Р.И. Урегулирование налоговой задолженности организаций: Дисс.

канд. экон. наук. – Новосибирск, 2007. – С. 192.

5. Марченко Н.Е. Совершенствование инструментария проведения налоговых проверок. Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института // Ежеквартальный научно-практический журнал. – 2014. – № 2 (10). – С. 35-41.

Емельянова А.А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Корпоративный тайм-менеджмент: на пути к становлению нового корпоративного стандарта

Корпоративный тайм-менеджмент – совокупность технологий «встраивания» методов тайм-менеджмента в систему управления организацией.

Таким образом, если корпоративный менеджмент – путь «сверху вниз», от построения системы к эффективности входящих в нее элементов, в частности, эффективному использованию времени сотрудника, то личный тайм-менеджмент – путь «снизу вверх», от персональной эффективности сотрудников к повышению эффективности подразделения или организации.

Первым шагом корпоративного внедрения тайм-менеджмента, как правило, является обучение. Но обычный тренинг не дает максимального результата, если его не сопроводить определенными пред- и пост-тренинговыми мероприятиями, не сделать логичным элементом системы корпоративного обучения. Приведем технологию такого встраивания тайм-менеджмента в программу корпоративного университета или учебного центра на примере реального проекта.

Обучение тайм-менеджменту в курсе корпоративного университета проходит по следующей схеме:

- 1) участники тренинга заполняют профилирующие анкеты, позволяющие оценить уровень их ТМ-компетенции и сделать обучение более индивидуализированным;

- 2) проводится двухдневный тренинг по программе «Тайм-менеджмент: гибкие методы», адаптированной к специфике деятельности компании.

- 3) в ходе тренинга участники начинают работу с авторским пособием «Учебный органайзер», являющимся своеобразным «самоучителем по тайм-менеджменту». В нем даны простые упражнения и пустографки, позволяющие закрепить материал тренинга. Участник после тренинга не оставлен «один на один» с тайм менеджментом, у него есть четкий алгоритм действий;

- 4) через месяц после тренинга проводится 4-часовой пост-тренинг. На нем анализируются успехи и неудачи первого этапа применения тайм-менеджмента.

- 5) через несколько месяцев после курса участники пишут эссе, отражающие изменения в организации их работы.

Такая схема позволяет существенно повысить эффективность обучения. На каждом этапе корпоративный университет активно взаимодействует с сотрудником, его руководителем и ТМ-тренером, для того чтобы все изучаемые техники находили реальное применение. Одним из любопытных побочных эффектов обучения становится то, что руководители более высоких уровней, видя явные успехи подчиненных в организации времени, сами выражают желание поучаствовать в аналогичных тренингах.

Следующий шаг после организации системы обучения тайм-менеджменту – диагностика тайм-менеджмента в подразделениях и аттестация ТМ-навыков сотрудников.

Диагностика проводится в форме анкетирования по нескольким ключевым критериям. Результатом является построение ТМ-профиля – простой диаграммы, которая отражает ситуацию в компании или подразделении по всем аспектам тайм-менеджмента.

Профиль строится на основе данных, полученных от анкетирования команды

менеджеров по трем основным направлениям внедрения тайм-менеджмента в компании:

Личный тайм-менеджмент – степень владения навыками тайм-менеджмента в среднем поданной группе менеджеров;

Командный тайм-менеджмент – качество ТМ-взаимодействия по горизонтали внутри команды;

Корпоративный тайм-менеджмент – качество ТМ-взаимодействия менеджера со своими подчиненными.

Анализ построенного ТМ-профиля позволяет выявить проблемные ТМ-составляющие ежедневной деятельности каждого сотрудника, подразделения и организации в целом. Проведение повторного анкетирования (после завершения обучения) позволяет оценить его эффективность.

В общем, теме корпоративного внедрения тайм-менеджмента всего несколько лет. Впервые она заявлена в монографии Г.А. Архангельского «Организация времени: От личной эффективности к развитию фирмы», первое издание которой вышло в 2003 г. Естественно, в столь молодом направлении тайм-менеджмента существует масса интересных возможностей для исследователя.

Одно из ключевых таких направлений – оценка экономической эффективности внедрения тайм-менеджмента в зависимости от характера деятельности подразделения, в котором он внедряется. Можно наметить несколько направлений такого рода исследований. Например, в подразделениях, непосредственно «продающих время» сотрудников (аудитора, консультанта, юриста), экономия времени, напрямую выражается в деньгах в зависимости от размера стоимости часа этого специалиста для клиента.

1. Отделы продаж. При уменьшении расходов времени менеджеров по продажам на вспомогательные операции и увеличении – на непосредственное общение с потенциальными клиентами можно прогнозировать практически прямопропорциональное увеличение объемов продаж (возможны исключения, обусловленные рыночной ситуацией). Также целесообразна оценка скорости реагирования на запросы потенциальных клиентов и сравнение ее с аналогичными параметрами работы конкурентов, как одного из ключевых факторов конкурентоспособности.

2. Сервисные подразделения, непосредственно взаимодействующие с клиентом. В данном случае при эффективной организации времени увеличивается качество сервиса для клиента, которое может быть связано с финансовыми показателями через ценовую политику, политику скидок, сравнение с ценовой политикой и уровнем сервиса конкурентов.

3. Внутренние подразделения, не взаимодействующие с клиентом. В данном случае связь временных показателей с финансовыми может быть проведена через размеры фонда оплаты труда либо уровень лояльности персонала (более организованная и предсказуемая деятельность, меньшее количество стрессов и «переработок» повышают лояльность сотрудника, которую нетрудно связать с финансовыми показателями в условиях недостаточного качества предложения на рынке труда).

Отдельного исследования заслуживает тайм-менеджмент в работе топ-менеджеров и ключевых специалистов. Здесь возможна двоякая оценка:

1. Непосредственная оценка стоимости сэкономленного времени через размер компенсации топ-менеджера.

2. Оценка скорости продвижения ключевых проектов через установление связи увеличения еженедельного бюджета времени, которое топ-менеджер может уделять руководимому им проекту, со снижением сроков реализации этого проекта. Скорость реализации проектов, направленных на развитие компании (внедрение новых систем управления, запуск новых продуктов и т.п.), как правило, допускает прямое либо косвенное связывание с финансовыми показателями работы компании.

Привычный большинству людей темп жизни по пятидневному рабочему графику не является правильным. Мы привыкли тратить субботу и воскресенье на развлечение, то есть все 48 часов. После усердной рабочей недели такой длительный перерыв для

организма соизмерим с резким перепадом температуры или уровня кислорода в воздухе. А будние дни, зачастую, не оставляют даже полчаса на отдых. Все это негативно влияет на организм, самочувствие и работоспособность человека.

В связи с этим крайне необходимо правильно распределять свое время. В этом и помогает наука под названием «Тайм-менеджмент».

Емельянова Е.Е.

ФГБУН «Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина Кольского научного центра Российской академии наук», г. Апатиты, Россия

Проблемы реализации экономической политики городских округов Севера

Одним из важнейших вопросов осуществления муниципальной экономической политики является ее ресурсное обеспечение, приоритетное значение в котором принадлежит финансовым ресурсам. Наличие собственных доходных источников и финансово-экономической базы является необходимым условием для обеспечения возложенных на муниципалитеты полномочий по решению вопросов местного значения и эффективной реализации и развитию основных направлений социально-экономической политики муниципальных образований.

При этом возможности реализации экономической политики существенно зависят от типа муниципального образования и полномочий, предоставленных органам власти для решения вопросов местного значения. Поэтому исследование проводилось на примере городских округов, которые обладают наибольшим количеством полномочий, более развитой инфраструктурой и материальной базой для развития территории и наиболее комплексно решают задачи социально-экономического развития. Для исследования были выбраны городские округа регионов Севера с численностью населения от 20 до 100 тыс. чел. Для исследования использовались статистические данные муниципальных образований, представленные на сайте Федеральной службы государственной статистики [2].

Анализ бюджетной обеспеченности выбранных городских округов показал, что большинство из них дефицитны, лишены финансовой самостоятельности и являются высокодотационными. Структура доходов выявила сильную зависимость городских округов от безвозмездных поступлений. Доля доходов от налоговых поступлений в городских округах составляет в среднем 36,1 %, при этом в местных бюджетах именно северных регионов России отмечается наименьшая доля налоговых доходов в сравнении с другими регионами России. Доля доходов от использования государственного и муниципального имущества колеблется от 13 % до 0,8 % и в среднем по городским округам составляет около 4 %. Доля безвозмездных поступлений в среднем составляет около 60 % по городским округам Севера. Таким образом, наблюдается высокая дотационность бюджетов.

В структуре безвозмездных поступлений установилась тенденция к переходу от перечисления дотаций к субсидиям, т.е. долевого участию вышестоящего уровня бюджетной системы в расходах, которые он считает необходимым. Анализ показал, что городские округа в различных регионах имеют разные возможности реализации собственной экономической политики. Это объясняется тем, что доля дотаций, направления расходования которых определяется муниципалитетом самостоятельно, колеблется от 0,3 % до 59,6 %, что дает (или не дает) определенную свободу в реализации муниципальной экономической политики и составляет в среднем по округам 29,3 % [1, с. 33-38].

Это позволяет сделать вывод о зависимости муниципальных органов власти от политики субъектов РФ в части финансового обеспечения и, как следствие, в части реализации собственной социально-экономической политики. Установленные

особенности негативно сказываются на практике функционирования городских округов. В результате этого приоритетные направления социально-экономического развития городских округов финансируются в тех направлениях, которые региональные власти считают приоритетными. Это приводит к тому, что собственные направления развития финансируются местными бюджетами по остаточному принципу.

Сокращение бюджетных доходов на местном уровне ведет к тенденции отказа от инвестиционных расходов в пользу текущих. Анализ инвестиций в основной капитал выявил, что во многих городских округах произошло существенное сокращение инвестиций за счет средств муниципального бюджета, а их доля в общем объеме инвестиций составила 3,9 %.

Таким образом, результаты анализа структуры доходов позволили утверждать, что главным фактором, препятствующим осуществлению инвестиционной политики в северных муниципальных образованиях, является недостаток собственных бюджетных средств и высокая дотационность местных бюджетов. Это существенно ограничивает возможности муниципальных органов власти по формированию и реализации социально-экономической политики, в том числе инвестиционной. Другая негативная особенность – зависимость муниципальных образований от политики государственных органов власти.

Использованные источники:

1. Емельянова Е.Е. Бюджетная обеспеченность и доходы муниципальных образований как главный ресурс реализации муниципальной инвестиционной политики в регионах Севера // Развитие территорий Севера и Арктики России: теоретические и прикладные аспекты – Апатиты: Изд-во Кольского научного центра РАН, 2014. – С. 33-38.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.gks.ru

Зирюкина И.Г.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **Мистюкова И.П.**, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Бухгалтерский учет и анализ дебиторской задолженности на примере ООО «Руском»

В процессе осуществления своей деятельности предприятия вступают в хозяйственные связи с множеством контрагентов: предприятиями, организациями и физическими лицами. Постоянно совершающийся кругооборот хозяйственных средств вызывает непрерывное возобновление многообразных расчетов. Расчеты могут быть как внешними, так и внутренними, а организации могут выступать как продавцами, так и покупателями. Наиболее распространёнными видами внешних расчетов являются: расчеты с поставщиками и подрядчиками за сырье, материалы, товары, расчеты с покупателями и заказчиками. От состояния этих расчетов во многом зависит платежеспособность организации, ее финансовое положение и инвестиционная привлекательность. Правильная организация расчетных операций обеспечивает устойчивость оборачиваемости средств организации, укрепление в ней договорной и расчетной дисциплины и улучшение ее финансового состояния. Кроме того, рациональная организация расчетов, правильность постановки их учета предупреждают негативные последствия по этим операциям. В связи с этим возникает необходимость совершенствования организации бухгалтерского учета расчетов с дебиторами и кредиторами в ООО «Руском».

Состояние дебиторской задолженности, его размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации.

Для улучшения финансового положения любой организации необходимо:

- следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности.

Значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской создает угрозу финансовой устойчивости организации, приводит к необходимости привлечения дополнительных источников финансирования;

- контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям;

– ориентироваться на увеличение количества заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчиком.

В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, все взаиморасчеты между производителем и потребителем должны быть проведены в течение трехмесячного срока со дня фактического получения товаров дебитором. В противном случае задолженность считается просроченной.

Доля сомнительной дебиторской задолженности характеризует «качество» дебиторской задолженности. Ее увеличение свидетельствует о снижении ликвидности.

Таблица 1

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатели	2012	2013	Абсолютное изменение
Выручка, тыс. руб.	99017	106969	+7952
Оборотные активы, тыс. руб.	190409	193099	+2690
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	61352	63174	+1822
из нее: краткосрочная	61151	62731	+1580
долгосрочная	201	443	+242
из общей суммы дебиторской задолженности сомнительная дебиторская задолженность	5154	5686	+532
Оборачиваемость дебиторской задолженности, оборотов	1,67	1,73	+0,06
в том числе краткосрочной	1,67	1,73	+0,06
Период погашения дебиторской задолженности, дней	216	209	-7
Отношение дебиторской задолженности к объему выручки от работ, услуг	0,619	0,591	-0,028
Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, %	32,2	32,7	+0,5
в том числе доля дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в объеме оборотных активов, %	25,9	26,1	+0,2
Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности, %	8,4	9,0	+0,6
Отношение сомнительной дебиторской задолженности к объему выручки от работ, услуг	5,2	5,3	+0,1

Приведенные в таблице 1 данные показывают, что состояние расчетов с покупателями и заказчиками в 2013 году по сравнению с 2012 годом несколько улучшилось: возросла с 1,67 до 1,73 оборотов оборачиваемость дебиторской задолженности. Средний период погашения дебиторской задолженности сократился на 7 дней, на что в первую очередь повлияло улучшение состояния расчетов по краткосрочной дебиторской задолженности, занимающей наибольшую долю в общем объеме дебиторской задолженности ООО «Руском». Доля дебиторской задолженности в общем

объеме выручки сократилась с 61,9 % до 59,1 %.

Между тем, приведенные показатели свидетельствуют о снижении качества дебиторской задолженности. В 2013 году по сравнению с 2012 годом доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности увеличилась на 0,6 процентных пункта и составила 9 %. В общем объеме выручки она увеличилась на 0,1 процентный пункт и составила 5,3 %.

Учитывая, что доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов составляет 32,7 %, а на долю задолженности покупателей и заказчиков в общем объеме оборотных активов приходится 26,1 %, то можно сделать вывод о снижении ликвидности текущих активов из-за ухудшения качества дебиторской задолженности.

В целях улучшения управления дебиторской задолженности в ООО «Руском» необходимо:

- постоянно контролировать состояние расчетов с покупателями, особенно по отсроченным задолженностям;

- разработать определенные условия кредитования дебиторов, среди которых могут быть: скидки покупателям в случае уплаты оказанных услуг в течение 10 дней; оплата покупателем полной стоимости услуг, работ, в случае если он приобретает товары с 11-го по 30-й день кредитного периода; оплата покупателем штрафа в случае неуплаты за услуги, работы в течение месяца и так далее;

- ориентироваться на большое число покупателей, чтобы уменьшить риск неуплату одним или несколькими покупателями;

- отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности;

- осуществлять регулярный анализ финансовой отчетности клиентов в сопоставлении с данными предыдущих лет;

- формировать своеобразное досье на покупателей, как существующих, так и на потенциальных;

- разрабатывать эффективную дифференцированную политику работы с покупателями. Так, например, всех покупателей можно условно разбить на группы в зависимости от их надежности, финансового состояния и других показателей, важных с точки зрения возможности своевременного расчета за оказанные услуги. Для каждой группы покупателей можно разработать собственную программу предоставления скидок и отсрочек за услуги;

- проводить политику привлечения добросовестных клиентов, предлагая им новые подходы в обслуживании. Например, предоставление скидок за своевременную оплату услуг, досрочную оплату услуг, доставку по месту требования и т.д.;

- проводить мероприятия, в том числе с привлечением органов власти по взысканию просроченной дебиторской задолженности.

В целях улучшения контроля за состоянием дебиторской задолженности необходимо:

- 1) проводить регулярный мониторинг и контролировать дебиторскую задолженность предприятия, отслеживания при этом соотношение дебиторской и кредиторской задолженности;

- 2) контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям;

- 3) по возможности ориентироваться на увеличение количества заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчиком.

В целях повышения эффективности контроля и анализа дебиторской задолженности целесообразно ввести в практику работы бухгалтерии ООО «Руском» форму отчетности «Анализ состояния дебиторской задолженности по срокам ее возникновения», что позволит бухгалтеру представлять четкую картину состояния расчетов с разными дебиторами, своевременно выявлять просроченную задолженность и принимать меры по ее устранению.

В целях повышения эффективности деятельности рассматриваемого предприятия – ООО «Руском» – возможна разработка специальной кредитной политики для своих

покупателей.

Так, на основе сведений, собранных предприятием об имеющихся и потенциальных покупателях, касающихся их финансового состояния, а также возможности своевременной уплаты за товары, надежности покупателей, их возможно разбить на три группы:

- надежные покупатели. Покупатели, чья финансовая история не вызывает сомнения, крупные потребители, имеющие положительную репутацию, своевременно оплачивающие приобретаемые товары.

Для таких покупателей может быть предложена кредитная программа «Элит+», предусматривающая предоставление скидок покупателям при большом объеме товаров, за своевременную и (или) досрочную уплату товаров, скидок за предварительную оплату товаров с предоставлением рассрочки на определенный период времени для оплаты оставшегося объема товаров.

- обычные покупатели. Потребители, приобретающие товары в небольших объемах, как правило, своевременно оплачивающие приобретаемые товары. Для таких потребителей возможно предложение кредитной программы «Стандарт», предусматривающей предоставление стандартных скидок за своевременную или предварительную оплату товаров;

- группа риска. Это покупатели, в отношении которых есть определенные сомнения в их возможности своевременно оплатить приобретаемые товары, либо новые покупатели, в отношении которых отсутствует какая-либо информация об их финансовом положении. Для таких потребителей можно предложить кредитную программу «Бизнес», предусматривающую введение штрафных санкций за несвоевременную оплату приобретаемых товаров.

Золотарева Н.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 4 курс)

Научный руководитель (консультант): **Н.В. Фурманова**, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Особенности формирования системы контроллинга затрат

В условиях рыночного хозяйствования наблюдается значительная тенденция к увеличению величины затрат любого промышленного предприятия. Это связано, прежде всего, с ростом цен на материалы, полуфабрикаты, электроэнергию и топлива, а также с увеличением процентных ставок по краткосрочным и долгосрочным кредитам. Кроме прочего, наблюдается и рост прочих расходов.

Становление и развитие рыночных отношений определяет необходимость совершенствования системы управления затратами производства с учетом особенностей конкурентной борьбы и международных интеграционных процессов. Таким образом, грамотное управление расходами промышленного предприятия дает возможность повысить конкурентоспособность, увеличить прибыль, а, следовательно, и рентабельность всей финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Под управлением затратами на экономическом субъекте принято понимать комплекс всех функций управления, обеспечивающих эффективное использование различных видов производственных ресурсов, которые необходимы для успешного функционирования промышленного предприятия [1].

Подобная классификация дает возможность рассмотреть порядок формирования себестоимости продукции, определить места возникновения затрат и их характер, а также определить влияние тех или иных затрат на расходы предприятия в целом. Учитывая

рассмотренные функции управления затратами и многообразие типов промышленного производства следует сделать вывод о необходимости централизации управления затратами на предприятии.

Таким образом, логично будет осуществление процесса управления затратами проводить в рамках отдельного подразделения. По сути, таким подразделением может стать подразделение контроллинга.

В данном случае контроллинг рассматривается не только с точки зрения проведения контрольных мероприятий, но и с позиций помощи в обеспечении и совершенствовании всех функций управления затратами. При этом следует учитывать, что система контроллинга может как обеспечивать стратегическое развитие, так и решать оперативные задачи финансово-хозяйственной деятельности предприятия, в частности, проблемы, связанные с управлением затратами.

Изначально контроллинг развивался на основе принципов «директ-костинга», но далее он стал включать в себя и элементы «стандарт-кост» и других различных новых методов и систем управления затратами. Сейчас во внутрифирменных системах учета на предприятиях утверждается новая ориентация, в рамках которой предлагаются новые процедуры определения и регулирования производственных расходов. Основным интерес представляют следующие методы: на основе жизненного цикла выпускаемой продукции; на базе запланированных расходов; на основе затрат по отдельным процессам; на основе сравнения с лучшими финансово-экономическими показателями конкурирующих предприятий; стратегическое управление затратами. Эти методы интенсивно обсуждаются в специальной литературе и находят все более широкое применение на предприятиях, в первую очередь, на американских и японских.

При этом применение той или иной системы зависит напрямую, от поставленных целей и задач предприятия. В зависимости от выбора системы управления затратами формируется и финансовый результат, который в дальнейшем, находит отражение в отчете «О финансовых результатах», а как известно, данная форма отчетности является основой для расчета показателей рентабельности предприятия и ряда других показателей эффективности деятельности предприятия.

Таким образом, для определения той или иной системы управления затратами на предприятии еще раз подтверждается необходимость создания центрального подразделения, которое могло бы анализировать возможности применения той или иной системы, разрабатывать процедуры перехода на новые методы и методики управления затратами, т.е. осуществлять комплексное управление затратами. Следует также отметить, что в совокупности функций подразделения контроллинга можно выделить и сервисную функцию, в частности, предоставления необходимой информации для управления и непосредственно функцию принятия решений или, точнее, методологию принятия решений и их координацию. Информационное обслуживание контроллинга обеспечивается с помощью системы планирования, нормирования, учета и контроля, ориентированных на достижение цели конечного результата деятельности предприятия. Информация должна содержать заданные (нормативные, плановые) и фактические данные, отклонения, выявляемые средствами учета в разрезе его подразделений.

Управляющая функция контроллинга состоит в использовании данных анализа отклонений, ставок покрытия, общих резервов деятельности для принятия решений по управлению. Такие решения принимаются на всех уровнях управления предприятием, и весьма важной задачей подразделения контроллинга является координация целей различных уровней, средств и методов их реализации, с тем, чтобы в максимальной степени обеспечить достижение конечной цели предприятия. Подобное подразделение контроллинга, по нашему мнению, призвано разрабатывать и проводить следующие мероприятия:

1. Разработка и утверждение стратегических планов развития промышленного предприятия.
2. Осуществление корректировок в организационной структуре хозяйствующего

субъекта.

3. Определение центров ответственности, центров затрат, центров прибыли и инвестиций.

4. Формирование и оптимизация графика документооборота.

5. Осуществление взаимодействия между финансовым и управленческим учетом, создание финансовой и управленческой учетной политики.

6. Внедрение форм управленческой отчетности по центрам ответственности.

7. Создание системы бюджетирования и оперативного планирования, в том числе расходов предприятия.

8. Создание системы мотивации работников предприятия, направленной на выполнение планов и бюджетов, сокращение брака в производстве, способствующей развитию творческого подхода к выполнению определенных заданий.

9. Разработка и внедрение локальных внутренних документов, таких как положение о базах распределения затрат, методики оценки незавершенного производства и т.д.

10. Совершенствование информационных систем и автоматизация предприятия.

11. Создание системы внутреннего контроля и осуществление мониторинга по различным направлениям управления затратами предприятия.

Хотя в последнем пункте основных мероприятий системы контроллинга затрат нами определено создание внутреннего контроля организации, но проводить контрольные процедуры будет целесообразно на подготовительном этапе внедрения системы контроллинга, т.к. с их помощью на подготовительном этапе можно выявить слабые и сильные стороны организации управления затратами. Проведение подготовительного этапа предоставит возможность: провести анализ смет, проверку центров затрат и ответственности; оценить синхронность расходования и поступления материальных ценностей; определить имеющиеся отклонения в показателях от нормативных, проанализировать причины этих отклонений; определить тенденции показателей во временном отрезке, а также оценить эффективность стратегического и оперативного управления центрами затрат и сметами. Подобная проверка может включать:

- оценку и анализ обоснованности используемых методов формирования смет, бюджетов, форм плановых расчетов, приемов оптимизации прибыли;

- оценку потребности в товарно-материальных ценностях;

- оценку динамики изменения цен и снижения или роста затрат из причин изменений, например, в бюджете продаж;

- анализ и оценку смет и норм расходов по видам прямых затрат в течение определенного периода времени;

- анализ изменений уровня рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, изменений объемов производства;

- анализ планируемых затрат, связанных с изменением объемов производства;

- анализ планируемых затрат, связанных общепроизводственными, общехозяйственными и вспомогательными расходами;

- анализ коммерческих расходов, связанных непосредственно с реализацией готовой продукции;

- анализ необходимых постоянных затрат и анализ методов их распределения по видам основной деятельности предприятия и др.

Для осуществления подготовительных мероприятий создания подразделения контроллинга необходимо также изучить и проанализировать такие направления, как порядок учета фактических и плановых издержек; использование методов полного и частичного учета издержек; формирование учетных показателей затрат по процессам и на базе целевых норм и нормативов.

Мы остановимся лишь на основных недостатках и положительных моментах каждого из них. При анализе учета фактических и плановых издержек наибольший интерес представляет расчет плановых издержек. Хотя учет фактических издержек является основой для формирования итоговой калькуляции за определенный период

времени, но в полном объеме он не может удовлетворять, т.к. не обладает необходимыми информационными свойствами для осуществления контроля и оценки эффективности управления затратами.

Этому служат нормативные издержки. Данные об усредненных издержках берут вместо данных о фактических издержках, чтобы упростить и ускорить процедуры учета.

Таким образом, сглаживаются колебания значений фактических издержек предприятия по периодам деятельности и уравнивается влияние случайных факторов. Одновременно рассчитываются и фактические издержки за отчетный период. Так выявляются и анализируются причины отклонения величины фактических издержек от расчетных показателей. С учетом результатов анализа разрабатываются плановые нормы и нормативы. Такой подход, на первый взгляд, кажется не лишенным смысла. Но, поскольку оба метода учета построены на фактических данных прошедших периодов, в итоге сопоставления результатов выявляются только отклонения издержек в каждом периоде от средней величины. Поэтому невозможно отследить влияние долгосрочных (а в условиях нашей экономики постоянно имеющих) негативных факторов на величину издержек. Подобные факторы выявляются при помощи расчета плановых издержек в будущем периоде времени и сравнения их впоследствии с фактическими показателями за этот период. По результатам сопоставления плановых и фактических издержек анализируют возможные расхождения их величин.

Анализ выявленных отклонений может способствовать выявлению упущений в управлении затратами, которые будут впоследствии учтены в работе подразделения системы контроллинга.

Подготовительный этап является необходимым при создании подразделения контроллинга, и чем более подробно будет проведен анализ внешних и внутренних факторов, влияющих на деятельность предприятия, тем более точно будут определены «болевые точки» в работе экономического субъекта и спланирована работа данного подразделения.

Формирование системы контроллинга затрат требует высококвалифицированного подхода, охвата всех сторон финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта, и, следовательно, детальной проработки различных направлений совершенствования данной системы.

Использованные источники:

1. Алексеев А.В. Роль системы контроллинга в управлении устойчивым развитием предприятия // Новые технологии. – 2008. – № 5. – С. 62-64.

Зубайдов С., Акрамов М.Б., Эрнараров Т.Я.

Павлодарский государственный педагогический институт, Казахстан

Инновационный евразийский университет, г. Павлодар, Казахстан

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Казахстан

Определение состояния экономических систем методом статической модели

Каждая целесообразная деятельность невозможна без моделирования. Цель, которую мы поставили перед собой, уже есть модель желаемого состояния. Человек не только изменяет форму существующих экономических систем, но и с помощью закономерностей определяет способ, характер их действия и состояния.

Анализируя основные показатели экономики конкретной экономической системы, можно заметить их неустойчивость. Эти показатели могут расти, но не могут с легкостью сжиматься, поскольку экономические коэффициенты постоянно оптимизированы под обстоятельством конкретного времени. Для примера воспользуемся данными статистического сборника «Основные экономические показатели Павлодарской области

Республики Казахстан».

Используя экономические показатели, построили графики зависимости среднегодовых цен на некоторые продовольственные товары от динамик и тарифов на услуги грузового транспорта в % отношении к декабрю предыдущего года за период 1996-2014 гг. (рисунок 1 и [3, 4]). (Цены в Павлодарской области за 1997-2013 гг. Павлодар, 2014 г.).



Рисунок 1. Динамика тарифов на услуги грузового транспорта

На рис. 1 показана динамика тарифов на услуги всех видов грузового транспорта. Анализируя приведенные факты, можно заметить неустойчивость некоторых экономических показателей Павлодарской области. Таких примеров можно привести очень много. С другой стороны, энергетическое состояние экономики конкретного региона на данном этапе, идёт на уменьшение за счёт следующих факторов: снижение ресурсов, рост населения относительно этих ресурсов, загрязнение атмосферы, воды, почвы и много других реальных факторов. Согласно статистического сборника «Социально-экономическое развитие Павлодарской области за 2010-2013 гг.», многие отрасли экономики год за годом растут, например, производство продуктов питания увеличилось от 93 % до 106,7 %. Это говорит о том, что запасы этих ресурсов идут к уменьшению.

Аналитически построенные зависимости показателей экономических систем показывают, что они очень сложные. Согласно данным статистического сборника за 2005-2009 гг. (Павлодар, 2010 г.), динамика таких показателей отраслей экономики, как среднедушевые по минимальным денежным доходам населения, индекс цен: а) на приобретение материально-технических ресурсов б) в строительстве, в) в сельском хозяйстве, г) заболеваемость от инфекционных заболеваний, д) инвестиции в жилищное строительство и многие другие также имеют сложную зависимость. Поэтому мы не можем определить реально состояние экономических систем. Обычно экономические показатели конкретного региона сравнивают к предыдущим годам в процентном отношении, это не научный подход к реальному определению состояния экономических систем.

Мы предпочитаем, с целью определения реального состояния экономических систем использовать статические подходы физики в моделировании.

Известно, что всякие замкнутые экономические системы состоят из n -подсистем, состояние которых определяет общее состояние систем, тогда поведение этих экономических систем можно рассматривать как известную в статической физике модель

идеального газа [1].

Аналогично подходим к анализу экономических систем. Например, рынок, который состоит из многочисленных людей и товаров, которые взаимодействуют между собой. С помощью статического подхода можно определить состояние как физических, так и экономических систем. Это очень удобно и легко можно вычислить их показатели и определить реальное состояние экономических систем.

Теперь переходим к определению равновесия в экономической системе. Для этого мы предлагаем модель адиабатического расширения экономической системы. Рассмотрим график зависимости изменения энтропии системы для двух объемов, $S = f(T)$.

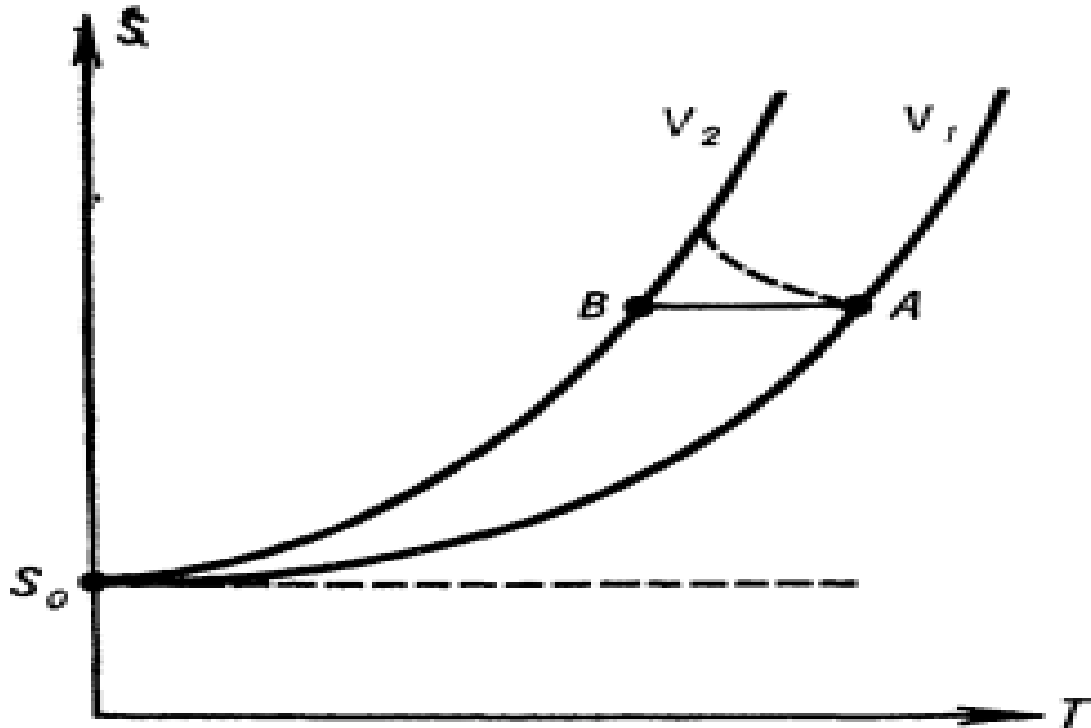


Рисунок 2. Графики зависимости изменения энтропии системы для двух объемов

Для удобства обозначим $S(0) = S_0$. Кривые соответствуют двум разным объемам системы V_1 и V_2 . Эти две изохоры, заданные в переменных S и T . При $T = 0$ они сливаются в точке $(T=0, S=S_0)$. Поскольку при $T \neq 0$ $(dS/dT)_v$ определяется неравенством

$$(dS/dT)_v = \frac{1}{T} \frac{\delta Q_v}{\delta T} = \frac{1}{T} \frac{\delta C_v}{\delta T} = \frac{C_v}{T} > 0 \quad (1)$$

где S – энтропия (показатель экономики);

Как видно из рисунка, изохорические кривые растут монотонно вверх.

Переход AB совершается при постоянной энтропии. Он соответствует обратимому адиабатическому расширению. При этом увеличение объема системы равно работе совершенной за счет внутренней энергии $\delta A = -\delta U$ и далее, ее температура может только понижаться. При любом другом процессе расширение системы происходит за счет получения теплоты, и ее энтропия будет возрастать (см. пунктирные линии рис. 2). Как легко видеть, никакая прямая, параллельная оси абсцисс и проходящая через точку $(T=0, S=S_0)$ не пересекает изохору $V=V_1$ ещё в какой-нибудь точке. Отсюда следует невозможность достичь абсолютного нуля обратимым адиабатическим переходом, а следовательно, и любым другим способом.

Следовательно, кривые соответствующие двум разным объемам системы линии V_1 и V_2 пересекают, это можно считать как пересечение линий спроса и предложения в экономике. А значит можно предположить, что система находится в равновесном

состоянии. Однако, чтобы быть уверенным в том, что система, с которой мы имеем дело, действительно находится в равновесии, необходимо достаточно хорошо понимать свойства рассматриваемой систем, т.е. необходимо знать, сколь мала должна быть реальная температура. Согласно закономерностям статистической физики, даже при столь низкой температуре $T_0 = 10^{-3}$ К, ядерные спины столь же случайны как и при любых высоких температурах и имеют упорядоченную ориентацию. В связи с этим полная энтропия (поскольку функция S задается через ее изменение dS), связанная со всеми степенями свободы, включая ядерные спины, будет иметь ещё большие значения.

Таким образом, применяя предлагаемую модель можно определить равновесие экономических систем одновременно двумя способами:

1) пересечением двух разных объемов; 2) увеличением изменения энтропии можно определить равновесие экономической системы.

Использованные источники:

1. Василевский А.С., Мултановский В.В. Статическая физика и термодинамика: Учеб. пособ. – М.: Просвещение, 1991. – 256 с.
2. Ахнезер А.И., Пелетминский С.В. Методы статической физики. – М.: Наука, 1977. – 266 с.
3. Стандартные колебания мировой экономики и коррекция экономической политики Казахстана // Казахстанская правда. – 2015. – № 4 (27880). – С. 14-15.
4. Стандартные колебания мировой экономики и коррекция экономической политики Казахстана // Казахстанская правда. – 2015 – № 14 (27890). – С. 14-15.

Иманова М.Г.

Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке, Россия

Проблемы обеспечения конкурентных позиций страхового бизнеса в России

Государство должно страховому бизнесу необходимо уделять особое внимание, так как он является важнейшим стратегическим фактором обеспечения национальной экономической безопасности, эффективного функционирования и устойчивого развития экономических отношений между субъектами хозяйственной деятельности и экономическими агентами. Страхование реализует систему взаимосвязанных интересов физических и юридических лиц, а также государства. Особое место страхование в системе экономических отношений обусловлено тем, что оно снижает риски управления социальным и пенсионным обеспечением, инвестиционными ресурсами государства, экономических агентов и граждан, способствует формированию модели устойчивого развития экономики [1].

Основные проблемы развития страхового бизнеса заключаются в том, что все изменения институциональных условий развития российской страховой отрасли должно проходить синхронно со сменой финансовых, информационных технологий. Следует отметить, что введение новых организационно-экономических инструментов оценки и сопровождения рисков всегда приводит к спаду деловой активности страховых компаний, так как это на первоначальном этапе затрудняет поддерживать способность национальных страховых компаний своевременно и в полном объеме выполнять взятые на себя обязательства в течение длительного периода. В результате проблема состоит в обеспечении финансовой устойчивости, которая является неперенным условием институционализации страховых отношений [4].

Страховой бизнес сталкивается и с такими проблемами как необходимость в новых экономических механизмах, обеспечивающих эффективность и рентабельность деятельности, позволяющих обеспечить высокий рейтинг, прибыльность, финансовую устойчивость. Для достижения данной цели необходимо определить факторы роста

привлекательности национальных страховых компаний, формируемые на основе роста организационного капитала, поддержания финансовой устойчивости страхового бизнеса и увеличения доли страховых выплат в структуре страховой премии. Весь этот механизм необходимо направить на привлечение новой клиентской базы с учетом более полного спектра их интересов. Поэтому развитие инфраструктуры финансового рынка, формирования стимулирующих механизмов расширения клиентской базы страховых компаний позволит решить задачи устойчивого развития страхового бизнеса – повысить эффективность взаимодействия организационного и финансового капитала страховых компаний.

Следующей проблемой развития страхового бизнеса является высокая скорость устаревания страховых продуктов. Продолжительность срока жизни того или иного страхового продукта сокращается быстрыми темпами. Быстрое продвижение на рынке страховых продуктов и услуг определенной компании сегодня не гарантирует конкурентоспособности фирме и ликвидности страховых продуктов уже через определенное время. Страховые компании, развивающие систему взаимосвязи с клиентами, продвигая новые финансово-страховые продукты, должны в совершенстве развить способность предвосхищать будущие предпочтения и потребности клиента, предлагая широкий выбор новых страховых продуктов и услуг.

Для преодоления данной проблемы главным здесь является постоянное совершенствование качественных характеристик продукта и управленческих решений по его разработке, маркетинговых – по его продвижению. Только соблюдение данных принципов может способствовать обеспечению долгосрочного успеха.

Стремясь обеспечить себе конкурентные преимущества, выйти победителем в конкурентной борьбе, страховые компании пытаются реорганизовать свою деятельность с помощью формирования системы управления качеством; реализации модели формирования финансово-страховых продуктов для клиента в соответствии с концепцией «точно-в-срок»; четкой ориентированности на потребителя; реконструкцией бизнеса (реинжинирингом бизнес-процессов) [2].

Часть проблем, возможно, решить при условии моделирования новых систем управления рисками. Но здесь следует учитывать параметры обеспечения финансовой устойчивости самих страховых компаний. Страховые институты как современный объект исследования представляет собой сложнейшую систему, находящуюся под сильным влиянием внешних экономических факторов. Системная зависимость постоянно усиливается, что отрицательно сказывается на уровне капитализации, информатизации, финансовой устойчивости и инвестиционной политике страховых компаний.

Рост капитализации страхового бизнеса возможен при условии выхода на новые рынки. Но крупные компании с большой осторожностью выходят на новые рынки. Если компания не понимает, как устроен рынок, не знает его, у нее могут возникнуть неприятности, которые на международном уровне подорвут репутацию. Практика показывает, что выходить на новый рынок целесообразно только в том случае, если компания хорошо представляет себе не только его институциональную структуру, но и свойственные конкретному рынку финансовые, инвестиционные и маркетинговые стратегии. Компаниям необходимо знать, как устроен рынок, по каким законам развивается, какие страховые интересы являются доминирующими [3].

Как известно уровень финансовой устойчивости, рентабельности зависит от эффективности управления активами. Но на российском рынке практически нет компаний, которые заинтересованы в эффективном управлении активами и в высокой норме отдачи от инвестиционных вложений. Это связано с отсутствием инструментов реализации такой стратегии, прежде всего, информационного капитала компаний, включающего систему информационного взаимодействия с клиентской базой, управляющими компаниями, перестраховочным бизнесом и другими операторами финансового рынка. Конкурентоспособными являются только крупные страховщики и страховые группы, имеющие известный брэнд. Выверенная рыночная стратегия брэнда

позволяет планомерно капитализировать бизнес, что столь актуально в настоящее время для российских страховщиков. Дело в том, что устойчивый брэнд компании позиционирует ее как транснациональную сеть с развитым информационным и организационным капиталом, обладающим достаточной финансовой и информационной емкостью для управления сложными рисками. Страховые группы и финансовые корпорации должны выбирать единый брэнд для всей группы компаний [6].

Не последняя, а скорее первая роль должна отводиться государству в решении проблем страхового бизнеса. Только государство, обеспечивая экономическую безопасность и финансовую независимость, может придать российским страховым компаниям особый стратегический статус институциональных инвесторов. В качестве одного из возможных и достаточно просто реализуемых решений увеличения финансовой емкости на российском страховом рынке является создание пулов. Парадигма развития взаимоотношений государства и рынка должна основываться на том, что государство обязано активно формировать национальный рынок страховых услуг с участием национальных страховых компаний, а страховой рынок, должен не менее активно влиять на усиление государства и снижение рисков.

Тесное взаимодействие государства и страховых компаний позволит решить проблемы однонаправленности векторных интересов развития конкурентоспособности и конкурентоустойчивости страхового бизнеса в условиях усиления транснационализации производства страховых услуг, деятельности по защите национальных операторов, снижении рисков, связанных с безопасностью их функционирования. Основные направления взаимодействия страхового бизнеса и власти должны соответствовать институциональной матрице государства и отвечать основным направлениям стратегии развития государства [5].

В целом, для решения проблем развития страхового бизнеса должны быть поставлены следующие задачи: развитие новых подходов к страхованию, способных удовлетворить массовые потребности в страховых услугах; повышение инвестиционной привлекательности страховой отрасли; обеспечение сбалансированности интересов между страховщиками, страховыми посредниками и страхователями; повышение качества страховых услуг; повышение стабильности, оперативности и эффективности страхового рынка. Это обусловлено тем, что от уровня развития капитализации национальных страховых компаний, от качества информационного капитала будет зависеть: кто будет строить финансовую инфраструктуру, инвестирующую эти средства. Это вопрос национальной экономической стратегии, так как в данном случае интересы наших банков и страховых компаний прямо совпадают с интересами нашей экономики.

Использованные источники:

1. Иманова М.Г. Обеспечение конкурентоспособности страховых компаний на основе новых технологий управления рисками: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Ростов-на-Дону, 2007.
2. Иманова М.Г. Роль стратегии развития страховой компании в обеспечении конкурентоспособности. В сборнике: Социально-экономические и правовые тенденции развития российского общества в современных условиях: материалы научно-практической конференции. Филиал НОУ ВПО «Ставропольский институт имени В.Д. Чурсина» в г. Кропоткине. – Краснодар, 2014. – С. 58-60.
3. Иманова М.Г. Управление капитализацией страховых компаний // Terra Economicus. – 2006. – № 3. – С. 148-151.
4. Королук Е.В., Иманова М.Г. Проблемы устойчивого развития национального страхового бизнеса // Международный научный журнал. – 2014. – № 3. – С. 18-21.
5. Лихонина О.А. Пути совершенствования системы интегрированного страхования предпринимательских рисков // Российский экономический интернет-журнал. – 2009. – № 1. – С. 628-637.
6. Иманова М.Г., Королук Е.В. Управление рисками страховых компаний. –

Казберук В.В.

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы», г. Гродно,
Беларусь

(факультет экономики и управления, магистрант 1 курса)

Научный руководитель (консультант): **М.В. Фурс**, к.ф.н, доцент, УО «Гродненский
государственный университет имени Янки Купалы», г. Гродно, Беларусь

Исследование инвестиционной привлекательности ОАО «Молочный мир» по семифакторной модели

Практически любое направление деятельности предприятия характеризуется высоким уровнем конкуренции. Для сохранения своих позиций и достижения лидерства предприятия вынуждены постоянно развиваться, осваивать новые технологии, расширять сферы деятельности. В подобных условиях периодически наступает момент, когда руководство понимает, что дальнейшее развитие невозможно без притока инвестиций. Привлечение инвестиций в предприятие дает ему дополнительные конкурентные преимущества и зачастую является мощнейшим средством роста. Результатом же любого выбранного способа вложения инвестиционных средств должно являться повышение эффективности деятельности предприятия. В результате актуальной является задача оценки инвестиционной привлекательности предприятия как объекта будущего вложения капитала.

Основным критерием в методике оценки инвестиционной привлекательности предприятия по семифакторной модели выступает рентабельность активов. Выбор данного индикатора обусловлен тем, что инвестиционная привлекательности фирмы во многом определяется состоянием активов, которыми она располагает, их составом, структурой, количеством и качеством, взаимодополняемостью и взаимозаменяемостью материальных ресурсов, а также условиями, обеспечивающими наиболее эффективное их использование.

В модели рентабельность активов ставится в зависимость от чистой рентабельности продаж оборачиваемости оборотных активов, коэффициента текущей ликвидности, отношения краткосрочных обязательств к дебиторской задолженности, соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, доли кредиторской задолженности в заемном капитале и соотношения заемного капитала и активов организации. Анализ позволяет выявить воздействие перечисленных факторов на динамику результирующего показателя [1].

Индикатором для принятия решения служит следующий постулат: чем выше рентабельность активов, тем более эффективно работает фирма и является более привлекательной с точки зрения инвестора.

Если на фирме складывается положительная динамика рентабельности активов и фирма отвечает заданным критериям эффективности, то она будет интересна инвестору.

Данная методика позволяет математически точно определить показатель, который служит критерием оценки уровня инвестиционной привлекательности, однако она учитывает лишь внутренние показатели деятельности предприятия, исследует только финансовую сторону, тогда как термин «инвестиционная привлекательность» намного шире.

При оценке инвестиционной привлекательности предприятия по семифакторной модели рассчитывается динамика важнейших показателей деятельности предприятия (табл. 1), коэффициенты корреляции, показывающие, какие факторы оказали на результирующий показатель наибольшее влияние (табл. 2), а по каждому частному направлению определяется индекс относительного изменения (табл. 3).

Таблица 1

Семифакторная модель рентабельности активов ОАО «Молочный мир» за 2009-2013 гг.

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013
Чистая рентабельность продаж, %	5,14	4,09	12,04	6,42	11,04
Оборачиваемость оборотных активов	5,55	7,42	8,68	6,90	5,02
Коэффициент текущей ликвидности	1,33	1,21	2,52	2,75	2,74
Соотношение краткосрочных обязательств и дебиторской задолженности	1,75	2,12	1,57	1,02	1,25
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	2,50	1,30	0,77	1,00	0,83
Доля кредиторской задолженности в заемном капитале	0,23	0,36	0,84	0,98	0,97
Соотношение заемного капитала и активов организации	0,97	0,72	0,53	0,43	0,39
Рентабельность активов, %	16,00	15,03	19,39	23,49	26,02

Таблица 2

Влияние факторов на рентабельность активов

Факторы	Значение коэффициента корреляции
Чистая рентабельность продаж	0,60829
Оборачиваемость оборотных активов	-0,34562
Коэффициент текущей ликвидности	0,91356
Соотношение краткосрочных обязательств и дебиторской задолженности	-0,89972
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	-0,61987
Доля кредиторской задолженности в заемном капитале	0,90563
Соотношение заемного капитала и активов организации	-0,85965

Далее определены индексы изменения факторов (табл. 3) и интегральный индекс инвестиционной привлекательности. Его значение составило в 2010 г. – 0,94; 2011 г. – 1,29; 2012 г. – 1,21; 2013 г. – 1,11.

Таблица 3

Динамика индекса относительного изменения по каждому частному направлению

Показатели	2010	2011	2012	2013
Чистая рентабельность продаж, %	0,80	2,94	0,53	1,72
Оборачиваемость оборотных активов	1,34	1,17	0,79	0,73
Коэффициент текущей ликвидности	0,91	2,08	1,09	1,00
Соотношение краткосрочных обязательств и дебиторской задолженности	1,21	0,74	0,65	1,23
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,52	0,59	1,30	0,83
Доля кредиторской задолженности в заемном капитале	1,57	2,33	1,17	0,99
Соотношение заемного капитала и активов организации	0,74	0,74	0,81	0,91

Представленная semifакторная модель достаточно полно отражает факторы, которые влияют на рентабельность активов. Все, включенные в модель факторы, в определенной мере способствовали росту рентабельности активов с 16,00 % до 26,02 %. Однако, расчет линейного коэффициента корреляции показал, что наибольшее влияние на значение рентабельности активов оказывает коэффициент текущей ликвидности, соотношение краткосрочных обязательств и дебиторской задолженности, соотношение заемного капитала и активов организации и доли кредиторской задолженности в заемном капитале. Следовательно, для повышения инвестиционной привлекательности предприятия необходимо добиваться роста вышеуказанных показателей.

Итоговый результат динамики факторных показателей выражается в высокой оценке уровня инвестиционной привлекательности предприятия в 2011 году и его падением в последующие годы. Однако, его значение остается >1 , что свидетельствует о том, что ОАО «Молочный мир» остается привлекательно для инвесторов.

Таким образом, оценка по semifакторной модели позволяет четко выявить динамику анализируемых индикаторов, но характеризует, прежде всего, финансовую составляющую категории «инвестиционная привлекательность предприятия», не затрагивая другие важнейшие аспекты этого понятия.

Использованные источники:

1. Бадюкина Е.А., Швецова И.Н. Оценка инвестиционной привлекательности организаций промышленности // Управленческий учет: электронный журнал. 08.09.11. URL: <http://www.upruchet.ru/articles/2011/9/4610.html>
2. Васильцова А.М. Сравнительный анализ трактовок и методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2013. – № 8. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/08/2935>

Калмазова В.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 2 курс)

Научный руководитель (консультант): **Н.П. Коваленко**, к.э.н., зав. кафедрой ЭиМ, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Актуальные проблемы современного менеджмента

Особенность российской экономики – частые конфликты между владельцами компаний и топ-менеджерами, что приводит к замене последних. Результат – владелец теряет ценного специалиста, что отражается на эффективности работы компании. Эксперты утверждают, что в основном причины развалившихся рабочих отношений лежат в разном понимании стратегического управления компанией. Это обстоятельство также объясняет, почему карьерные амбиции менеджеров не реализуются.

Суть разногласий заключается в том, что собственник хочет получения прибыли на каждом этапе, а менеджер высокой квалификации настроен на стратегические цели. Классический менеджер – это управленец, который работает по заданному четко разработанному направлению. Во многих российских компаниях, замечают эксперты, оно фактически отсутствует. Вместо этого компания функционирует по принципу «предпринимателя», то есть меняет направление своих усилий в зависимости от изменений на нестабильном рынке, также компании вынуждены подстраиваться под изменения в законодательной базе, смены политического курса и т.п. Таким образом, у

средней компании нет жесткой стратегии. В этих условиях менеджер – управленец не знает будущего и не может разрабатывать планы своих действий по заданной «генеральной линии» компании, поскольку она просто отсутствует. Управленец в компании работает по принципу: появилась проблема – решили. В этих условиях менеджер должен быть предпринимателем – в каждый момент приспосабливаться к внешним условиям, а не строить стратегических планов.

В западных странах компании существуют по-другому. Есть разработанная стратегия, учтены основные параметры – возможные риски, динамика цен и т.д. Незначительные вариации на рынке в сторону «быстрых денег», не являются причиной делать «резкие повороты», так как коммерческая выгода компании основывается на стратегическом поведении для достижения конкретной цели – достижения стратегических заранее выставленных параметров. Это говорит о том, что выгоднее стратегические приобретения, незначительные потери возможной «быстрой» выгоды окупаются приверженностью выбранному основному направлению. В такой компании менеджер чувствует себя комфортно, его действия ясны, прогнозируемы, ожидания оправдываются.

В классическом понимании менеджмента управление бизнесом построено на следовании стратегии. Предпринимательский подход – это российская специфика, которая естественным образом сформировалась в 90-тые годы и по инерции продолжает существовать. В те времена умение ориентироваться на обширном бизнес-пространстве, принимать смелые и быстрые решения, быть предпринимателем, было главным в экономике страны и в процветании бизнесмена. Сейчас это время проходит, российским компаниям, чтобы иметь возможность общаться со своими зарубежными партнерами, российским компаниям нужно перенимать западный опыт управления, соответствующий современному развитию российской экономики.

Копирование формы, внешних атрибутов (штат управленцев, название должностей) российские компании переняли, реальные способы управления в целом остаются прежними по аналогии с 90-тыми годами. Это особенность среднего бизнеса России. Специалист, который получил образование классического управленца и сам тяготеет именно к такой работе, в стратегическом плане проиграет управленцу-стратегу.

Однако современный менеджер часто вступает в конфликт с собственником компании. Кажется, что сиюминутная прибыль важнее стратегического планирования. Эксперты относят это на счет общую невысокую культуру управления в России. За рубежом такая ситуация невозможна по определению. Там выбор менеджера – сложная процедура с целью оценки его стратегической культуры. Он проходит многоуровневое собеседование, встречается с сотрудниками компании смежных направлений, с руководством. Детали будущей работы обсуждаются как можно более подробно, потом компания и потенциальный менеджер принимают решение о совместной стратегической работе. Оговаривают мельчайшие нюансы его деятельности. Этот процесс приема оправдан, поскольку сотрудник топ-уровня приходит в компанию минимум на пять лет. Он должен «вписаться» в систему, его работа и система подготовки дорога и длительна, он разделяет корпоративную культуру большой, часто гигантской, компании. Его замена или его сбой по работе – дорогое удовольствие для корпорации.

Теперь еще о российских особенностях. У собственника компании или генерального директора не всегда есть четкие цели и планы развития компании. Стратегия постоянно меняется, что исключает возможность общего планирования, отсутствует прозрачное планирование финансовых потоков предприятия и они связаны с теневым рынком. Из-за этого невозможно достичь результатов, которых требует собственник. Нередко менеджер имеет высокую степень ответственности, но не имеет ключевых полномочий, серьезно зависит от решений руководства по текущим вопросам оперативного управления. Еще одной причиной может стать отсутствие взаимопонимания среди членов управленческой команды, когда, например, в состав входят «люди директора», которые выполняют функцию дополнительного контроля бизнеса, при этом конкретных управленческих решений не выполняют.

В России при этом существует дефицит на рынке топ-менеджеров, спрос превышает предложение. Это в первую очередь административный директор, директор по информационным системам, по продажам, по развитию бизнеса, главный бухгалтер, региональный менеджер по продажам.

Каждый руководитель хотел бы иметь дружный и работоспособный коллектив, способный вместе с ним достичь поставленных целей. Работа по созданию и совершенствованию условий для формирования такого коллектива не менее важна, чем его деятельность. Среди этих условий важнейшее – организация внутренних и внешних связей (коммуникаций).

Управление в организации осуществляется через людей. Одним из важнейших инструментов управления является информация. Используя и передавая эту информацию, а также, получая обратные сигналы, руководитель организует и мотивирует подчинённых. Многое зависит от его способности передавать информацию таким образом, чтобы достичь наиболее адекватного восприятия данной информации теми, кому она предназначена.

Без коммуникации невозможно существование никакой организованной группы людей. Коммуникация – это средство, с помощью которого в единое целое объединяется организованная деятельность. Коммуникация является средством, с помощью которого осуществляются изменения, информация приобретает эффективность, реализуются цели. Без коммуникации невозможно и управление, потому что оно, с одной стороны опирается на существующие и сложившиеся формы коммуникации, с другой – формирует те формы коммуникации, которые облегчают как совместную деятельность, так и само управление. Хотя коммуникация имеет широкое применение во всех областях управления, она особенно важна для осуществления функции руководства и лидерства. Согласно исследованиям руководитель большую часть своего времени тратит на коммуникации. Это кажется невероятным, но становится понятным, если учесть, что руководитель занимается этим, чтобы реализовать свои роли в межличностных отношениях, информационном обмене и процессе принятия решений, не говоря об управленческих функциях планирования, организации, мотивации и контроля. Именно потому, что обмен информацией встроен во все основные виды управленческой деятельности, можно назвать коммуникации связующим процессом.

Первая главная проблема российского менеджмента – проблема качества управленческих кадров.

Хотя это специальность и появилась в вузах РФ, проблема качества не снимается. Это связано с тем, что в России мало людей, имеющих реальный опыт управленческой работы в условиях рыночной экономики. В то же время общепризнано, что менеджмент – это и наука и искусство, и что овладение знаниями в этой области невозможно без получения соответствующих практических навыков. Естественно, что основная часть слушателей имеет незначительный жизненный и еще меньший управленческий опыт.

Вторая главная проблема российского менеджмента – коррумпированность современной экономики РФ на всех уровнях. Здесь можно разделить менеджеров в государственных экономических структурах и менеджеров частных компаний. В западных странах государственные управленцы, чиновники, в большей степени отделены от материальных благ и их распределения, их роль с точки зрения взаимодействия с менеджерами частных компаний сведена к минимуму. Особенность российской системы управления, наличие «откатов» при получении крупных государственных заказов привела к тому, что российский чиновник стал «крупным менеджером» с эффектом получения «серых бонусов» при организации «нужных» управленческих решений в экономике.

Третья проблема – избыточная численность государственных управленцев, непрерывно возрастающего числом при постоянном «сокращении» аппарата. Это связано с тем, что самый эффективный и доходный бизнес в России – управление государственными ресурсами. При этом наблюдается острая нехватка топ-менеджеров высшей квалификации, способных эффективно управлять частными компаниями, с целью

конкурентоспособности на мировых рынках. Пока это получается только в некоторых отраслях, прежде всего ресурсных, связанных с экспортом полезных ископаемых и экспортом вооружений. Это превосходство связано, скорее всего, не только с уровнем менеджмента – большинство кадров были воспитаны в советское время, а также с конкурентными преимуществами в этих областях, сложившихся в силу географических, исторических и традиционных особенностей, позволяющих увереннее чувствовать себя на рынке.

Некоторые оценки ученых говорят, что «критическая масса» руководителей, менеджеров, способных преобразовать облик нашей экономики и наших предприятий в соответствие с современными требованиями, должна составить не менее 3.0 млн. специалистов. Однако это оценка сомнительна, поскольку ее приводят специалисты, заинтересованные в учебном процессе – увеличении количества студентов по данной специальности. В тоже время, исторический опыт показывает, что численное увеличение управления в России приводит к обратным результатам.

Использованные источники:

1. Виханский О.С. Менеджмент: Учебник для вузов. – М., 2009.
2. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Пер. с англ. – СПб., 2009.
3. Радугин А.А. Основы менеджмента. – М.: «Центр», 2010.
4. Богданова Е.А., Маркетинговая концепция организации персонал менеджмента и конкурентоспособной рабочей силы. – СПб, 2009.
5. Базаров Т.Ю., Еремина Б.Л. Управление персоналом: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2010.
6. Молодцев Д.В. GR-менеджмент в России: основные тенденции и проблемы развития // Концепт. – 2014. – Спецвыпуск № 28. – ART 14833. – URL: <http://e-koncept.ru/2014/14833.htm>. – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.

Катинева А.М.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **Фурманова Н.В.**, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Выбор инвестиционной стратегии банка на рынке ценных бумаг

Необходимость решения той или иной проблемы возникает в конкретных условиях времени и места существования того или иного явления или системы, на определенном этапе развития национальной экономики и ее конкретных субъектов, в том числе и банков.

Одним из условий развития современной российской экономики является расширение инвестиционной деятельности банковского сектора, принятие мер по стимулированию банковских инвестиций на рынке ценных бумаг. В основе инвестиционной деятельности коммерческого банка на рынке ценных бумаг лежит процесс формирования за счет собственных средств портфеля ценных бумаг, т.е. набора бумаг, обеспечивающего для банка-инвестора удовлетворительной характеристики доходности, риска, ликвидности и управляемого как единого целого.

В рамках портфельного инвестирования принято выделять ряд последовательных этапов: выбор стратегии, формирование инвестиционной политики, анализ рынка ценных бумаг, формирование стартового портфеля и его реструктуризация. Выбор стратегии – исходный и важнейший, определяющей все последующие стадии этап инвестиционной

деятельности банка на рынке ценных бумаг.

Подчеркивая необходимость выбора инвестиционной стратегии, специалисты в области банковского дела не раскрывают, как правило, содержание данной категории, выделяя лишь типы стратегии. В экономической литературе нет определения инвестиционной банковской стратегии, но раскрыта сущность инвестиционной стратегии применительно к реальным инвестициям через систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, определяемых общими задачами развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения, приоритетные задачи и направления развития форм деятельности, разработка механизма их осуществления.

Сформируем понятия инвестиционной стратегии банка на рынке ценных бумаг как приоритетные цели и задачи портфельного инвестирования на перспективный период, определяемые стратегическими направлениями развития банка, а также пути достижения поставленных целей реализуемые через выбор определенных типов портфелей ценных бумаг.

Инвестиционная стратегия коммерческого банка на рынке ценных бумаг классифицируется по различным признакам: степень постоянства инвестируемых средств или структура портфеля, уровень приемлемого риска. С позиции формирования инвестиционной стратегии наибольший интерес представляет дифференциация портфелей по степени сбалансированности между риском и ожидаемым доходом. Инвестиционную характеристику, основанную на соотношении дохода и риска, принято обозначать типом портфеля.

Агрессивная стратегия связана с формированием доходного портфеля агрессивного роста с высоким уровнем риска; консервативная – высоконадежного консервативного портфеля регулярного дохода, сбалансированная – портфеля роста и дохода, умеренно доходного и рискованного.

Таким образом, инвестиционная стратегия банка на рынке ценных бумаг – выбор на перспективный период, исходя из объема инвестированных средств, портфеля ценных бумаг заданными характеристиками «риск» и «доходность», определяемый общими стратегическими ориентирами развития банка и целевыми установками инвестиционной деятельности. Цели инвестиционной деятельности достаточно хорошо известны: получение дохода на вложенный в ценные бумаги капитал, увеличение рыночной стоимости инвестированного капитала, завоевание стратегических позиций в акционерном обществе, сохранения капитала от обесценивания.

Инвестиционная стратегия на рынке ценных бумаг, с одной стороны, связана с портфельным инвестированием, с другой, должна разрабатываться в рамках общей стратегии развития коммерческого банка.

Поскольку проблема актуальности общих банковских стратегий уже поставлена и решается, встает задача проработки и отдельных ее составляющих, в том числе инвестиционной стратегии банка на рынке ценных бумаг.

Значение стратегии как формализованного документа в том, что в нем перечисляются определенные шаги, необходимые для достижения поставленных целей, указывается конечный результат, которого руководство и акционеры банка хотели бы достичь за определенный период времени. В означенной документарности и конкретности отличие стратегии от видения, которое отражает желаемый образ будущего банка, перспективу, к которой следует стремиться, но не содержит конкретных задач и сроков их выполнения.

В формализованном документе «стратегия» должны содержаться ключевые показатели по объему кредитов, депозитов, прибыли, финансовых вложений; указание на срок достижения прогнозируемых результатов. В то же время стратегические показатели не могут и не должны являться жестко установленными. Фактические достигнутые результаты, как правило, отклоняются от прогнозных вследствие изменчивости внешней среды, развития банковского сектора, совершенствования банковских технологий и рынка

ценных бумаг, появления новых объектов инвестиций.

Общая банковская стратегия, как показывает анализ банковской практики, разрабатывается на год, три года или пять лет, чаще на год, т. е. речь идет о кратко- и среднесрочных стратегиях.

По сравнению с международным рынком ценных бумаг российский рынок до настоящего времени остается рынком сравнительного малого инвестиционного выбора, не позволяющем существенно диверсифицировать инвестиции и уменьшить риск при общем падении доходности национального фондового рынка. Решение проблемы возможно, когда коммерческие банки прибегают к международным инвестициям, вкладывают средства в ценные бумаги эмитентов – нерезидентов, что, в свою очередь, требует разработки аргументированной и четкой инвестиционной стратегии банка, в том числе и на зарубежных фондовых рынках.

Отметим, что задача международных финансовых инвестиций особенно актуально для коммерческих банков, обладающих значительными объемами свободных денежных средств.

Подчеркнем, что внутри инвестиционной стратегии задается значение основных критериальных оценок выбора реальных портфелей ценных бумаг и финансовых инструментов инвестирования (объектов инвестиций).

Катинева Е.М.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,

г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **М.А. Киреева**, ст. преподаватель, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Развитие меркантилизма в России

Известно, что экономическое и политическое становление России отличается определенной спецификой. Развитие Европы на востоке отставало от запада, так как Древнерусское государство возникло позже. Иго татаро-монгольских племен, значительно усилив отставание России, наложило существенный отпечаток на ее государственное становление.

К началу XVII в. сложилась экономическая школа – меркантилизм, которая выражала интересы торговой буржуазии и обосновывала экономическую политику протекционизма. Для России этот период происходит в середине XVII века, в период царствования Алексея Михайловича. Это было время, когда первоначальное накопление делало первые шаги. Происходило это в основном за счет внутренних источников. Этот период характеризуется становлением внутреннего рынка, возникновением промышленных мануфактур. Российские экономисты, изучая теории и практики меркантилизма, стараются предлагать проекты переустройства общества российского государства.

Зарождение крестьянской буржуазии значительно повлияло на развитие первоначального накопления капитала в стране.

Основные факторы, которые поспособствовали возникновению российской крестьянской буржуазии:

- 1) наличие свободных государственных крестьян, сыгравших роль, на подобии английских фригольдеров;
- 2) сохранение и расширение оброков и их коммутация (от лат. commutatio – перемена, превращение);
- 3) повсеместное расширение кустарных промыслов крестьян в городах;
- 4) полное отсутствие в городах монополизированного производства и торговли;

- 5) широкомасштабная колонизация российских земель;
- 6) постепенные сдвиги в российской экономике периода XVII-XVIII вв. (становление всероссийского рынка, развитие транзитной торговли, возникновение мануфактур и т.д.) [1].

Перечисленные факторы нашли отражение в русской экономической мысли, представителями которой являются А.Л. Ордин-Нащокин (1605-1680), И.Т. Посошков (1652-1726 гг.). Благодаря передовым российским мыслителям появляется понимание и обоснование необходимости ликвидации экономической отсталости страны, укрепление ее суверенитета. Направления решения этих задач они видели в создании крупной отечественной промышленности, развитии внутренней и внешней торговли, создании российского флота, путей сообщения, совершенствования сельскохозяйственного производства, реорганизации финансовой системы.

Отсталость и зависимость России от западноевропейских стран стала особенно заметна в конце XVII в. Нужны были реформы, которые охватили бы государственный аппарат, армию, флот, военное дело, хозяйственную жизнь. Эта проблема стояла перед Петром Первым.

В основе реформы Петра Первого лежали задачи политического и экономического укрепления национального государства. Создавались первые мануфактуры в промышленности, развивалось ремесленное производство, оказывалось содействие развитию внешней и внутренней торговли. Политика Петра Первого в области промышленности обосновывалась нуждами снабжения армии. По финансовым вопросам политика Петра Первого приближалась к меркантилистской [2]. Строго запрещался вывоз денег и драгоценных металлов из страны, принимались жесткие меры к максимальному вывозу товаров отечественного производства, созданию активного торгового баланса. Привилегии, таможенная защита, военные заказы помогали становлению класса помещиков и купцов. По указу Петра Первого в Академии наук были введены изучение и преподавание экономических наук. Прогрессивный российский государь проводил политику преобразования России в экономически самостоятельное государство и стремился к тому, чтобы весь торговый оборот держать под контролем государства, обеспечить накопление денежного капитала в стране и превышения вывоза над ввозом.

Среди меркантилистов эпохи Петра Первого можно выделить Ф.С. Салтыкова (ум. 1715), который предлагал проекты совершенствования внешнеторговой политики в России, призывал к строительству экспортных мануфактур, содействовал организации торговых компаний, созданию консульств для поддержки русских купцов за границей, отправке купеческих детей за рубеж для обучения торговому делу и бухгалтерии. Неоднократно Салтыков обращался к идее поиска Северного морского пути для торговли с Китаем и Индией.

Однако вместе с положительными изменениями в обустройстве российской политики и экономики усиливалось крепостное право, тяжесть налогов и податей: вместо подворной системы обложения была введена подушная подать [3].

После смерти Петра Первого система, основанная на постулатах меркантилистов, претерпела существенные изменения. Гораздо проще было извлекать максимальную пользу из закрепощенного населения.

Поэтому меркантилизм в России имеет значительные отличия, обусловленные особенностями исторического развития.

Использованные источники:

1. История экономических учений: Учеб. для бакалавров / Под ред. А.К. Голикова, Б.А. Исаева. – СПб.: Питер, 2012. – 430 с.
2. Королук Е.В. Современная экономика России: стратегическая ориентация и хозяйственное пространство // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 4. – С. 18-25.
3. Цвайнерт Й. История экономической мысли в России, 1805-1905 Пер. с нем. Л.И.

Киреева М.А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Инновации и экономика: стратегии развития России в 21 веке

Прошлый век завершился вступлением человечества в стадию построения постиндустриального общества, которое можно охарактеризовать как, общество, в экономике которого значительную часть занимает инновационный сектор экономики с высокопроизводительной промышленностью, индустрией знаний, с преобладающей долей в объеме производства высококачественных и инновационных услуг, с высокой конкуренцией во всех видах экономической и иной деятельности. Главной движущей силой экономики государства становятся научные разработки. Инновационная экономика определяется как такой тип экономики, которая опирается на поток инноваций, на постоянное технологическое совершенствование, на производство и экспорт высокотехнологичной продукции и самих технологий.

При этом главную роль в такой экономике играют информационные технологии, компьютеризированные системы, высокие производственные технологии и основанные на них инновационные технологии, системы, инновационная организация различных видов деятельности. Главным результатом создания постиндустриальной экономики должно стать формирование инновационной экономики, которая, в соответствии с поставленными Президентом Российской Федерации задачами, является стратегическим направлением развития экономики России.

Несмотря на то, что в настоящее время России не удастся уйти с энергосырьевого пути развития, согласно стратегии развития будущая модель экономики России планирует соединить в себе дальнейшее развитие уже сегодня конкурентоспособных отраслей российской экономики, в частности, сырьевых, с модернизацией секторов высоких технологий.

Одна из задач перехода на инновационный путь развития, как экономики, так и общества связана с масштабными инвестициями в человеческий капитал. Государство должно обеспечить стандарты образования нового поколения, которые отвечают требованиям будущей инновационной экономики.

Сфера всех уровней российского образования должна стать основой для расширения научной деятельности, способствовать интегрированию в научную и инновационную среду.

Приоритетным направлением для обеспечения достойного места России на мировых рынках в условия растущей глобальной конкуренции является – повышение производительности труда и эффективности производства.

Более конкретные направления социально-экономической политики России можно выразит в решении следующих ключевых проблем:

- создание равных возможностей для людей;
- формирование мотивации к инновационному поведению;
- радикальное повышение эффективности экономики;
- роста производительности труда.

Правительством Российской Федерации была разработана Концепция социально-экономического развития страны, которая является основой для реализации стратегии развития экономики страны. Однако одной из основных проблем остается как слабое внедрение зарубежных инноваций в экономическую систему России, так и необходимость реализации собственных инновационных разработок с учетом особенностей российского

экономического развития.

Переход к устойчивому росту экономики и повышению благосостояния населения возможен только при концентрации имеющихся ресурсов на основных направлениях технологического производства, развитии конкуренции, увеличении темпов инновационной и инвестиционной активности, повышении качества государственного регулирования, стимулировании развития малого бизнеса.

Стратегия развития предполагает освоение научно-технических инноваций, разработку новых технологий, выпуск новых видов продукции. Обеспечение должного уровня свободы, создание благоприятных конкурентных условий, укрепление прав собственности, эффективная интеграция бизнеса, власти, образования и науки – приоритетные направления в достижении поставленных целей. Важным шагом в решении поставленных задач становится разработка комплекса стратегического развития России на долгосрочную перспективу.

Конечный результат этих решений – вхождение России в число мировых лидеров.

Использованные источники:

1. Гамидов Г.С. Инновационная экономика: стратегия, политика, решения. – СПб.: Философ, 2011. – 132 с.
2. Иванова В.В. Экономика, основанная на знаниях, как этап экономического развития общества // Бюллетень Международного Нобелевского экономического форума. – 2012. – № 1. – С. 192-198.
3. Мага А.А. К вопросу об определении понятия инновационная экономика // Вестник-экономист. – 2013. – № 3. – С. 3-6.

Киреева М.А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Проблемы изучения права студентами неюридических факультетов

В России можно констатировать ситуацию, когда в массовом сознании право не является обязательной ценностью. Более 20 лет происходит коренное преобразование российского законодательства, но при этом, однако, все более существенным становится разрыв между законодательством и низким уровнем правового сознания людей. Для воспитания ответственного гражданина необходимо искоренить правовой нигилизм студенческой молодежи, важно формировать правовую компетентность будущих поколений.

Целью правового обучения и воспитания в вузе является не только получение студентами знаний о праве, но и формирование у них активной жизненной позиции в правовой сфере, экономике и повседневной жизнедеятельности. Однако в подготовке бакалавров неюридических факультетов существуют проблемы, которые необходимо решить в ускоренные сроки. После завершения обучения, выпускники не владеют правовыми знаниями необходимыми для работы, а если владеют, то не могут применить то, чему их научили, демонстрируя свою правовую неграмотность и беспечность.

Одной из причин этих проблем является то, что требования к правовой компетентности при итоговой аттестации выпускников неюридических факультетов довольно занижены, предлагаемые к изучению правовые дидактические единицы отражены в стандартах по направлениям подготовки разрозненно и бессвязно базовыми курсами «Правоведение» и «Право». Студенты неюридических факультетов овладевают правовыми знаниями только в курсе преподавания этих двух учебных дисциплин. Традиционно, на эти основополагающие дисциплины отводится только один семестр, при этом в процессе изучения студенты успевают овладеть только общими понятиями,

структурой российского права, основными характерными особенностями нескольких отраслей права. Таким образом, студент, прослушавший такой «усредненный» курс в короткий срок, получивший «явочный» зачет, не имеет четких правовых знаний необходимых в жизненных реальных ситуациях.

Практика преподавания показывает, что для студентов неюридического профиля необходимо введение целой системы правовых учебных курсов, которые сопровождали бы обучение студента на протяжении всего периода подготовки в вузе и выполняли бы базовую функцию при раскрытии специальных правовых тем в дисциплинах предметной подготовки. Например, для будущих бакалавров в сфере экономики крайне необходимо более детально изучать гражданское, предпринимательское, трудовое, информационное, административное, уголовное право. Студенты должны уметь составлять ряд юридических документов, такие как локальные нормативные акты, договоры, доверенности, исковые заявления; понимать содержание нормативных документов различного содержания; осознавать важность таких практических умений. Курс правоведческих дисциплин должен быть более соотнесен с реалиями нашей современной жизни.

Кроме того, в последнее время в нашей стране происходят интенсивные реформы в правовой сфере, издаются новые законы, вносятся поправки к старым. Практикующему юристу нелегко разобраться в меняющихся законодательных процессах российского государства, формирующего современную законодательную базу. Необходимо систематически информировать студентов об изменениях в законодательной базе, так как правовые знания должны дать возможность молодому специалисту ориентироваться в жизни и, прежде всего, способствовать профессиональной активности. Только, когда гражданин становится носителем права, «право» начинает функционировать в обществе, поэтому главное не просто знакомить студента с правовой информацией, сколько формировать правовое мышление гражданина, позиция которого будет активной.

Сегодня можно наблюдать противоречия между потребностью в значительных правовых знаниях, с одной стороны, и действующим механизмом обучения правовым знаниям в институте, нацеленным в основном на получение некоторого количества правовых знаний, но не обеспечивающего в полной мере развитие правовой культуры у студентов.

Таким образом, формирование правовых знаний и развитие правовой культуры студентов неюридических факультетов является важнейшей задачей, стоящей перед вузовским образованием. Образовательный процесс в современном вузе не отражает необходимость формирования правового сознания у студента. Курсы правоведческих дисциплин не дают достаточной как теоретической, так и практической базы для подготовки будущего специалиста к современным реалиям нашей жизни, поэтому следует определить педагогические условия эффективного введения правового образования в процесс профессиональной подготовки студентов неюридических факультетов.

Использованные источники:

1. Домина А.В. Новые тенденции, складывающиеся в сфере высшего юридического образования, их влияние на формирование профессионального правосознания // Проблемы юридического образования и науки. – 2012. – № 1. – С. 8.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **Мистюкова И.П.**, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Банковские электронные услуги

Актуальность темы достаточно очевидна, так как все чаще и чаще в нашей жизни мы сталкиваемся с электронными расчетами, и все чаще современные инструменты денежного обращения начинают вытеснять на некоторых рынках своих предшественников – наличные и безналичные деньги. Причины этого процесса достаточно очевидны, так как те средства денежного обращения, которые мы имеем сейчас, отнюдь не являются идеальными и поэтому идет их непрерывное совершенствование. В какой-то момент накопленные усовершенствования приводят к смене инструментов. К тому же за последние годы в нашу жизнь со стремительной скоростью ворвался Internet вместе со своими принципами общения, бизнеса и, что естественно, своими, принципиально новыми инструментами электронных расчетов.

Банковские электронные услуги весьма разнообразны, однако основным критерием их оказания является технология электронного обслуживания клиента. В соответствии с этим банковские электронные услуги можно разделить на следующие основные виды, каждый из которых представляет собой целый комплекс конкретных услуг:

- услуги, оказываемые с помощью банковских (финансовых) карт;
- услуги дистанционного управления клиентами своими банковскими счетами;
- услуги через Интернет.

Одними из первых банки разработали банковские карты, которые значительно расширили спектр услуг, предоставляемых банками, и дали начало многим другим электронным банковским технологиям. Сама идея кредитной карточки была выдвинута в книге Эдуарда Беллами «Глядя назад» в 1880 г. Первой известной нам кредитной картой стала выпущенная в 1914 г. карта фирмы General Petroleum Corporation of California, предназначенная для оплаты нефтепродуктов. Прародительницами современных карточек были карточки отелей, сетей магазинов и газовых компаний, они начали этот бизнес еще в начале прошлого века. Эти карты использовались для учета покупок постоянных клиентов и являлись продолжением торговли в рассрочку. В 1930-х гг. с ростом автомобильной индустрии, развития авиакомпаний и торговых фирм для наиболее солидных клиентов компании стали предлагать отсрочку платежа на 30 дней, то, что сегодня называется grace-периодом и без чего сложно представить современную кредитную карту. В 1949 г. с появлением карты Diners Club началась эра универсальных кредитных карт, но Diners Club тоже была не банковская компания. И только 1 октября 1958 г. была выпущена первая карта American Express, примерно в это же время первый и второй банки Соединенных Штатов Америки – Bank of America и Chase Manhattan Bank – приступили к операциям с кредитными карточками. С начала выпусков первых кредитных карт в 1914 г. до выпуска первых карт банковскими структурами в 1958 г., прошло 44 года. Такие межбанковские ассоциации, как Visa International и MasterCard International, стали транснациональными корпорациями, ведущими бизнес во всех точках мира. Банки-участники этих систем эмитируют миллионы карт, и есть уже карточные банки, для которых карточный бизнес стал основным источником доходов.

Первым советским эмитентом международных карт был Внешэкономбанк, выпустивший в 1989 г. «золотые» карты Euro Card. Выпуск этих пластиковых карт был очень ограничен, и предназначались они для узкого круга лиц. Первым российским коммерческим банком, выпустившим в 1991 г. собственную карту Visa, стал «Кредобанк».

Расчеты с использованием наличных денег чрезвычайно дорого обходятся государственным и коммерческим финансовым структурам. Выпуск в обращение новых купюр, обмен старых, содержание большого персонала, неудобства и большие потери времени рядовых клиентов – все это тяжелым бременем ложится на экономику страны. В России, например, около 20 % стоимости каждого рубля уходит на поддержание его же собственного обращения. Один из возможных и самых перспективных способов разрешения проблемы наличного оборота – создание эффективной автоматизированной системы безналичных расчетов. По экспертным оценкам, такая система может обеспечить сокращение наличного денежного обращения почти на треть.

С середины 20 века начинают появляться автоматизированные системы расчетов с помощью специальных банковских карточек.

В настоящее время этот способ безналичных расчетов получил такое широкое распространение, что трудно себе представить сферу обслуживания в которой бы они не использовались, магазины, билетные кассы, гостиницы, всех стран мира готовы обслужить Вас, приняв вашу пластиковую карточку, как средство оплаты.

Сегодня в России уже имеется опыт эмитирования как зарубежных карточек по лицензии крупнейших финансовых ассоциаций, так и собственных рублевых и валютных кредитных и дебетных карт.

К электронным банковским услугам помимо карточных услуг относится также обслуживание клиентов в офисах и на дому с использованием различных комплексов электронной техники и соответствующих коммуникаций, денежные расчеты в рамках электронной коммерции, межбанковские электронные переводы.

Самостоятельная форма оказания банковских услуг – предоставление клиентам (физическим и юридическим лицам) возможности вести многие банковские операции с использованием современной электронной техники с удаленного рабочего места – из дома (так называемый «-home-banking»), конторы фирмы, автомобиля и т.д.

Подобные технические системы (обычно их именуют системами «банк – клиент») позволяют клиенту, используя персональный компьютер, подключаться по телекоммуникационным линиям связи к банковскому компьютеру и проводить нужные ему операции хоть 7 дней в неделю круглосуточно. Перед началом каждой операции владелец счета использует свой секретный ключ, без знания которого подключиться к системе невозможно.

Дистанционное обслуживание клиентов может вестись также с помощью телефона и специальных программ, при наличии которых компьютер способен самостоятельно отвечать на вопросы клиента. Такой вид банковского обслуживания клиентов называется телефонным банкингом (кратко – телебанк).

За последние годы резко увеличилось количество банков, предоставляющих услугу дистанционного обслуживания счета через интернет. Летом 2004 года примерно каждый третий банк поддерживал интернет-банкинг. В 2005, по данным опроса CNews Analytics, системы ДБО установили более половины всех российских банков. В этом году без подобных систем останутся лишь единицы.

Опрос компаний-поставщиков решений для интернет-банкинга, проведенный CNews Analytics, показал, что на сегодняшний день более половины всех российских банков имеют системы ДБО (дистанционное банковское обслуживание). Правда, это говорит скорее о потенциальной емкости рынка, поскольку многие банки, приобретя лицензии, реально так и не начали использовать системы в работе, либо пока обкатывают их на аффилированных компаниях. Тем не менее, все опрошенные CNews Analytics компании отмечают высокий спрос на решения этого класса. Некоторые из них ежемесячно запускают в промышленную эксплуатацию более 10 систем интернет-банкинга.

Оценка качества услуг интернет-банкинга в России была реализована CNews Analytics на основе как пользовательского подхода к исследованию функциональности систем, так и консультаций с банками и разработчиками решений. Для исследования были

выбраны 50 крупнейших банков по активам физических и юридических лиц. Проведенная по каждой выборке оценка, помимо предусмотренных системой функциональных возможностей, включала, в числе прочих, такие параметры, как полнота описания системы на сайте банка и возможность ознакомления с демонстрационной версией.

В составленном рейтинге все банки разбиты на группы. В пределах каждой группы объединены финансовые структуры, предоставляющие примерно одинаковый спектр услуг, а разделение внутри группы осуществлялось на основании косвенных факторов, возникающих в процессе ознакомления с системой и консультаций с операторами

Лидером является Альфабанк с его услугой «Альфа-Банк-Экспресс». Банк позиционирует себя как организацию, работающую с частными клиентами и малыми предприятиями, делая акцент на широком спектре услуг для этой категории. Система ДБО поддерживает не только стандартные операции со счетом, но и такие специфичные для российского интернет-банкинга сервисы, как открытие новых пластиковых карт или оформление кредита. Кроме того, сайт банка содержит исчерпывающую информацию обо всех предоставляемых услугах.

В последней группе собраны банки, сайты которых практически не содержат информации о возможностях дистанционного управления счетом. В Международном Московском Банке система интернет-банкинга была внедрена в 2005 году и на момент проведения рейтинга даже не рекламировалась. При этом Менатеп СПб использует систему уже не первый год, а сайт банка по-прежнему практически не содержал информации о данной услуге.

В последние годы банковская система нашей страны переживает бурное развитие. Несмотря на существующие недостатки российского законодательства, регулирующего деятельность банков, ситуация неуклонно меняется к лучшему. Сегодня все больше банков делает ставку на профессионализм своих сотрудников и новые технологии. Трудно представить себе более благодатную почву для внедрения новых компьютерных технологий, чем банковская деятельность. В принципе почти все задачи, которые возникают в ходе работы банка достаточно легко поддаются автоматизации. В соответствии с этим очевидна необходимость обладания вычислительной сетью, позволяющей обрабатывать все возрастающие информационные потоки. Кроме того, именно банки обладают достаточными финансовыми возможностями для использования самой современной техники.

Кленков М.И.

Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке,
г. Тихорецк, Россия

(направление Экономика, 4 курс)

Научный руководитель (консультант): **О.В. Вандрикова**, преподаватель кафедры
экономики и менеджмента, филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
университет» в г. Тихорецке, г. Тихорецк, Россия

Реформирование бухгалтерского учета и отчетности

С принятием нового Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» вместо действовавшего прежде Федерального закона от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете». По мысли законодателя, реформирование законодательства в сфере бухгалтерского учета должно способствовать установлению правового единообразия и достижению двух важнейших целей: наибольшему сближению налогового и бухгалтерского учета, а также приближению отечественного бухгалтерского учета к международным стандартам финансовой отчетности.

Однако, после принятия нового Федерального закона «О бухгалтерском учете» возник ряд конфликтов между вновь введенными положениями и нормами,

сохранившими свое действие. В первую очередь это касается взаимодействия Федерального закона № 402-ФЗ с положениями федеральных стандартов бухгалтерской отчетности и ПБУ, которые были написаны и основываются на понятийном аппарате старого закона. В дополнение к федеральным стандартам могут быть разработаны стандарты экономической деятельности предприятия. По данному вопросу разъяснения ФНС и Минфина РФ носят рекомендательный характер, но, скорее всего, указанные разъяснения будут применяться налоговыми органами в обязательном порядке [1].

Новые федеральные стандарты в настоящий момент находятся в разработке. На сегодняшний день неизвестно никогда они будут приняты, ни как внезапно они начнут действовать.

Основными новшествами, вводимыми Федеральным законом № 402-ФЗ, являются, в частности, изменения ряда основополагающих понятий, исходящих из концепции развития законодательства о бухгалтерском учете. Так, внесены изменения в объекты бухгалтерского учета. Теперь к объектам бухгалтерского учета относятся факты хозяйственной жизни, под которыми кроме сделок и операций понимаются иные события, способные повлиять на финансовое состояние хозяйствующего субъекта или результат его деятельности. Какие именно события должны относиться к фактам хозяйственной жизни, на сегодняшний день до конца не ясно, разъясняется лишь, что такие факты должны оформляться первичными документами.

Также следует обратить внимание на то, что теперь к объектам бухгалтерского учета, перечисленным в статье 5 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», относятся активы. Понятие имущества в данном перечне, равно как в понятии бухгалтерского учета, отсутствует. В тоже время необходимо отметить, что не всякое имущество является активом, актив лишь то, что может приносить доход. В этом контексте могут возникать вопросы о квалификации неликвидного имущества, в том числе недвижимого, как актива. Прибыль оно уже не приносит, за баланс его списать нельзя. На сегодняшний день при обнаружении противоречий между правилами бухгалтерского учета и новым федеральным законом приоритет будут иметь ПБУ, тем более что частично положения ПБУ были перенесены в новый федеральный закон.

Еще одним принципиальным новшеством является отнесение к активам имущества, которое находится у хозяйствующего субъекта не только на праве собственности, но и на иных правах, в том числе обязательственных.

Отдельного внимания заслуживает состав субъектов экономической деятельности, на которых распространяются положения нового закона. К ним теперь отнесены органы государственной власти и местного самоуправления, индивидуальные предприниматели. Однако в большинстве своих положений закон разработан для коммерческих юридических лиц. Так, к примеру, положения части 3 статьи 6 закона, согласно которой обязанность ведения бухгалтерского учета прекращается одновременно с прекращением деятельности в связи с ликвидацией, реорганизацией юридического лица. Положения, касающиеся деятельности индивидуальных предпринимателей, у которых, очевидно, не может быть ни ликвидации, ни реорганизации, в законе отсутствуют.

Кроме того, закон возлагает обязанность ведения бухгалтерского учета на коммерческие организации, находящиеся на упрощенной системе налогообложения.

Новый федеральный закон в статье 6 вводит положения об ответственности руководителя организации, под которым понимается единоличный исполнительный орган юридического лица. Представляется, что теперь директор может понести ответственность за решения и действия коллегиального органа юридического лица. Ситуации, когда в организации существует лишь коллегиальный орган или несколько лиц имеют право действовать от лица организации в качестве директора, законом детально не прорабатываются.

Законом на основании концепции развития налоговой политики внесены изменения в статус главного бухгалтера организации. Эти положения касаются требований к кандидатам на данную должность в фондах, страховых компаниях, негосударственных

пенсионных фондах, акционерных обществах. Теперь обязательное высшее специальное образование требуется при наличии стажа по специальности от 5 до 7 лет [2].

При наличии стажа от 7 лет в должности бухгалтера кандидат на должность главного бухгалтера может иметь любое высшее образование. Кроме того, в перспективе ожидается введение квалификационных аттестатов бухгалтера, создание саморегулируемой организации бухгалтеров или иной негосударственной структуры, осуществляющей контроль за деятельностью своих членов, разработкой, систематизацией стандартов, аналогичной той, что создана аудиторами.

Также новым законом введена категория профессионального суждения бухгалтера, установлена ответственность бухгалтера за ведение бухгалтерского учета организации и за его достоверность, в том числе учет мнимых сделок. Особо остро была выделена проблема разногласий бухгалтера и директора организации.

С одной стороны, возможность применения санкций в отношении бухгалтера и возложение на него ответственности за достоверность учета создают дополнительный рычаг давления на хозяйствующий субъект и позволяют обеспечить соблюдение организацией налогового законодательства. С другой – представляется очевидным, что в случае необходимости совершения организацией сомнительных сделок бухгалтер будет вынужден занять позицию руководства. Выражение бухгалтером принципиального несогласия с принятой хозяйствующим субъектом политикой фактически может повлечь прекращение трудовых отношений между организацией и бухгалтером.

Федеральный закон № 402-ФЗ изменяет требования к первичным документам хозяйствующего субъекта: согласно статье 9 нового федерального закона первичные документы составляются при каждом факте осуществления факта хозяйственной деятельности. Формы первичных документов утверждаются руководителем организации либо в форме приложения к учетной политике организации, либо в виде отдельного приказа.

Проставление подписи руководителя на первичном документе неутвержденной формы организации-контрагента приравнивается к утверждению представленной формы. Первичные документы могут составляться на бумажных и электронных носителях, в случае использования электронной формы документа должна применяться ЭЦП.

Коллизия норм нового закона скрыта в том, что в регистре первичных документов согласно статье 10 закона указывается только денежный эквивалент, а факты хозяйственной жизни могут измеряться как в денежном, так и в натуральном эквиваленте. Исправления в первичных документах допускаются только за подписью лиц, подписавших указанные первичные документы. Однако если лицо, составившее документ, на момент внесения в него исправления по каким-либо причинам не работает в организации, соблюдение формальных требований при внесении исправлений может оказаться невозможным.

Инвентаризация вводится Федеральным законом № 402-ФЗ. Кроме обязательной инвентаризации, ее порядок, сроки утверждаются самостоятельно субъектом экономической деятельности.

Расхождения, выявленные в ходе инвентаризации, отражаются на дату проведения инвентаризации. Кроме того, определение начального сальдо субъектами малого предпринимательства и организациями, находящимися на упрощенной системе налогообложения, с 2013 года возможно только путем проведения инвентаризации. Установление начального сальдо возможно путем внесения в бухгалтерский баланс всех основных средств. Отчет о прибылях и убытках теперь должен именоваться отчетом о финансовых операциях [3].

Введены новшества в части сдачи отчетности. В проекте предусмотрена обязанность сдачи отчетности в органы статистики. Орган статистики вправе проверить сдаваемую отчетность и заявить требование об устранении недостатков в представленной отчетности в течение 2 дней [6].

Неисправление недостатков в срок приравнивается к подаче недостоверных

сведений, а это равнозначно непредставлению отчетности вообще, в связи с чем на хозяйствующий субъект может быть наложен штраф. Кроме того, сдаваемая в орган статистики отчетность теперь будет находиться в открытом доступе.

Особое внимание было уделено порядку формирования и учета запасов в организации. К запасам относятся готовая продукция на продажу, товары на перепродажу, затраты на производство продукции, не прошедшей все стадии, объекты интеллектуальной собственности, неоплаченный товар, объекты малой ценности.

Следует отметить, что в проекте нет действовавшего ранее критерия 40 000 рублей – бухгалтеру придется вырабатывать критерии определения объекта малой ценности самостоятельно. Состав себестоимости запасов включает в том числе затраты на доведение товаров до состояния, в котором они могут быть использованы, на транспортировку, заготовку.

Организации со сложным производственным процессом вправе определять стоимость запасов исходя из внутреннего плана [5]. Оценка стоимости запасов может быть произведена по чистой стоимости продажи (рыночная стоимость) либо оценочными структурами, также возможна оценка на основании профессионального суждения бухгалтера. Исходя из вышесказанного можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день не прослеживаются предпосылок для обозначенной цели проведения реформы.

Приближение отечественных правил бухгалтерского учета к международным стандартам исключает сближение бухгалтерского (финансового) учета с налоговым до приведения последнего в соответствие с международными стандартами, что в ближайшее время не планируется [4].

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // СПС «КонсультантПлюс».
2. Вандрикова О.В. К вопросу о применении критериев оценки образовательных учреждений // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – № S28. – С. 6-10.
3. Вандрикова О.В. Проблемы правового регулирования бухгалтерского учета при переходе на международные стандарты финансовой отчетности // Очерки новейшей камералистики. – 2012. – № 4. – С. 30-34.
4. Вандрикова О.В. Высшее образование как социальная и коммерческая функция // Экономический вестник ЮФО. – 2014. – № 5. – С. 26-36.
5. Гладилин А.В., Коломыц О.Н. Разработка программы социально-экономического развития муниципального образования: Монография. – М.: Изд-во «Ваш полиграфический партнер», 2013.
6. Королюк Е.В. Управление корпоративными финансами: Учебное пособие. – Краснодар: Краснодарский Центр научно-технической информации, 2009.

Коваленко Н.П.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Актуализация принципа самофинансирования в условиях мирового экономического кризиса

В условиях глобального экономического кризиса адекватный выбор источника финансирования, с учетом ограничивающих факторов внешнего и внутреннего уровня, является залогом сохранения и развития бизнеса. В основе экономики рыночного типа на микроуровне лежит пятиэлементная система финансирования ее главных компонентов (предприятий): самофинансирование, прямое финансирование через механизмы рынка

капитала, банковское кредитование, бюджетное финансирование и взаимное финансирование хозяйствующих субъектов. На современном же этапе развития рыночных отношений как основные способы наращивания экономического потенциала хозяйствующих субъектов рассматриваются только три из вышеперечисленных пунктов: собственная прибыль предприятия, рынки капиталов, банковские кредиты. В современных условиях предприятия самостоятельно распределяют прибыль, остающуюся в их распоряжении. Рациональное использование прибыли предполагает учет таких факторов, как планы дальнейшего развития предприятия, а также соблюдение интересов собственников, инвесторов и работников. В общем случае, чем больше прибыли направляется на расширение хозяйственной деятельности, тем меньше потребность в дополнительном финансировании. Величина нераспределенной прибыли зависит от рентабельности хозяйственных операций, а также от принятой на предприятии политики в отношении выплат собственникам (дивидендная политика).

К достоинствам реинвестирования прибыли следует отнести:

- отсутствие расходов, связанных с привлечением капитала из внешних источников;
- сохранение контроля за деятельностью предприятия со стороны собственников;
- повышение финансовой устойчивости и более благоприятные возможности для привлечения средств из внешних источников.

Применение ускоренных способов (уменьшаемого остатка, суммы чисел лет и др.) позволяет увеличить амортизационные отчисления в начальные периоды эксплуатации объектов инвестиций, что при прочих равных условиях приводит к росту объемов самофинансирования.

Еще одним из инструментов амортизационной политики предприятия, являющимся одновременно и косвенным источником самофинансирования, является амортизационная премия.

С 2005 года, согласно пп. 1.1 п. 1 ст. 259 НК РФ, налогоплательщик имел право включать в состав расходов отчетного (налогового) периода расходы на капитальные вложения в размере не более 10 процентов первоначальной стоимости основных средств (за исключением основных средств, полученных безвозмездно). А также расходов, понесенных в случаях достройки, дооборудования, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации основных средств, суммы которых определяются в соответствии со ст. 257 НК РФ. Но с 2012 года (видимо не последнюю роль в этом решении сыграл и пресловутый глобальный экономический кризис) максимально возможная амортизационная премия составляет уже 30 процентов. Стоит оговориться, что повышение амортизационной премии, коснулось не всех основных средств, а лишь тех, которые относятся к третьей – седьмой амортизационным группам. По ним амортизационная премия с 2012 года составляет 30 процентов (п. 9 ст. 258 НК РФ). По имуществу первой, второй, восьмой, девятой и десятой групп премия по-прежнему равна 10 процентам. Особо стоит обратить внимание на то, что повышенную премию можно применять только по тем основным средствам, которые введены в эксплуатацию с декабря 2011 года и амортизация по которым, соответственно, начинает начисляться с 1 января 2012 года.

Данное положение позволяет единовременно относить на расходы до 30 % стоимости капитальных вложений и в дальнейшем начислять амортизацию на оставшиеся 70 % их стоимости. Это позволяет существенно экономить на налоговых платежах. Однако необходимо учитывать и тот факт, что при этом возникает разница в бухгалтерском и налоговом учете, поскольку амортизационная премия может применяться только в налоговом учете, в бухгалтерском же учете данное положение не предусмотрено.

Существует еще один источник самофинансирования субъектов предпринимательства, который недостаточно используется в нашей стране. Речь идет о нематериальных активах предприятий. Начинаящий предприниматель, как правило, не

располагает средствами для формирования большого по размерам уставного капитала, что ослабляет его позиции на рынке. Возможность формирования уставного капитала путем внесения нематериальных активов позволяет обходиться без привлечения денежных средств при регистрации требуемого размера уставного капитала. В качестве нематериальных активов можно внести право пользования объектом интеллектуальной собственности.

Существует несколько способов осуществления самофинансирования путем использования объектов интеллектуальной собственности:

- используется стратегия «нападения» на субъекты хозяйствования путем получения монопольных прав для провоцирования всех, кто использует аналогичные результаты интеллектуальной деятельности, на приобретение разрешений для продолжения их использования. Имея оформленные права на технологию производства продукции, например, можно на законном основании контролировать весь рынок и преследовать конкурентов. Однако в использовании такой стратегии нужна осторожность;

- получение предприятием монопольных прав на период выведения новой продукции на рынок;

- создание рекламного имиджа путем информирования об уникальности и правовой охране выпускаемой продукции или о работе по лицензии известного производителя. Данная стратегия уже давно используется в российском бизнесе.

- Использование льгот, предоставленных законодателем для поощрения введения в практику результатов интеллектуальной деятельности, позволяет существенно снизить налоги на прибыль, на добавленную стоимость и на ряд обязательных выплат. Это становится дополнительным источником дохода. Величина стоимостной оценки и сроки амортизации допускают варьирование в достаточно широких пределах. Поэтому умелое использование налоговых льгот при создании и использовании интеллектуальной собственности называют «неофициальным оффшором» на законном основании. Преимущества использования инновационных ресурсов в качестве нематериальных активов для более эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности уже используются некоторыми предприятиями, но их процент от общей доли все еще очень мал.

Исходя из вышесказанного, можно прийти к выводу, что у предприятий есть немало источников для самофинансирования. Умение использовать их в полной мере служит залогом успеха. К тому же ориентация хозяйствующих субъектов на собственные источники финансирования является наименее рискованной способом приобретения финансов, что представляет самофинансирование в самом выгодном свете в условиях мирового финансового кризиса.

В общем объеме поступивших в 2012 году собственных доходов местных бюджетов налоговые и неналоговые доходы составляют 53,4 % (963,3 млрд рублей), межбюджетные трансферты (без учета субвенций из фондов компенсаций) – 46,6 % (842,0 млрд. рублей).

В 37 субъектах Российской Федерации удельный вес налоговых доходов в общем объеме собственных доходов превысил вышеуказанное среднее значение, в 46 субъектах Российской Федерации – ниже среднего уровня по Российской Федерации.

Следует отметить, что в связи со значительной дифференциацией социально-экономического развития муниципалитетов распределение налоговых доходов по типам муниципальных образований осуществляется крайне неравномерно: в бюджетах городских округов аккумулируется 63,5 % (457 млрд рублей) налоговых доходов, в бюджетах муниципальных районов – 26,5 % (190,7 млрд рублей) и лишь 10,0 % (72,1 млрд рублей) – в бюджетах поселений.

В структуре межбюджетных трансфертов доля средств, передаваемых с целью финансового обеспечения исполнения органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в форме субвенций из региональных фондов компенсаций, выросла с 37,6 % в 2011 до

40,9 % в 2012 году. При этом их общий объем в 2012 году увеличился по отношению к 2011 году на 9,6 % и составил 582,7 млрд рублей.

Структура межбюджетных трансфертов местным бюджетам в 2012 году представлена на рисунке 1.

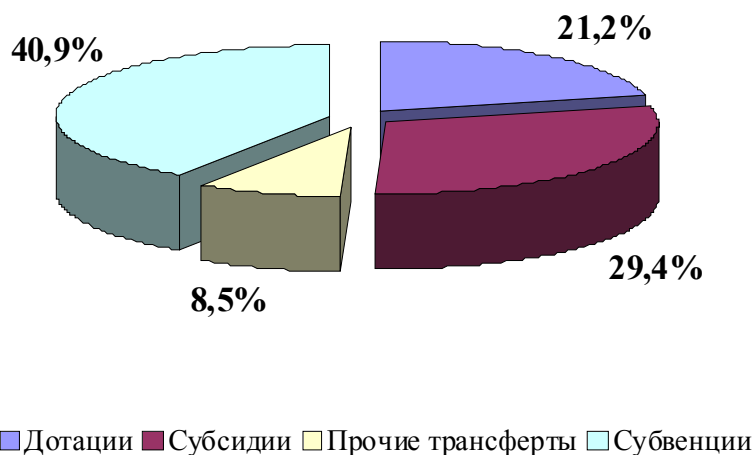


Рисунок 1. Структура межбюджетных трансфертов местным бюджетам в 2012 г.

Основной объем субвенций (58,4 %) был предоставлен в 2012 году бюджетам муниципальных районов (340,5 млрд рублей), в бюджеты городских округов поступило 234,1 млрд рублей или 40,2 % от общего объема субвенций, в связи с преимущественным делегированием государственных полномочий на уровень муниципальных районов и городских округов. В бюджетах городских и сельских поселений субвенции составляли 8,1 млрд рублей или 1,4 % соответственно.

Данное соотношение связано с более высокой бюджетной обеспеченностью бюджетов городских округов по сравнению с бюджетами других типов муниципальных образований, что обусловлено преимущественной концентрацией налоговой базы по основным федеральным и местным налогам в указанных муниципальных образованиях.

Приоритеты финансовой поддержки муниципальных образований в большинстве регионов в течение рассматриваемого периода были направлены в сторону предоставления обусловленных межбюджетных трансфертов, перечень направлений целевого использования которых различен и включает субсидии, как на реализацию инфраструктурных проектов, так и софинансирование вопросов местного значения текущего характера (содержание органов местного самоуправления, повышение квалификации муниципальных служащих и т.д.).

Использованные источники:

1. Плотникова Н.А. Особенности взаимодействия бизнеса и власти в регулировании социально-экономических проблем территории // Концепт. – 2014. – Спецвыпуск № 28. – ART 14834. – URL: <http://e-koncept.ru/2014/14834.htm>. – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.

Статья посвящена исследованию состояния процесса формирования системы взаимодействия власти и бизнеса в современных условиях. Особое внимание уделяется вопросам влияния бизнеса на власть.

Инвестиционный климат Краснодарского края: анализ и оценка

Наиболее общим понятием, характеризующим инвестиционные процессы в регионе, является его инвестиционный климат. Инвестиционный климат региона РФ представляет собой сложившуюся за ряд лет совокупность различных социально-экономических, природных, экологических, политических и др. условий, определяющих масштабы (объем и темпы) привлечения инвестиций в основной капитал данного региона РФ. Инвестиционный климат состоит из двух компонентов – инвестиционный потенциал и инвестиционный риск.

Краснодарский край один из наиболее динамично развивающихся регионов Российской Федерации, демонстрирующий высокие темпы инвестиционной активности.

Анализ оценки инвестиционного климата Краснодарского края, позволяющий определить инвестиционный потенциал и инвестиционный риск региона, дает возможность инвесторам оценить уровень современного состояния инвестиционной привлекательности края. Его ежегодно проводят эксперты авторитетного международного рейтингового агентства «Standard&Poor's», а также эксперты рейтингового агентства «Эксперт-РА».

Рейтинги являются важнейшей составляющей в области деловой информации, они нужны для поддержания уровня делового доверия, а также в качестве индикатора перспективных направлений размещения финансовых ресурсов, приложения инвестиционных потенциалов [6].

В настоящее время система рейтинговой оценки нашла свое применение во многих сторонах жизни человечества: производственно-финансовом состоянии предприятий и компаний, банковских услугах, страховании, инвестиционной восприимчивости, качестве жизни людей в различных странах и городах, спорте, высших учебных заведениях, искусстве, отдельных территориях, качестве окружающей среды, образовательных услугах и других сферах. Примечательно, что на Юге страны Краснодарский край остается единственным субъектом, за которым международные эксперты агентства «Standard&Poor's» ведут наблюдение. Их рейтинг представляет собой оценку кредитоспособности территории. Именно на ее основе специалисты делают тот или иной прогноз.

Краснодарский край в зоне внимания агентства находится с 1996 года. За этот период оценка ситуации в регионе менялась 6 раз. Рейтинг колебался между уровнями «1А» и «2В+» – прогноз между позициями «стабильный» и «позитивный». В настоящее время, по мнению экспертов агентства «Standard&Poor's» рейтинг Краснодарского края по национальной шкале «ruA+» – прогноз «стабильный» как видно из таблицы 1.

Таблица 1

Динамика присвоения Краснодарскому краю инвестиционного международного рейтинга за 2010-2014 гг.

Год	Инвестиционный рейтинг по национальной шкале
2010	2В – высокий потенциал – умеренный риск
2011	2В – средний потенциал – умеренный риск
2012	2В – средний потенциал – умеренный риск
2013	1В – высокий потенциал – минимальный риск
2014	1В – высокий потенциал – минимальный риск

Международное рейтинговое агентство «Standard&Poor's» в сентябре 2014 года повысило долгосрочные кредитные рейтинги Краснодарского края по международной шкале с «В+» до «ВВ-». В то же время «Standard&Poor's» повысило рейтинг края по

национальной шкале с «гуА+» до «гуАА-». Прогноз – «Стабильный».

Повышение рейтинга отражает быстрый рост экономики Краснодарского края, и, как следствие, высокий рост доходов, а также ожидаемое финансирование инфраструктуры.

Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов составляется рейтинговым агентством «Эксперт-РА» предназначен, прежде всего, для сопоставления регионов по условиям деятельности прямых инвесторов. На сегодняшний день рейтинги инвестиционной привлекательности российских регионов агентства «Эксперт-РА» являются общепризнанными и используются большинством потенциальных инвесторов [2].

Согласно оценки экспертов рейтингового агентства «Эксперт-РА», инвестиционная привлекательность в рейтинге оценивается по двум параметрам: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. Потенциал показывает, какую долю регион занимает в общероссийском рынке, риск – какими могут оказаться для инвестора масштабы тех или иных проблем в регионе.

Суммарный потенциал включает в себя 9 частных рисков: трудовой, финансовый, производственный, потребительский, институциональный, инфраструктурный, природно-ресурсный, туристический, инновационный.

Интегральный состоит из 6 частных рисков: финансового, социального, управленческого, экономического, экологического и криминального. При чем вес каждого частного риска или потенциала в итоговый индикатор оценивается на основе анкетирования представителей экспертного, инвестиционного и банковского сообществ.

По наблюдениям экспертов рейтингового агентства «Эксперт-РА», инвестиционный рейтинг края – 1А, то есть высокий потенциал и минимальный риск.

В инвестиционном рейтинге регионов край занимает 5-е место по инвестиционному риску и 4-е по инвестиционному потенциалу.

Наименьший инвестиционный риск – экономический, наибольший – финансовый. Наибольший инвестиционный потенциал – природно-ресурсный.

Эксперты рейтингового агентства «Эксперт-РА» проводят ежегодный анализ среди российских регионов по выявлению «Максимальный потенциал – минимальный риск (1А)», «Средний потенциал – минимальный риск (2А)» и «Пониженный потенциал – минимальный риск (3А1)» динамики инвестиционного климата (таблица 2).

Таблица 2

Распределение российских регионов по рейтингу инвестиционного климата
в 2014 г.

Максимальный потенциал – минимальный риск (1А)
Московская область
г. Москва
Краснодарский край
Республика Татарстан
Белгородская область
Средний потенциал – минимальный риск (2А)
Ростовская область
Воронежская область
Пониженный потенциал – минимальный риск (3А1)
Липецкая область
Тамбовская область
Ленинградская область

В группу лидеров, сочетающих минимальные риски для инвесторов с максимальным потенциалом для капиталовложений, входят такие регионы как Московская область, Москва, Краснодарский край, Республика Татарстан и Белгородская область.

Минимальные риски в 2014 г. присущи трем регионам – Ленинградской, Тамбовской и Липецкой областям. При чем рейтинг кредитоспособности остался без изменений на уровне A++ «Исключительно высокий (наивысший) уровень кредитоспособности». «Стабильный» прогноз означает высокую вероятность сохранения рейтинга в среднесрочной перспективе [3].

Инвестиционная привлекательность Краснодарского края в целом от страны оценивается по инвестиционному потенциалу.

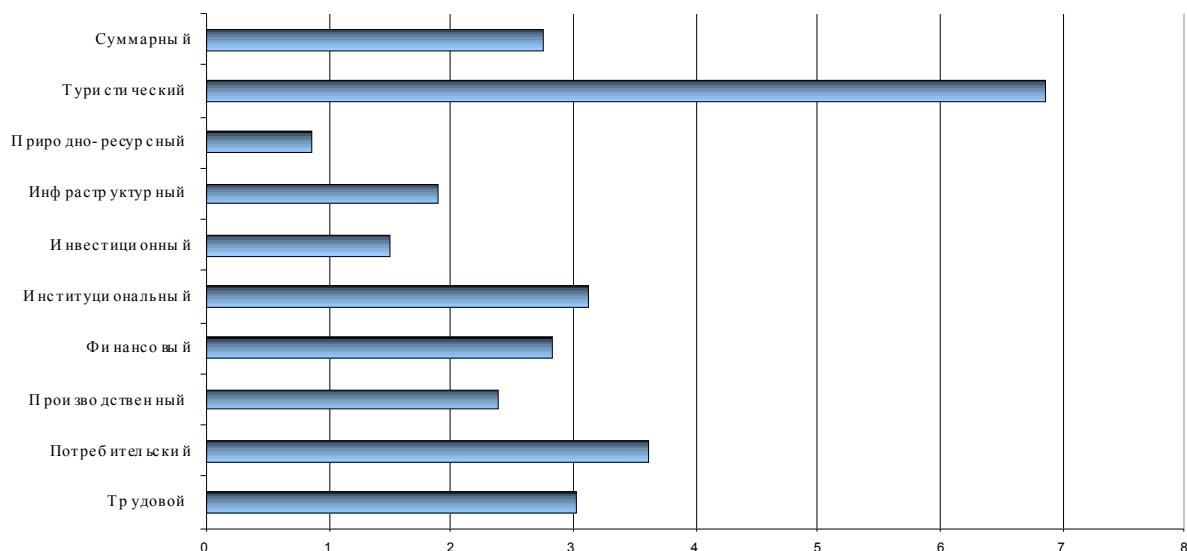


Рисунок 1. Распределение частных видов потенциалов Краснодарского края, в % от страны в целом за 2014 г.

Наибольшее значение инвестиционного потенциала в Краснодарском крае в процентах от страны в целом составляет туристический – 6,858 %, второе место по значению занимает потребительский потенциал со значением 3,623 %, а наименьший природно-ресурсный – 0,877 %.

Таблица 3

Составляющие рейтинга инвестиционного потенциала Краснодарского края за 2012-2014 гг.

Год	Ранг потенциала	Доля в общероссийском потенциале, %	Трудовой ранг	Потребительский ранг	Производственный ранг	Финансовый ранг	Институциональный ранг	Инновационный ранг	Интеллектуальный ранг	Инфраструктурный ранг	Природно-ресурсный ранг	Туристический ранг
2012	4	2,760	4	5	7	6	4	14	-	5	26	1
2013	5	2,654	4	5	7	7	4	19	-	5	26	2
2014	4	2,680	4	5	7	5	4	20	-	5	21	2

По данным таблиц можно сделать вывод, что наибольший инвестиционный потенциал в 2014 г. в Краснодарском крае занимают природно-ресурсный ранг и инновационный.

Анализ рейтинга инвестиционного риска Краснодарского края показал, что в 2014 г. наибольший инвестиционный риск составлял социальный, финансовый и

криминальный ранг [4].

Таблица 4

Составляющие рейтинга инвестиционного риска Краснодарского края
за 2012-2014 гг.

Год	Ранг риска	Средневзвешен- ный индекс риска (Россия=1)	Законодательный ранг	Политический ранг	Экономический ранг	Финансовый ранг	Социальный ранг	Криминальный ранг	Экологический ранг	Управленческий ранг
2012	1	0,155	-	-	2	14	16	5	14	1
2013	2	0,169	-	-	3	19	14	16	10	7
2014	5	0,171	-	-	3	32	23	18	10	4

Экономическое развитие Краснодарского края во многом будет осуществляться согласно возможностям привлечения инвестиций, которые устанавливаются состоянием инвестиционного климата в регионе, а также заманчивостью самих инвестиций. Согласно оценке рейтингового агентства «Эксперт-РА», Краснодарский край на протяжении последних лет остается одним из самых привлекательных для бизнеса регионов РФ. На очередной сессии ЗСК в первом чтении приняты поправки в краевые законы «О стимулировании инвестиционной деятельности» и «О бюджетном процессе в Краснодарском крае». Главная из них – в регионе будет создан инвестиционный фонд, который будет представлять собой часть средств регионального бюджета, используемых для реализации на Кубани инвестиционных проектов. При чем речь идет о проектах, осуществляемых на принципах государственно-частного партнерства [7].

На сегодняшний день в Краснодарском крае инвестиции в основной капитал к доле валового регионального продукта (ВРП) составили 61,2 %, при объеме инвестиций – 907,2 млрд. рублей и ВРП 1541 млрд. рублей.

Уже в 2014 г., несмотря на окончание олимпийского строительства, этот показатель составил 36-37 %, а региональные целевые значения показателя «доля инвестиций в ВРП» определены на уровне не менее 30 % к 2015 г. и 33 % – к 2018 г.

Только за последние шесть лет в экономику края привлечено инвестиций на общую сумму более 3,7 трлн. рублей, а в 2014 г. на Кубани реализуется 225 крупных инвестиционных проектов на общую сумму около 900 млрд. рублей.

Высокую оценку инвестиционной привлекательности Краснодарского края дает не только рейтинговое агентство «Эксперт-РА». Департамент инвестиций и проектного сопровождения Краснодарского края также проводил оценку инвестиционной привлекательности регионов страны. Край в 2012 г. занял третье место [5].

Кроме того, ОАО «Агентство экономического развития Краснодарского края» выделяет основные факторы инвестиционной привлекательности края:

- 1) удобное географическое положение и хорошо развитая транспортная инфраструктура;
- 2) политическая стабильность региона;
- 3) диверсифицированная экономика с высокой долей малого предпринимательства;
- 4) высокий потенциал предприятий сельскохозяйственной отрасли;
- 5) наличие уникальных рекреационных ресурсов, обеспечивающих развитие практически всех видов индустрии туризма и отдыха;
- 6) наличие плодородных сельскохозяйственных земель, позволяющих выращивать весь спектр культур умеренного пояса и отдельные виды субтропических культур;
- 7) богатые природные ресурсы;

8) наличие высококвалифицированной рабочей силы;

9) защита прав инвесторов [1].

Следует отметить, наличие гарантий стабильности прав инвесторов на территории Краснодарского края. То есть инвестиции не могут быть безвозмездно национализированы, реквизированы, к ним не могут быть применены иные меры, равные указанным по последствиям. Другими словами, в Краснодарском крае деятельность иностранных инвесторов обеспечена полной и безусловной правовой защитой в соответствии с международными договорами, действующими на территории Российской Федерации, федеральным законодательством и законодательством Краснодарского края. Также достаточно надежно защищены права собственности на землю, создается единый кадастр собственников имущества и земли. Еще одним преимуществом является наличие простой и прозрачной системы налогообложения и предоставления льгот. Налоговые льготы предоставляются предприятиям, вкладывающим собственные и привлеченные средства в реализацию проектов, которым присвоен статус одобренных [2]. Отечественные и иностранные инвесторы имеют равные права в получении налоговых льгот. В общей сложности льготы могут снизить затраты инвесторов на 25-30 %.

Инвестиции в экономику Кубани за 2014 г. поступили из 31 страны. Основные страны – инвесторы, на долю которых приходится 74,2 % от общего объема поступивших инвестиций, – это Нидерланды, Кипр, Соединенные Штаты Америки, Швеция. Порядка 86 % вложенных иностранными инвесторами средств направлены на развитие организаций транспорта и связи, обрабатывающих производств, оптовой и розничной торговли.

По версии авторитетного издания Forbes Краснодарский край по итогам 2013 года вошел в тройку лидеров в рейтинге лучших регионов России для ведения бизнеса. Край входит в 5-ку российских регионов-лидеров по уровню инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности и по объемам привлеченных инвестиций занимает 1 место в Южном федеральном округе и 5-е – в России. По уровню инвестиционных рисков ему присвоено 7 место среди российских регионов. По развитости инвестиционного законодательства край занимает 2 место в рейтинге и по праву считается самым конкурентоспособным регионом в РФ – присвоено 1 место [4].

Проанализировав ситуацию в 30 крупнейших городах (за исключением Москвы и Санкт-Петербурга) по 22 показателям социально-экономического развития эксперты пришли к выводу, что именно в Краснодаре оптимальными являются: деловой климат, покупательская способность населения, устойчивость во время кризиса, социальные характеристики, инфраструктура, комфортность ведения бизнеса для владельцев и топ-менеджмента компаний.

Таким образом, Краснодарский край остается одним из привлекательных регионов для инвестирования.

Использованные источники:

1. Гладилин А.В., Коломыц О.Н. Методические подходы к оценке уровня инновационно-инвестиционного развития регионов // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 9. – С. 379-381.
2. Безрукова Т.Л., Коваленко Н.П. Особенности организационных аспектов функционирования предприятий в современных условиях // Регион: системы, экономика, управление. – 2009. – № 2. – С. 109-113.
3. Коломыц О.Н. Инвестиционная привлекательность региона как фактор повышения его конкурентоспособности // Terra Economicus. – 2011. – Т. 9. – № 3-3. – С. 116-119.
4. Коломыц О.Н., Попов М.Н. Оценка инвестиционной привлекательности муниципального образования по критерию лучшего результата // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 9 (38). – С. 172-175.
5. Коломыц О.Н., Попова Л.Н. Региональный аспект в социально-экономическом

развитии России: проблемы, оценки, меры // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 4-1. – С. 253-256.

6. Мезенцева Е.В., Астанкова Е.Н. Оценка социально-экономического развития малого бизнеса (по материалам исследования Краснодарского края): Монография. – Ставрополь: АГРУС, 2010. – 186 с.
7. Korolyuk E.V. Use of dialectic method in economic studies // World Applied Sciences Journal. – 2014. – Т. 30. – № 6. – С. 747-750.

Кольцова О.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,

г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 3 курс)

Научный руководитель (консультант): **Н.В. Фурманова**, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Изменения в бухгалтерском и налоговом учете в 2015 году

Как правило, каждый год в ведении бухгалтерского и налогового учета вводятся важные требования и поправки, которые необходимо учитывать в работе каждому бухгалтеру. 2015 год не явился исключением. И с января этого года были введены изменения, которые сократили расхождения между налоговым и бухгалтерским учетом. Во многом это произошло благодаря поправкам, внесенным в 25 главу НК РФ Федеральным законом № 81-ФЗ от 20.04.14. В частности, скорректирован порядок учета убытков и списания неамортизируемого имущества, отменены суммовые разницы и метод ЛИФО.

Порядок учета убытков.

Как было в 2014 году. Компании, получившие убытки, имели расхождения в налоговом учете и бухгалтерском учете. Согласно нормам гл.25 НК РФ, посвященной налогу на прибыль, облагаемая база не может быть отрицательной. При этом убытки текущего налогового периода в общих случаях разрешено переносить на будущее в течение 10 лет (ст. 283 НК РФ).

Для отдельных видов убытков в текущем налоговом учете установлены особые правила. Например, в части убытков, полученных при переуступке права требования долга за товар, работу или услугу, они отражаются в следующем порядке: первая половина убытков включается во внереализационные расходы на дату уступки права требования, а вторая – по истечении 45 календарных дней с даты уступки (п. 2 ст. 279 НК РФ).

Нормами бухучета не предусматривается никаких ограничений по отражению убытков. Это значит, что убытки от любых операций учитываются в бухучете в полном объеме на момент их возникновения. И финансовый результат по данным бухучета может быть отрицательным.

Изменения с 1 января 2015 года. С нового года произошло сближение списания убытков налоговым и бухгалтерским учетом. Прежде всего, подкорректирован порядок учета убытков от переуступки права требования в налоговом учете. И согласно новой редакции п. 2 ст. 279 НК РФ, которая вступила в силу с 1 января 2015 года, весь такой убыток в полном объеме разрешают относить на внереализационные расходы в момент уступки права требования.

По остальным убыткам других операций все останется по-прежнему.

Новый порядок списания неамортизируемого имущества.

Как было в 2014 году. До конца 2014 года в бухгалтерском и налоговом учете спецодежду, инвентарь, измерительные приборы и прочие малоценные объекты нужно было отражать по-разному.

По нормам налогового учета стоимость имущества, которое не является амортизируемым, необходимо было единовременно в полной сумме включать в материальные затраты по мере ввода в эксплуатацию. Это закреплено подпунктом 3 пункта 1 статьи 254 НК РФ. Списание в течение нескольких отчетных периодов предусмотрено не было.

В бухгалтерском учете инструмент, инвентарь и прочие МПЗ также списывались единовременно по мере ввода в эксплуатацию. Однако для спецодежды, специального инструмента, оборудования и специальных приспособлений был предусмотрен отдельный порядок. Если срок эксплуатации таких активов не превышал 12 месяцев, их стоимость сразу относилась на затраты. Во всех других случаях стоимость погашалась в течение всего срока полезного использования одним из двух методов: пропорционально объему выпущенной продукции или линейным способом. Об этом говорится в пункте 21 и пункте 24 Методических указаний, утвержденных приказом Минфина России от 26.12.02 № 135н.

Изменения с 1 января 2015 года. С 1 января 2015 года начала действовать новая редакция пп. 3 п. 1 ст. 254 НК РФ, согласно которой компаниям предоставляется правом самим решать, как списывать малоценные предметы – единовременно или в течение нескольких периодов. Те, кто выберет второй вариант, будут сами определять метод списания предметов.

Таким образом, неамортизируемое имущество в налоговом учете можно будет отражать так же, как и в бухгалтерском учете: объекты с маленьким сроком эксплуатации можно будет списать сразу, а остальные – пропорционально объему выпущенной продукции или линейным способом.

Отмена суммовой разницы в налоговом учете.

Как было в 2014 году. Курсовые и суммовые разницы в бухгалтерском и налоговом учете учитывались по-разному.

В налоговом учете курсовая разница возникает, когда поставщик выставляет счет в валюте, и покупатель оплачивает этот счет в той же валюте. Причина появления курсовой разницы – изменение официального курса валюты по отношению к рублю (пп. 11 ст. 250 НК РФ и пп. 5 п. 1 ст. 265 НК РФ).

Курсовые разницы в момент оплаты надо отражать в налоговом учете либо на последнее число отчетного периода, либо на последнее число налогового периода – в зависимости от того, что произошло раньше. В этом случае необходимо ориентироваться на п. 8 ст. 271 («Порядок признания доходов при методе начисления») и п. 10 ст. 272 («Порядок признания расходов при методе начисления») НК РФ.

В налоговом учете также существует понятие суммовой разницы, которая возникает, когда поставщик выставляет счет в валюте, а покупатель уже оплачивает этот счет в рублях. Причина появления суммовой разницы – несовпадение этих двух величин (первая величина – это стоимость поставки, посчитанная в рублях по курсу валют на дату реализации, а вторая – рублевая сумма оплаты, поступившая от покупателей) (пп. 11 ст. 250 НК РФ и пп. 5 п. 1 ст. 265 НК РФ). Суммовые разницы нужно отражать в налоговом учете в момент оплаты.

Если же была предоплата, то суммовая разница отражается на момент отгрузки (п. 7 ст. 271 и п. 9 ст. 272 НК РФ).

На последнее число отчетного и налогового периода суммовые разницы не отражаются.

В бухгалтерском учете есть только понятие курсовой разницы, но оно объединяет в себе то, что в налоговом учете подразделяется на курсовую и суммовую разницу. Отражать курсовую разницу необходимо в момент оплаты и на отчетную дату (ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте»).

Изменения с 1 января 2015 года. Суммовые и курсовые разницы в налоговом и бухгалтерском учете стали одинаковыми. Во-первых, из НК исчезло понятие суммовой разницы (отменены пп. 11.1 ст. 250 НК РФ, пп. 5.1 п. 1 ст. 265 НК РФ, п. 7 ст. 271 НК РФ).

и п. 9 ст. 272 НК РФ). Также упоминание о суммовой разнице изъято из глав НК, посвященных УСНО и ЕСХН (отмена п. 3 ст. 346.17 НК РФ и пп. 3 п. 5 ст. 346.5 НК РФ). Во-вторых, понятие курсовой разницы в налоговом учете расширилось и стало применяться в ситуациях, когда счет выставлен в валюте, а оплачен в рублях.

То есть прежняя суммовая разница превратилась в частный случай курсовой разницы. Определение курсовой разницы в налоговом учете стало совпадать с определением в бухгалтерском учете (внесены изменения в пп.11 ст. 250 НК РФ и в пп. 5 п. 1 ст. 265 НК РФ). В-третьих, в обоих видах учета датой определения курсовой разницы стал момент самой оплаты или последнее число отчетного или налогового периода (новая редакция п. 8 ст. 271 НК РФ и п. 10 ст. 272 НК РФ).

Как и раньше, курсовые разницы на дату предоплаты ни в бухгалтерском, ни в налоговом учете отражаться не будут.

Отмена метода ЛИФО в налоговом учете

Как было в 2014 году. В налоговом учете существуют четыре метода оценки сырья, материалов и покупных товаров, применяемых при их списании в производство, либо при продаже. Первый метод – по средней стоимости. Второй метод – по стоимости единицы запасов или товара. Третий метод – по стоимости первых по времени приобретений (ФИФО). Четвертый метод – по стоимости последних по времени приобретений (ЛИФО). Данные методы закреплены в пункте 8 статьи 254 НК РФ и в подпункте 3 пункта 1 статьи 268 НК РФ.

В бухгалтерском учете предусмотрены лишь три способа оценки: по себестоимости каждой единицы, по средней себестоимости и по себестоимости первых по времени приобретения МПЗ (ФИФО). Такой метод как ЛИФО в бухучете отсутствует (п. 16 ПБУ 5/01 «Учет МПЗ»).

Изменения с 1 января 2015 года. В январе 2015 года количество методов оценки в налоговом учете сравняется с количеством методов оценки, применяемых в бухучете. Это произойдет из-за отмены метода ЛИФО. Соответствующие поправки будут внесены в пункт 8 статьи 254 НК РФ и в подпункт 3 пункта 1 статьи 268 НК РФ.

Таким образом, и в налоговом и в бухгалтерском учете останутся только три метода: по средней стоимости, по стоимости единицы и метод ФИФО.

Коновалова К.Ю.

ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» – Северо-Кавказский институт – филиал в г. Пятигорске, Россия

Особенности управления устойчивым развитием экономики региона

Несмотря на достаточно жесткую критику, парадигма устойчивого развития на протяжении нескольких десятилетий продолжает сохранять свою актуальность и представляется в настоящее время незыблемым фундаментом научного познания современной социально-экономической действительности, в том числе экономической практики. Именно поэтому формирование и дальнейшее развитие пространственных социально-экономических систем в масштабах регионов и субрегионов невозможно без учета основных постулатов теории устойчивого развития, учитывающих и адаптирующих свои положения под воздействием специфики региональных факторов [1, с. 80]. Способность системы сохранять устойчивость имеет границы: если условия внешней среды выходят за пределы, в которых система с данной структурой устойчиво функционирует, то происходит нарушение функционирования, а при более сильных воздействиях происходят структурные изменения. Следовательно, для любой системы существует область устойчивости, положение границ которой меняется с эволюцией системы. Под устойчивостью развития региона следует понимать процесс прогрессивной

трансформации количественных и качественных показателей функционирования региональной системы, который обеспечивает создание и поддержание оптимальных условий для повышения качества жизни граждан. Система управления устойчивым развитием региона, в свою очередь, рассматривается как совокупность средств, инструментов, методов, направлений, институтов, ориентированных на решение долгосрочных целей и задач регионального устойчивого развития с учетом существующих условий и возможных ограничений на основе стратегического планирования [2, с. 145].

Регион представляет собой целостную систему, в границах которой сосредоточены различного вида ресурсы, эффективное использование которых в процессе управления данной территорией обеспечит повышение качества жизни населения, проецирующее отражение на социально-экономическое положение самой территории, что позволяет обосновать необходимость разработки механизма управления устойчивым развитием на основе следующих выделенных закономерностей: конвергенции между сущностным содержанием и параметрами эффективности реализации управленческих решений и уровнем целевых требований со стороны органов субфедерального управления; параметрической сопряженности импактных индикаторов эффективности реализации воспроизводственного потенциала региона и органов региональной власти и управления; наличия коммуникационного «реверса» между элементами триединства «органы региональной власти и управления – локальная бизнес-сфера – население» и организационно-экономическим механизмом их взаимодействия; аксиоматичной приоритетности обеспечения устойчивости экономики региона как базового направления функционирования системы регионального менеджмента; обеспечения баланса пространственно-экономических и административно-институциональных интересов смежных (фрактально и функционально) территориальных субъектов под влиянием трансформационного потенциала социально-экономических преобразований и результатов функционирования системы регионального управления [3, с. 223].

На наш взгляд, механизм управления устойчивым развитием экономики региона представляет собой упорядоченную последовательность прямого и косвенного воздействия органов власти на жизнедеятельность населения и осуществление процессов, реализуемых бизнес-сообществом. Переход к устойчивому развитию региональных систем предусматривает комплекс мероприятий, включающий: создание новой региональной модели хозяйствования, направленной на снижение нагрузки на окружающую среду с активным использованием рыночных механизмов; формирование социально – и эколого-ориентированного рынка под строгим государственным контролем [4, с. 252].

Использованные источники:

1. Коновалова К.Ю. Изучение направлений обеспечения эффективного развития региональной социально-экономической политики // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2014. – № 2. – С. 79-81.
2. Коновалова К.Ю., Данченко Н.В. Генерирование условий и источников экономического оживления и подъема региональной социально-экономической политики // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2014. – № 3. – С. 144-146.
3. Коновалова К.Ю. Разработка когнитивной модели повышения конкурентоспособности Северо-Кавказских регионов. В сборнике: Проблемы устойчивого развития российских регионов материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / Отв. ред. Л.Н. Руднева. – Тюмень, 2014. – С. 222-225.
4. Новоселова Н.Н. Повышение эффективности функционирования и развития региональных экономик на базе имеющихся ресурсов и потенциалов с учетом возможных действий факторов внешней и внутренней среды // Экономика,

Корзик П.М.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь
(выпускник аспирантуры факультета международных отношений)
Научный руководитель: **М.А. Залесский**, к.э.н., доцент, Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

Мотивы интернационализации деловой активности

Процессы экономической интеграции, происходящие в мировой экономике, требуют выработки мер, направленных на оптимизацию взаимодействия между государством и международным бизнесом.

Процесс интернационализации капитала изучался экономистами ещё в начале XX века, однако впервые разграничение между прямыми и портфельными инвестициями было проведено в диссертации Ст. Хаймера в 1960 г. [1, с. 71]. Начиная с середины XX века изучение механизмов переноса деловой активности за рубеж становится одним из наиболее стремительно развивающихся разделов экономической науки.

В анализе развития транснациональных корпораций (ТНК) (основных субъектов в процессе международного трансфера капитала) изучению мотивов интернационализации уделяется недостаточное внимание, хотя именно мотивы компаний, в конечном счёте, в значительной степени определяют эффект от присутствия ТНК для национальной экономики [2, с. 83].

Принимая во внимание важность изучения мотивов интернационализации деловой активности для выработки национальной стратегии в области взаимодействия с ТНК, предложим классификацию основных мотивов интернационализации деловой активности (собственная разработка на основании [3, с. 142-143]):

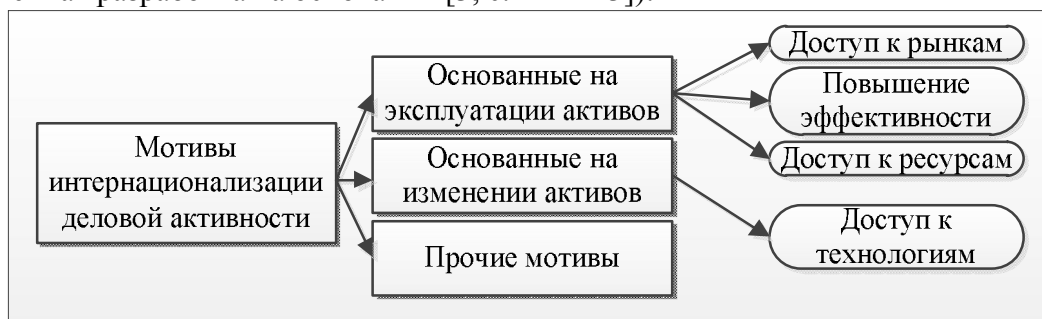


Рисунок 1. Мотивы интернационализации

Общие и специфические мотивы интернационализации могут быть обусловлены эксплуатацией активов, изменением активов, либо не иметь определённого отношения к активам (прочие мотивы). Однозначно классифицировать мотив как относящийся к определённой группе, непросто, что связано с комплексным и интегрированным характером деятельности ТНК.

Увеличение рыночной стоимости компании достигается за счёт эффективного сохранения, создания и использования конкурентных преимуществ. В ситуации, когда компания не обладает конкурентными преимуществами, основным мотивом интернационализации для неё будет получение доступа к технологиям для создания эффективных производственных активов [1, с. 72]. Отличительной особенностью этой группы мотивов является то, что ТНК должна предварительно достигнуть определённого уровня технологического развития, который позволил бы ей ассимилировать технологии, получаемые в результате процесса зарубежного инвестирования. На практике у компаний редко существует единственный мотив для интернационализации – потребность в новых

технологиях, обычно, сопряжена с необходимостью в доступе к определённым ресурсам либо проникновением на новые рынки в рамках глобальной стратегии развития [3, с. 162].

У компаний, обладающих конкурентными преимуществами, мотивы интернационализации, как правило, базируются на эксплуатации конкурентных производственных активов в неизменном виде [1, с. 72] и подразделяются на следующие группы [3, с. 142]: доступ к рынкам, доступ к ресурсам и повышение эффективности.

В ситуации, когда рост выручки компании ограничен размерами домашнего рынка, у неё возникает потребность во внешней экспансии [4, с. 267]. Данная группа мотивов является одной из самых популярных при принятии решения о прямых иностранных инвестициях (ПИИ) [3, с. 158]. Желания увеличить объёмы выручки, диверсифицировать рынки сбыта либо получить доступ к более прибыльным сегментам рынка являются универсальными, инвестиции же с целью преодоления барьеров в международной торговле характерны исключительно для ТНК, т.е. являются специфическим мотивом.

Доступ к ресурсам важен как для компаний, занимающихся добычей полезных ископаемых, так и для промышленных предприятий, заинтересованных в надёжных источниках дешевого сырья для производственных нужд. Некоторые исследователи трактуют понятие «ресурсы» широко, включая в него не только полезные ископаемые, но и информацию [4, с. 268].

В случае, когда страна базирования не обладает запасами полезных ископаемых, а доступ к ресурсам является стратегическим фактором успешного социально-экономического развития, сам факт наличия ресурсов будет иметь большее значение для принятия решения об инвестициях, чем географическое расположение источника ресурсов [3, с. 161].

Если целью компании является повышение эффективности операций за счёт международной интеграции и кооперации, особенности инвестиционного процесса будут зависеть от специфики глобальной производственной сети, в рамках которой функционирует данная компания [3, с. 160].

Для производственных сетей, контролируемых производителями (например, в сфере промышленного производства и электроники), результатом инвестиций будет интеграция производства и кластеризация предприятий относительно компактно в одном регионе. В производственных сетях, контролируемых потребителями (сельское хозяйство, производство обуви и игрушек) инвестиции не привязаны к кластерам и тяготеют к странам с минимальными издержками, т.к. компания-покупатель контролирует маркетинг с целью повышения эффективности цепочки создания ценности; роль географического фактора в такой ситуации минимальна.

Помимо повышения эффективности за счёт интеграции компании также могут инвестировать и по другим причинам, среди которых стоит отметить следующие:

- необходимость трансферта знаний, в случаях, когда внешние способы передачи являются экономически нецелесообразными;

- монетизация выгоды от использования деловой репутации (гудвила);

- получение прибыли от разности обменных курсов.

К числу прочих мотивов для зарубежного инвестирования также относят:

- отношения с другими ТНК (характерная черта для олигополистических отраслей);

- необходимость обеспечения доступа к стратегически важным для страны источникам полезных ископаемых (актуально преимущественно для государственных ТНК).

В завершение обсуждения мотивов ПИИ следует отметить, что мотивы ПИИ часто бывают смешанными (существует несколько причин для инвестирования за рубежом), дополняют друг друга (цель инвестиций единая, однако для её достижения необходимы скоординированные действия в разных сферах деятельности ТНК), эволюционируют (первоначальные мотивы с течением времени трансформируются с учётом изменений во внутренней и внешней среде компании) [3, с. 159].

Предложенный подход к анализу мотивов переноса за рубеж деловой активности стремится восполнить имеющийся недостаток исследований в данной области. Цель подхода – предложить пути для исследования активности ТНК на ранних стадиях процесса интернационализации, что позволяет лучше понять возможные эффекты от присутствия ТНК на национальном рынке. Не претендуя на исчерпывающий характер, настоящая работа определяет базовые направления для изучения механизмов интернационализации деловой активности и иностранного инвестирования, которые могут быть положены в основу эффективных мер внешнеэкономической политики.

Использованные источники:

1. Корзик П.М. Новый подход к изучению деятельности транснациональных корпораций // Журнал международного права и международных отношений. – 2014. – № 4. – С. 71-75.
2. Семак Е.А. Современное представление о природе прямых иностранных инвестиций: интегрированный подход // Журнал международного права и международных отношений. – 2009. – № 2. – С. 79-84.
3. World investment report 2006. FDI from developing and transition economies: implications for development / UNCTAD: A. Miroux [et al.]. – New-York; Geneva: United Nations, 2006. – 340 p.
4. Moosa I.A. Foreign direct investment: theory, evidence and practice. – New-York: Palgrave, 2002. – 311 p.

Коробейникова А.А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **Терехова О.А.**, к.с/х.н., доцент кафедры ЭиМ,
НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Становление PR в России

PR прошёл достаточно сложный и драматичный путь становления. Подлинная профессионализация его невозможна без знания исторического контекста. В свою очередь, без профессионализации PR мы вынуждены будем повторить многие ошибки, которые вполне могут негативно сказаться на утверждении российской демократии, её институтов и гражданского общества в целом. Поэтому знание становления и развития PR в России является актуальным вопросом в современном российском обществе, особенно для будущих PR-специалистов. Одним из феноменов современной мировой культуры, безусловно, является PR. Привнесённый в российскую действительность публичными политиками и рассматриваемый как эффективное средство формирования необходимого общественного мнения, PR представляет всё больший интерес для отечественной исследователей.

Появление в России PR как области профессиональной прикладной и научной деятельности было вызвано объективными условиями развития общественных отношений, институтов гражданского общества, а также социально-экономических, рыночных механизмов. Общество, не восприимчивое к прямолинейным пропагандистским акциям, выработало определённую социальную апатию для защиты от давления пропаганды. Эта апатия осталась со времён СССР и до сих пор тормозит развитие демократического общества, так как многие действия новой власти не находят поддержки и понимания у граждан. В этих условиях востребованности PR, как механизма построения равноправного диалога, очевидна. Однако процесс становления паблик

рилейшнз в России значительно затруднён в силу нескольких причин как объективного, так и субъективного характера. Основное место среди этих причин занимают серьёзный социально-экономический кризис и постоянная политическая конфронтация. Но, несмотря на серьёзные трудности, уже сейчас можно говорить о существовании в России PR как сферы профессиональной деятельности. Однако профессионалы в области паблик рилейшнз находятся в очень сложном положении, так как они вынуждены не просто работать в трудных условиях, доказывая тем самым право PR на существование, но и постоянно стремятся сломать существующий в обществе стереотип негативного отношения к PR, возникший после ряда нашумевших избирательных кампаний, во время которых широко применялись нелегитимные политические технологии, выбросы компромата и т.п. В результате в массовом сознании такие термины как «паблик рилейшнз», «избирательные технологии», да и просто слово «технологии» применительно к политике, стали едва ли не ругательными. «Масла в огонь» постоянно «подливали» СМИ, активно эксплуатировавшие выражения «чёрный PR», «грязные технологии» и др. «Чёрный PR» – словосочетание, родившееся в ответ на внедрение политтехнологий в начале 90-х годов и наложившее отпечаток на отрасль в целом. Изменение ситуации в политическом PR возможно лишь при повышении социальной ответственности и формировании устойчивой гражданской позиции в обществе. PR – сфера факультативная, зависящая от позиций участвующих в ней субъектов. Как искусствоведение отражает реальное положение дел в искусстве, так и связи с общественностью существуют на том материале, который предлагает им демократическое общество.

В стремительном развитии практики PR сегодня сомневаться не приходится, так как уже сейчас нишу на рынке PR-услуг занимают десятки фирм, наиболее крупные из которых оказывают существенное влияние на российскую политическую конъюнктуру. Большинство отечественных исследователей считают, что PR-практика зародилась в России приблизительно в 1990 году, когда первые отделы по работе с общественностью начали появляться в государственных структурах, а международные PR-агентства открыли первые представительства в Москве.

На фоне стремительно развивающейся практики PR, научная деятельность в этой области представляется менее масштабной. Практически не разработана институциональная концепция PR как науки, её методическое наполнение и даже понятийная база. Однако, по нашему мнению, подобное отставание науки от практики в данном случае вполне естественно, так как науке PR по сути присуща практическая ориентация. В этом смысле её следует сравнивать с такими прикладными науками, как медицина, химия и другие, в которых теоретические основы формируются на основе обширной практики, и только затем наступает этап научного обобщения и выработки концептуальных положений. Феномен российского PR состоит, прежде всего, в том, что, не имея такой основательной традиции, как на Западе, он, несмотря на огромные трудности, динамично развивается и уже играет достаточно важную роль в управлении социальными процессами, а также существенно влияет на российскую политическую культуру, экономику, духовную жизнь общества. А это, в свою очередь, является свидетельством демократизации социально-политических процессов и развития институтов гражданского общества. Безусловно, вопросы становления и развития PR, его методологии требуют дальнейшего детального изучения и являются частью одной из самых перспективных тем для исследования.

PR в России в последние годы развивается очень быстрыми темпами. Сегодня каждый пятый российский гражданин имеет представление о том, что такое PR. Число вузов, открывающих в своих стенах PR-специальности, неуклонно растёт, что свидетельствует о престижности PR как профессии и востребованности данных специалистов на рынке труда. Следует обратить внимание на то, что в публикациях по проблемам Public Relations нередко встречается вульгарно-управленческий подход к PR лишь как к технологии влияния на общественное мнение. Этот подход напоминает пресс-посредническую и информационную модели Public Relations, имевшие распространение

на начальных этапах становления института PR в XIX – начале XX веков. До сих пор в России четко не сформирована потребность в связях с общественностью. Апелляция к населению служит только фоном для борьбы в высших эшелонах власти, которые в принципе независимы от общественного мнения. Общественность не структурирована социально и экономически, находится в инертном состоянии. На Западе эта проблема решается построением сложной структуры, которая учитывает право клиента на разнообразное поведение. У нас было создано право на автономное поведение, но не сформированы методы социального управления.

Public Relations – это уже сформировавшаяся профессия и даже наука со своими принципами, законами и методологией, которая всё больше и больше становится неотъемлемой частью нашей жизни.

Как и каждая профессия PR имеет свою историю. «История Public Relations столь же древняя, как и само человеческое общество. Новое здесь – это распространение идей, связанное с индустриализацией и ускорением темпа жизни, и появление новых средств связи.

Следует признать, что PR как вид практической деятельности «вырос» из пропаганды и агитации, поскольку изначально основными его субъектами были правительства и политические деятели, стремившиеся привлечь общественность на свою сторону. Эти элементы присутствовали на протяжении всей человеческой истории, в том числе и российской.

Каждый уважающий себя PR-специалист должен знать историю своей профессии, ведь, как отмечалось ранее, истинная профессионализация невозможна без знания исторического «фундамента».

Если проанализировать каждый этап эволюционного становления PR в России, можно сделать два вывода:

– наиболее прогрессивное развитие российской сферы связей с общественностью приходится на последние 10-15 лет, что в первую очередь связано с установлением демократии в нашей стране;

– российский PR отличается от зарубежного рядом особенностей, своеобразными признаками и феноменами.

Использованные источники:

1. Синяева И.М. Паблик рилейшнз [Электронный ресурс]: Толковый словарь. – Электрон. текстовые данные. – М.: Дашков и К, 2013. – 200 с.
2. Шарков Ф.И. Паблик рилейшнз [Электронный ресурс]: Учебник. – 6-е изд. – Электрон. текстовые данные. – М.: Дашков и К, 2013. – 330 с.

Королюк Е.В.

Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке,
г. Тихорецк, Россия

Влияние арендной платы на рациональное использование земельных ресурсов

Рынок использования земли представляет собой специфическую сферу, где продается не сама земля, а возможность ее временного применения непосредственным организатором производства. Здесь не происходит потери права собственности на землю, а осуществляется ее отчуждение с последующим возвратом основному владельцу. Таким образом, осуществляется оплата только пользования землей. Эта оплата имеет форму аренды и осуществляется в рамках арендного договора.

Аренда выступает ценой переданной во временное пользование земли. Земля имеет различные потребительские свойства, одним из которых выступает ее способности при использовании давать доход. Покупается именно это свойство, которое оплачивается

арендой. При такой купле-продаже владелец земли сохраняет право собственности на товар. Отчуждение земли, т.е. ее передача осуществляется другому лицу на определенный период в соответствии с установленным по договору сроком. Владелец продает, таким образом, конкретную полезность и не получает полного эквивалента стоимости товара. Если исходить из того, что цена – денежное выражение стоимости, то в основе арендной платы лежат общественно-необходимые затраты труда только в случае, если земля до сдачи ее в аренду претерпела улучшения, включая мелиоративные мероприятия, строительство различных сооружений и т.д. Следовательно, арендная плата будет отражать только часть стоимости земли, именно в случае, когда в землю вложен труд [1, 2].

Земля в первоначальном виде не имеет стоимости. В этой ситуации полная цена земли, и в том числе арендная плата, как цена конкретной полезности будет определяться не внутренним «мотивом» стоимости, т.е. стержнем, вокруг которого они должны колебаться, а соотношением спроса и предложения, т.е. конъюнктурой рынка. Но меновая пропорция такой «пустой» цены также связана, хотя и косвенно, с затратами труда, так как в обмене ориентируется именно на соответствующий количественный эквивалент. Арендная плата исходит из предполагаемой конечной эффективности живого труда, осуществляющего компенсацию издержек и обеспечивающего новый прирост цены, частью которого она выступает. Количественный ориентир трудового характера очевиден.

Внешне все складывается по аналогии с ссудным процентом. Он, как известно, является ценой ссудного капитала как товара. Процент является платой за использование денежного капитала. Он оплачивает способность такого капитала приносить прибыль. Поскольку ссудный капитал имеет денежную форму, его цена не строится на стоимости. То есть ссудный процент не может управляться законом стоимости. В отличие от обычных товаров, цена которых колеблется вокруг их стоимости, являющейся их регулятором, цена ссудного капитала целиком регулируется соотношением спроса и предложения. Если спрос на ссудный капитал возрастает, а предложение остается прежним, процент растет. Если же предложение растет, а спрос сокращается, то процент падает. Однако увеличение или уменьшение размера ссудного процента под влиянием указанных факторов рынка имеет свои границы. Верхней границей является так называемая средняя норма прибыли. Примерно такие же границы имеет и арендная плата.

Если уровень арендной платы превышал бы среднюю прибыль, то регулярное приобретение земли во временное пользование стало бы для предпринимателей бессмысленным. В то же время уровень арендной платы не может быть слишком низким, так как в этом случае передача земли в аренду потеряла бы всякий интерес для ее владельца.

Следовательно, арендная плата, выступая ценой переданной в аренду земли, может складываться как результат конъюнктуры рынка, напрямую не выражая стоимость, так и быть непосредственным отражением стоимости, если в улучшение земли вложен труд. В том и другом случае арендная плата не должна превышать прибыли, получаемой непосредственными организаторами сельскохозяйственного производства или, точнее, должна составлять оптимальную величину, ибо в этом случае арендные отношения для производительной стороны теряют всякий коммерческий смысл [3, 4].

На основании этого достаточно четко прослеживаются базовые элементы арендной платы, которые составляют ее полную величину. Размер платы регулируется теми законами, которым подчиняется всякое временное пользование чужим капиталом. Если передаваемые земли имеют сооружения, то, естественно, в арендную плату входит амортизация этих сооружений. Текущие эксплуатационные расходы по договоренности сторон, как правило, берет на себя пользователь земли. Арендатор также обязан восстановить испорченное имущество или заменить его идентичным и т.д. Все это остается за пределами арендной платы и оговаривается условиями договора. В сам размер оплаты, по логике, должен входить обычный ссудный процент. В нем заключается коммерческий смысл передачи имущества во временное пользование. Ссудный процент

образуется из новой стоимости, создаваемой используемым недвижимым капиталом, и выступает частью прибавочной стоимости, выплачиваемой землевладельцу-арендодателю. Это теоретически. Практически ссудный процент трудно выделяем в арендной плате, так как сложно разделить новую стоимость, создаваемую сооружениями, и новую стоимость, создаваемую землей. Все функционирует, как правило, в едином комплексе и в этом единстве образует прибыль, часть которой идет в оплату за временное пользование имуществом.

Тем не менее, другая часть арендной платы теоретически представляет собой плату за пользование землей как естественным фактором производства, которая представляет собой земельную ренту. По существу, ее источником является добавочная прибыль, которую, как указывалось выше, позволяет иметь земля. Земля может образовывать такой источник в силу своих природных качеств, а также в результате вложения капитала. В итоге земля сама по себе или со всеми имеющимися на ней основными и вспомогательными сооружениями дает прибыль, часть которой идет на арендную плату. В арендную плату, кроме указанных выше элементов, по договоренности сторон могут быть включены также и другие составляющие, связанные с разделением функций между арендатором и арендодателем по эксплуатации и восстановлению земли и другого недвижимого имущества. Таким образом, арендная плата, являясь ценой переданной в аренду земли, опирается на основу стоимостного расчета и в то же время исходит из ориентировочных величин рыночной конъюнктуры [5, 6]. Практически это образует единую цифру оплаты, синтезирующую трудовой и рыночный (с позиции спроса и предложения) подходы к определению цены.

Для того чтобы сохранялся коммерческий смысл арендных отношений, как мы отметили, арендная плата должна быть меньше прибыли, получаемой хозяйствующим на земле предпринимателем. Более того, хозяйствующий субъект теоретически после оплаты аренды должен в остатке иметь чистый доход, сопоставляемый с доходами в других сферах бизнеса. Однако на практике величина арендной платы превышает требуемые пределы и, как правило, не позволяет иметь сельскохозяйственному производству достаточную прибыль. Эта тенденция характерна прежде всего для наших условий. И дело не только в высокой арендной плате, которая во многих случаях выглядит по сравнению с мировой практикой даже заниженной величиной.

Сельскохозяйственное производство в российских условиях не реализует свою возможность априори иметь дополнительные доходы, т.е. не реализует земельную ренту. Свою лепту вносит также и борьба между арендаторами и арендодателями вокруг договора и его сроков. Если в период действия арендного договора арендатор производит дополнительные капиталовложения, то получаемая при этом эффективность остается у арендатора. Поэтому арендаторы-предприниматели стремятся, как правило, заключать договоры на длительные сроки, в то время как землевладельцы заинтересованы в обратном. Чем короче срок, тем полнее арендодатель может присваивать ренту, которую дает земля, тем больше прибыли организатора производства может уловить в арендной плате.

Таким образом, арендная плата в настоящее время во все большей степени начинает занимать свое особое стимулирующее место в сельскохозяйственном воспроизводстве, рациональном использовании земельных ресурсов по всему составу земель.

Использованные источники:

1. Руценко В.К. Социально-экономические проблемы аграрного землепользования в регионе (на примере Республики Дагестан): Дис. ... канд. экон. наук. – Махачкала, 2002.
2. Носов С.И. Рентные регуляторы в управлении землепользованием: (теория, методы, практика): Дис. ... д-ра экон. наук. – М., 2005.
3. Королук Е.В. Рентные отношения как противоречие функционирования

земельного рынка // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – № S28. – С. 36-40.

4. Белкина Е.Н. Сущность и содержание модернизации аграрной сферы // Международный технико-экономический журнал. – 2012. – № 5. – С. 14-20.
5. Мистюкова И.П. Формы и методы государственного регулирования и поддержки предпринимательской деятельности (на материалах АПК Ставропольского края): диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2008.
6. Белкина Е.Н., Мезенцева Е.В. Организационно-экономические аспекты развития предпринимательства в молодежной среде: Монография. – Ставрополь: Сервисшкола, 2009.

Корюкова Т.А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия
(факультет экономики и управления, 1 курс)

Учёт и анализ доходов и расходов коммерческого предприятия

Независимо от того, каков профиль деятельности предприятия, в процессе деятельности всегда происходит формирование его доходов и расходов. Именно эти аспекты деятельности наиболее важны для всех заинтересованных сторон – собственников предприятия, сотрудников, государства, поскольку успешное их формирование и правильное планирование позволяют всем участникам производственной деятельности в конечном итоге достичь своих финансовых целей – в первую очередь увеличения благосостояния и качества жизни, получения прибыли.

В отсутствие «спущенных сверху» государственных планов, выполнение которых являлось главной целью деятельности предприятий, действовавших в условиях централизованно планируемой экономики, главным ориентиром для хозяйствующих субъектов в условиях современной рыночной экономики является планирование самими предприятиями своих доходов и расходов и контроль за ними, который достигается посредством анализа и учета.

Правильный учет и анализ доходов и расходов важен для отражения деятельности предприятия. Доходы и расходы предприятия влияют на финансовый результат предприятия, целью же любого предприятия является получение прибыли. Это и обусловило актуальность выбранной темы.

Несмотря на наличие уже имеющейся исходной концептуально-методологической базы исследования, существуют практические недоработки, связанные с недостаточной проработкой методических основ учета и анализа доходов и расходов, осложняющие формирование системно-целостного представления о предмете исследования.

В исследуемой области научные публикации можно условно сгруппировать по следующим направлениям:

- среди классических теорий экономического анализа необходимо выделить работы Г.В. Савицкой, О.В. Ефимова и др.;
- проблемам учета доходов и расходов предприятий посвящены работы В.Р. Захарьина, Л.И. Кравченко, Н.П. Кондракова и др.;
- вопросы нормативно-правового обеспечения учета доходов и расходов предприятий широко отражены в трудах Л.В. Донцовой, В.Д. Граждана и др.;
- в определение границ анализа доходов и расходов предприятия существенный вклад внесли исследования известных ученых В.В. Ковалева, Л.Л. Зудилина и др.;
- исследования особенностей учета доходов и расходов предприятий торговли отражены в работах М.И. Баканова, А.Г. Бабо, В.И. Глушакова и др.;

– современные модели автоматизации и совершенствования бухгалтерского учета предприятий рассмотрены в трудах И.Е. Тишкова, Л.В. Филлипова, Н.Н. Тренева и др.

Несмотря на разноаспектное рассмотрение актуальных проблем учета доходов и расходов предприятий, вопросы направлений его совершенствования не вызывают сомнений, однако существуют различия в методико-методологических подходах исследователей к их определению. Данное обстоятельство в сочетании с актуальностью исследуемой проблематики обусловили выбор темы.

Правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах и расходах прописаны в Положении по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденному Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н и в Положении по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденному Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н. В данных положениях прописаны условия признания доходов.

Доходы и расходы бывают от обычных видов деятельности (счет 90 «Продажи») и прочие (счет 91 «Прочие доходы и расходы»).

Согласно п. 12 ПБУ 9/99 выручка признается в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- организация имеет право на получение этой выручки;
- сумма выручки может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации;
- право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);
- расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

В свою очередь, расходы признают в бухгалтерском учете, если:

- расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- сумма расхода может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации.

Если же в отношении расходов не исполнено хотя бы одно из вышеназванных условий, то в бухгалтерском учете организации признается дебиторская задолженность. Причем в соответствии с п. 17 ПБУ 10/99 расходы подлежат признанию вне зависимости от намерения получить выручку. В случае неправильного отражения хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета в прошлом году прибыль (убыток), выявленная в отчетном году, включается в прочие доходы (расходы) именно отчетного года.

Бухгалтерский учет в России организуется исходя из сложившейся системы нормативного регулирования в рыночной экономике, которая определяет установленную государством совокупность обязательных правил и норм организации и ведения бухгалтерского учета, составления бухгалтерской отчетности в хозяйствующих субъектах (организациях, предприятиях). Совокупность действующих правил и норм в учете, обязательных к применению, позволяет рассматривать бухгалтерский учет как систему, организуемую в каждом хозяйствующем субъекте и выполняющую определенные функции. Выделяют четыре уровня нормативного регулирования бухгалтерского учета.

Все источники данных для проведения анализа делятся на: нормативно-плановые, учетные и внеучетные. К источникам информации нормативно-планового характера относятся все типы планов, которые разрабатываются на предприятии (перспективные, текущие, оперативные, технологические карты), а также нормативные материалы, сметы, ценники, проектные задания и др. Источники информации учетного характера – это все данные, которые содержат документы бухгалтерского, статистического и оперативного учета, а также все виды отчетности, первичная учетная документация.

Внеучетные источники информации – это документы, регулирующие хозяйственную деятельность, а также данные, характеризующие изменение внешней среды функционирования предприятия.

Финансовый анализ доходов, расходов и финансовых результатов базируется на всесторонней диагностике финансовой и хозяйственной деятельности предприятия по результатам статистической отчетности и бухгалтерского баланса.

Доходность хозяйствующего субъекта характеризуется абсолютными и относительными показателями.

Относительный показатель – уровень рентабельности. Рентабельность представляет собой доходность, или прибыльность, производственно-торгового процесса. Её величина измеряется уровнем рентабельности.

Уровень рентабельности хозяйствующих субъектов, связанных с производством продукции (товаров, работ, услуг), определяется процентным соотношением прибыли от реализации продукции к себестоимости продукции.

Уровень рентабельности предприятий торговли и общественного питания определяется процентным соотношением прибыли от реализации товаров (продукции общественного питания) к товарообороту [7, с. 61].

В процессе анализа изучают динамику изменения объёма чистой прибыли, уровня рентабельности и факты, их определяющие. Основными факторами, влияющими на чистую прибыль, являются объем выручки от реализации продукции, уровень себестоимости, уровень рентабельности, доходы от внереализационных операций, расходы по внереализационным операциям, величина налога на прибыль и других налогов, выплачиваемых из прибыли.

Анализ доходности хозяйствующего субъекта проводится в сравнении с планом и предшествующим периодом.

В современных условиях сильных инфляционных процессов важно обеспечить сопоставимость показателей и исключить влияние их на повышение цен. Анализ проводится по данным работы за год.

При анализе доходов, расходов и финансовых результатов целесообразно изучить правильность использования собственных оборотных средств и выявить их иммобилизацию. Иммобилизация собственных оборотных средств означает применение этих средств не по назначению, то есть в основные средства, нематериальные активы и финансовые долгосрочные вложения.

В условиях рыночной экономики хозяйствующий субъект самостоятельно распоряжается своими собственными и привлечёнными средствами. Поэтому анализ иммобилизации собственных оборотных средств проводится только при резком уменьшении собственных средств за отчетный период.

Котилевская П.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,

г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 4 курс)

Научный руководитель (консультант): **Фурманова Н.В.**, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Правовое регулирование лизинговой деятельности

Повышенный спрос на технические средства в условиях формирования рыночной экономики приводит к увеличению объемов сделок, осуществляемых лизинговыми компаниями. В настоящее время уже выдано свыше 1500 лицензий на осуществление лизинговой деятельности. Объем рынка лизинговых услуг в нашей стране превышает 400 млн долл., что составляет 1,5 % от общего объема капиталовложений.

Финансовая аренда (лизинг) является важным источником среднесрочного финансирования для многих организаций. Механизм лизинга позволяет крупным и малым лизингополучателям приобретать активы и увеличивать свои производственные мощности на выгодных финансовых условиях.

Среди объективных факторов развития лизинговых сделок существенное значение имеют следующие группы факторов:- ускорение темпов обновления техники и технологии и, следовательно, сокращение сроков морального старения оборудования и увеличение их отрыва от периода полного физического износа;

- усложнение и удорожание сервисного обслуживания новой техники, ограничивающие его осуществление самими пользователями;

- увеличение дифференциации выпускаемой продукции и расширение потребности не постоянного, а временного использования дорогостоящей специализированной техники;

- возрастание сложности оптимального выбора наиболее эффективных моделей (марок) машин и оборудования в их увеличивающемся ассортименте на рынке средств производства;

- прогрессирующая нехватка капитала на финансовом рынке и распространенная недоступность традиционных источников инвестирования для мелкого и среднего бизнеса.

Существующая в России законодательная база, регулирующая лизинговую деятельность, включает следующие законодательные и нормативные документы:

- Гражданский кодекс Российской Федерации (глава 34);
- Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О лизинге»;
- Конвенцию УНИДРУА о международном финансовом лизинге от 28.05.1988, согласно Федеральному закону от 16.01.1998 № 16-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге»;
- Конвенцию о межгосударственном лизинге от 25.11.1998 (по СНГ);
- Федеральный закон от 25.09.1998 № 158-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» [в ред. от 29.12.2000 № 169-ФЗ (статья 17)];
- Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (в ред. от 02.01.2000 № 22-ФЗ);
- иные нормативные акты.

Порядок бухгалтерского учета регулируется приказом Минфина России от 17.02.1997 № 15 «Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга», ПБУ 6/97 «Учет основных средств», Методическими указаниями по бухгалтерскому учету основных средств, Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкцией по его применению, утвержденной приказом Минфина СССР от 01.11.1991 № 56 и приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94 (для организаций, перешедших на новый План счетов в 2001 году).

Налогообложение лизинговых операций регулируется в основном нормами Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ).

В соответствии со ст. 7 Федерального закона от 31.07.1998 № 147-ФЗ «О введении в действие части первой Налогового кодекса Российской Федерации» федеральные законы и иные нормативные правовые акты, действующие на территории Российской Федерации и не вошедшие в перечень актов, утративших силу, определенный статьей 2 Закона, действуют в части, не противоречащей части первой НК РФ, и подлежат приведению в соответствие с частью первой НК РФ.

В связи с тем, что Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О лизинге» (далее – Закон о лизинге) не относится к законодательству Российской Федерации о налогах и сборах, его нормы применяются в части, не противоречащей действующему налоговому законодательству.

Указанные законодательные и нормативные документы устанавливают базовую

концепцию и определение лизинга, значительную степень свободы при заключении договоров финансовой аренды (лизинга), благоприятный режим налогообложения, в основном благодаря использованию механизма ускоренной амортизации лизингового имущества, а также отнесению лизинговых платежей на себестоимость продукции (работ, услуг).

Таким образом, лизинговая деятельность в нашей стране осуществляется в режиме налогового благоприятствования и обладает рядом экономических преимуществ, позволяющих организациям оптимизировать свои денежные потоки.

Согласно ст. 2 Закона о лизинге под лизингом понимается вид деятельности по приобретению имущества и его передаче на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Лизинг как вид деятельности может осуществляться только в рамках реализации договоров финансовой аренды (лизинга).

В соответствии со ст. 665 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) по договору финансовой аренды (договору лизинга) лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Лизингодатель не несет в этом случае ответственности за выбор предмета аренды и продавца. Договором финансовой аренды может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем.

Предметом договора финансовой аренды могут быть любые непотребляемые вещи, используемые для предпринимательской деятельности, кроме земельных участков и других природных объектов.

Таким образом, лизинговая деятельность считается разновидностью договора аренды и определяется рядом отличительных признаков:

1) финансовая аренда (лизинг) предполагает три стороны сделки: лизингодатель, лизингополучатель и поставщик оборудования (продавец). Как правило, роли сторон не пересекаются в рамках конкретной сделки, хотя при возвратном лизинге предусматривается возможность для лизингополучателя выступать также в роли поставщика. Именно в этом и состоит отличие договора лизинга от обычной аренды, для которой характерны две стороны сделки – арендодатель и арендатор;

2) в рамках лизинговой сделки могут заключаться два или более договоров, включая договор купли-продажи и договор финансовой аренды как таковой. Могут также заключаться и другие договоры, например договор страхования, кредитный договор, договор на техническое обслуживание лизингового имущества и т.д.;

3) предмет лизинга должен использоваться только в предпринимательских целях;

4) оборудование должно приобретаться для передачи в лизинг. При этом на лизингодателя нормы ГК РФ накладывают дополнительное условие: приобретая имущество для лизингополучателя, он должен уведомить продавца о том, что имущество предназначено для передачи в лизинг определенному лицу.

Законом о лизинге определено, что по экономическому содержанию лизинг относится к прямым инвестициям, в ходе исполнения которых лизингополучатель обязан возместить лизингодателю инвестиционные затраты (издержки), осуществленные в материальной и денежной формах, и выплатить вознаграждение. В связи с этим, поскольку лизинг – это вид инвестиционной деятельности, который предусматривает специальное приобретение предмета лизинга, к финансовой аренде, которая соответствует вышеизложенным отличительным признакам, применяется соответствующий льготный режим налогообложения.

Пунктом 2 ст. 6 Закона о лизинге и статьей 17 Закона РФ «О лицензировании отдельных видов деятельности» установлено, что лизинг является видом деятельности, подлежащим лицензированию.

Порядок выдачи лицензии регулируется постановлением Правительства РФ от 1 февраля 2001 года № 80 «Об утверждении Положения о лицензировании финансовой аренды (лизинга) в Российской Федерации». Из этого следует, что в договор лизинга необходимо включать ссылки на номер лицензии и прилагать к договору ее копию.

В соответствии со статьей 4 Закона о лизинге прямыми участниками лизинговой сделки являются:

лизингодатель – физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных или собственных средств приобретает в ходе реализации лизинговой сделки в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга;

лизингополучатель – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга;

продавец (поставщик) – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок производимое (закупаемое) им имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец (поставщик) обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли-продажи.

Роль конкретного лица в осуществлении лизинговой сделки определяет как методику бухгалтерского учета операций, осуществляемых им во исполнение договора финансовой аренды, так и его налоговый статус.

В международной практике лизинговая отрасль различает два основных типа лизинга – оперативный и финансовый. В соответствии с отечественным законодательством международному понятию «оперативный лизинг» соответствует российский термин «аренда», а понятию «финансовый лизинг» – российский термин «лизинг».

Финансовый лизинг – вид лизинга, при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и передать лизингополучателю данное имущество в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование. При этом срок, на который предмет лизинга передается лизингополучателю, соизмерим по продолжительности со сроком полной амортизации предмета лизинга или превышает его.

Предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока действия договора лизинга или до его истечения при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, если иное не предусмотрено договором лизинга.

Лизинговые компании – это коммерческие организации (резиденты Российской Федерации или нерезиденты Российской Федерации), выполняющие в соответствии со своими учредительными документами функции лизингодателей и получившие в установленном законодательством Российской Федерации порядке разрешения (лицензии) на осуществление лизинговой деятельности.

Сделки по финансовой аренде, как правило, характеризуются тем, что лизингодатель приобретает основные средства в соответствии со спецификациями, указанными лизингополучателем; лизингодатель получает право собственности на актив, и график лизинговых платежей тесно соотносится с графиком амортизации предмета лизинга.

Возвратный лизинг – разновидность финансового лизинга, при котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель. В настоящее время этот вид лизинговых сделок встречается достаточно редко.

Оперативный лизинг – вид лизинга, при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование.

Срок, на который имущество передается в лизинг, устанавливается на основании договора лизинга. По истечении срока действия договора лизинга и при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, предмет лизинга возвращается лизингодателю; при этом лизингополучатель не имеет права требовать перехода права собственности на предмет лизинга.

Сублизинговые сделки представляют собой отдельный вид договора финансовой аренды.

Пункт 1 ст. 8 Закона о лизинге определяет сублизинг как особый вид отношений, возникающих в связи с переуступкой прав пользования предметом лизинга третьему лицу, что оформляется договором сублизинга. При сублизинге лицо, его осуществляющее, принимает предмет лизинга у лизингодателя по договору лизинга и передает его во временное пользование лизингополучателю по договору сублизинга.

Переуступка лизингополучателем третьему лицу своих обязательств по выплате лизинговых платежей третьему лицу не допускается.

При передаче предмета лизинга в сублизинг обязательным является согласие лизингодателя в письменной форме.

Таким образом, сублизинг представляет собой одну из форм реализации прав арендатора на пользование арендованным имуществом, при которой согласно п. 2 ст. 615 ГК РФ арендатор вправе с согласия арендодателя сдавать арендованное имущество в субаренду (поднаем).

Кудрявцева К.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 2 курс)

Научный руководитель (консультант): **Н.П. Коваленко**, зав. кафедрой ЭиМ, к.э.н., НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Современные теории менеджмента

Менеджмент (от англ. management) – это система управления определённым объектом, включающая совокупность принципов, методов, форм и приёмов управления. Выработка управленческих решений основана на сборе, передаче и обработке необходимой информации.

Рассмотрим некоторые модели менеджмента:

Германская модель менеджмента

Отличительными чертами германского менеджмента являются:

- дальновидность;
- высокая дисциплина;
- более длительный процесс внедрения новшеств модернизации производства.

Специфика немецкой модели управления:

1) руководство компанией осуществляется двумя структурами: правлением и наблюдательным советом. Их функции разделены, и никто не может совмещать должности обеих структур. Членами правления являются только сотрудники фирмы, наблюдательный совет может частично формироваться работниками (в зависимости от размеров компании);

2) численность наблюдательного совета устанавливается законом и не может быть

изменена акционерами;

3) данная модель предусматривает ограничение прав акционеров в части голосования;

4) банковское финансирование деятельности компаний предпочтительнее акционерного;

5) банки имеют право голосования на собраниях.

Особенности немецкой модели менеджмента.

Наиболее часто в сравнительных исследованиях выделяют следующие особенности немецкой модели менеджмента:

– Стимулирование профессиональной подготовки.

Характерные черты немецкой модели менеджмента можно обнаружить в национальной системе профессионально-технического образования, отличающейся вниманием к инженерному делу, техническому обучению и ремеслам и являющейся, по некоторым оценкам, лучшей в Европе. Она обеспечивает подготовку молодежи в возрасте 16-21 лет в течение 3 лет с получением государственного диплома. Образовательный процесс предполагает как подготовку на рабочем месте (4 дня в неделю), так и теоретическое обучение (1 день в неделю). Как минимум 5 % среднегодовой численности рабочей силы немецких предприятий составляют учащиеся системы профессионально-технического образования. Примерно 70 % рабочих на промышленных предприятиях прошли через эту систему и сдали квалификационные экзамены, учитывающие отраслевую специфику и потребности конкретного предприятия. Для сравнения: подобную квалификацию в Нидерландах имеют около 40 % рабочих, а в США и Англии – 30 %. Важное значение в подготовке квалифицированной рабочей силы имеет институт наставничества. Примерно 2/3 наставников на немецких предприятиях имеют сертификат мастера. В результате немецкие рабочие владеют знаниями и навыками, далеко выходящими за рамки потребностей конкретной профессии.

– Техническая подготовленность менеджеров.

Немецкие менеджеры известны как специалисты. В немецкой деловой речи в качестве похвалы гораздо чаще используется прилагательное *unternehmerisch* (предприимчивый, инициативный), чем *managerhaft* (управленческий). Как отмечает Г. Хофстеде, менеджер не является культурным героем в Германии, если кто и может считаться таковым, то это скорее инженер.

Качество и инновации.

Качество продукции, своевременная ее доставка и послепродажное обслуживание являются основной целью и конкурентным преимуществом немецких компаний. Высокий уровень доходов немецких потребителей, позволяет им платить за высокое качество. Стратегией, позволяющей сохранить и укрепить свои конкурентные позиции на рынке, было и остается техническое совершенствование и инновации.

Эффективные трудовые отношения.

Стабилизирующим фактором для немецкой экономики являются стабильные и устойчивые отношения между менеджерами и профсоюзами, а также рабочими советами. Для послевоенной Германии не свойственны те классовые антагонизмы, которые имели место в Великобритании, Франции и Италии. Немецкая культура менее индивидуалистична по сравнению с англосаксонской. Поэтому идея долгосрочного сотрудничества и партнерства собственников, управляющих и рабочих находит благодатную почву в немецком обществе.

Американская модель менеджмента.

Американский менеджмент впитал в себя основы классической школы, основателем которой является Анри Файоль. Основоположником науки управления по праву считается американский инженер и исследователь Ф. Тейлор (1856-1915). Предложенная им система организации труда и управленческих отношений вызвала «организационную революцию» в сфере производства и управления им. Современный американский менеджмент базируется на трех исторических предпосылках: наличие

рынка; индустриальный способ организации производства; корпорация как основная форма предпринимательства.

Корпорации имеют статус юридического лица, а их акционеры – право на часть прибыли, распределяющейся пропорционально количеству принадлежащих им акций. Корпорации пришли на смену небольшим предприятиям, в которых вся собственность принадлежала владельцам капитала, и они полностью контролировали деятельность рабочих.

Особенности американского менеджмента:

- бизнесмены действуют прямолинейно;
- прибегают к натиску, приказу в процессе согласования решения на переговорах,
- не делают долгих отступлений, а сразу переходят к самой сути вопроса, прагматически классифицируя их, решая вопросы один за другим. Главной целью является всесторонняя договоренность. Одно из самых важных условий – соблюдение всех законов, нормативных актов, положений, а не выгода и согласие между партнерами. В состав американской делегации на переговорах обязательно входит уполномоченный представитель, который имеет право на принятие решений, и юрист. Американские менеджеры не приветствуют, если их коллеги (партнеры) прерываются во время дискуссий или перед принятием решения удаляются для обсуждения своего решения.

Японская (азиатская) модель менеджмента

Характерные черты японского (азиатского) стиля менеджмента:

- межфирменные отношения строятся на доверии взаимопонимании, родственных и дружеских отношениях руководителей компаний;
- достаточно высокий уровень образования всех категорий персонала, постоянное обучение, повышение квалификации, чувство соучастия в отношениях подчинённых с руководителями;
- доверие партнеров друг к другу;
- уверенность в успехе долгосрочных планов компании;
- понимание совместного вклада в развитие компании.

Японская система менеджмента признана наиболее эффективной во всем мире и главная причина ее успеха – умение работать с людьми. Основным богатством страны японцы считают свои человеческие ресурсы.

В последние годы во всем мире возрастает интерес к японским формам и методам управления, т.к. быстрое успешное развитие экономики этой страны позволило ей занять лидирующее положение в мире.

За последние два десятилетия Япония заняла лидирующее положение на мировом рынке. На ее долю приходится 44,5 % общей стоимости акций всех стран мира. И это притом, что население Японии составляет всего 2 % от населения земного шара.

Одной из главных причин стремительного успеха Японии является применяемая ею модель менеджмента, ориентированная на человеческий фактор. При этом японцы рассматривают не одного человека (личность), как американцы, а группу людей.

Основные черты японской системы управления определяет ряд концепций, отсутствующих в американской модели. Важнейшими из них являются система пожизненного найма и процесс коллективного принятия решений. Другой немаловажной особенностью японского менеджмента является концепция непрерывного обучения. Японцы уверены, что непрерывное обучение приводит к постоянному совершенствованию мастерства. Каждый человек путем непрерывного обучения может улучшить выполнение своей работы.

Сильнейшим средством мотивации в Японии является «корпоративный дух» фирмы. В основе его лежит психология группы, ставящей интересы группы выше личных интересов отдельных работников. Центральное место в оперативном управлении японского менеджмента занимает управление качеством. Во всех сферах японской экономики в настоящее время действуют группы (кружки) качества, в которые помимо рабочих включаются мастера и инженеры. Японская система управления качеством не

дает сбоев. Это является результатом ее продуманности и простоты. В начале 70-х гг. вице-президент автомобильной компании «ТОУОТА» Т. Оно предложил систему организации труда «Канбан». Суть ее заключается в том, что на всех фазах производственного процесса отказались от производства продукции крупными партиями и создали непрерывно-поточное производство.

В последнее время американские корпорации начали внедрять у себя нововведения, приведшие японские фирмы к значительному успеху.

Однако не все методы управления, используемые в Японии, приживаются на американской земле. Нельзя переносить одну модель менеджмента в экономику другой страны без учета ее специфических условий и, прежде всего, психологических и социально-культурных факторов.

Структура управления корпорацией (акционерным обществом) в конкретной стране определяется несколькими факторами: законодательством и различными нормативными актами, регулирующими права и обязанности всех участвующих сторон; фактически сложившейся структурой управления в данной стране; уставом каждого акционерного общества.

Использованные источники:

1. История менеджмента / Под редакцией Д.В. Валового. – М.: ИНФРА-М, 2011.
2. Кунц Г., О’Доннел С. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. – М.: Прогресс, 2011. Т. 1.
3. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. – М.: Дело, 2010.
4. Попов А.В. Теория и организация американского менеджмента. – М.: МГУ, 1991.
5. Попов В.Б. Как работают Японские предприятия. – М.: Наука, 2009.
6. Гончаров В.В. Менеджмент в рамках основных фаз управленческого цикла. – М.: МНИИПУ, 2009.
7. Джексон Грейсон, Харла О’Делл Американский менеджмент на пороге XXI века. – М.: Наука, 2013.
8. Семенова И.И. История менеджмента: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

Кузнецова И.В.

Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке,
г. Тихорецк, Россия

Проблемы стратегического планирования местного развития

Реформирование экономических отношений в Российской Федерации в 90-е годы прошлого столетия, с отказом от плановой экономики и ориентацией на механизмы саморегулирования привели к плачевным результатам. Предполагалось, что новые экономические отношения сами создадут оптимальную структуру экономики России, направят финансовые потоки в промышленность и сельское хозяйство по пути наивысшей эффективности. Однако этого не произошло, и, по мнению ряда известных экономистов, причиной явилось отсутствие какой-либо стратегии развития.

Стратегическое планирование до сих пор является достаточно новым инструментом, используемым для управления местным развитием в Российской Федерации. Так как разработчики стратегических планов, мы сейчас говорим о тех специалистах администрации, которые в реальности эти стратегические планы создают, через одного не понимают необходимости этого, не верят в эффективность стратегического планирования и не мотивированы. Поэтому есть много моментов для размышления.

Анализ стратегического планирования в муниципальных образованиях Краснодарского края показал, что стратегические планы или концепции социально-экономического развития есть во всех муниципальных образованиях, разработаны они в период 2007-2012 гг.

Но до сих пор стратегические планы создаются для того «что бы просто были» и не выполняют своих функций: привлекать инвестиции, быть инструментом для развития территории. На информационных порталах местных администраций иногда их трудно найти.

Одной из главных проблем, является несоответствие объема полномочий органов местного самоуправления имеющимся в их распоряжении материально-финансовым ресурсам. Экономическая и финансовая база поселений часто недостаточна для осуществления функций местного самоуправления. Поэтому, конечно же, на стратегическое планирование никогда не выделяют отдельный бюджет, и многие считают, что разработкой стратегических планов местного социально-экономического развития занимаются разово, а не регулярно.

Разработчики планов (это работники экономических отделов администраций) обычно просто получают задание в нагрузку – разработать стратегический план. Лишь некоторые более крупные города, например, Санкт-Петербург или Новосибирск действительно привлекали к разработке стратегических планов общественность и стейкхолдеров.

Без участия в политическом, социальном и самое главное экономическом управлении территорией, пропадает всякая мотивация в эффективной экономической деятельности [1].

Серьезной проблемой местного самоуправления так же является низкий уровень общественной активности. Наблюдается низкая правовая культура населения, дефицит знаний о сущности и возможности местного самоуправления. Слаба и заинтересованность в управленческо-административных делах. Большая часть населения не представляет, что значит «внести свои предложения на рассмотрение администрации». Большинство граждан никогда не читало устав поселения, не говоря уже о стратегии.

В настоящее время органы управления, отвечающие за развитие территорий, должны понимать, что главными показателями эффективности и конкурентоспособности территорий должны стать, прежде всего, удовлетворение населения условиями и качеством жизни, чтобы человеческие ресурсы не стремились покидать данную территорию. Это большая проблема для малых городов и сельских поселений. Молодежь просто «сбегает» в крупные города, которые в их представлении могут дать им это «высокое качество жизни» и работу [3].

Важно и взаимодействие власти и бизнеса в стратегическом планировании. Доверие власти к бизнесу может проявиться и в передаче ему некоторых саморегулирующих управленческих функций. Все это при условии, если бизнес поддерживает государственные приоритеты, выгоду ищет не только для себя, но и для общества, готов делить с властью ответственность за реформы [4].

При планировании местного развития используются чаще три типа разработки стратегий: административный, технократический и элитарный. В первом случае разработка стратегического плана выполняется узким коллективом работников администрации муниципального образования, а общественность и стейкхолдеры в лучшем случае информируются потом, второй тип – это когда появляется перекоп от реальных целей (т.е. развитие территории в будущем) в сторону науки, разработка плана (документа) позиционируется как сугубо научная работа (строятся различные многофакторные эконометрические модели ит.п.), такая работа чаще всего затягивается. Третий тип – разработка плана ведется закрыто, привлекается узкий круг стейкхолдеров, результаты не выносятся на суд общественности.

В настоящее время стал повсеместно использоваться прагматический тип. Вышестоящими органами власти ставится цель – разработать стратегический план в

определенные сроки. Такой тип планирования характеризуется привлечением профессиональных консультантов, фокусирование на документе, его структуре и сроках. Конечно этот тип лучше, чем предыдущие, но маркетинговый подход, в основе которого лежит удовлетворение населения не выполняется.

Поэтому необходимо перевести стратегическое планирование в демократическую форму в работе должны участвовать профессионалы из администрации, представители гражданского общества, стейкхолдеры. Акцент должен делаться на развитие участников процесса, формирование местного сообщества, его новых ценностей.

Работа над внедрением стратегического планирования и разработкой стратегического плана должна быть осознана как особый проект, требующий отдельного бюджета (а не финансирование по остаточному принципу), менеджмента, фиксации целей и методов измерения результатов. Специалистами Леонтьевского центра предложена технология создания системы стратегического планирования, разработки и реализации Стратегического плана (технология КРЭП – условно обозначается как Координация, Разработка, Экспертиза и Продвижение), которая показала свою эффективность. Согласно этому подходу на всех этапах обязательно осуществляется связь с обществом. Итогом реализации такого проекта должен стать перевод стратегического планирования в регулярный стационарный режим.

Стратегическое планирование – это наиболее приемлемая модель для разработки проектов и планов экономического развития. Она ориентирует на изменения в местной экономике в будущем на основе идентификации потребностей местного сообщества. Так, например, типы предприятий, которые необходимо развивать, выбираются не на основе имеющихся возможностей, а на основе потребностей в таких предприятиях местного сообщества, т.е. с точки зрения потенциальной занятости, качества будущих рабочих мест, с которыми связаны доходы, связи с местной ресурсной базой, вписанности предприятия в структуру местной экономики и т.д.

Планирование, основанное на использовании социальной технологии взаимодействия, рассматривается как процесс построения социального капитала. Этот подход называют «зонтичной концепцией стратегии». Он призван обеспечить ценностную базу и рабочую основу для любых усилий по применению основанного на сопричастности планирования это очень важно при разработке стратегических планов местного развития.

Стратегия Российской Федерации направлена на создание «субсидиарного» государства, основанная на сценарии высвобождения частной инициативы, модернизации экономики [2] на основе либеральных принципов при одновременном усилении роли государства в обеспечении благоприятных условий хозяйствования, включая финансовую и социальную стабильность и обеспечении социальных гарантий в той мере, в которой общество не может этого сделать самостоятельно.

Для достижения этой цели должно возобладать оптимистическое мировосприятие, должно восстановиться практически полностью утраченное доверие между гражданами и государством, между гражданами и бизнесом, между бизнесом и властью.

Таким образом, стратегия развития – управленческий инструмент, должна являться ведущим звеном в системе планирования социально-экономического развития муниципального образования и логически увязать все виды социально-экономического планирования, проводящиеся на муниципальном уровне с бюджетным процессом. Стратегия как руководство к действию должна выбирать сценарий развития муниципального образования, благоприятный с точки зрения интересов сообщества района, с учетом имеющихся ресурсов и возможностей.

Использованные источники:

1. Коваленко Н.П. Система местного самоуправления в России: проблемные зоны и барьеры к улучшению // Регион: системы, экономика, управление. – 2010. – Т. 11. – № 4. – С. 120-130.
2. Кузнецова И.В., Королук Е.В. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. –

- Краснодар: Краснодарский Центр научно-технической информ, 2012.
3. Кузнецова И.В. Территориальный маркетинг как инструмент повышения конкурентоспособности муниципального образования // Концепт. – 2014. – Спецвыпуск № 28. – ART 14831. – 0,4 п. л. – URL: <http://e-koncept.ru/2014/14831.htm>. – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.
 4. Плотникова Н.А. Особенности взаимодействия бизнеса и власти в регулировании социально-экономических проблем территории // Концепт. – 2014. – Спецвыпуск № 28. – ART 14834. – 0,4 п. л. – URL: <http://e-koncept.ru/2014/14834.htm>. – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.

Кунах Л.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия
(факультет экономики и управления)

Научный руководитель (консультант): **Т.В. Негуляева**, к.с/х.н., НОУ ВПО
«Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Анализ управленческой команды администрации Ковринского сельского поселения

В субъектах Российской Федерации сформированы новые системы территориального управления и местного самоуправления, которые в наибольшей мере ориентированы на реальный и устойчивый рост уровня жизни населения. Государственные и муниципальные служащие составляют кадровую основу органов государственной власти и самоуправления. Конституция Российской Федерации в ст.ст. 130-133 главы 8 «Местное самоуправление» определяет, что местное самоуправление в РФ обеспечивает самостоятельное решение населением вопросов местного значения.

Процесс управления кадровым потенциалом организации, система найма, отбора и оценки персонала и подбора управленческой команды рассмотрены на примере муниципального образования Ковринского сельского поселения Пролетарского района Ростовской области.

Ковринское сельское поселение входит в состав муниципального образования «Пролетарский район», в состав поселения входит три населенных пункта – х. Коврино, х. Большая Бургуста и х. Малая Бургуста, территория поселения составляет 27805 га: Численность населения составляет 1077 человек. На территории расположено: 1 общеобразовательная школа, библиотека, Дом культуры, ФАП, отделение почты и узла связи. 22 организации сельхозтоваропроизводителей (КФХ, СПК, ООО), 5 торговых точек и 2 ларька.

Анализ кадрового состава администрации поселения показал, что на протяжении анализируемого периода 2011-2013 гг. среднесписочная численность персонала администрации не изменялась и составляет 6 человек.

Анализ общей структуры работников организации по полу говорит о том, что коллектив является преимущественно женским

Гендерный состав гражданских служащих администрации сельского поселения представлен на рисунке 1.

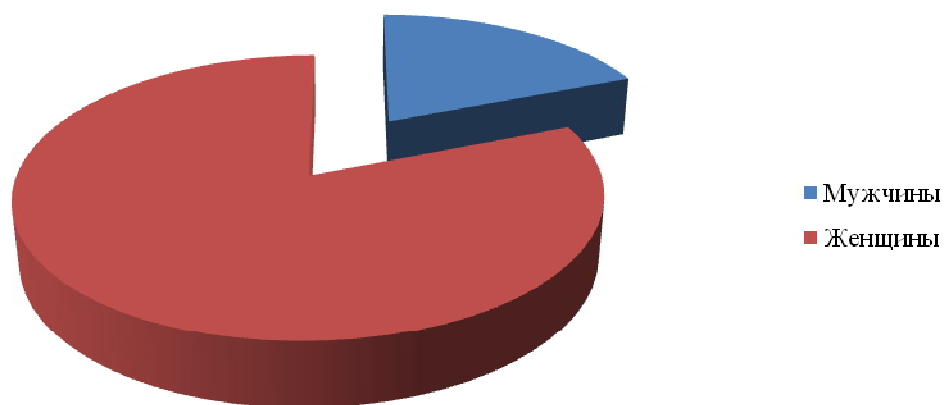


Рисунок 1. Состав персонала администрации по гендерному признаку

В администрации работают 6 человек, из них 4 женщины и 2 мужчин, что составляет 66,7 % и 33,3 % соответственно. Преобладание женского состава объясняется тем, что работа не содержит тяжелых физических нагрузок и в основном заключается в составлении документов и общении с жителями сельского поселения.

Проведен анализ возрастного состава персонала администрации, результаты которого отражены на рисунке 2.

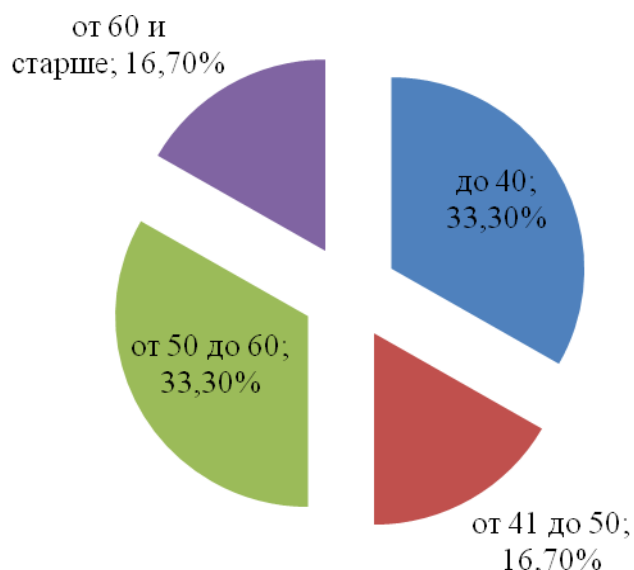


Рисунок 2. Состав персонала администрации по возрасту

Работники, возраст которых до 40 лет – составляют 33,3 %. Следственно приоритетными направлениями личного развития на данном этапе являются освоение работы, развитие навыков, самоутверждение, достижение независимости, достойный уровень оплаты труда. Одинаковой по численности группой с первой группой являются работники от 50 до 60 лет (33,3 %), у них большой практический и самое главное жизненный опыт, который помогает лучше решать проблемы жителей поселения. 16,7 % удельный вес в структуре персонала администрации составляют работники в возрасте от 41 до 50 лет. Это говорит о том, что сотрудники сохранили творческий потенциал, которых характерен для молодых и в то же время, имеют достаточный жизненный и профессиональный опыт. Удельный вес 16,7 % в общей численности персонала составляют работники старше 60 лет.

Одной из важнейших характеристик трудового потенциала является образовательный уровень персонала, представленный на рисунке 3.

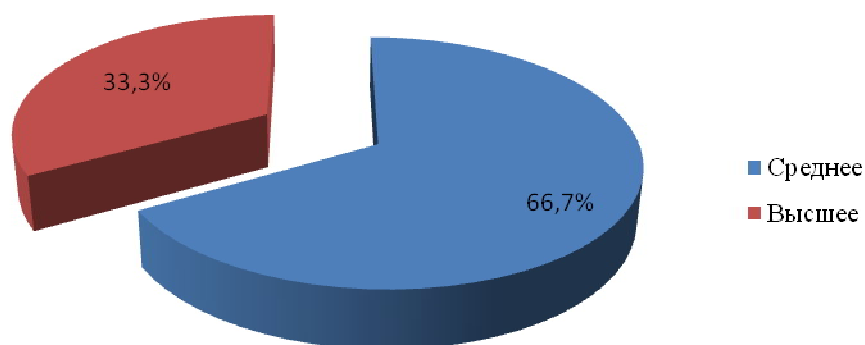


Рисунок 3. Состав персонала администрации по образованию

Из 6 сотрудников 2 государственных служащих имеют высшее образование и 4 среднее профессиональное образование. Это объясняется тем, что уровень выполняемой работы предъявляет свои требования к качеству образования сотрудников. Наибольший удельный вес работников с высшим образованием на протяжении рассматриваемого периода был среди руководителей и специалистов. Работа управляющего персонала отличается, главным образом, по сложности, по наличию ответственности в принятии решений, по масштабам, и по многим другим характеристикам, соответственно, им необходимо высшее образование, поэтому для решения этих задач сотрудникам администрации необходимо повысить свой уровень образования.

Количественное соотношение руководящего состава и специалистов администрации Ковринского сельского поселения представлено на рисунке 4.

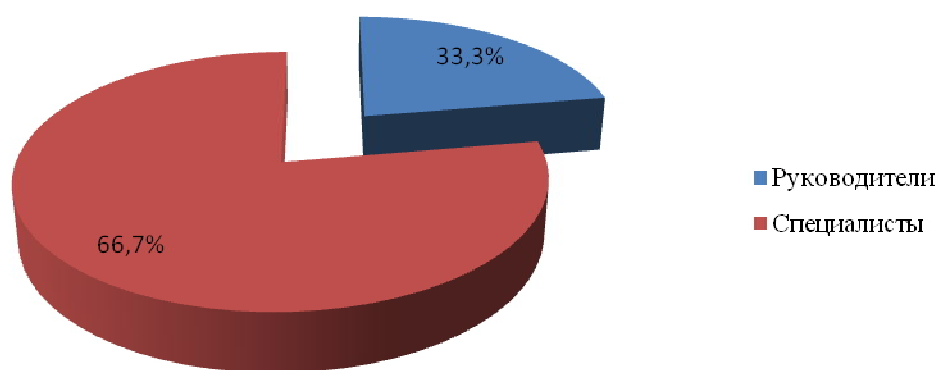


Рисунок 4. Количественное соотношение руководящего состава и специалистов администрации сельского поселения

Из общего числа служащих 2 человека – руководители, 4 – специалисты, что соответствует оптимальной численности распределения руководящего состава и специалистов.

Состав персонала администрации по общему стажу работы представлен на рисунке 5.

до 5 лет ■ от 15 до 20 ■ более 25

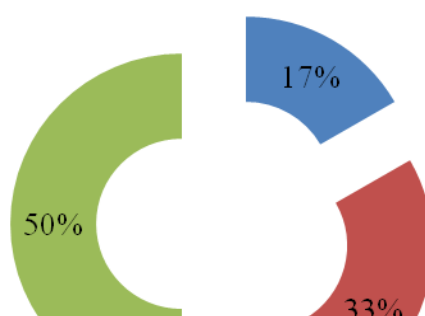


Рисунок 5. Состав персонала администрации по общему стажу работы

Из 6 сотрудников 2 имеют стаж работы от 15 до 20 лет; 1 сотрудник – до 5 лет; 3 – более 25 лет, это является положительным фактором, так как у сотрудников имеется достаточный практический и жизненный опыт.

Из приведенных данных следует, что в администрации:

- коллектив является преимущественно женским. Доля мужчин в 2013 г. составила 33,3 %;

- работники, возраст которых до 40 лет – составляют 33,3 %: работники от 50 до 60 лет составляют -33,3 %; 16,7 % удельный вес в структуре персонала администрации составляют работники в возрасте от 41 до 50 лет; удельный вес в размере 16,7 % от общей численности персонала составляют работники старше 60 лет ;

- из 6 сотрудников 2 государственных служащих имеют высшее образование и 4 среднее профессиональное образование;

- 2 сотрудника (33,3 %) имеют стаж работы от 15 до 20 лет; 1 сотрудник (16,7 %) – до 5 лет; 3 сотрудника (50 %) – более 25 лет, это является положительным фактором, так как у сотрудников имеется достаточный практический и жизненный опыт.

Таким образом, в администрации работают люди, большая часть давно трудится, что является положительным фактором, в то же время в администрации есть и молодые кадры, что может положительно сказаться на работе организации. В администрации трудятся в основном женщины, что обусловлено спецификой работы. В администрации работают высококвалифицированные служащие, это объясняется тем, что наибольшее количество работников имеет большой практический и жизненный опыт и высшее или средне-специальное образование.

На основе проведенного анализа следует, что: сотрудники администрации обладают высоким уровнем трудового потенциала.

Кутузова К.Ю.

ФГБОУ ВПО Стерлитамакский филиал «Башкирского государственного университета»,
г. Стерлитамак, Россия

Мотивация труда в системе управления персоналом

Основной долгосрочной целью любой организации является стремление выжить в конкурентной борьбе. При этом сотрудники являются главным конкурентным преимуществом любой организации. От человеческих ресурсов зависит слабость и мощь организации. Принимаемые сотрудниками на любом рабочем месте профессиональные решения обуславливают эффективность осуществления производственных задач и

формируют общую успешность и результативность деятельности организации. Поэтому важно контролировать, побуждать и правильно мотивировать сотрудников, чтобы, с одной стороны, создать все условия для наиболее полной реализации их профессионального багажа, с другой стороны – сформировать желание трудиться качественно и производительно.

В самом широком смысле управление представляет собой целенаправленное воздействие на определенный объект с целью стабилизации или изменения его состояния таким образом, чтобы достичь поставленной цели. Необходимость в управлении возникла с развитием специализации производства, увеличения его масштабов. Оно позволяет упорядочить и согласовать деятельность многих людей, занятых в производстве.

Персонал компании – это один из главных ресурсов, обеспечивающих успешное развитие бизнеса. Наряду с финансовыми и материальными ресурсами он также подлежит управлению, которое должно строиться таким образом, чтобы достижение стратегических и тактических целей компании было подкреплено адекватными и своевременными мерами по изменению организационной структуры, упорядочению обязанностей руководителей и сотрудников, своевременной профессиональной ориентации сотрудников и их надлежащей подготовке. Условием для успешного развития предприятия служит сбалансированность интересов его собственников, персонала и клиентов. Поэтому организационное совершенствование и управление персоналом становится одной из главных функций менеджмента организации, обеспечивающих его эффективность.

С переходом к рыночной экономике происходят принципиальные изменения в системе управления предприятиями. Следствием таких изменений становятся новые подходы к организации и качеству управления предприятием, а также к управленческим кадрам. Недаром мотивация сегодня выходит на первое место в системе управления персоналом.

Мотивация – это способ найти равновесное состояние: для работника – между необходимым минимумом выполненных работ возможным вознаграждением; для организации – между максимальным объемом выполненных сотрудником работ и минимально возможным вознаграждением. Точка равновесия должна удовлетворять обе стороны. Таким образом, мотивация – это соглашение между работником и организацией, благодаря чему работник выполняет возложенные на него в организации функции в обмен на предоставление ему этой организацией ресурсы, которые он может использовать для достижения своих собственных целей [3, с. 64].

Результат мотивации можно назвать мотивационным соглашением, которое действует с возможными изменениями и дополнениями в течение всего времени работы сотрудника.

Из этого определения следует то, что:

Во-первых, функции работника должны быть четко и развернуто описаны. Обычно они включают в себя наряду с профессиональными требованиями обязанности, связанные с исполнением правил внутреннего распорядка и действий в рамках структурной организации, с отношениям, сложившимися в коллективе.

Во-вторых, выделение ресурсов как вознаграждение за участие в трудовом процессе обычно легко поддается расчету и osoby затруднений не вызывает. Разумно внедренная система материального стимулирования служит прекрасным интегральным показателем равновесного состояния при мотивации собственно трудовых процессов [4, с. 42].

Трудовая деятельность персонала в любой организации является целенаправленной и мотивированной. Совпадение личных и общественных целей служит научной основой управления трудом персонала на всех предприятиях и фирмах, поскольку выбор и обоснование единой производственной или экономической цели является первой функцией современного менеджмента, главной задачей персонала на всех уровнях управления.

Взаимодействие форм и систем организации труда и производства в рыночных отношениях строится, по-видимому, на достижении общих экономических целей. При планировании и организации работы персонала каждый руководитель определяет, что конкретно должна выполнить в целом вся фирма, что, когда и как должен сделать тот или иной работник [2, с. 17]. Если выбор и обоснование решений о цели совместной деятельности были сделаны правильно и мотивированно, то всякий руководитель получает возможность координировать усилия своих сотрудников и наилучшим образом использовать потенциальные возможности каждого работника и всего персонала.

Модель производственного поведения работников в процессе трудовой деятельности должна учитывать воздействие не только внешних факторов со стороны одного руководителя или всего организационного окружения, но и многих внутренних человеческих мотивов. Включаясь в свою трудовую деятельность, каждый работник в любой организации интересуется не столько общими целями и результатами работы, сколько своими личными потребностями. Всякого работника в условиях рыночных отношений прежде всего интересуют многие его личные цели и задачи, затраты и результаты: что он должен конкретно и в каких условиях делать, какие затраты физических и умственных усилий от него потребуются, какими своими свободами он должен жертвовать во имя общего дела, с какими людьми и как ему предстоит взаимодействовать, как будет оцениваться и вознаграждаться его труд, сколько он лично может получить за выполнение работы или услуги [1, с. 333].

Основными задачами управления мотивацией труда персонала являются:

- формирование у каждого сотрудника понимания сущности и значения мотивации в процессе труда;
- обучение персонала и руководящего состава психологическим основам общения в коллективе;
- формирование у руководителей демократичных подходов к управлению персоналом с использованием современных методов мотивации.

Влияние мотивации на поведение человека зависит от множества факторов, во многом индивидуально и может меняться под воздействием обратной связи со стороны деятельности человека.

Для более четкого уяснения процесса мотивации целесообразно разделить его на стадии:

1. Возникновение потребностей. Потребность проявляется в конкретное время и начинает «требовать» от человека, чтобы он нашел возможность для ее устранения.

2. Поиск путей устранения потребности. Раз потребность возникла и создает проблемы для человека, то он начинает искать возможности устранить ее: удовлетворить, подавить, не замечать.

3. Определение целей действия. Работник фиксирует, что он должен делать и какие средства использовать, чтобы устранить потребность. На данной стадии он устанавливает:

- что он должен получить, чтобы устранить потребность;
- что он должен сделать, чтобы получить то, что он желает;
- в какой мере он может добиться того, чего желает;
- насколько то, что он желает получить, может устранить потребность.

4. Осуществление действия. На этой стадии человек стремится осуществить действия, которые должны предоставить ему устранить потребность. Так как процесс работы оказывает обратное влияние на мотивацию, то на этой стадии может происходить корректировка целей.

5. Получение вознаграждения за осуществление действия. Прodelав определенную работу, человек либо получает то, что он может использовать для устранения потребности, либо то, что он может обменять на желаемый для него объект. На данной стадии выясняется, привело ли выполнение действий к желаемому результату. В зависимости от этого происходит либо ослабление, либо сохранение, либо усиление мотивации к действию.

6. Реализация потребности. В зависимости от степени снятия напряжения, вызываемого потребностью, а также от того, вызывает ли устранение потребности ослабление или усиление мотивации деятельности, человек либо прекращает деятельность до возникновения новой потребности, либо продолжает искать возможности осуществлять действия по устранению потребности [5, с. 431].

Таким образом, мотивация персонала – это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, задают ее границы и формы и придают ей направленность, ориентированную на достижение определенных целей. Правильное управление и хорошая мотивация создают условия не только для успешного достижения общей конечной цели производства, но и для полной трудовой отдачи всех работников, развития их творческой активности и удовлетворения как физических, так и духовных потребностей. Современный уровень производства не может развиваться без эффективных мотивационных систем персонала, которые должны постоянно совершенствоваться под влиянием экономических и политических условий. Сегодня на рынке можно купить конкурентный товар, но купить на рынке конкурентоспособность и стимулы к ней невозможно. Поэтому предприятиям приходится самостоятельно искать наиболее подходящие и действенные методы организации и поощрения труда.

Использованные источники:

1. Бухалков М.И. Управление персоналом: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 336 с.
2. Ключков А. Особенности системы мотивации персонала в России // Управление персоналом. – 2010. – № 1. – С. 17-22.
3. Пермяков М., Пермякова А. Управление персоналом: влияние коллективных ценностей на функции мотивации и воспитания // Человек и труд. – 2010. – № 10. – С. 64-65.
4. Полянина А. Мотивация свободным временем // Управление персоналом. – 2008. – № 1. – С. 41-46.
5. Резник С.Д. Организационное поведение: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 445 с.

Кутузова К.Ю., Рассолов А.В.

ФГБОУ ВПО Стерлитамакский филиал «Башкирского государственного университета»,
г. Стерлитамак, Россия

Эффективность инвестиционного проекта и ее основные составляющие

В современных условиях развития национальной экономики, которые характеризуются многообразными и сложными экономическими процессами, взаимоотношениями предприятий и финансовых институтов, актуальной проблемой является наиболее эффективное вложение капитала в различные инвестиционные проекты с целью его преумножения.

Экономическая природа инвестиций обусловлена закономерностями процесса расширенного воспроизводства и заключается в использовании части накопленных денежных средств, направляемых на увеличение количества и качества всех элементов системы производительных сил общества.

Инвестиционная деятельность в большей или меньшей степени присуща любому предприятию (фирме). Причем причины, обуславливающие необходимость привлечения инвестиций, могут быть различны. Это может быть обусловлено необходимостью обновления имеющейся материально-технической базы и наращиванием объемов производственной (сбытовой) деятельности, освоением новых видов продукции, завоеванием сравнительно большей доли целевого рынка, на котором фирма работает и т.д.

В условиях функционирования рыночной экономики возможностей для

инвестирования денежных средств, направляемых на реализацию проектов много. Однако многие отечественные предприятия располагают ограниченными свободными финансовыми ресурсами, которые они направляют на инвестирование эффективных инвестиционных проектов. Поэтому возникает задача, результатом решения которой должна стать оптимизация инвестиционного портфеля. Преимущественный интерес для многих отечественных предприятий представляют инвестиции в реальные производственные активы.

Эффективность – продуктивность использования ресурсов в достижении какой-либо цели.

Эффективность инвестиционного проекта – это категория, отражающая соответствие результатов и затрат проекта целям и интересам его участников, включая в необходимых случаях государство и население

Эффективное осуществление проектов увеличивает поступающий в полное распоряжение общества внутренний валовой продукт, который делится между участвующими в проекте фирмами, банками, бюджетами разных уровней, акционерами и пр. Поступлениями и затратами этих субъектов определяется выбор различных эффективностей инвестиционных проектов.

Виды эффективности:

- эффективность проекта в целом;
- эффективность участия в проекте.

Актуальность данной работы определяется рискованностью инвестиционных проектов, что делает расчет коммерческой эффективности очень важной задачей. Неточность расчета, уделение им недостаточного внимания может привести к частичной или полной потери вложенных средств. От того, насколько эффективен данный проект зависти и результат вложения средств, и срок его окупаемости.

Инвестиционный проект – это обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков проведения капитальных вложений, включая необходимую документацию, а так же описание практических действий по осуществлению инвестиций [1, с. 58].

Инвестиционный проект неразрывно связан с таким понятием как инвестиционный риск, т.к. полнота и достоверность представленной в нем информации о предприятии в значительной степени снижает видимый инвестору риск. В общем виде под инвестиционным риском понимается вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь (снижения прибыли, доходов, потери капитала и т.п.) в ситуации неопределенности условий инвестиционной деятельности. Принятию решения о целесообразности и размере инвестиций должно предшествовать подробное технико-экономическое обоснование инвестиционного проекта, что позволит снизить риск вложения, а так же повысить эффективность самого проекта.

Коммерческая эффективность инвестиционного проекта – экономический результат реализации инвестиционного проекта для инвесторов, определяемый как разность между притоком и оттоком денежных средств от инвестиционных вложений и от производства и реализации производимых товаров, продукции и услуг с учетом внесения и уплаты различных платежей и налогов, в том числе страховых, согласно налоговому и другому законодательству страны [2, с. 103].

Она отражает последствия реализации инвестиционного проекта непосредственно для инвесторов и определяется как по проекту в целом, так и для каждого его участника.

Понятие и методика расчета коммерческой эффективности инвестиционного проекта определены в Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденных Минэкономики России, Минфином России и Госстроем России 21 июня 1999 г. № ВК477. Рекомендации основываются на существующих нормативных документах, но не дублируют их:

– в первую очередь на Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», а также на

существующих СП и СНИПах;

- на Положении о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов;

- на документах, отражающих налоговые и иные правовые нормы.

Расчет показателей коммерческой эффективности инвестиционного проекта основывается на следующих принципах:

- используются предусмотренные проектом (рыночные) текущие или прогнозные цены на продукты, услуги и материальные ресурсы;

- денежные потоки рассчитываются в тех же валютах, в которых проектом предусматриваются приобретение ресурсов и оплата продукции;

- заработная плата включается в состав операционных издержек в размерах, установленных проектом (с учетом отчислений);

- если проект предусматривает одновременно и производство, и потребление некоторой продукции (например, производство и потребление комплектующих изделий или оборудования), в расчете учитываются только затраты на ее производство, но не расходы на ее приобретение;

- при расчете учитываются налоги, сборы, отчисления и другие, предусмотренные законодательством, в частности возмещение налога на добавленную стоимость (НДС) за используемые ресурсы, установленные законом налоговые льготы и т.д.;

- если проектом предусмотрено полное или частичное связывание денежных средств (депонирование, приобретение ценных бумаг и т.д.), вложение соответствующих сумм учитывается (в виде оттока) в денежных потоках от инвестиционной деятельности, а получение (в виде притоков) – в денежных потоках от операционной деятельности;

- если проект предусматривает одновременное осуществление нескольких видов операционной деятельности, в расчете учитываются затраты по каждому из них.

В качестве выходных форм для расчета коммерческой эффективности проекта рекомендуются таблицы:

- отчета о прибылях и убытках;

- денежных потоков с расчетом показателей эффективности.

Для построения отчета о прибылях и убытках следует привести сведения о налоговых выплатах по каждому виду налогов. В качестве (необязательного) дополнения может приводиться также прогноз баланса активов и пассивов [3, с. 21].

Основным притоком реальных денег от операционной деятельности является выручка от реализации продукции, определяемая по конечной (реализуемой на сторону) продукции, а также прочие доходы. В целях расчета налогов и дивидендов разрабатывается таблица отчета о прибылях и убытках.

В денежный поток от инвестиционной деятельности входят:

- притоки – доходы (за вычетом налогов) от реализации имущества и нематериальных активов (в частности, при прекращении проекта), а также от возврата (в конце проекта) оборотных активов, уменьшение оборотного капитала на всех шагах расчетного периода;

- оттоки – вложения в основные средства на всех шагах расчетного периода, ликвидационные затраты, вложения средств на депозит и в ценные бумаги других хозяйствующих субъектов, в увеличение оборотного капитала, компенсации (в конце проекта) оборотных пассивов.

Изменение оборотного капитала определяется на основе расчетов текущих активов и текущих пассивов по состоянию на конец каждого шага [4, с. 125].

Таким образом, эффективность проекта в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта и поиска источников финансирования. Она включает оценку общественной эффективности и коммерческой эффективности.

Коммерческая эффективность (финансовое обоснование) проекта определяется соотношением финансовых затрат и результатов, обеспечивающих требуемую норму

доходности будущего предприятия после реализации проекта. Показатели народно-хозяйственной экономической эффективности отражают эффективность проекта с точки зрения интересов народного хозяйства в целом, а также для участвующих в осуществлении проекта регионов (субъектов Федерации), отраслей, организаций и предприятий.

Использованные источники:

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: Учеб.-практ. пособие – М.: Дело, 2013. – 232 с.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция) / М-во экон. РФ, М-во финансов РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук. авт. кол.: Косов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. – М.: «ОАО «НПО» Изд-во «Экономика», 2013. – 321 с.
3. Оценка эффективности инвестиционного проекта: Метод. указ. / Сост.: Н.В. Абакумова, М.С. Клеянкина. – Новокузнецк: ГОУ ВПО «СибГИУ», 2012. – 45 с.
4. Царев В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций. – СПб.: Питер, 2013. – 464 с.

Курьян В.А.

Учреждение образования «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы», г. Гродно, Республика Беларусь
(факультет экономики и управления, 1 курс магистратуры)

Научный руководитель: **А.Л. Белоусов**, к.ю.н., доцент, Учреждение образования «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы», г. Гродно, Республика Беларусь

Оценка эффективности сети магазинов предприятия обувной промышленности посредством анализа среды функционирования

В настоящее время все более популярным среди торговых предприятий становится развитие собственной розничной сети магазинов, которая зачастую включает в себя десятки торговых объектов. На результаты работы каждого из них оказывает влияние множество факторов, поэтому все магазины не могут работать одинаково хорошо либо одинаково плохо. Торговому предприятию важно знать, какие его торговые объекты эффективны, а какие подлежат закрытию.

Анализ Среды Функционирования (англ. Data Envelopment Analysis), общепринятое сокращение – АСФ (англ. DEA) – методология сравнительного анализа деятельности сложных экономических и социальных систем [1]. АСФ позволяет оценить и сопоставить эффективность исследуемых объектов с учетом множества вложенных ресурсов и множества достигаемых результатов. АСФ выделяет две основные группы объектов: эффективные и неэффективные, а в сочетании с финансово-экономическими показателями (например, рентабельностью), можно выделить четыре стратегические группы объектов (рисунок 1).



Рисунок 1. Стратегические группы объектов АСФ

Воспользуемся данным типом анализа для оценки эффективности сети магазинов ОАО «ГОФ «Неман».

Для этого по каждому торговому объекту были рассчитаны следующие показатели:

- рентабельность продаж;
- эффективность как отношение полученного эффекта к затратам. В качестве результативного фактора выбрана реализация обуви в парах, в качестве ресурсных факторов – время работы магазинов и затраты на их содержание (таблица 1).

Таблица 1

Исходные данные для построения стратегической матрицы АСФ по магазинам ОАО «ГОФ «Неман»

№ п/п	Магазин	Рентабельность	Эффективность
1	«Обувь для всей семьи», Гродно, ул. Сов. Погран.	10,15 %	1,0000
2	«Обувь для всей семьи», Гродно, ул. Горького	12,69 %	0,9301
3	«Обувь для всей семьи», Гродно, ул. Лиможа	5,74 %	1,0000
4	«Обувь», Щучин	5,05 %	1,0000
5	«Обувь», Мосты	7,16 %	0,9670
6	«Обувь», Волковыск	6,43 %	0,9723
7	«Обувь», Слоним	5,27 %	0,9325
Средний показатель рентабельности		7,50 %	

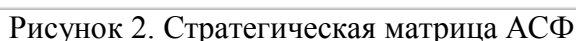
Таким образом, три магазина ОАО «ГОФ «Неман» из семи работают эффективно, то есть оптимально используют вложенные ресурсы и получают положительный результат от торговой деятельности. Показатель рентабельности выше среднего уровня у двух магазинов.

На основании данных таблицы 1 была построена стратегическая матрица АСФ, в которой все магазины ОАО «ГОФ «Неман» распределились по стратегическим группам (рисунок 2).

Среди всех торговых объектов лидером по эффективности и прибыльности является гродненский магазин по ул. Сов. Пограничников.

В качестве потенциального лидера определен гродненский магазин по ул. Горького. Данный торговый объект можно перевести в группу лидеров путем повышения эффективности его работы за счет снижения уровня затрат и увеличения объема продаж.

Среди торговых объектов ОАО «ГОФ «Неман» выявлено два кандидата на закрытие: «Обувь для всей семьи» в г. Гродно по ул. Лиможа и «Обувь» в г. Щучин. Они работают неэффективно с малой рентабельностью. Такие торговые объекты требуют к себе пристального внимания со стороны руководства предприятия. Если все возможные меры по улучшению их деятельности не помогут повысить показатели эффективности и прибыльности, то необходимо ставить вопрос о закрытии данных магазинов и вложении высвободившихся ресурсов в поддержку существующих либо открытие новых торговых объектов.



Использованные источники:

1. Анализ среды функционирования [Электронный ресурс] // Википедия – свободная энциклопедия. – 2014. – Режим: <https://ru.wikipedia.org>. – Дата доступа: 22.02.2015

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **Фурманова Н.В.**, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Сближение бухгалтерского и налогового учета в 2015 году

В основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов (одобрено Правительством РФ 30.05.2013 г.) Правительство Российской Федерации уделило особое внимание вопросу упрощения налогового учета и его сближению с бухгалтерским учетом. В п. 1.1.4 разд. I этого документа говорится о том, что Правительство проанализировало нормы, которые приводят к различиям между бухгалтерским и налоговым учетом. По итогам этой работы были определены области, в которых налоговым законодательством нецелесообразно устанавливать особые правила определения показателей для расчета налоговой базы по налогу на прибыль, отличающиеся от правил бухгалтерского учета.

Итогом такой работы должна стать система налогового учета, которая будет более тесно привязана к регистрам бухгалтерского учета.

Таким образом, одной из важнейших задач на 2014 год является упрощение налогового учета и его сближение с бухгалтерским учетом (разд. II Основных направлений).

Упрощение налогового учета Правительство Российской Федерации планирует осуществлять путем выявления и корректировки норм НК РФ, которые вызывают сложности при ведении учета и ограничивают возможности использования одинаковых правил налогового и бухгалтерского учета (п. 1.3 разд. II Основных направлений).

В целях реализации этих мероприятий в настоящее время уже приняты следующие поправки, которые способствуют сближению бухгалтерского и налогового учета, а значит, облегчают и труд бухгалтера. Так, с 1 января 2015 г.:

1. Из правил налогообложения будет исключен метод ЛИФО.

Положения Налогового кодекса РФ, предусматривающие использование метода ЛИФО для определения размеров расходов, с 1 января 2015 г. утратят силу. Соответствующие правила исключены из п. 8 ст. 254, пп. 3 п. 1 ст. 268, ч. 3 ст. 329 НК РФ.

Напомним, что в бухгалтерском учете данный метод не используется с 1 января 2008 г. (Приказ Минфина России от 26.03.2007 г. № 26н «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету»).

2. Будет установлен новый порядок налогового учета курсовых и суммовых разниц.

С 1 января 2015 г. из Налогового кодекса РФ исключаются понятие «суммовые разницы» и специальный порядок их учета. Суммовые разницы в существующем понимании станут частью курсовых разниц и будут учитываться по единым с ними правилам. Это касается и периодической переоценки требований и обязательств. Обратим внимание, что новые правила учета будут применяться к тем суммовым разницам, которые возникнут в отношении сделок, заключенных начиная с 1 января 2015 г.

Согласно новой редакции п. 11 ст. 250 НК РФ положительной признается курсовая разница, возникающая при дооценке имущества в виде валютных ценностей (за исключением ценных бумаг, номинированных в иностранной валюте) и требований, стоимость которых выражена в иностранной валюте, или при уценке обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте.

Соответственно, отрицательной признается курсовая разница, возникающая при уценке указанного имущества и требований или дооценке упомянутых обязательств (пп. 5 п. 1 ст. 265 НК РФ в новой редакции).

В данных нормах предусмотрено, что эти правила применяются, если указанная дооценка или уценка производится в связи с изменением официального курса иностранной валюты к рублю РФ, установленного Центральным банком РФ, либо с изменением курса иностранной валюты (условных денежных единиц) к рублю РФ, установленного законом или соглашением сторон, при условии, что выраженная в этой иностранной валюте (условных денежных единицах) стоимость требований (обязательств), подлежащих оплате в рублях, определяется по курсу, установленному законом или соглашением сторон соответственно.

Отметим, что уточнение о применении данных правил в связи с переоценкой выраженных в иностранной валюте или условных денежных единицах требований, подлежащих оплате в рублях, касается тех разниц, которые в действующей редакции Налогового кодекса РФ рассматриваются в качестве суммовых.

Порядок признания курсовых разниц в качестве доходов и расходов с 2015 года в целом останется прежним.

Отличия заключаются в том, что в п. 8 ст. 271 и п. 10 ст. 272 НК РФ в новой редакции будет указано следующее: требования (обязательства), стоимость которых выражена в иностранной валюте, имущество в виде валютных ценностей пересчитываются в рубли по официальному курсу, установленному Центральным банком РФ, в частности, на последнее число текущего месяца, а не на последнее число отчетного (налогового) периода, как сейчас.

С 1 января 2015 г. утратят силу специальные правила учета суммовых разниц, приведенные в ст. 250, ст. 265, ст. 271, ст. 272 и ч. 4 ст. 316 НК РФ. В бухучете суммовые разницы «отменили» с 2007 года.

Убыток от уступки права требования, произведенной после срока платежа по договору, будет учитываться в расходах единовременно.

С 1 января 2015 г. организации, применяющие метод начисления, смогут учитывать убыток от уступки права требования, которая была произведена третьему лицу после наступления предусмотренного договором о реализации товаров (работ, услуг) срока платежа, единовременно на дату этой уступки. Соответствующие изменения внесены в п. 2 ст. 279 НК РФ. Напомним, что согласно действующей редакции указанного пункта такой убыток учитывается постепенно: 50 процентов суммы убытка признаются на дату уступки права требования, а оставшаяся часть включается в расходы по истечении 45 календарных дней с даты уступки права требования. Таким образом различия между бухгалтерским и налоговым учетом по данным операциям устранены.

Порядок учета расходов на приобретение имущества, не являющегося амортизируемым, организация вправе определить самостоятельно.

С 1 января 2015 г. организации смогут самостоятельно определить порядок признания материальных расходов, предусмотренных ст. 254 НК РФ, в части затрат на приобретение инструментов, приспособлений, инвентаря, приборов, лабораторного оборудования, спецодежды, других средств индивидуальной и коллективной защиты, предусмотренных законодательством РФ, и иного имущества, не являющегося амортизируемым. Новое правило касается в том числе малоценного имущества.

Согласно действующей редакции указанной нормы стоимость такого имущества полностью включается в состав материальных расходов по мере его ввода в эксплуатацию.

С 1 января 2015 г. налогоплательщик сможет списывать стоимость названного имущества в течение более чем одного отчетного периода. Данное право будет ему предоставлено в соответствии с новой редакцией пп. 3 п. 1 ст. 254 НК РФ. При этом налогоплательщику необходимо будет принимать во внимание срок использования имущества или иные экономически обоснованные показатели.

Эта поправка определенно «подтягивает» к бухгалтерскому налоговый учет как спецодежды, так и уникальных специнструментов, которые могут служить более года и учитываться в составе основных средств независимо от стоимости (п. 4 ПБУ 6/01).

Поэтому конкретный порядок списания малоценного имущества, срок эксплуатации которого превышает 12 месяцев, нужно прописать в учетной политике.

Доход от реализации полученного безвозмездно имущества можно будет уменьшить на рыночную стоимость такого имущества, определенную на дату его получения.

С 1 января 2015 г. организации смогут принимать к налоговому учету безвозмездно полученное и не являющееся амортизируемым имущество по рыночной стоимости, определенной на дату его получения. С указанной даты в новой редакции будет изложен абз. 2 п. 2 ст. 254 НК РФ. В нем будет предусмотрено, что стоимость этого имущества определяется как сумма дохода, который учтен налогоплательщиком в порядке, предусмотренном п. 8 ст. 250 НК РФ, т. е. исходя из рыночных цен.

Таким образом, начиная с 1 января 2015 г. уменьшать выручку от реализации безвозмездно полученного имущества разрешено не только на расходы, связанные с реализацией такого имущества, но и на его стоимость (п. 2 ст. 254 НК РФ). Стоимость реализованного имущества при этом равна сумме внереализационного дохода, который был учтен при получении имущества безвозмездно (пп. 2 п. 1 ст. 268).

С 2015 года изменится порядок учета процентов по долговым обязательствам.

С 1 января 2015 г. согласно общему правилу проценты по долговым обязательствам любого вида будут признаваться доходом (расходом) исходя из фактической ставки (абз. 2 п. 1 ст. 269 НК РФ). Если же долговое обязательство возникло в результате совершения контролируемых сделок, то доходом (расходом) признается процент, исчисленный исходя из фактической ставки с учетом положений налогового законодательства о контролируемых сделках. В частности, исключение из этого правила установлено п. 1.1 ст. 269 НК РФ.

Уточнены особенности определения налоговой базы участников договора доверительного управления имуществом.

С 1 января 2015 г. будет изложена в новой редакции ст. 276 НК РФ, которая устанавливает особенности определения налоговой базы участников договора доверительного управления имуществом.

В п. 3 ст. 276 НК РФ в новой редакции будут установлены особенности определения налоговой базы участников такого договора в случае, если, в частности, по условиям договора доверительного управления имуществом установлено более одного выгодоприобретателя. Например, согласно пп. 4 п. 3 ст. 276 НК РФ при наличии нескольких выгодоприобретателей по договору доверительного управления доходы и расходы учитываются у них в соответствии с п. 3 ст. 276 НК РФ пропорционально причитающейся им доле.

Кроме того, предусмотрены правила учета доходов и расходов по операциям с ценными бумагами и по операциям с ФИСС учредителем доверительного управления, являющимся выгодоприобретателем (пп. 3 п. 2 ст. 276 НК РФ в новой редакции).

Лизавенко М.В.

Национальный исследовательский университет «МИЭТ», г. Москва, г. Зеленоград, Россия

Управление эффективностью деятельности компании во время кризиса

Целью данного исследования является разработка научного обоснования и предложений по управлению эффективностью деятельности компаний в условиях экономической нестабильности. В условиях ограниченности финансовых ресурсов, обостряющейся конкурентной борьбы, необходимости проявлять динамичность и гибкость в быстро меняющихся условиях современной бизнес-среды, перед компаниями стоит задача повышения производительности и эффективности деятельности, используя весь имеющийся потенциал персонала и организации, при этом, не прибегая к

сокращениям и принуждению.

В условиях экономического спада проблема управления эффективностью деятельности организаций приобретает особую роль. Руководители вынуждены разрабатывать и реализовывать мероприятия по экономии финансовых ресурсов, но при этом мотивировать персонал компании, в связи с тем, что от эффективности работы сотрудников будет зависеть выживание компании во время кризиса. Оценка вовлеченности позволяет выявить проблемы развития бизнеса и повлиять на достижение стратегических целей компании.

В результате исследования выявлено, что эффективное управление вовлеченностью персонала и условиями для успеха сотрудников, влияет на достижение бизнес результатов компании и реализации её стратегических приоритетов. Отметим, что по результатам исследований консалтинговой компании Hay Group в организациях с высоким уровнем вовлеченности и условиями для успеха работники готовы прилагать дополнительные усилия, что позволяет повышать прибыль в 4,5 раза, сократить текучесть кадров в 54 %, повысить уровень удовлетворенности клиентов на 89 %, увеличить число сотрудников, превышающих ожидаемый уровень эффективности на 50 % [2].

В связи с тем, что во время кризиса компании не располагают ресурсами и финансированием, которые доступны при экономическом росте, бизнес нацелен на повышении эффективности. Таким образом, вовлеченность и условия для успеха являются ключевыми составляющими эффективности деятельности компании (рис. 1).

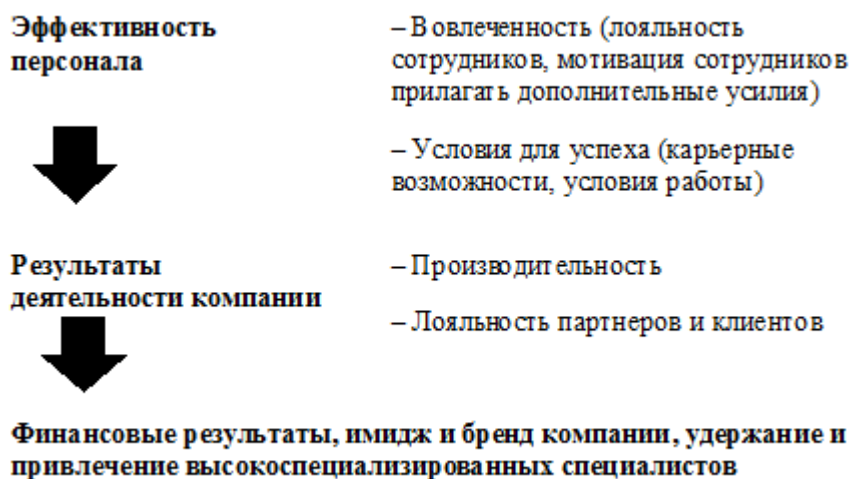


Рисунок 1. Зависимость эффективности сотрудников и результатов бизнеса

Отметим, что ключевыми факторами формирования в компаниях высокого уровня вовлеченности и условий для успеха являются:

Факторы вовлеченности:

- уверенность в вышестоящем руководстве и непосредственном руководителе;
- понимание сотрудниками связи индивидуальных результатов деятельности и целей бизнеса;
- формирование у персонала чувства общности задач;
- информирование персонала о перспективах развития компании;
- информирование работников о деятельности руководства в целях развития бизнеса;
- развитие лидерского потенциала;
- ориентация на партнеров и клиентов компании;
- уважение и признание;
- вознаграждение и льготы;
- ценности компании.

Факторы условий для успеха:

- управление эффективностью деятельности, организация работы;
- взаимодействие и поддержка, сотрудничество;
- грамотно и эффективно использовать навыки и знания сотрудников;
- делать более прозрачными перспективы профессионального и карьерного роста, системы стимулирования;
- предоставление необходимых полномочий сотрудникам;
- карьерные возможности;
- обучение, непрерывное совершенствование;
- создание атмосферы открытости, уважения и толерантности;

Следует отметить, что в развитых компаниях HR бизнес-партнеры позволяют решить следующие основные проблемы бизнеса:

1. Решение кадровых вопросов: привлечение персонала и высококвалифицированных специалистов, удержание сотрудников.
2. Повышение производительности и оптимизация затрат (специалисты определены на соответствующие позиции, увеличение доли рынка).
3. Эффективность коммуникации и взаимодействия топ-менеджеров/менеджеров среднего звена с персоналом компании.
4. Совершенствование корпоративной культуры.

Проведенное исследование показало, что компании с высоким уровнем вовлеченности достигают следующих бизнес-результатов: повышение производительности, улучшение финансовых показателей бизнеса, удовлетворение потребностей клиентов в качественных товарах и услугах, привлечение и удержание высококвалифицированных сотрудников, повышение имиджа и восприятия бренда компании, снижение расходов, связанные с потерей специалистов.

Таким образом, для компаний с низкой вовлеченностью предлагаем реализовать проект «Вовлеченность персонала – вектор роста эффективности деятельности компании». Для этого необходимо реализовать мероприятия по оценке потенциала персонала и организации в области повышения эффективности, программы воспитания лидеров и развития лидерского потенциала, совершенствование системы мотивации персонала. После реализации данного проекта предполагается: достижение стратегических целей предприятия с помощью целенаправленной работы с сотрудниками, развить мощный инструмент для привлечения и удержания сотрудников с высоким потенциалом, увеличение числа сотрудников, превышающий ожидаемый уровень эффективности на 10 %, сократить текучесть персонала на 40 %, увеличить уровень удовлетворенности клиентов и партнеров на 70 %, рост прибыли в 2 раза [2]. Планируемое значение данных показателей обосновывает экономическую целесообразность вложения инвестиций в повышение вовлеченности персонала и создание условий для успеха.

Использованные источники:

1. Гатаулин А.М. Введение в теорию систем и системный анализ: Учебное пособие. – М.: Изд-во РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, 2010. – 192 с.
2. www.haygroup.com

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления)

Научный руководитель (консультант): **Т.В. Негулява**, к.с/х.н., НОУ ВПО
«Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Квалификация и образовательный уровень управленческих кадров администрации Целинского сельского поселения

В современных условиях именно подготовка, повышение квалификации и продвижение управленческих кадров является актуальным для любого предприятия и организации.

Муниципальное образование является сельским поселением. Свою деятельность осуществляет на основании Конституции Российской Федерации законодательных и правовых актов Правительства Российской Федерации и Ростовской области, руководствуется Федеральным законом от 06 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», Уставом муниципального образования Целинского сельского поселения Целинского района Ростовской области.

Представительный орган местного самоуправления – это выборный орган местного самоуправления, обладающий правом представлять интересы населения и принимать от его имени решения, действующие на территории муниципального образования. Численный состав представительного органа определяется уставом муниципального образования.

Государственные и муниципальные служащие как субъект правоотношений в системе управления имеет определенный правовой статус, который состоит из следующих элементов: правосубъектность; наличие конкретных прав и обязанностей, закрепленных конкретными законами; правовые и социальные гарантии; ответственность за ненадлежащее исполнение возложенных на служащего обязанностей.

Задачи, стоящие перед государством и системой местного самоуправления решают их служащие. Эффективность деятельности кадров, всего аппарата зависит от организации труда, умения, добросовестности, активности каждого работника. Отсюда огромное значение для отдельного региона, страны в целом имеет как государственная, так и муниципальная служба: правильное определение целей и направление их труда, подбор кадров, распределение полномочий, стимулирование работы и т.д.

Глава, победивший на выборах, начинает свою деятельность с формирования (реформирования) своей команды – тех людей, на которых он может положиться. Кадровые службы на протяжении столетий создали способы, методы, системы и механизмы, которые обеспечивали бы формирование квалифицированного состава государственных служащих. Однако многое при формировании кадрового ядра напрямую зависит от первого лица, которое не всегда привлекает к государственному управлению наиболее достойных и пользуется эффективными технологиями.

Согласно федеральным законам, органы местного самоуправления наделены довольно большим числом государственных полномочий, но вопросы содержания персонала для их исполнения до конца не решены.

Анализ трудового потенциала администрации, его развития и использования проводился за период с 2010 г. по 2013 г. включительно.

Одной из характеристик трудового потенциала администрации поселения является численность персонала, его структура и динамика.

На протяжении анализируемого периода 2011-2013 гг. среднесписочная численность персонала администрации не изменялась.

Одной из характеристик трудового потенциала организации является половозрастной состав персонала,

Анализ общей структуры работников организации по полу говорит о том, что коллектив является преимущественно женским. Доля мужчин в 2013 г. составила 41,2 %.

Наибольший удельный вес в структуре персонала администрации составляют работники в возрасте от 41 до 50 лет. В 2013 г. их доля составляла 35,3 % от общей численности. Это говорит о том, что сотрудники сохранили творческий потенциал, которых характерен для молодых и в то же время, имеют достаточный жизненный и профессиональный опыт.

Одной из важнейших характеристик трудового потенциала является образовательный уровень персонала. Анализ показывает, что сотрудники администрации имеют высокий уровень образования — 41,2 % сотрудников имеют высшее образование.

Анализ показывает, что наибольший удельный вес работников с высшим образованием на протяжении рассматриваемого периода был среди руководителей и специалистов.

В администрации Целинского сельского поселения движение персонала не наблюдалось, это говорит о здоровой моральной и трудовой атмосфере в коллективе.

Значительный удельный вес среди служащих составляют женщины, их около 58,8 %. Почти половина служащих администрации муниципального образования работают в среднем десять лет.

Имеют высшее образование 53,8 % от общего числа служащих.

Готовится и кадровый резерв в администрации. Утверждено Положение о кадровом резерве администрации муниципального образования Целинского сельского поселения.

Анализ показывает, что в работе с кадрами в администрации немало вопросов требующих решения.

Среди множества проблем кадровой работы очень важной, например, организация обмена опытом работы муниципальной службы. В этой связи заслуживает внимания периодические семинары с обменом опытом, новых разработок.

Кадровый состав органов местного самоуправления – является питающей средой и основным резервом региональных кадров государственной службы. За последние годы значительно увеличилось число политических деятелей и руководителей регионов и чиновников государственного уровня, прошедших школу местного самоуправления. Объективный анализ качественного состава кадров органов МСУ, свидетельствует о том, что требуется принятие неотложных мер, в том числе и на государственном уровне, по созданию специальной системы их кадрового обеспечения. Решение данной проблемы возможно через реализацию целого комплекса мер: правовых, организационных, управленческих, образовательных, финансово-экономических и др.

Следует с учетом прогнозируемой потребности в кадрах планировать обновление персонала муниципальной службы, подготовку и повышение квалификации кадров, непрерывное их профессиональное развитие, стимулирование обучения, эффективной служебной деятельности и карьерного продвижения. Отбор на основе современных методов и технологий оценки качества работников, использование таких предусмотренных законодательством процедур, как конкурс, испытательный срок, квалификационный экзамен, тестирование, позволяет привлечь и удержать на муниципальной службе наиболее квалифицированных и добросовестных.

Необходимо обоснованное оптимальное кадровое обновление органов МСУ, не зависящее только от вновь пришедшего к руководству первого лица. В этой связи целесообразно установить пределы обновления состава работников аппарата органов МСУ, в случае смены главы администрации.

Учитывая, что порядок отбора, формирования, обновления и прохождения муниципальной службы, требования к муниципальным должностям муниципальной службы определяются уставом муниципального образования в соответствии с законами субъекта Российской Федерации, целесообразно в соответствующих нормативных актах

утвердить основные принципы работы с кадрами органов МСУ. Они должны стимулировать деятельность муниципальных служащих, определять четкий порядок их профессионального и должностного роста, планирования карьеры, способствовать улучшению их качественного состава.

Важное значение для качественного укрепления состава кадров муниципальной службы, имеет нормативное закрепление и использование на практике материальных и моральных стимулов, мотивационных механизмов, особенно в части оплаты труда, побуждающих работников к добросовестной работе, непрерывному самообразованию и профессиональному совершенствованию, строгому соблюдению морально-этических норм.

Недостаточные социальные гарантии и меры социальной защиты муниципальных служащих, в том числе и после ухода на пенсию, невысокий престиж муниципальной службы также не способствуют формированию необходимого качественного состава кадров, привлечению на муниципальную службу высокопрофессиональных, добросовестных, порядочных людей, особенно из молодежной среды. Без принятия специальной государственной программы, обеспечивающей привлечение молодежи на государственную и муниципальную службу, не обеспечить назревшую в управленческом корпусе смену поколений. Очевидно, что существующая система служебной карьеры и оплаты труда муниципальных служащих, прекращение ротации кадров не способствуют формированию у них интереса и потребности в получении дополнительного профессионального образования и более высокой квалификации. Обучение кадров не подкреплено соответствующей мотивацией, недостаточно связано с планированием служебного выдвижения, присвоением квалификационных разрядов и оценкой качества труда каждого служащего.

Большая часть глав администраций муниципальных образований имеют необходимый практический опыт работы. Однако в условиях становления и развития МСУ большинство из них нуждается в получении дополнительного образования по базовой специальности «Государственное и муниципальное управление».

На основе объективного анализа качественного состава кадров, результатов их аттестации целесообразно планировать переподготовку руководящих кадров муниципальных образований и муниципальных служащих, повышение их квалификации, увязывая эту деятельность с формированием кадрового резерва, с планированием карьерного продвижения, ротацией кадров и повышением индивидуальной оплаты труда.

Как известно, не всегда желание сотрудников повысить свою квалификацию, находит соответствующее понимание и поддержку у руководителей. Поэтому целесообразно на уровне субъектов Российской Федерации закрепить нормами право полномочия глав администраций муниципальных образований в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров муниципальной службы не только, как правило, но и как обязанность и ответственность за реализацию этого требования на практике.

Целесообразно разработать минимальные квалификационные стандарты по основным должностям муниципальной службы, которые могли бы стать одним из критериев определения профессиональной пригодности кадров и основой для планирования их обучения.

В соответствии с Федеральной программой государственной поддержки МСУ кадровое обеспечение, создание системы подготовки и переподготовки муниципальных служащих является общегосударственной задачей. В связи с этим целесообразно законодательно предусмотреть включение в местный бюджет расходов на обучение этой категории кадров в качестве отдельной защищенной статьи.

Концессионные соглашения как направление развития региональной инфраструктуры России

Развитие транспортной, социальной, энергетической и иной инфраструктуры неразрывно связано с развитием экономики. Государство заинтересовано в повышении эффективности бюджетных расходов в различных отраслях экономики и привлечении частных инвестиций и рыночных компетенций и одним из наиболее эффективных механизмов их внедрения для развития общедоступной (публичной), инфраструктуры представляется такая форма государственно-частного партнерства, как концессия.

Концессия – это форма договора о передаче в пользование комплекса исключительных прав, принадлежащих правообладателю. Передача в концессию осуществляется на возмездной основе на определенный срок или без указания срока. Объектом договора может быть передача прав на эксплуатацию природных ресурсов, предприятий, оборудования и иных прав, в том числе на использование фирменного наименования или коммерческого обозначения, охраняемой коммерческой информации, товарных знаков, знаков обслуживания и т.п. [1].

Концессионное соглашение – форма государственно-частного партнерства, вовлечение частного сектора в эффективное управление государственной собственностью или в оказание услуг, обычно оказываемых государством, на взаимовыгодных условиях. В целом концессионные соглашения являются одной из возможных форм государственно-частного партнерства, специфика, которой заключается в сохранении титула собственности на объект соглашения за публичной стороной и в регулярных платежах концессионера (частного инвестора) концеденту (публично-правовому образованию) за его владение и пользование [2].

Следует выделить семь ключевых институциональных факторов, влияющих на развитие механизма концессионных соглашений в субъектах Российской Федерации:

- наличие нормативно-правовой базы, определяющей, в частности, порядок инициации и заключения концессионных соглашений, где четко прописаны принципы их заключения, сроки, ответственные субъекты;
- наличие в регионе специализированных государственных органов или структур, обладающих необходимыми компетенциями и полномочиями на проработку и сопровождение проектов государственно-частного партнерства, в том числе концессионных проектов, или специализированной организации, оказывающей соответствующий перечень консультационных услуг (принцип «квалифицированного заказчика»);
- политическая воля государственных органов, которые призваны учитывать положительные результаты и выгоды от заключения концессионных соглашений, среди которых: приток инвестиций и минимизация нагрузки на бюджет субъекта РФ; сокращение рисков, расчет и управление которыми берет на себя частный партнер;
- стабильная политическая конъюнктура в данном регионе и отсутствие видимых политических рисков, которые могут отрицательно сказаться на процессе выполнения концессионного соглашения, например, невозможность продлить срок действия ранее полученных разрешений на концессию; изменение условий налогообложения юридических лиц и т.д.;
- развитая социально-экономическая политика субъекта, что позволяет гарантировать возврат инвестированных средств концессионера в объект инфраструктуры;
- наличие конкуренции между частными компаниями, способными участвовать в

реализации концессионных соглашений – это позволяет проводить конкурсные процедуры и выбирать инвестора, который наиболее эффективно может участвовать в реализации инфраструктурного проекта на основе концессионного соглашения;

– системный подход к развитию инфраструктуры и привлечению для этих целей внебюджетных средств (наличие стратегии развития инфраструктуры субъекта Российской Федерации, или программы привлечения внебюджетных инвестиций, в том числе с применением механизмов государственно-частного партнерства, или принятая региональная концепция развития механизмов государственно-частного партнерства.

В результате исследования было выделено 4 ключевых отрасли, в рамках которых реализуются концессионные проекты: коммунальная, транспортная, социальная и энергетическая. Из 79 проектов, по которым имеются данные на сегодняшний день, наибольшее количество проектов реализуется в социальной и транспортной отраслях. Наименьшее же количество проектов представлено в отрасли жилищно-коммунального хозяйства.

Подобная картина обусловлена наиболее приоритетными задачами, как федерального, так и регионального масштаба в области долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Ниже приведено количество концессий в каждой отрасли инфраструктуры. Социальная инфраструктура – 27 соглашений, в том числе: Здравоохранение – 11; Объекты культуры – 1; Объекты образования – 5; Объекты спорта и туризма – 10. Транспортная инфраструктура – 21 соглашение, в том числе: Железнодорожная инфраструктура – 1; Речные и морские порты – 1; Авиационная инфраструктура – 2; Дорожная инфраструктура – 17. Коммунальная инфраструктура – 14 соглашений, в том числе: Водоснабжение и водоотведение – 7; Очистные сооружения – 1; Утилизация отходов – 6. Энергетическая инфраструктура – 17 соглашений, в том числе: Газоснабжение – 1; Теплоснабжение / теплоэнергетика – 14; Электроэнергетика / электроснабжение – 2.

В социальной сфере наибольшее количество концессий реализуется в сфере здравоохранения. В настоящий момент это одна из наиболее перспективных сфер для заключения концессионных соглашений с накопленным «бэкграундом» финансовой и юридической практики. Также 10 проектов реализуется в сфере строительства и реконструкции объектов спорта и туризма [3].

Исходя из полученных данных, можно говорить о большой заинтересованности частного инвестора участвовать в создании и дальнейшем сопровождении объектов социальной инфраструктуры. Сфера также характеризуется огромной инвестиционной привлекательностью, что обусловлено большим износом инфраструктурного фонда в субъектах РФ и ощутимыми инфраструктурными разрывами в отдельных регионах.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (ред. от 21.07.2014 г.).
2. Возвращение концессии – [Электронный ресурс]. Режим доступа. URL: <http://www.rg.ru/2004/03/23/koncessii/html> (дата обращения 20.02.2015).
3. Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в Российской Федерации. М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2014. URL: <http://economy.gov.ru/minec/documents/VostrebDocs> (дата обращения – 20.02.2015).

Особенности формирования системы риск-менеджмента в АПК

Управление рисками (риск-менеджмент) как самостоятельное направление исследований в области теоретического управления только начинает свое формирование. Поэтому в настоящее время еще рано говорить о риск-менеджменте как об окончательно сформировавшейся отрасли научного управления. Имеющиеся в этой сфере теоретические знания и практические наработки разрознены и не систематизированы.

Главным при оценке предпринимательского риска является анализ и прогнозирование вероятных ущербов в результате ведения субъектом предпринимательской деятельности. Здесь имеется ввиду не расход ресурсов, обусловленный объективным характером и масштабом действий предпринимателя, а непрогнозируемые, но потенциально-возможные потери, которые могут возникнуть в результате отклонения реального хода предпринимательства от запланированного сценария. Для оценки вероятности каких-либо потерь, вызванных развитием реальных событий по непредвиденному сценарию, прежде всего, необходимо знать все виды потерь, связанных с ведением предпринимательской деятельности, а также суметь заранее просчитать их. Также важно произвести оценку каждого вида потерь в количественном значении и суммировать их, что не всегда реально сделать.

Основную цель риск-менеджмента в сельском хозяйстве можно определить как обеспечение максимальной эффективности системы управления рисками сельскохозяйственной организации, осуществляющей предпринимательскую деятельность в условиях неопределенности, обусловленной как внешними, так и внутренними факторами.

Как известно, эффективность любой предпринимательской деятельности определяется как отношение эффекта, полученного в результате указанной деятельности, к затратам, понесенным в процессе ее осуществления. Эффективность управления предпринимательскими рисками в АПК можно определить по следующей формуле:

$$\text{ЭУР} = \frac{CB - З}{З} * 100 \quad (1)$$

где ЭУР – эффективность управления сельскохозяйственными рисками; СВ – совокупная выгода, полученная в результате управления рисками; З – затраты, понесенные в процессе осуществления управления рисками.

Расчет совокупной выгоды может быть произведен по формуле 2:

$$CB = ВП + СтрВозм + ПД - УВ \quad (2)$$

где ВП – выручка от реализации продукции; СтрВозм – страховое возмещение; ПД – прочие доходы, полученные от владения финансовыми инструментами; УВ – упущенная выгода.

Затраты, понесенные в процессе осуществления управления рисками, складываются из расходов, связанных с профилактикой возникновения сельскохозяйственных рисков и мерами по их минимизации (уплата страховой премии, комиссионных вознаграждений, расходы на доступ к различным информационным источникам и т.д.).

Для достижения поставленной цели в рамках управления рисками в АПК решаются следующие основные задачи:

- профилактика возникновения рисков в сельскохозяйственной отрасли;
- минимизация ущерба, причиненного рисками предпринимательской деятельности в аграрной сфере;
- максимизация дополнительной прибыли, получаемой в результате управления

сельскохозяйственными рисками.

Сельскохозяйственный предприниматель может воздействовать на уровень и величину риска, используя финансовый механизм, осуществление которого возможно при помощи приемов стратегии и тактики финансового менеджмента. Данный механизм управления риском и является риск-менеджментом. В основе риск-менеджмента или системы управления рисками лежит организация работы по оценке и минимизации уровня риска. Таким образом, риск-менеджмент в АПК (управление агрорисками) – система управления рисками предпринимательской деятельности в аграрной сфере и экономическими (в основном финансовыми) отношениями между сельхозтоваропроизводителями, посредниками, регулирующими органами и конечными потребителями сельскохозяйственной продукции, которые возникают в процессе этого управления [1].

Стратегия управления подразумевает направления и способы использования средств для достижения поставленной цели. Каждому из представленных способов соответствует определенный набор правил и ограничений для принятия наиболее верного решения. Стратегия управления агрорисками содействует концентрации усилий на различных вариантах решения, которые не противоречат основной линии стратегии, и исключить оставшиеся варианты. После того, как поставленная цель достигнута, разработанная стратегия прекращает свое существование, поскольку в соответствии с новыми целями должны быть поставлены задачи по разработке новой стратегии.

Тактика риск-менеджмента – это совокупность практических методов и приемов менеджмента для достижения поставленных целей в определенных условиях. Задача тактики управления заключается в выборе наиболее оптимального и эффективного решения и наиболее приемлемых в конкретной экономической ситуации методов и приемов системы управления предпринимательскими рисками.

Система управления рисками в сельском хозяйстве включает две подсистемы:

1) управляемую подсистему – объект управления. Объектом управления в системе управления сельскохозяйственными рисками могут выступать рискованные вложения капитала и экономические отношения между сельхозтоваропроизводителями, посредниками, регулирующими органами и конечными потребителями сельскохозяйственной продукции;

2) управляющую подсистему – субъект управления. Субъектом управления в системе управления рисками в аграрной сфере выступает группа руководителей сельхозпредприятия, которая способна осуществлять целенаправленное функционирование объекта управления при помощи использования различных вариантов своего воздействия.

Процесс управления сельскохозяйственными рисками осуществляется при условии кругооборота необходимой информации между субъектом и объектом управления. Данный процесс направлен на получение, передачу, переработку и практическое использование информации. Владение достаточной по объему и надежности в неопределенных условиях хозяйствования информацией играет главную роль, так как оно содействует принятию верного решения по конкретным действиям в условиях риска. Информационное обеспечение процесса управления включает различную информацию: статистическую, коммерческую, финансовую и т.д. [2].

Управление предпринимательским риском в сельском хозяйстве осуществляется в два этапа:

– 1-ый этап – подготовительный. Здесь предполагается сравнение вероятностей и характеристик рискованных событий, которые получены в результате оценки и анализа риска. Подготовительный этап позволяет выявить различные варианты, при которых величина риска остается экономически допустимой; установить приоритеты, то есть выделить проблемы и вопросы, которые требуют первоочередного внимания. Таким образом, появляется возможность ранжировать имеющиеся варианты по принципу допустимости содержащегося в них риска;

– 2-ой этап – выбор конкретных мероприятий, способствующих устранению или минимизации возможных отрицательных последствий сельскохозяйственного риска. На данном этапе осуществляется разработка организационных и операционных процедур превентивного характера.

В реальных хозяйственных ситуациях, в условиях воздействия различных факторов риска могут быть использованы различные способы минимизации финального уровня риска. Используемые в хозяйственной практике сельскохозяйственных предприятий методы риск-менеджмента можно разделить на четыре группы:

- группа методов уклонения от риска,
- группа методов локализации риска,
- группа методов диссипации риска,
- группа методов компенсации риска.

В качестве одного из важнейших методов управления агрорисками, предприятие может использовать метод активного целенаправленного маркетинга, который дает возможность начать интенсивно формировать спрос на свою продукцию. Для этого предприятие может использовать различные маркетинговые приемы и методы, к которым относятся:

- сегментация рынка;
- оценка его емкости;
- организация рекламной кампании, которая может включать в себя также всестороннее информирование как потенциальных потребителей, так и инвесторов;
- анализ поведения конкурентов;
- выработка стратегии конкурентной борьбы;
- разработка политики и мер управления издержками.

Важной мерой, позволяющей своевременно отреагировать на неблагоприятные результаты предпринимательской деятельности в рискованной ситуации, является специально разработанный в этих целях ситуационный план. План обычно содержит особые предписания или указания о том, как должен действовать каждый субъект в неблагоприятной ситуации, и описание ожидаемых возможных последствий или результатов. Использование ситуационного плана лицами, принимающими рискованные решения, дает им возможность быстро и адекватно реагировать в возникшей непредвиденной ситуации, делает их более подготовленными к принятию быстрых решений в неблагоприятной экономической обстановке. Следовательно, разработка ситуационного плана является эффективным средством минимизации степени неопределенности и оказывает положительное влияние на предпринимательскую деятельность предприятий в условиях риска.

Изучив рассмотренные выше разнообразные методы управления предпринимательскими рисками, можно сделать вывод о том, что наиболее эффективными и широко используемыми в современной хозяйственной практике методами риск-менеджмента в аграрном предпринимательстве являются методы уклонения, в первую очередь базирующиеся на системе сельскохозяйственного страхования.

Использованные источники:

1. Лихонина О.А. Пути совершенствования системы интегрированного страхования предпринимательских рисков в АПК // Российский экономический интернет журнал. – 2009. – № 1. <http://e-rej.ru/publications>
2. Хилько Н.А., Беломестнова И.В. Вертикально интегрированные корпорации как субъекты модернизации региональных экономических систем // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2011. – № 4. – С. 112.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия
(факультет экономики и управления, 2 курс)
Научный руководитель (консультант): **Романова А.С.**, НОУ ВПО «Невинномысский
институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Перспективы развития рынка погодных деривативов в целях хеджирования сельскохозяйственных рисков

Несмотря на многочисленные попытки создания универсальной системы поддержки сельского хозяйства в области страхования агрорисков, сегодня нет страхового продукта, который позволил бы, кроме всего прочего, компенсировать сельскохозяйственным предприятиям возможные потери от изменения цен на поставляемые им материальные ресурсы, а также от падения цен на произведенную продукцию. Опыт США и Канады свидетельствует о том, что, наряду со страхованием доходов фермерских хозяйств с участием государства, следует использовать форвардные и фьючерсные контракты, позволяющие хеджировать ценовые риски.

Участники фондового рынка довели собственное «поле» работы до такого совершенства, что изобрели разнообразные инструменты не только для вложений капиталов, но и для снижения инвестиционных рисков. Так, погодные фьючерсы позволяют им застраховаться, к примеру, от холодного лета, которое может негативно отразиться на урожае, или теплой зимы, снижающей потребление энергоресурсов. Схематически это можно представить так: обычно погодные деривативы бывают построены на основе числа дней в календарном периоде, в которые температура достигала заданных пороговых значений. Плата по контракту зависит от того, сколько дней было теплее или холоднее данного порога. Как и в иных производственных финансовых инструментах, контракты на погоду могут быть построены по типу фьючерса или опциона, то есть фиксировать затраты и прибыли сторон либо предоставлять страховку только от падения или роста температуры. Например, Чикагская товарная биржа (СМЕ) в 1999 году запустила погодные фьючерсы, в которых в качестве исходного уровня энергетическими компаниями, предоставляющими коммунальные услуги, был выбран уровень в +18,3°C. По мнению экспертов по энергетике, если температура опускается ниже этой точки, то люди включают отопление (а значит, больше потребляют электроэнергии). Контракты СМЕ основываются на температурах в Нью-Йорке, Чикаго, Атланте и Цинциннати. Участникам финансового рынка – трейдерам и хеджерам – предоставляется возможность ставить на количество таких дней в месяце, в которые усредненная температура воздуха в этих городах будет выше или ниже установленной в контракте точки отсчета.

Новыми контрактами заинтересовались и в Европе, особенно в Великобритании, где, как известно, погода является важным предметом для обсуждения. 20 января 2000 года Лондонская международная финансовая биржа фьючерсов и опционов (LIFFE) открыла в Интернете рынок для европейских погодных деривативов. Рынок называется I-WeX.com.

А с 10 декабря 2001 года Лондонская биржа запустила в торговлю фьючерсы на температуры в Лондоне, Париже и Берлине. Торговля учитывает изменения среднесуточной температуры в этих городах в районе международных аэропортов. Цена месячного контракта на каждый градус изменения температуры в районе лондонского аэропорта Хитроу составляет порядка 3 тысяч фунтов стерлингов.

Внедрение таких производных финансовых инструментов действительно может помочь компаниям, эффективность деятельности которых находится в сильной зависимости от погоды, а также несколько стабилизировать их доходы.

Безусловно, рынок финансовых инструментов на погодные индексы обладает большими возможностями роста. Подобные контракты могут быть использованы такими компаниями, чьи доходы и (или) объемы продаж находятся в прямой зависимости от погодно-климатических условий. Это, в первую очередь, предприятия отрасли сельского хозяйства.

Количество и объемы подобных фьючерсных контрактов в Европе и США увеличивается с каждым годом. В связи с этим возникает вопрос, насколько реальны перспективы развития такого рынка в России, а особенно – в сельском хозяйстве.

В настоящее время трудно даже предположить, что в ближайшее время такого рода ценные бумаги могут стать привычными рычагами управления предпринимательскими рисками в аграрной сфере страны. На это оказывают влияние три фактора:

- общая неразвитость рынка производных финансовых инструментов;
- отсутствие адекватной правовой базы, регулирующей рынок срочных финансовых инструментов;
- высокий риск неисполнения обязательств контрагентами по производным финансовым инструментам.

С другой стороны, российские коммерческие банки, поскольку они являются субъектами в области использования различных финансовых инструментов, должны быть сами заинтересованы в использовании производных на погоду как в средстве управления своими кредитными рисками. Например, неожиданное похолодание в апреле может сильно подорвать финансовую устойчивость сельскохозяйственного предприятия, значительно повлияв на его доходы. Таким образом, даже вполне надежный заемщик может оказаться не в состоянии своевременно погасить свои кредитные обязательства перед заемщиком (банком). В случае же, если банк осуществляет свою деятельность в определенном каком-то регионе, в котором достаточно много таких пострадавших от погоды заемщиков, это может грозить банкротством самой кредитной организации.

Важно отметить, что Россия считается самой холодной страной мира, при условии, что «мерой холода» берутся средние январские температуры, взвешенные по количеству проживающих в регионе человек.

В развитых странах торговля контрактами на погоду довольно популярна. Самая распространенная разновидность – фьючерсы на температуру в зимний период.

Участники рынка поддерживают планы российской биржи, хотя и сомневаются, что у нас продукт будет так популярен, как на Западе. Российские клиенты еще не высказывали потребности в такого рода фьючерсных контрактах. Кроме того, у нас в стране мало специалистов, которые понимают, как с ними работать.

В начале 2006 года фондовой биржей РТС было объявлено о начале разработки фьючерсов на погоду. Спецификации контрактов разрабатывались ею совместно с Метеоагентством Росгидромета. Предполагалось, что вначале будут разработаны два типа контрактов – на температуру и на осадки. Торги новыми финансовыми инструментами планировалось начать осенью.

Предполагается, что фьючерсами будут торговать сельскохозяйственные производители с целью застраховаться от возможных финансовых потерь, вызванных капризами природы. В Росгидромете, метеоагентство которого и работает совместно с РТС над новым проектом, рассчитывают, что финансовый рынок сможет «поправить» неточности собственных прогнозов. Однако, несмотря на совершенствование применяемых методик, попытки спрогнозировать погоду на длительное время по-прежнему безуспешны. Но все таки, предприятия, имеющие высокую степень зависимости от погоды, смогут страховать от этих рисков с помощью фьючерсных контрактов [1].

Для начала биржа предполагает создать контракты двух видов – на температуру и на осадки. Ожидается, что самыми популярными российскими погодными деривативами обещают стать (вполне предсказуемо) фьючерсы «на похолодание».

Они будут создаваться на базе предоставленных метеоорганизациями данных, по

которым и будет фиксироваться температура, устанавливающаяся на определенную дату. Если на момент исполнения фьючерса, температура окажется ниже спрогнозированной, инвестор получит прибыль по контракту, которая и должна компенсировать дополнительные расходы на поддержку нормальной деятельности своего предприятия.

Базовым активом в этом случае выступает индекс, который рассчитывается как отклонение температуры от установленного базового значения (например, среднего исторического значения за неделю). И если, например, базовой была установлена температура минус 10 градусов, а фактическая составила минус 18, то значением индекса будет 8 пунктов. В стоимости фьючерсного контракта 1 пункт индекса приравнивается к 20 долларам, соответственно, в рассмотренном случае фьючерс будет стоить 160 долларов. Если мы являемся потребителем топлива и считаем, что будет более холодная погода, чем оценивает в настоящий момент рынок, то для сглаживания риска можно купить фьючерс. При понижении температуры мы выигрываем деньги на контракте, хотя тратим больше средств на отопление. В противном случае мы теряем деньги на контракте, но зато экономим на отоплении. Это – простая защита от погодных рисков.

В настоящее время определение «погоды» сводится к расчету нескольких стандартных индексов – «индекса обогрева» (HDD – HeatingDegreeDays) и «индекса охлаждения» (CDD – CoolingDegreeDays). Максимальный и минимальный размер температур должны определяться ежедневно на определенной метеостанции, после чего он усредняется. Затем определяется среднее арифметическое значение между минимальным и максимальным значением температур, зарегистрированных на станции в день i :

$$W_i = (T_{\max i} + T_{\min i}) / 2 \quad (1)$$

Расчет индексов HDD и CDD производится исходя из предположения того, что границей между необходимостью обогрева или охлаждения является температура 18° по Цельсию. После этого должен быть определен модуль отклонения от средней температуры W_i 18°C. В случае, когда средняя величина превышает 18°C, полученное значение прибавляется к индексу CDD, в обратном случае – прибавляется к индексу HDD.

Таким образом, значения индексов HDD и CDD в день i должны определяться по разнице между фактической температурой и 18 градусами по Цельсию. Если разница имеет положительное значение (отрицательное), то величина индекса CDD (HDD) в день i должна быть приравнена к полученной разнице, а в противном случае она будет равна нулю:

$$CDD_i = \max(W_i - 18, 0), \quad HDD_i = \max(18 - W_i, 0) \quad (2)$$

Значения индексов HDD и CDD за определенный период будут определяться как сумма полученных однодневных величин:

$$HDD = \sum_i HDD_i, \quad CDD = \sum_i CDD_i \quad (3)$$

Значения индексов суммируются в течение всего срока действия заключенного контракта.

Цены фьючерсных контрактов, а также страйковые цены опционов могут выражаться в терминах индексов HDD или CDD за определенный период времени. В целях расчета стоимости финансового инструмента с учетом фактического индексного значения используются официальные сведения специфицированной по контракту метеостанции.

Размер выплат по фьючерсу будет определяться с учетом разницы между ценой заключения контракта и фактической ценой, рассчитанной после истечения указанного в контракте срока. Полученная разница перемножается с фиксированной ставкой пересчета (например, количество рублей на один пункт изменения расчетной цены, то есть на 1 HDD или CDD).

По опциону типа «колл» на индекс HDD расчет выплаты на следующий после исполнения день, будет производиться следующим образом:

$$\text{Выплата} = \min(\text{Руб. на пункт} * \max(HDD - \text{страйк}, 0), \text{Макс. выплата}) \quad (4)$$

В данном случае проявляются особенности погодных производных финансовых инструментов именно на погоду, так как спецификация таких производных всегда ограничивает размер максимальных выплат по контракту. Подобная ситуация возникает по причине специфических особенностей самого базисного актива, который не может быть приобретен или реализован, то есть с его помощью невозможно осуществление хеджирования.

Торговля осуществляется как биржевыми, так и внебиржевыми производными инструментами. Биржи осуществляют операции по купле-продаже стандартных фьючерсных контрактов и опционов типа «колл» и «пут», на внебиржевых рынках происходит торговля форвардными контрактами, свопами, опционами «колл» и «пут», а также различными «экзотическими» опционами: «digital», «barrier» и «compoundoptions».

По данным экспертов, к середине 2000 года в США объем совершенных сделок с погодными инструментами составил 3,5 миллиарда долларов. В настоящее время в США рынок погодных деривативов оценивается в 7,5-9 миллиарда долларов, в то время как объем традиционных метеорологических услуг оценивается всего в 0,5 миллиарда долларов. В данный момент быстро развивается и внебиржевой (OTC, over-the-counter) рынок деривативов на температурные и другие погодные индексы. Конечными пользователями на OTC-рынке, в основном, являются компании, которые имеют обширный опыт работы с производными финансовыми инструментами.

Проблема ценообразования погодных производных является большим препятствием в развитии рынка производных финансовых инструментов на погоду. Сбор исторических данных является основополагающим при установлении и расчете цен на погодные деривативы [2].

Еще одной проблемой ценообразования погодных деривативов является низкое качество самих баз метеорологических данных, связанных с ошибочностью данных, отсутствием значений или временными разрывами в наблюдениях.

Общее описание метода, который может быть основан не на расчете индексных значений, а на методах математического моделирования непосредственно погоды, представлено в виде рисунка 1:

В данном случае невозможно использовать стандартную для опционов стохастическую модель, так как значения температурных данных не подвержены резким колебаниям и изменениям, как это свойственно валютным курсам и ценам акций.

Важным отличием погодных рынков от других финансовых рынков является невозможность существования системы манипулирования ценами на спот-рынке базового актива.

Формирование такого сектора рынка как рынок погодных деривативов должно подтолкнуть усилия профессиональных ассоциаций и регулирующих органов к адекватному и своевременному принятию решений, способных минимизировать нормативные препятствия в целях наиболее успешного развития данного направления срочного рынка.

Погодные условия оказывают значительное влияние на деятельность многих российских организаций, в первую очередь сельскохозяйственных. Поэтому развитие системы хеджирования при помощи производных на погоду особенно для них важно. Российские сельхозтоваропроизводители, которые могут понести большие убытки как в результате слишком жаркой или слишком холодной погоды, могут прибегнуть к услугам хеджеров, захеджировав свои потери при помощи фьючерсов или опционов на погодные индексы. Следует отметить, что коэффициент корреляции между температурой и ценой товара составляет приблизительно 0,5, в то время как при сопоставлении спроса на актив с температурой значение коэффициента корреляции может увеличиться до 0,95. Таким образом, погодные производные – это инструмент хеджирования объемных рисков, так как объем потребляемых товаров зависит от температурных изменений.

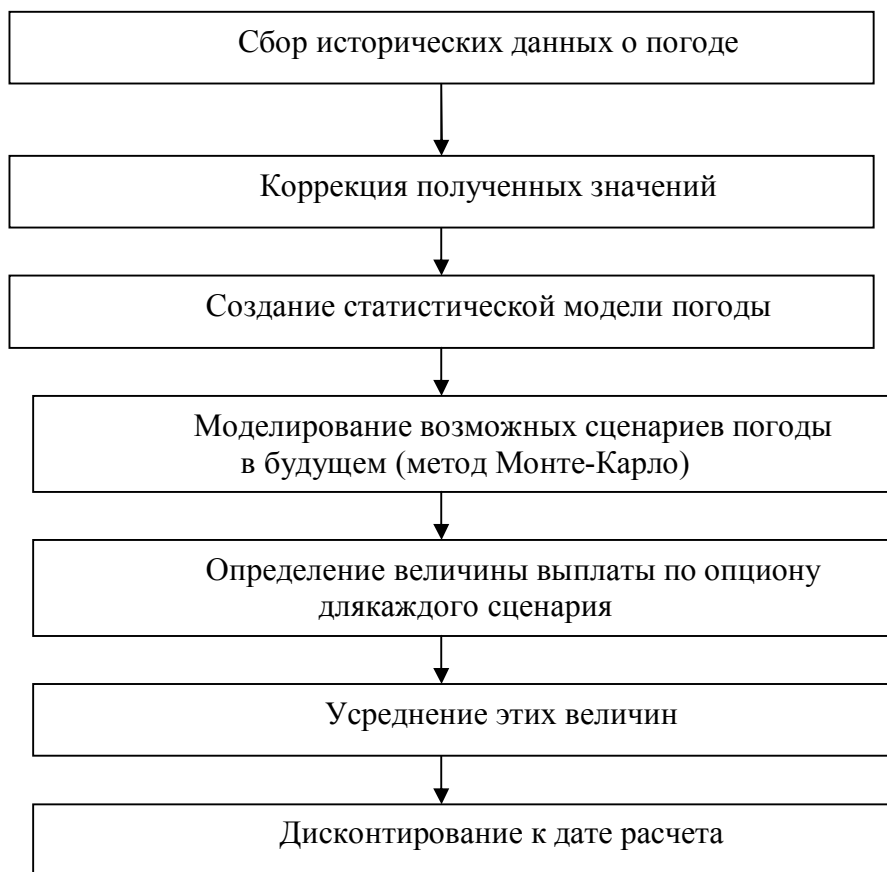


Рисунок 1. Модель ценообразования для производных инструментов

Таким образом, можно сделать вывод о том, что базовой задачей в настоящий момент является построение системы рыночной инфраструктуры, обеспечивающей формирование и развитие эффективного механизма хеджирования.

Использованные источники:

1. Королук Е.В., Иманова М.Г. Проблемы устойчивого развития национального страхового бизнеса // Международный научный журнал. – 2014. – № 3. – С. 18-21.
2. Лихонина О.А. Использование стратегий хеджирования в целях управления ценовыми рисками в аграрном предпринимательстве // Молодежь и наука: реальность и будущее: Материалы VII Международной научно-практической конференции. – Невинномысск, 2014.

Лободяник Т.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **О.А. Лихонина**, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Методологические аспекты управления активами предприятия

Активы предприятия представляют собой контролируемые им экономические ресурсы, сформированные за счет инвестированного в них капитала, характеризующиеся детерминированной стоимостью, производительностью и способностью генерировать доход, постоянный оборот которых в процессе использования связан с факторами

времени, риска и ликвидности.

Для осуществления хозяйственной деятельности каждое предприятие должно располагать определенным имуществом, принадлежащим ему на правах собственности. Имущество во всех его видах, которое принадлежит предприятию, называется его активами. Активы представляют собой экономические ресурсы предприятия в форме принадлежащих ему совокупных имущественных ценностей, используемых в хозяйственной деятельности с целью получения дохода.

Формирование активов предприятия связано с тремя основными этапами его развития:

1. Создание нового предприятия. Это наиболее сложный этап формирования активов (процесс первоначального их формирования), особенно при создании крупных предприятий в форме акционерных обществ.

2. Расширение, реконструкция и модернизация действующего предприятия. Этот этап формирования активов можно рассматривать как постоянный процесс его развития. Расширение и замена активов действующего предприятия осуществляется в соответствии со стратегическими и тактическими его задачами и возможностями формирования инвестиционных ресурсов.

3. Формирование новых структурных единиц действующего предприятия (дочерних предприятий, филиалов и т.д.). Этот процесс может осуществляться путем формирования новых активов (на базе нового строительства) или приобретения имеющейся их совокупности в форме целостного имущественного комплекса (одним из вариантов такого приобретения является приватизация действующего государственного предприятия).

Активы предприятия классифицируются по следующим основным признакам. По форме функционирования выделяют три основных вида активов – материальные, нематериальные и финансовые [1, с. 165]:

- материальные активы характеризуют имущественные ценности предприятия, имеющие материальную вещную форму.

- нематериальные активы характеризуют имущественные ценности предприятия, не имеющие вещной формы, но принимающие участие в хозяйственной деятельности и генерирующие прибыль.

- финансовые активы характеризуют имущественные ценности предприятия в форме наличных денежных средств, денежных и финансовых инструментов, принадлежащих предприятию.

По характеру участия активов в хозяйственном процессе с позиций особенностей их оборота они подразделяются на два основных вида – оборотные и внеоборотные:

- оборотные (текущие) активы характеризуют совокупность имущественных ценностей предприятия, обслуживающих текущую производственно-коммерческую деятельность предприятия и полностью потребляемых (видоизменяющих свою форму) в течение одного операционного цикла. В практике учета к ним относят имущественные ценности (активы) всех видов со сроком использования до одного года.

- внеоборотные активы характеризуют совокупность имущественных ценностей предприятия, многократно участвующих в процессе отдельных циклов хозяйственной деятельности и переносящих на продукцию использованную стоимость частями. В практике учета к ним относят имущественные ценности (активы) всех видов со сроком использования более одного года.

В учетной терминологии развитых зарубежных стран принято деление активов на оборотные и основные.

Российские эквиваленты этих терминов – оборотный капитал и основной капитал.

Актив баланса содержит два раздела:

I Внеоборотные активы;

II Оборотные активы.

Управление активами – профессиональное управление различными типами ценных

бумаг (акциями, облигациями и т.д.) и другими активами (например, недвижимостью), целью которого является получение прибыли инвесторами. Инвесторами в данном случае могут выступать как компании (страховые компании, пенсионные фонды, корпорации и т.д.), так и частные инвесторы (непосредственно или с помощью коллективного инвестирования).

Управление активами – большая и важная глобальная индустрия, распоряжающаяся активами, общей стоимостью в триллионы долларов.

Управление активами как бизнес включает в себя такие аспекты как поиск профессиональных инвестиционных менеджеров, исследования (отдельных активов и их классов), проведение торговых операций, маркетинг, внутренний аудит и подготовку отчетов для клиентов [2, с. 95]. Крупнейшими инвестиционными менеджерами являются компании со сложной структурой, соответствующей размеру контролируемых ими активов. Помимо инвесторов и управленцев активами, в работе компании-менеджера также задействованы сотрудники, следящие за соблюдением законодательных требований, внутренние аудиторы, финансовые ревизоры, компьютерные специалисты и сотрудники бэк-офиса.

Среди проблем ведения подобного бизнеса можно выделить основные:

- доход непосредственно связан с валютированием рынка;
- выдающуюся доходность тяжело поддерживать на неизменном уровне, и крупные доли фонда могут быть изъяты клиентами в периоды понижения доходности; компании приходится нести высокие расходы, связанные с наймом успешных управленцев активами; доходность фонда в наибольшей степени зависит от способностей управленцев активами, однако клиенты больше склонны верить в какой-либо уникальный концепт инвестирования и внутреннюю дисциплину компании, чем в способности нескольких человек, занимающихся распределением активов; многие успешные аналитики, работая в сфере управления активами, накапливают достаточно средств, чтобы в будущем покинуть компанию и зарабатывать управлением собственных активов.

Наиболее успешными в мире инвестиционными компаниями являются те компании, которые смогли физически и психологически отделиться от банков и страховых компаний. Лучшие результаты и наиболее успешные бизнес-стратегии (в этой области) обычно принадлежат именно независимым инвестиционным компаниям.

Инвестиционные решения на предприятии должны вытекать из стратегических целей его бизнес-плана, т. е. из перспективного, а в конечном итоге решения должны быть направлены на обеспечение финансовой устойчивости предприятия не только на сегодняшний день, но и на будущее. Если этого плана нет, то ни о какой инвестиционной политике не может быть и речи.

При разработке инвестиционных решений на предприятии необходимо придерживаться следующих принципов:

- нацеленность инвестиционной политики на достижение стратегических планов предприятия и его финансовую устойчивость;
- учет инфляции и фактора риска;
- экономическое обоснование инвестиций;
- формирование оптимальной структуры портфельных и реальных инвестиций;
- ранжирование проектов и инвестиций по их важности и последовательности реализации исходя из имеющихся ресурсов и с учетом привлечения внешних источников;
- выбор надежных и более дешевых источников и методов финансирования инвестиций.

Учет этих и других принципов позволит избежать многих ошибок и просчетов при разработке инвестиционных решений в области управления активами предприятия.

Процесс управления оборотными активами на предприятиях включает следующие основные этапы.

1. Анализ оборотных активов. Целью этого анализа является выявление тенденций динамики общего их объема и состава, а также изучение эффективности их

использования.

На первом этапе анализа рассматривается динамика общего объема оборотных активов торгового предприятия – темпы изменения общей суммы оборотных активов в сопоставлении с темпами изменения объема реализации товаров; удельного веса оборотных активов в общей сумме активов предприятия.

На втором этапе анализа рассматривается динамика состава оборотных активов торгового предприятия в разрезе следующих их видов: а) средства, авансированные в товарные запасы; б) средства, отвлеченные в дебиторскую задолженность; в) денежные средства; г) прочие виды оборотных активов. В процессе этого анализа рассчитываются и изучаются темпы изменения их суммы, а также удельный вес отдельных видов оборотных активов в общей их сумме. Анализ состава оборотных активов торгового предприятия по отдельным их видам позволяет оценить уровень их ликвидности.

На третьем этапе анализа изучается эффективность использования оборотных активов торгового предприятия. Эта эффективность характеризуется тремя важнейшими показателями – коэффициентом оборачиваемости оборотных активов; периодом оборота оборотных активов; уровнем рентабельности оборотных активов.

В процессе анализа динамики показателей эффективности использования оборотных активов изучаются основные факторы, вызвавшие их изменение (изменение объема реализации товаров; изменение общей суммы и состава этих активов и т.п.).

2. Оптимизация структуры оборотных активов. Процесс этой оптимизации охватывает два основных этапа.

На первом этапе оптимизации на торговом предприятии рассчитываются нормативы отдельных видов оборотных активов, в первую очередь, средств, авансируемых в товарные запасы, отвлекаемых в дебиторскую задолженность и хранимых в форме остатка денежных средств (принципы их нормирования рассматриваются далее). Объем нормируемых средств отдельных видов оборотных активов определяется в первую очередь планируемым объемом реализации товаров и периодом их оборота на данном торговом предприятии.

На втором этапе оптимизации структура оборотных активов уточняется с позиций их ликвидности. Хотя все виды оборотных активов в той или иной степени являются ликвидными, общий уровень их ликвидности должен обеспечивать необходимый уровень платежеспособности торгового предприятия по текущим финансовым обязательствам на протяжении всего планового периода. В целях управления ликвидностью оборотные активы торгового предприятия подразделяются на три группы: а) активы в готовых средствах платежа (денежные средства в кассе, на расчетных счетах и в иных формах; краткосрочные финансовые вложения); б) активы в быстроликвидной форме (краткосрочная дебиторская задолженность по текущим хозяйственным операциям); в) активы в слабо ликвидной форме (товарные запасы; запасы материалов; запасы малоценных и быстроизнашивающихся предметов; безнадежная дебиторская задолженность; другие виды). В процессе этого этапа оптимизации с учетом объема и графика платежного оборота торгового предприятия должна быть определена неснижаемая сумма оборотных активов в форме готовых средств платежа [3].

3. Обеспечение ускорения оборачиваемости оборотных активов. Ускорение оборачиваемости оборотных активов позволяет торговому предприятию существенно снизить потребность в них, так как между скоростью оборота этих активов и их размером существует обратно пропорциональная зависимость.

4. Обеспечение повышения рентабельности оборотных активов. Как и любой вид активов, оборотные активы должны приносить предприятию определенную прибыль. Эта прибыль генерируется в процессе обслуживания оборотными активами всей хозяйственной деятельности торгового предприятия. Вместе с тем, отдельные виды оборотных активов способны приносить торговому предприятию и прямой доход в форме процентов и дивидендов в процессе их использования.

Для управления рентабельностью оборотных активов их принято подразделять на

две группы: а) оборотные активы, приносящие прямой доход в форме процентов и дивидендов (краткосрочные финансовые вложения в форме депозитных вкладов и отдельных фондовых инструментов; денежные активы на расчетном счете, по которым предусмотрено начисление депозитных процентов по размеру положительного их остатка); б) оборотные активы, не приносящие прямой доход (все иные их виды и формы).

5. Обеспечение минимизации потерь оборотных активов в процессе их использования. Все виды оборотных активов в той или иной степени подвержены риску потерь. Так, денежные активы в значительной мере подвержены риску инфляционных потерь; краткосрочные финансовые вложения – риску потери части дохода в связи с неблагоприятной конъюнктурой финансового рынка, а также риску потерь от инфляции; дебиторская задолженность – риску невозврата или несвоевременного возврата, а также риску инфляционных потерь; запасы товаров и других материальных ценностей – потерям от естественной убыли и др. Поэтому процесс управления оборотными активами должен быть направлен на минимизацию риска их потерь, особенно в условиях действия инфляционных факторов.

Использованные источники:

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. – М.: Дело и сервис, 2011. – 462 с.
2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 321 с.
3. Попова Л.Н. Применение АБС-анализа для эффективного управления дебиторской задолженностью // Развитие современного общества в условиях реформ: вопросы экономики и управления. Материалы III межвузовской научно-практической конференции; Под общ. редакцией Е.В. Королук, 2014.

Манджиева В.В.

ФГБОУ ВПО «КалмГУ», г. Элиста, Россия

(экономический факультет, 1 курс магистерская программа «Маркетинг»)

Научный руководитель (консультант): **Н.Е. Дарбакова**, к.э.н., доцент, ФГБОУ ВПО «КалмГУ», г. Элиста, Россия

Роль инвестиций как фактора развития микро- и макроэкономики

Вопросы, связанные с привлечением инвестиций, организацией и управлением инвестиционных процессов, всегда являлись актуальным предметом научно-практических исследований. Так, краткий обзор каждой теории инвестиций, развивавшейся в конкретный экономический период, нашел отражение в работе Левченко В.А., Протопоповой Л.И. «Первые попытки осознать сущность и роль инвестиций в развитии экономики связаны с именами Аристотеля и Платона, других античных исследователей. Их подходы к деловой активности людей и инвестиций увязывались с функциями денег в обществе, целями и способами накопления и использования» [1].

Теоретическое исследование рыночных форм и механизмов инвестиционной деятельности предполагает их рассмотрение на микро- и макроуровнях. На макроуровне, в системе воспроизводства, безотносительно к его общественной форме, инвестициям принадлежит важнейшая роль в процессе возобновления и увеличения производственных ресурсов, а, следовательно, и обеспечении определенных темпов экономического роста. Если представить общественное воспроизводство как систему производства, распределения, обмена и потребления, то инвестиции, главным образом, касаются первого звена – производства, и, можно сказать, составляют материальную основу его развития.

Существование тесной причинно-следственной связи между инвестициями и экономическим ростом общепризнанно. Тем не менее, существуют различные точки

зрения на то, каковы должны быть направления государственного регулирования инвестиционного процесса.

Согласно одной из точек зрения, инвестиции – главный «мотор» экономического роста: чем больше страна накапливает, тем выше темпы роста ее экономики.

Так считают сторонники монетаристской концепции государственного регулирования рыночной экономикой. Согласно же кейнсианской модели, цепочка причинно-следственных связей направлена как раз в обратную сторону: высокий спрос ведет к росту производства, что заставляет фирмы делать инвестиции; чем выше доходы, тем больше страна сберегает, и, следовательно, может инвестировать [2].

Эти два подхода диаметрально расходятся в рекомендациях относительно того, как государство может способствовать накоплению капитала экономики.

Сторонники первого подхода уверяют, что следует всячески поощрять сбережения и ограничивать потребление, сторонники второго, напротив, говорят о том, что надо всячески способствовать увеличению спроса, в том числе потребительского, который и «вытянет» за собой экономику, и, следовательно, инвестиции. Эффективность использования той или иной модели в применении к инвестиционной деятельности зависит от многих перечисленных выше макроэкономических параметров. И, как показывает опыт, эффективность регулирования в условиях рыночной экономики определяется также сложившейся и ожидаемой конъюнктурой инвестиционных рынков. Конъюнктура инвестиционных рынков зависит от многих факторов, среди которых важнейшее место занимают темпы инфляции, что является индикатором уровня сбалансированности экономики.

Как показывает практика развития рыночных отношений, социальные инвестиции служат главной движущей силой развития общественного производства и тесно взаимодействуют с инвестиционной деятельностью. Инвестирование средств и приводит к повышению уровня общественного производства, способствует созданию социально-привлекательных рабочих мест с высоким уровнем оплаты [3]. Рост налоговых поступлений в казну государства позволяет, в свою очередь, увеличить долю инвестируемых средств, направленных на социальную сферу (жилищное строительство, медицина, наука, образование). Повышение активизации деятельности социально-ориентированной политики государства способствует разрешению многих социальных проблем и установлению более гармоничного развития общества.

Итак, функционирование хозяйственного комплекса страны немыслимо без инвестиций, обеспечивающих непрерывность воспроизводства, разработку и реализацию производственных, инновационных и социальных программ и проектов, позволяющих увеличить объемы производства, повысить эффективность функционирования общественного производства. В условиях преодоления последствий кризиса для России инвестиции являются важнейшим средством структурного преобразования социального и производственного потенциала, подчинения его требованиям рынка [4].

Государственное управление инвестиционной сферой предполагает форму некоего «принуждения», без которого оно лишено смысла, поскольку, если бы рынок сам регулировал перелив капитала исходя из государственных интересов, то любое вмешательство государства в инвестиционный процесс было бы излишним.

Поэтому государство должно соединить интересы общества, понимаемые, прежде всего, как сохранение его благополучия, с интересами предпринимательской деятельности, в том числе путем регулирования инвестиционных потоков [5].

Использованные источники:

1. Левченко В.А., Протопопова Л.И. Теоретические основы сущности инвестиций // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2012. – № 2. – С. 50-53.
2. Инвестиции: Системный анализ и управление / Под ред. проф. К.В. Балдина. – М., 2010.- С. 231.

3. Инвестиции: Системный анализ и управление / Под ред. проф. К.В. Балдина. – М., 2012. – С. 231.
4. Ачех Р. Механизм привлечения инвестиций // Экономические и институциональные исследования. Альманах научных трудов. Вып. 2. – Ростов-на-Дону, 2009. – С. 345.
5. Бердник Н.А. Инвестиции и их место в современной экономической системе // Известия ЮФУ. Технические науки. – 2011. – С. 88-92.

Манчук Е.П.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Основные проблемы развития региона в современной экономике (на примере Ставропольского края)

В современной экономике при усилении конкуренции территорий за привлечение экономических ресурсов и факторов производства и очевидном росте конкуренции в перспективе, принципиально важным обстоятельством является точное определение направлений региональной политики Ставропольского края, с тем, чтобы адекватно и гармонично функционировать в системе межрегиональных и международных отношений.

В основе стратегии заложена задача – развития человеческого потенциала, которая ставит человека в центр общественного прогресса и рассматривает экономический рост как средство реализации намеченной цели. Развитие человеческого потенциала есть расширение возможностей каждого жителя края, а конкретно – повышение профессиональной компетентности и мобильности, формирование инновационной культуры и продуктивной ментальности, развитие способностей к конструктивной самоорганизации и эффективной самореализации [1].

Основой роста конкурентоспособности экономики и опережающего долгосрочного развития Ставропольского края является ориентация на ведущий инновационный ресурс современного общества – человеческий потенциал, когда производство рассматривается уже не как конечная цель, а как средство повышения жизненного уровня людей. Это определяет необходимость формирования принципиально новой социальной политики – политики социального развития, главным приоритетом которой должен стать человек.

В условиях создания национальной инновационной системы необходимо понимание стимулирования опережающих вложений в человеческий капитал, основополагающим условием которого является доверительное партнерство и диалог между государственными органами, бизнесом и гражданским обществом.

Политика социального развития базируется на реализации следующих принципов [3].

В области управления региональной социальной политикой:

- экономическое развитие Ставропольского края является производной от эффективности социального, духовного развития отдельной личности, взаимодействия государственной власти и институтов гражданского общества;

- социальная политика в регионе, направленная на развитие человеческого потенциала, рассматривается как долгосрочная перспектива, не ограниченная временными рамками;

- человеческий потенциал – это главный ориентир развития общества, любых преобразований, проводимых в крае.

В области развития возможностей самореализации личности:

- максимальной автономности человека, расширения возможностей личности в решении жизненных проблем и проблем общества в целом;

- активизации человеческого потенциала, формирования у граждан установки на

социальную активность и мобильность;

– альтернативных возможностей, предоставляемых гражданам в сферах профессиональной деятельности, образования, здравоохранения, культуры.

Экономика Ставропольского края объективно имеет несколько направлений хозяйственной специализации и в значительной степени диверсифицирована. Более того, конкурентные преимущества территории не позволяют однозначно определить приоритет, лидерство за каким-то одним сектором экономики, направлением развития или одной отраслью.

Поэтому стратегические направления развития экономики должны целесообразно полагаться на систему выявления и формирования территориальных и отраслевых кластеров и определения их текущей и потенциальной конкурентоспособности, на уровне конкретных проектных решений на основе общего стратегического замысла, увязанного со стратегиями социально-экономического развития муниципальных образований.

Известно, что Ставропольский край является житницей Российской Федерации. Уникальные природно-климатические условия, богатый опыт и производственный потенциал, наличие плодородных земель, предопределяют необходимость дальнейшего наращивания производства широкого ассортимента высококачественной конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции. Основой экономики края должен стать модернизированный агропромышленный комплекс мирового уровня производительности труда и доходности с развитой логистической системой [2]. Аграрный сектор края займет ведущие позиции по семеноводству и селекционно-племенной работе, производству экологически чистой продукции, освоению ресурсосберегающих технологий, сохранению почвенного плодородия. Более 2/3 выращиваемой в крае сельскохозяйственной продукции будет перерабатываться в готовые высококачественные продукты по современным технологиям. Продуктовые бренды Ставрополя приобретут не только общероссийскую, но и мировую известность [1].

В целях социально-экономического развития депрессивных восточных районов Ставропольского края механизмы реализации Программы предусматривают мероприятия в рамках реализации краевой целевой программы «Социально-экономическое развитие восточных районов Ставропольского края на 2012-2015 годы», утвержденной постановлением Правительства Ставропольского края от 20 июля 2011 г. № 286-п, которые направлены на создание благоприятных экономических и социальных условий для динамичного развития Апанасенковского, Арзгирского, Курского, Левокумского, Нефтекумского, Степновского, Туркменского муниципальных районов Ставропольского края [3].

Ставропольский край является всероссийской здравницей. Край позиционируется как территория бизнес – коммуникаций, здоровья, отдыха. Жемчужина Ставрополя – Кавказские Минеральные Воды – должна стать международным брендом, эталоном качества в сфере лечебно-санаторных услуг. Развитие новых рекреационных зон и транспортных коммуникаций на территории края позволяют усилить сформировавшийся современный мощный туристическо-рекреационный кластер.

Стратегия экономического развития Ставропольского края базируется на реализации следующих принципов [1].

В области региональной экономической политики:

– создание новой конкурентоспособной экономики;

– поддержка переориентации малого и среднего бизнеса на промышленность и строительство в условиях доминирования торговых сетей;

В области управления развитием территорий:

– движение к «экономическому суверенитету» муниципальных образований, достижение баланса между объемом полномочий и возможностью их осуществления за счет максимального использования собственных ресурсов;

– использование инструментов стимулирования органов исполнительной власти и местного самоуправления с целью активизации местных инициатив, повышения

ответственности за уровень экономического развития соответствующей территории;

– увязка регионального стратегического планирования со стратегиями муниципальных образований на основе общей методологии.

В области инновационной политики:

– стимулирование смены технологического уклада в промышленном производстве;

– приоритетная поддержка проектов, основанных на инновационных технологиях, в том числе с помощью инструментов государственно-частного партнерства;

В области инвестиционной политики:

– создание благоприятных условий для привлечения на территорию края прямых стратегических инвесторов;

– развитие эффективной инвестиционной инфраструктуры, формирование региональной инвестпроводящей сети [2].

Ставропольский край в современных экономических условиях – это территория инновационных технологий, приоритетным направлением которой является дальнейшее укрепление фундамента инвестиционно-инновационного потенциала – научной базы научно-исследовательских институтов, конструкторских бюро, высших учебных заведений позволит привлечь к развитию инновационной инфраструктуры ученых, специалистов, техническую интеллигенцию, имеющих высокий творческий потенциал, в том числе и из-за пределов Ставропольского края. Создание комплекса «образование – наука – инновации» обеспечит край квалифицированными трудовыми ресурсами, поддержит и будет способствовать высокому уровню инновационной активности в промышленности и сельском хозяйстве.

Использованные источники:

1. <http://www.stavkray.ru/>
2. <http://www.stavinvest.ru/index.php?page=Telefonnaya-kniga-ministerstva>
3. <http://docs.cntd.ru/document/461500427>

Махлейдт А.Е.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,

г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 3 курс)

Научный руководитель (консультант): **А.П. Шатилова**, преподаватель кафедры ЭиМ,

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,

г. Невинномысск, Россия

Влияние гендерных факторов на мотивацию персонала организации

Гендерный анализ социальных процессов представляется весьма своевременным потому, что с проблемами, имеющими отношение к гендеру, научное сообщество и широкие читательские круги в России еще весьма мало знакомы, хотя в большинстве стран мира они достаточно известны. Исследования гендерных отношений постепенно становятся неотъемлемой частью большинства социальных и гуманитарных наук.

На фоне возрастающего научного интереса к проблемам, связанным с мужской и женской стратегией менеджмента, влиянием на него пола подчиненных и руководителей, можно столкнуться с тем, что руководители зачастую не понимают самого значения слова «гендер» или отводят ему роль весьма незначительную, если вообще признают влияние гендера на управление. Исследования, в которых уравнивались деловые и психологические качества женщин и мужчин показали, что по ряду анализируемых параметров есть определенные отличия. Поэтому при анализе эффективности использования трудового потенциала организации необходим учет специфики интересов и мотивов, связанных с трудовой деятельностью, у работников различных

половозрастных групп.

Все эти характеристики характерны не абсолютно для всех, а лишь для большинства мужчин и женщин.

Можно сказать, что в мужчине доминирует логичность, рациональность, завершенность (что ориентирует его на результат), стремление к монологичности и редукции сложных процессов к простым. Вот почему мужчине легче представить ситуацию, проблему и в целом.

Тогда как в женщине присутствуют сложность, единство рационального и эмоционально-интуитивного, умение функционировать в условиях неопределенности и открытости. Меньшая амбициозность и нежелание достигать победы «любой ценой» позволяют женщине действовать в сложных обстоятельствах даже более эффективно, чем мужчине.

Известно, что, рождаясь, люди сразу попадают в сложившуюся систему отношений, где существуют две разные гендерные группы. Из поведенческих ожиданий формируются «гендерные роли» для мужчин и женщин, в свою очередь гендерные роли зависят от культуры, которая формирует нормы для общества.

Различие в нормах для мужчин и для женщин стимулируют развитие различных навыков и способностей. Одной из составляющих эффективной работы с персоналом должен стать учет его гендерных особенностей.

Для того, чтобы определить в чем именно проявляются гендерные особенности в сфере трудовой мотивации деятельности были проведены различные методики, где выявили, что одни и те же факторы мотивации в разной степени влияют на персонал в зависимости от гендерных установок.

1. Методик оценки степени удовлетворенности основных потребностей (направлены на выявление зон удовлетворенности – неудовлетворенности 5 главных потребностей по уровням: материальные потребности, потребности в безопасности, социальные потребности, потребности в признании и самовыражении);

2. Диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О.Ф. Потемкиной (направлена на выявление установок «альтруизм – эгоизм», «процесс – результат», «свобода – власть», «труд – деньги»).

В мае 2002 г. было протестировано 14 человек: 7 женщин и 7 мужчин, в возрасте от 19 до 30 лет, работающих в коммерческих организациях. Исследование носило пилотный характер, поэтому задача репрезентировать генеральную совокупность не ставилось. В то же время специально отбиралась молодежь, т.к. именно она в ближайшем будущем будет определять трудовой потенциал организации.

Получены следующие результаты:

Общие потребности для обеих гендерных групп:

1. Развивать свои силы и способности;
2. Повышать уровень мастерства;
3. Обеспечить себе будущее;
4. Зарабатывать на жизнь;
5. Обеспечить себе материальный комфорт.

Отметим, что мужчины четко ориентированы на результат, в то время как для женщины в равной мере свойственна ориентация на процесс и на результат. Особой разницы в ориентации на альтруизм и эгоизм не выявлено, хотя женщины в большей своей массе ориентированы на альтруизм. Вместе с тем у женщин ориентация на труд сочетается с ориентацией на свободу, у мужчин чаще встречается сочетание «власть – деньги».

Также прослеживаются установки у мужчин, главным образом, на власть и самовыражение; у женщин преобладают материальные потребности. Это позволяет сделать вывод, что женщины на сегодняшний день не в состоянии (в силу сложившихся стереотипов в обществе) удовлетворить свои потребности, соответствующие низшим ступеням пирамиды потребности Маслоу, в то время как мужчины «поднялись» гораздо

выше.

3. В исследовании был использован еще один тест, где предполагалось оценить 16 мотивационных факторов, используемых в кадровой работе.

По результатам проведенного эмпирического исследования можно сделать ряд выводов.

1. Как для мужчин, так и для женщин мотивирующее значение приобрели такие факторы как условия и организация труда, карьера, стиль руководства и статус рабочего места.

2. В условиях экономической нестабильности особенно важным мотиватором для женщин становится такой фактор, как устойчивость положения предприятия, перспектива стабильной занятости. Это не случайно, так как рынок, создавая гибкую систему мотивационных механизмов интенсивного и высокопроизводительного труда, вместе с тем не гарантирует права на труд, доход и социальную защиту.

3. Повышение уровня оплаты труда как фактор увеличения трудовой отдачи назвали представители всех половозрастных групп. Однако заработная плата является мотивирующим фактором только в том случае, если ее размер зависит от результатов работы. Среди групп работников, имеющих низкий уровень заработка и среднечеловеческих доходов, зафиксирована мотивационная структура, характеризующаяся узким кругом мотивов, их низким мотивационным «эффектом». С ростом материальной обеспеченности расширяется структура мотивов, факторы профессионального развития, самореализации и причастности приобретают реальный мотивационный эффект.

4. Для мужчин особо значимым мотивом является возможность хорошо зарабатывать, что неразрывно связано со статусом/должностью, что, в свою очередь, обеспечивает им положение, влияние, признание и уважение. Ориентация на деньги (материальная потребность) лишь средство для достижения цели – власти.

Проведенное исследование показывает, что существуют различия между гендерными группами и они заметны. Хотя многие утверждают, что их роль незначительна по сравнению с индивидуальными особенностями людей, и гораздо эффективнее считается индивидуальный подход к персоналу. Но организация может включать и более пятидесяти человек, что делает затруднительным «подходить к каждому индивидуально». Поняв и проанализировав особенности поведения и склонность людей развивать те или иные профессиональные качества можно упростить задачу управленцу, показав какие основные общие различия существуют между отдельными группами.

Подводя итоги, можно сказать следующее:

1. До сих пор одним из главных оснований разделения труда по признаку пола продолжает выступать влияние гендерных установок утверждающих, что биологические особенности женщин, связанные с репродуктивной функцией негативно влияют на их успешность в профессиональной деятельности.

2. Мужчина и Женщина могут быть рассмотрены как с точки зрения гендерных различий, так и взаимных дополняющих группы персонала.

Использованные источники:

1. Боковня А.Е. Мотивация – основа управления человеческими ресурсами (теория и практика формирования мотивирующей организационной среды и создания единой системы мотивации компании): Монография. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 144 с. – (Научная мысль).
2. Дейнека А.В. Современные тенденции в управлении персоналом: Учебное пособие. – Электрон. текстовые данные. – М.: Академия Естествознания, Южный институт менеджмента, 2009. – 403 с.
3. Захарова Т.И., Гаврилова С.В. Мотивация трудовой деятельности: Учебное пособие. – М., 2010. – 264 с.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 3 курс)

Научный руководитель (консультант): **О.А. Терехова**, к.с/х.н., доцент кафедры ЭиМ,
НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Роли российского делового человека

Более семидесяти лет XX века предпринимательство в нашей стране осуждалось обществом и преследовалось законом. Сегодня в России насчитывается 4-4,5 % предпринимателей (это 2,8-3,2 млн человек) от общего количества работающих в стране. Какие роли типичны для российского бизнесмена?

Первой ролью начинающего бизнесмена является роль предпринимателя. Успех предприимчивых во все времена зависел от инициативы, смелости и энергии. Предприниматель берёт на себя риск и ответственность за свои средства, за других людей, которые у него работают и тратят на него часть своей жизни, за результат деятельности предприятия и его прибыль. На этом этапе психологически сложно принять на себя ответственность за получение прибыли. Если предприниматель на первых порах примиряется с возможностью неприбыльной работы, он перестаёт быть предпринимателем. Особенности роли предпринимателя являются «свежее» видение рынка, непосредственное участие в разработке технологии, в процессе производства и продаже товаров, оказании услуг.

Следующим этапом пути бизнесмена является роль менеджера. Он организует процесс и управляет им через людей, но сам в этом процессе не участвует. Главным объектом его деятельности является трудовой коллектив, а главным занятием – организация работы коллектива.

Основная психологическая трудность – проблема роста. Происходит отрыв от взращённого в трудах и заботах собственного дела-детища. Психологически тяжело делегировать полномочия, приходится учиться доверять своим подчинённым и проверять их таким образом, чтобы не разрушить взаимного доверия.

Приходится учиться организовывать и мотивировать коллектив на эффективную работу. Менеджер – это наиболее серьёзный этап развития роли бизнесмена. Итак, бизнесмен входит в роль менеджера несколькими шагами:

Первый шаг – умение управлять временем, делегировать ответственность, быть личностно эффективным (уметь делать самому).

Второй шаг – оперативный менеджмент: поиск и подбор кадров, работа по их обучению, непрерывный, непосредственный контроль, оценка исполнения, умение управлять совещаниями и принимать коллективные решения. Пока ещё менеджер непосредственно соприкасается с управляемыми им людьми. Далее с непосредственным общением ему придётся расстаться.

Третий шаг – менеджеру приходится иметь дело с документами, видеть дело через бумаги, становясь управленцем.

Четвёртый шаг – получение навыков административного управления (планирования, организационного исполнения, контроля и развития).

Пятый шаг – менеджер овладевает навыками организационного развития, для которого характерны стратегическое и организационное планирование, стратегический контроль, управление организационной культурой фирмы. На этом уровне менеджер улавливает динамику корпоративной культуры и учится развивать её.

Шестой шаг- менеджер овладевает искусством организационных изменений. Он учится менять организационные параметры бизнеса, не боясь резких перемен в структуре,

людях и их функциях. Прошедший шесть шагов специалист по праву может называться «топ-менеджер».

Движение по лестнице ролей сопряжено с внутренними изменениями. Каждая роль требует личностной перестройки. Человек должен принять её неизбежность. Развитие предпринимателя остановится на том уровне, где эти внутренние барьеры преодолеть не сможет.

Разумеется, личностное восхождение к менеджеру может оказаться уделом и наёмного работника, и собственника. Восхождение собственника связано с гораздо большими напряжениями. Каждый шаг – это риск собственными средствами, человеческим капиталом организации, прибылью и социальным статусом. Естественно, на тяжёлом подъёме чаще хочется остановиться и даже поручить завершение восхождения «шерпе» – наёмному управленцу.

Следующая за менеджером деловая роль – инвестор. Новизна деятельности в этой роли – поиск и отбор перспективных предпринимателей, хороших предприятий и перспективных сегментов рынка. Если удаётся их соединить, можно надеяться на хорошую прибыль. Инвестору приходится учиться мыслить аналитически, отстраняясь от личных симпатий и антипатий, свыкаясь с мыслью о неизбежных потерях средств в ходе изучения.

Четвёртая роль – лидер. Проблема же лидерства интересовала историков и философов со времен античности, однако предметом научных исследований эта тема стала только в XX веке. Существует более 350 определений лидерства. Один из авторов, писавших на эту тему, утверждает, что «лидерство – это наиболее очевидный и наименее понятный феномен на земле». Доказано, что на лидеров очень часто возлагаются нереальные надежды. Например, некоторые проблемные компании приглашают к себе известных харизматических руководителей, полагая, что те помогут преодолеть кризис. Однако в конечном результате происходит лишь усугубление проблем. В трудные времена люди ищут сильного лидера, чтобы избавиться от страха и устранить неопределенность. В последние годы романтические и героические концепции лидерства подверглись серьезным сомнениям. В понимании лидерства был достигнут существенный прогресс, и сейчас делается акцент на естественной природе этого феномена, выражающегося в реальном и весьма ощутимом влиянии сильных личностей на организации и социальные группы.

Поэтому, лидерство – это взаимоотношения между лидером и членами группы, оказывающими влияние друг на друга и совместно стремящимися к реальным изменениям и достижению результатов, отражающих общие цели.

Лидерство не может заменить менеджмент – они должны дополнять друг друга. Например, можно назвать менеджером того, кто следит за расходами, определяет цели, разрабатывает планы, координирует работу отделов, контролирует деятельность компании и оценивает полученные. При этом он же является сильным лидером, который определяет перспективы, вдохновляет сотрудников, концентрирует их внимание на долгосрочных целях, формирует корпоративную культуру, благоприятную для роста и процветания организации, создает среду, где ценятся честность и ответственность.

Но, наибольшая сложность для лидера в отсутствии примеров и прототипов: он первый, и всё надо изобретать, поэтому лидеру необходимо творчество. Лидер – очень тяжёлая роль, связанная с рисками, большими затратами денег, времени и людских ресурсов. Это тяжёлый крест, к которому, однако, стремятся многие.

Интересна статусная абберация восприятия лидера в коллективе. Психологический опрос работников выявил, что должность руководителя фирмы, независимо от пола, добавляет человеку в глазах подчиненных 3-4 года возраста, до 10 см роста, заставляет считать руководителя более самоуверенной, бескомпромиссной и жёсткой личностью.

Чтобы стать успешным, придётся освоить роли предпринимателя, менеджера, инвестора, 10-15 % жаждущих успеха смогут освоить и роль лидера. Но этот успех приходит лишь к талантливым предпринимателям, готовым постоянно

совершенствоваться, постоянно обучаться и неустанно познавать искусство бизнеса, быть честным и пользоваться доверием подчинённых людей, добиваться поставленной цели, хорошо работать в команде, уметь мотивировать и вдохновлять других, а также быть готовым в случае необходимости принять всю ответственность на себя.

Использованные источники:

1. Мальцев В.П. Деловые роли и их взаимодействие // Top Manager, январь 2000.
2. Прохорова В.В. К вопросу о тендерном неравенстве в российском бизнесе. Социально-экономические тенденции в российском бизнесе (общеуниверситетская студенческая научная конференция, 27-29 марта 2008). – СПб.: Изд-во СПб ГУ, 2008.
3. COSMO-эксперимент. Обманываться рады // Cosmopolitan, февраль 2008.
4. Венедиктовна В.И. Деловая репутация (личность, культура, этика, имидж делового человека). – М.: Институт новой экономики, 1996.

Махмудов Д.И.

Университет «Нахчыван», Азербайджанская Республика

Риски при ипотечном кредитовании

Ключевые слова: *риск, ипотечный кредит, кредитный риск, управление рисками, потери, процентные ставки*

Key words: *risk, mortgage, credit risk, risk management, loss, interest rates*

Экономическое преуспевание любой страны в целом, развитие производства, строительства, сельского хозяйства, торговли и сферы услуг, в частности, зависит, прежде всего, от вложении инвестиций. Ипотечное кредитование является одним из возможных эффективных видов инвестирования в экономику значительных по размеру капиталов на долгосрочной основе. Ипотекой признается залог недвижимого имущества, непосредственно связанного с землей, вместе с соответствующим земельным участком или правом пользования им. Ипотечный кредит или кредит под залог недвижимости, как любой вид кредита, предоставляется на условиях возвратности, срочности и платности.

Эффективное ипотечное кредитование оказывает положительное влияние на развитие практически всех отраслей хозяйства, стимулирует экономический рост государства в целом

Ипотечный кредит – особый вид кредита, имеющий существенные особенности.

Во-первых, ипотечный кредит – это ссуда под строго определенный залог. То, что залогом выступает недвижимость, с одной стороны, существенно облегчает залогодателю контроль за сохранностью предмета залога, но с другой стороны, усложняет реализацию залога при невозврате кредита.

Второй общепризнанной чертой ипотечного кредита является долгосрочность (10 ... 30 лет). Погашение кредита растягивается во времени, соответственно размер ежемесячных выплат уменьшается. Срок ипотечного кредита определяется ставкой погашения основного долга. Увеличение срока погашения ссуды в случае использования альтернативных видов ипотечных ссуд повышает стоимость кредита для заемщика и увеличивает риск неплатежа для банка.

Однако длительный срок ипотечного кредита характерен для стран со стабильной развитой экономикой. В странах с менее благоприятными экономическими условиями долгосрочное кредитование зачастую невозможно. В этом случае нередко ипотечные кредиты предоставляются на срок 3 .. 5 лет, так называемая «короткая ипотека». Масштабы применения «короткой ипотеки» невелики. Это связано с невысоким спросом на такие кредиты, что в свою очередь вызвано большими рисками, падающими на заемщика. Однако по своей экономической сущности такие кредиты также являются

ипотечными.

Возможность получения ипотечного кредита определяется рядом факторов, основные из которых: уровень доходов заемщика, доля платы за кредит в доходе, применяемый кредитный механизм.

Стоимость ипотечных ссуд складывается исходя из покрытия величины стоимости банковских фондов, эксплуатационных расходов, обеспечения приемлемой величины дохода для инвесторов, а также надбавки за риски ипотечного кредитования.

При определении ставки процента по ипотечным ссудам учитываются риски, связанные с финансированием и погашением долга, которые обусловлены как отношениями между заемщиком и кредитором, так и проблемой стабильности кредитного института. Несмотря на это, в течение долгого времени существования и развития ипотечного кредитования, считалось, что кредит под залог недвижимого имущества является одним из наиболее надежных и низко рискованных видов кредита. Но в последнее время он потерял свои привилегии.

Как уже отмечалось выше, как и любой другой вид кредитов, ипотека подвержена рискам. Можно выделить наиболее распространенные виды рисков.

Кредитный риск – потенциальные потери, в случае невозврата заемщиком кредита [2]. Невозврат кредита не является неожиданностью при ипотечном кредитовании. Потери в случае невозврата могут быть вызваны как общеэкономическими, так и субъективными причинами, носящими несистемный характер. Полностью избежать кредитного риска невозможно. Невозврат ссуды по объективным причинам может быть минимизирован посредством оценки вероятности погашения кредита. Оценка вероятности погашения ипотечной ссуды, именуемая в литературе *андеррайтингом*, предполагает анализ и оценку кредитоспособности потенциального заемщика, а также принятие решения по заявлению на ипотечный заем. Целью андеррайтинга является такой важный для банка момент, как поддержание процента невозвращенных кредитов на приемлемом уровне (как правило, не более 5 %) [1].

При оценке андеррайтинга устанавливается кредитоспособность заемщика и достаточность имущества, предлагаемого в обеспечение ипотечного кредита.

Снижению кредитного риска способствует:

- соблюдение адекватных существующим экономическим условиям величин следующих показателей;
- соотношение суммы кредита и стоимости заложенного имущества;
- доли платежей в доходе заемщика;
- применение банком жестких методов оценки кредитоспособности заемщиков;
- детальный анализ данных о выполнении прежних платежных обязательств (составление кредитной истории заемщика);
- географическая диверсификация;
- эффективное функционирование механизма «обращения взыскания»;
- надежная система регистрации имущественных прав;
- возможное привлечение государственных гарантий по ипотечному кредиту;
- страхование ипотечных кредитов. Частные страховые компании обычно берут на себя покрытие части убытков, связанных с неуплатой ипотечного кредита, в размере 20..30 % от суммы непогашенного кредита.

Теоретическая нормативная база, определяющая право изъятия находящегося в ипотеке имущества, обеспечивает сокращение издержек, связанных с невыплатой долга. Одновременно сложившаяся в отраслях народного хозяйства экономическая ситуация требует объективного к ней подхода и поправок. При недостатке опыта, нестабильности современной экономической ситуации и в отсутствии навыков в отношении рыночных процедур обслуживания ипотечных ссуд финансовые институты определяют высокую степень вероятности невозврата кредитов, и значительная степень тяжести ущерба приводит к повышению надбавки за кредитный риск.

Кредитный риск при жилищном кредитовании усиливается проблематичностью

принудительного исполнения обеспеченных ипотекой обязательств, а именно сложностью выселения недобросовестного заемщика.

В связи с этим реальное ипотечное кредитование осуществляли и осуществляют лишь отдельные единичные банки. При этом возможность прописки в заложенную квартиру исключалась. Высокие процентные ставки и короткие сроки кредитования не являлись характерными для «классической» ипотеки. Ипотечные кредитные институты, разрабатывая специальные схемы условно-ипотечного кредитования, стремились адаптироваться к неблагоприятным условиям. При разработке практически реализуемых схем ипотечного кредитования банкам было необходимо обеспечить:

- юридическую чистоту сделки;
- защиту прав субъектов кредитования;
- финансовую привлекательность схемы для всех участников;
- относительную финансовую устойчивость;
- соответствие всем нормативным актам и инструкциям, регулирующим деятельность субъектов кредитования;
- конкурентоспособность схемы;
- соответствие требованиям бухгалтерского учета [4].

Наибольшее распространение в данный период получила схема кредитования, основанная на заключении банком и заемщиком договора аренды приобретаемого с помощью кредита жилья с правом его выкупа – «продажа жилья в рассрочку». Указанная схема не исходит из заключения договора ипотеки, т.е. не предполагает возникновения ипотеки как способа обеспечения возвратности ссуды. Ее использование не требует создания дополнительного законодательного обеспечения. Она может функционировать и при отсутствии комплексного ипотечного законодательства, позволяя при этом кредитору избегать повышенного кредитного риска, характерного для Азербайджана. В связи с этим схема в настоящее время используется большинством коммерческих банков, осуществляющих ипотечное кредитование.

Смысл схемы заключается в том, что собственником квартиры до момента погашения кредита является специализированная компания, чаще всего дочерняя структура банка. Она выступает поручителем заемщика перед банком, и в случае невозврата кредита заемщиком, обязуется его погасить путем последующей продажи недвижимости на вторичном рынке. Отношение размера кредита к стоимости квартиры составляет в среднем 70 % при кредите до двух лет, 60 % – от трех до пяти лет, 50 % – от шести до десяти лет. При задержке платежа банк расторгает договор с клиентом в одностороннем порядке, заемщику при этом в лучшем случае возвращается часть первоначального платежа. Процедура получения кредита является для заемщика достаточно дорогостоящей, – оплата услуг банка, страхование недвижимости, другие сопутствующие расходы составляют в среднем 15-20 % от стоимости квартиры. Жесткие условия кредитования существенно ограничивают круг потенциальных заемщиков, но при этом снижается и возможный кредитный риск. Участие органов управления в форме предоставления гарантийных обязательств в определенной мере позволяет снижать уровень процентных ставок при ипотечном кредитовании товаропроизводителей.

Риск процентной ставки – потенциальные потери, вызванные несбалансированностью периодичности пересмотра ставок процента по кредитам и заемным средствам. Риск процентной ставки вызван невозможностью полного баланса периодичности пересмотра ставок по кредитам и обязательствам. Например, если ставка по ссуде корректируется один раз в год, а ставки процента по привлеченным средствам, за счет которых финансируется заем, пересматривается ежемесячно, то в условиях общего роста процентных ставок процент по ссуде может быть не ниже ставки по долговым обязательствам. В результате процентная надбавка станет отрицательной. И, наоборот, в условиях падения общего уровня процента надбавка будет увеличиваться. Банки преодолевают риск процентной ставки путем использования наиболее безопасных кредитных инструментов.

Некоторое распространение получила практика использования:

- переменной процентной ставки, устанавливаемой на уровне учетной ставки Центрального Банка Азербайджанской Республики;
- инструмента, при котором индексирование суммы основного долга осуществляется исходя из уровня минимальной заработной платы;
- инструмента с регулируемой отсрочкой платежей.

Используя различные индексы, ипотечные банки пытаются сбалансировать изменение стоимости банковских фондов с изменением процентных ставок по активным операциям. На практике оказывается что, ни динамика изменения курса доллара ни тем более изменение уровня минимальной заработной платы полностью не совпадают с изменением рыночной ставки процента. Банки, старающиеся минимизировать риск процентной ставки, вынуждены сознательно завышать процентные ставки по кредитам, в целях обеспечения возможности покрытия потерь, возникающих в случае неблагоприятной динамики используемых индексов и стоимости ресурсов.

Например, рассмотрим на примере России внешнего опыта связи вышеупомянутыми проблемами. Специально для использования в России Институтом экономики города (США) был разработан кредитный инструмент с регулируемой отсрочкой платежей. Индекс, используемый данным инструментом, привязан к стоимости банковских средств, что позволяет кредитору в значительной степени перекладывает риск процентной ставки на заемщика. Суть метода заключается в использовании переменной процентной ставки в совокупности с регулируемой отсрочкой платежей. Этот инструмент дает возможность перенести выплату части долга по процентам на более отдаленное время, что удобнее для заемщика, так как его доходы со временем увеличиваются. Структура инструмент с регулируемой отсрочкой платежей исходит из необходимости обеспечения доступности ипотечного кредита для заемщика, и достаточности для кредитора.

Инструмент с регулируемой отсрочкой платежей подразумевает одновременное использование двух процентных ставок.

1. *Контрактная ставка* – определяет тот размер платежа, который сделал бы кредитование рентабельным, и составляет фактическую сумму долга по процентам.

$$C = X + Y,$$

где, X – переменная часть (контрактная ставка может устанавливаться, например, на основе ставки по межбанковским кредитам. X равна ставке МБК);

Y – фиксированная банковская надбавка – постоянная часть, обеспечивающая возмещение банковских затрат (компенсация административных расходов, обеспечение прибыли, премия за риск и т.д.)

2. *Платежная ставка* – определяет размер ежемесячных платежей заемщика (которые он будет реально выплачивать).

$$P = Y + \Delta,$$

где, Δ – приращение, обеспечивающее ускорение выплат процентов.

Расчет ежемесячных платежей производится по формуле:

где, Π_i – ежемесячный платеж; K_i – оставшаяся кредитная задолженность;

T_t – оставшийся период выплаты кредита. На момент выдачи $T_t = t$ (в месяцах), на начало i месяца $T_t = t - i + 1$.

Разница между задолженностью заемщика по процентам, рассчитанной на основе «контрактной ставки», и фактическими платежами заемщика, рассчитанными на основе «платежной ставки», прибавляется к общей сумме непогашенного долга:

$$K_i = K_i - 1 [\Pi_i(C) - \Pi_i(P)].$$

Величина ежемесячных платежей заемщика пересчитывается через определенный период, с учетом возросшей суммы основного долга таким образом, чтобы к концу срока погасил его полностью.

Многие специалисты считают, что механизм инструмент с регулируемой отсрочкой платежей, основанный на ставке процента по МБК практически полностью исключает для банка риск процентной ставки. Однако использование данного инструмента сопряжено с проблемами роста кредитной задолженности, что значительно увеличивает риск ликвидности.

Для уменьшения риска процентной ставки необходимо:

- использовать кредиты с индексированными платежами;
- поддержание баланса сроков пересмотра ставок по активным операциям и долговым обязательствам банка;
- наличие денежных индексов;
- разработка и использование механизма индексирования обязательств банка, аналогичного индексации кредитов.

Риск ликвидности – стоимость поддержания необходимого уровня ликвидности, кредитных линий, или потери, вызванные продажей ценных бумаг для получения наличных средств. Управление риском ликвидности требует проведения ряда финансовых операций. Во-первых, требуется детальный расчет финансовых потоков для определения возможных потребностей банка в наличных средствах. Во-вторых, требуется разработка стратегии мобилизации ресурсов с определением источников и затрат. Самым перспективным методом снижения риска ликвидности при ипотечном кредитовании является продажа активов на вторичном рынке ипотечных ссуд. В условиях развитого вторичного рынка ипотечных кредитов риски ликвидности, досрочного погашения, процентных ставок перекладывается на инвесторов. Диверсификация источников финансирования уменьшает стоимость и риск ликвидности активов.

Возвращаясь к механизму инструмент с регулируемой отсрочкой платежей, следует отметить, что на протяжении определенного времени, приток средств в банк может оказаться недостаточным, по сравнению с величиной необходимых платежей по требованиям вкладчиков. Перенос значительной части платежей по кредитам на конец кредитного периода является, фактически, предоставлением данным заемщикам дополнительных кредитов. В течение срока, пока накапливается кредитная задолженность по индексированным ипотечным кредитам, банк должен обеспечивать своим клиентам выплату процентных платежей в условиях недополучения банком своего процентного дохода. Таким образом, банк имеет возможность осуществлять по данной схеме лишь небольшую часть своих активных операций. В последующие годы проблема ликвидности постепенно сглаживается за счет поступления крупных платежей по выданным ранее кредитам, которые компенсируют недостаточный приток ресурсов в виде платежей по недавно предоставленным ссудам. Однако, риск ликвидности существует лишь для депозитного ипотечного института. Для ипотечной компании, продающей выданные кредиты на вторичном рынке, привлекающей таким образом ресурсы, риск ликвидности, как уже отмечалось выше, отсутствует. Чтобы избежать налогообложения капитализированных процентов, банки могут ввести специальную систему учета путем создания резервного счета капитализированных процентов (банки не должны платить налоги по процентным доходам, пока они не будут получены).

При использовании инструмент с регулируемой отсрочкой платежей банку целесообразно осуществлять образование резервов на случай неплатежей. Источником их формирования могут выступать платежи заемщика. Фиксированная банковская надбавка должна быть достаточной, чтобы обеспечить создание необходимых резервов. При разработке инструментов с регулируемой отсрочкой платежей ставилась задача обеспечения конкурентоспособности (по доходности) ипотечных операций по сравнению с другими банковскими операциями. Использование инструментов с регулируемой отсрочкой платежей обеспечивает доходность на уровне около 75 % доходности от

операций на межбанковском рынке. При этом в качестве исходной сопоставляющей при расчете используется доходность, обеспечиваемая серией краткосрочных межбанковских кредитов с общей продолжительностью, равной сроку ипотечного кредита.

К обычным видам рисков при ипотечном кредитовании относятся также:

- Риск досрочного погашения, риск предварительных обязательств и риск изменения условий мобилизации ресурсов кредитования.

- Риск досрочного погашения связан с потенциальными потерями, вызванными ранним погашением кредита с фиксированной ставкой процента. Чаще всего заемщик досрочно гасит кредит в случае падения уровня процентных ставок. В этом случае, заемщик имеет возможность получить кредит на более выгодных условиях, и из его суммы погасить старую задолженность. Банк же вынужден реинвестировать возвращенные средства по более низким процент-ным ставкам, сложившимся на текущий момент. Риск досрочного погашения трудно поддается оценке. Исходя из интересов кредитора, необходимо введение компенсации, взимаемой с заемщика при досрочном погашении ссуды.

- Риск предварительных обязательств – потери при финансировании кредитов, связанные с определением ставки процента по кредиту перед началом финансирования кредита.

- Риск изменения условий мобилизации ресурсов кредитования – это потенциальные потери, вызванные изменением стоимости ресурсов при кредитовании с фиксированной надбавкой. Данным видом риска можно управлять посредством финансирования кредитов долгосрочными долговыми обязательствами с плавающей процентной ставкой.

Финансовые риски для заемщика возникают вследствие невозможности получить суду, когда она необходима, неспособности выплачивать процента по ссуде и погасить сумму задолженности полностью и вовремя, а также вследствие условий кредитного соглашения. Таким образом, кредитный риск контролируется при продуманном управлении ссудами, риск ликвидности – путем планирования и мониторинга сроков поступления средств и выплат по обязательствам кредитных учреждений, процентный риск – с помощью ряда защитных мер, таких как инструмент страхования, хеджирования. Важным аспектом является также установление баланса между займами по фиксированной и плавающей ставке (или вложений под фиксированный или плавающий процентный доход) [3].

Уровень рисков во многом определяется степенью участия государства, обладающего значительными возможностями по созданию и регулированию необходимых условий для ипотечного кредитования.

Наконец отметим, что от эффективного управления рисками, сбалансированного их распределения между субъектами ипотечного кредитования, зависит надежность и устойчивость ипотечных кредитных институтов.

Использованные источники:

1. Глущенко В.В. Управление рисками. – М., 2009. – 336 с.
2. Графова Г., Алексеев П. К вопросу управления банковскими рисками // Аудитор. – 2008. – № 10. – С. 59-61.
3. Осипенко Т.В. О системе рисков банковской деятельности // Деньги и кредит. – 2000. – № 4. – С. 28-30.
4. Соколинская Н.Э. Стратегия управления банковскими рисками // Бухгалтерский учет. – 2004. – № 12. – С. 13-15.

Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке,
г. Тихорецк, Россия

Организационно-экономический механизм устойчивого развития предпринимательских структур

Развитие рыночных отношений объективно связано с новыми процессами устойчивого развития предпринимательских структур.

Под устойчивым положением предприятия, следует понимать экономическое состояние, которое позволяет сохранить объемы реализации готовой продукции на более длительный период времени, при различных изменениях в инфраструктуре рынка.

Устойчивое развитие, представляет собой экономические отношения, складывающиеся между предприятиями по поводу формирования пространственно-временной последовательности эффективного взаимодействия и использования материальных, трудовых, финансовых и информационных ресурсов, позволяющих осуществлять не только процесс простого воспроизводства, но и расширенного [1].

Основными факторами, влияющими на устойчивое развитие, являются [2]:

1 активизация процессов государственной поддержки предпринимательских структур;

2 развивающиеся процессы глобализации;

3 рост использования производственных мощностей;

4 эффективное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов;

5 формирование единого информационного пространства;

6 усиление роли маркетинговых исследований;

7 внедрения прогрессивных информационных, организационных, социальных технологий, способствующих росту эффективности использования всех видов ресурсов.

Проведенный анализ категорий «устойчивости» и «устойчивого развития» на всех уровнях предпринимательских структур позволяет сделать вывод о том, что устойчивое развитие интегрирует в себе социальные, экономические и экологические результаты его функционирования и является аналогом простого и расширенного воспроизводства, при котором процесс простого воспроизводства характеризуется возобновлением из года в год в неизменных размерах, а при расширенном воспроизводстве, возобновляется во все увеличивающихся размерах.

Развитие бизнес структур создает благоприятные условия для оздоровления экономики: развивается конкурентная среда; создаются дополнительные рабочие места; идет структурная перестройка; расширяется потребительский сектор. Развитие предпринимательства ведет к насыщению рынка товарами и услугами, повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов [3].

Исходя из выше изложенного, важнейшим направлением, от которого зависит устойчивое развитие предпринимательства, является совершенствование организационно-экономического механизма, который охватывает широкий комплекс рычагов, направленных на формирование организационно-экономических условий, учитывающих биологические, организационно-экономические, технологические аспекты сельскохозяйственного производства для конкретных метеорологических условий времени и места [4].

Их использование требует рационального сочетания саморегулирования рынка и государственной корректировки как основополагающего принципа функционирования организационно-экономического механизма в условиях рыночных отношений [5].

Организационно-экономический механизм не является застывшей системой, он меняется, совершенствуется в зависимости от изменения социально-экономических отношений. В организационно-экономическом механизме устойчивого развития

сельскохозяйственного производства автор выделяет два уровня в зависимости от того, кто его формирует: государственный – если государство и органы местного самоуправления; хозяйственный – на уровне хозяйствующих субъектов. Каждому из них будут присущи свои функции, определенные им в соответствии с целью существования [6].

В настоящее время одним из возможных решений проблемы устойчивого развития предпринимательских структур является сближение экономических интересов предприятий обслуживающей и перерабатывающей сфер путем создания интегрированных формирований. В современных условиях широкое распространение получила такая форма интеграции, как создание предприятий, осуществляющих все основные стадии производственного процесса (собственно производство, переработка, реализация), которое может быть учреждено в форме общества, товарищества, кооператива. Именно завершенность и замкнутость производственного процесса в рамках единого хозяйственного цикла при его последующих повторениях обуславливает преимущества бизнес структур и проявление интереса к ним как хозяйствующим субъектам [7]. Развитие интеграционных процессов между внутрихозяйственными подразделениями, специализирующимися на производстве, переработке и реализации продукции, позволяет в современных условиях значительно укрепить финансовое положение предприятия и быть устойчивым по отношению к внешним социально-экономическим и природным факторам.

Организационно-экономический механизм функционирования предпринимательских структур представляет собой интеграционное взаимодействие экономических и организационных основ, обеспечивающих поступательное функционирование, непрерывное совершенствование и развитие предпринимательства в современном пространстве.

Экономические основы, с одной стороны, обуславливают общую среду, в которой функционируют предприятия, а с другой – выступают целевым фактором (объектом) их функционирования. Экономические основы охватывают:

- общую экономическую ситуацию и специфику индустриального, социального и культурного развития страны;
- тенденции развития науки и инноваций;
- уровень интеграции в мировую экономическую систему;
- конкурентоспособность отраслей экономики по отношению к мировым трендам их развития.

Результирующим фактором функционирования экономических основ является устойчивое развитие предпринимательства.

Организационные основы формируют предмет функционирования предпринимательства – развитие производственной сферы, а также сферы услуг и создание конкурентной продукции. Организационные основы функционирования предпринимательства могут быть разграничены на две категории организационных основ – внешние и внутренние.

Внешние организационные основы включают:

- информационное обеспечение, доступность информации, например, о мерах государственной поддержки;
- совершенствование системы законодательства, опосредующих функционирование предпринимательства, например, в направлении оптимизации налогового бремени;
- создание государством благоприятных условий для решения проблем самими субъектами малого и среднего бизнеса;
- создание равных условий для предпринимателей вне зависимости от значимости конкретной сферы производства или вида деятельности.

Внутренние опираются на корпоративную структуру управления.

Результирующим фактором функционирования организационных основ является

предложение конкурентной продукции, обеспечивающей инновационное развитие экономики.

В заключении необходимо отметить, что малые предприятия как неустойчивая предпринимательская структура, наиболее зависимая от колебаний рынка, сложившейся структуры экономики, где преобладают крупные предприятия нуждаются в разносторонней государственной поддержке. Разработка и создание всех элементов государственной поддержки малого предпринимательства позволит эффективно управлять процессом его становления, и в последствии определить вклад малых предприятий в решении социально-экономических вопросов, и оценить результативность от вложенных в развитие малого предпринимательства бюджетных средств.

Использованные источники:

1. Белкина, Е.Н. Мезенцева Е.В. Организационно-экономические аспекты развития предпринимательства в молодежной среде: Монография. – Ставрополь: Сервисшкола, 2009. – 183 с.
2. Мезенцева Е.В., Астанкова Е.Н. Оценка социально-экономического развития малого бизнеса (по материалам исследования Краснодарского края): Монография. – Ставрополь: АГРУС, 2010. – 186 с.
3. Бодун А.В., Токарева Г.В. Формы и виды предпринимательской деятельности // Проблемы и перспективы развития современного предпринимательства: сборник трудов. – 2011. – С. 19-22.
4. Белкина Е.Н. Анализ внешней и внутренней среды как основа принятия стратегических решений // Аграрная наука, творчество, рост: сборник трудов. – 2013. – С. 287-290.
5. Молчан А.С. Воспроизводство и капитализация экономического потенциала региональных социально-экономических систем: Дис. на соискание ученой степени доктора экон. наук по спец. 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством. – Краснодар: Кубанский государственный технологический университет, 2012. – 359 с.
6. Королук Е.В. Институционально-хозяйственные факторы развития России // Экономические науки. – 2011. – № 5 (78). – С. 35-39.
7. Носов В.В. Управление экономической устойчивостью сельскохозяйственного предприятия // Актуальные проблемы социально-экономического развития России: Сборник науч. тр. / Под общ. ред. проф. Н.Н. Пилипенко. – М.: Издат. торговая корпорация «Дашков и К°», 2004. – Вып. II. – С. 346-366.

Меньшикова И.Н.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Влияние стиля руководителя на социально-психологический климат группы

Проблема руководства является важным фактором становления и развития социально-психологического климата. Как отмечается многими авторами (А.Л. Журавлев, Н.П. Аникеева, Н.Н. Обозов, Б.Д. Парыгин и др.), влияние руководителя на формирование социально-психологического климата может изучаться непосредственно и опосредованно. Непосредственное связано с мерой влияния руководителя на группу, его статусом, опосредованное – с методами и стилем руководства.

Особенности межличностных отношений внутри коллектива, их связь и влияние на социально-психологический климат традиционно изучалось с помощью социометрического метода Дж. Морено. Социометрическом тестировании главным является изменение существующих отношений по средствам выявления симпатий и

антипатий, что должно привести к пониманию сложившейся ситуации для целенаправленной терапевтической работы. В отечественной психологии при социометрическом опросе личность оценивается как желательный партнер по деятельности, при этом выбирающий выражает свое эмоционально-оценочное отношение к выбираемому, исходя из этого, место каждой личности в группе обусловлено его позицией, т.е. социометрическим статусом. В социометрическом исследовании, в большинстве случаев применяется терминология, выработанная Я.Л. Коломинским, Х.Й. Лийметсом и И.П. Волковым для обозначения социометрического статуса: звезды, предпочитаемые, принятые, непринятые, отвергаемые. При этом, социометрический статус является подструктурой личных взаимоотношений, описывает положение каждого члена группы, поэтому, по мнению Я.Л. Коломинского, В.И. Зацепина, не следует отождествлять понятия «лидер» и «звезда», т.к. «лидерство относится к подсистеме общения, а не личных взаимоотношений», а «звезда» не всегда выступает в качестве доминирующей в процессе общения.

Таким образом, статус человека в группе определяется положением в системе групповых взаимодействий и взаимоотношений. Соответственно, структура группы характеризуется расположением статусов в ней. В зависимости от типа статуса определяется и тип структуры группы. В социальных науках выделяют два типа статуса: формальный (официальный) и неформальный (неофициальный), руководство соответствует официальному статусу, лидерство – неофициальному. Мера влияния руководителя или лидера на группу не является величиной постоянной, при определенных обстоятельствах их авторитет может возрасти, а при других – снизиться [1].

Так как проблема лидерства и руководства психологически описывает субъекта интеграции групповой деятельности, то, по мнению Г.М. Андреевой, в современных условиях она «должна быть поставлена значительно шире, как проблема руководства группой. В связи с этим необходимо развести понятия «лидер» и «руководитель».

В словаре по социальной психологии дается следующее определение руководителя: «руководитель – лицо, на которое официально возложены функции управления коллективом и организации его деятельности. Несет юридическую ответственность за функционирование группы (коллектива) перед назначившей (избравшей, утвердившей) его инстанцией и располагает строго определенными возможностями санкционирования – наказания и поощрения, подчиненных для воздействия на их производственную (научную, творческую и пр.) активность.

Лидер и руководитель не обязательно соединяются в одном человеке. В отличие от лидера руководитель обладает формально регламентированными правами и обязанностями, а также представляет группу (коллектив) в других организациях» [2].

Поэтому, на сегодняшний день вопрос о соотношении лидерства и руководства может быть представлен в трех аспектах, т.к. одни авторы указывают на сходство этих понятий, вплоть до их отождествления, другие отмечают их существенные отличия друг от друга, третьи настаивают на их взаимодополняемости.

Из приведенного выше можно сделать следующий вывод: непосредственное влияние руководителя и лидера связано с их статусом и решением однопорядковых типов проблем. Они призваны стимулировать группу, нацеливать ее на решение определенных задач, заботиться о средствах, при помощи которых эти задачи могут быть решены. Но хотя лидерство и руководство имеют много общего, их деятельность не является идентичной, поскольку лидерство – это чисто психологическая характеристика поведения определенных членов группы, а руководство есть социальная характеристика отношений в группе, с точки зрения распределения ролей управления и подчинения.

При этом изучение опосредованного влияния личности руководителя, его стиля деятельности на подчиненных в теоретических и экспериментальных исследованиях рассматривалось как приоритетное направление.

Характер и особенности взаимодействия подчиненных с руководителем, их участие в реализации и принятии конкретных решений обусловлено, прежде всего, стилем

руководства. Существует множество различных подходов к определению понятия «стиль руководства». Одни авторы понимают его как комплекс приемов, методов и способов, типичных для деятельности данного руководителя. Так, Р.Х. Шакуров рассматривает его в широком и узком смысле. В широком смысле он понимает его как целостную специфическую систему устойчиво повторяющихся особенностей деятельности руководителя (мотивов, целей, содержания, способов), обладающую внутренней гармонией и выработанную для эффективного осуществления функций управления в определенных условиях. В узком – как специфическую систему способов деятельности [3].

Другие авторы (И.П. Волков, Д.П. Кайдалов, Е.И. Суименко) рассматривают стиль руководства сквозь призму личностных особенностей руководителя, проявляющихся в его деятельности по управлению коллективом. Как отмечает И.П. Волков, «стиль руководства возникает как проявление наиболее типичных для данного должностного лица характерологических и индивидуально-психологических черт в поведении его по отношению к подчиненным»[1].

Третьи авторы интегрируют две выше перечисленные точки зрения (А.Л. Журавлев, Н.В. Ревенко, А.А. Русалинова, Р.Л. Кричевский, Б.Д. Парыгин и др.) и отмечают взаимосвязь между индивидуально-типическими особенностями личности и устойчивой системой способов, методов, приемов воздействия на коллектив.

Данный подход был обоснован Е.А. Климовым. Под индивидуальным стилем деятельности он понимал систему отличительных признаков деятельности данного человека, обусловленную особенностями его личности, а также подчеркивал, что методы и способы, используемые при этом, являются эффективным средством приспособления индивида к объективной действительности.

Таким образом, стиль руководства, являясь устойчивой системой способов, приемов и методов, характеризующих деятельность руководителя коллектива, в равной степени зависит от влияния как объективных, так и субъективных факторов [2]. Этой точки зрения придерживаются многие авторы. Так А.В. Либин определяет стиль человека, т.е. уникальные характеристики способов взаимодействия с окружающей средой, как «устойчивый целостный паттерн индивидуальных проявлений, выражающийся в предпочтении индивидуумом конкретной формы (способа) взаимодействия с физической и социальной средой».

К основным направлениям исследования стиля (личностным диспозициям, характеристикам когнитивных процессов, параметров поведения и деятельности) можно применить основные положения методологии западной науки, в которой они были разработаны: стиль представляет собой проявление целостности индивидуальности; стиль связан с определенной направленностью и системой ценностей личности; стиль выполняет компенсаторную функцию, помогая индивидуальности наиболее эффективно приспособиться к требованиям среды [1].

С этой позиции стиль рассматривается как интегральное образование, акцентируется внимание на системе ценностей личности и их связи с определенной направленностью. Исходя из этого, можно констатировать, что исследование стиля, в том числе и стиля руководства, исходя из направленности личности и ее ценностных дефиниций, зародились в недрах западной психологии. Но разработка стилевого своеобразия человека с точки зрения его ценностно-смысловых образований с позиции ценностно-смыслового подхода к общению вызывает значительный интерес и является актуальным и новым направлением на сегодняшний день.

Но большинство авторов основываются на традиционной типологии стилей К. Левина, выделяют три стиля руководства и соответствующие им три типа руководителей: авторитарный, демократический и не вмешивающийся, или используют их синонимичное обозначение: директивный (единоличный), коллегиальный (товарищеский), либеральный (разрешительный, пассивный).

Демократический стиль характеризуется привлечением большинства членов

группы к обсуждению основных вопросов и проблем, принятию определенных решений; взаимным распределением прав и обязанностей для развития самостоятельности и инициативы людей; расширением взаимного контроля и другой деятельности.

Авторитарный стиль связан с чрезмерным повышением роли руководителя. Руководитель обычно сам решает все вопросы, при этом он может учитывать, а может и не учитывать мнения других. Налицо постоянная повышенная требовательность ко всем членам группы, которая ограничивает их инициативу и самостоятельность. Авторитарность часто сопровождается грубостью, запугиванием. Такое руководство исключает разъяснение и убеждение и сводится лишь к требованиям.

Либеральный стиль характерен для руководителей, которые не вмешиваются в деятельность и взаимоотношения членов малой группы, предоставляя последним самим решать свои проблемы. Руководители в этом случае не требуют ответственности за невыполнение задач членами малой группы, пускают развитие событий в ней на самотек.

В основу типологии руководства, предложенной А.Л. Журавлевым, положен принцип одновременного сочетания в деятельности конкретного руководителя трех компонентов стиля, выраженных в различной степени и обозначенных как «Д» – (директивный), «К» – (коллегиальный) и «Л» – (либеральный). На основе доминирования одного или одновременно нескольких выделенных компонентов обоснована классификация, включающая семь основных типов: директивный, коллегиальный, попустительствующий (крайние типы); директивно-коллегиальный, директивно-пассивный, пассивно-коллегиальный, директивно-пассивный, пассивно-коллегиальный (промежуточные типы) [3].

Исходя из управленческой практики, выделяют стили руководства, которые характеризуют личность руководителя и организационные принципы его работы с людьми: дистанционный, контактный, целеполагающий, делегирующий, проблемно организующий.

Дистанционный стиль. Руководитель предпочитает не сближаться с подчиненными, чтобы сохранить свой должностной авторитет и влиять на подчиненных с высоты своего официального поста.

Контактный стиль. Руководитель предпочитает тесно сблизиться с подчиненными, создать эмоциональный контакт, так как считает сплоченность коллектива важнейшим условием успешности руководства.

Целеполагающий стиль. Руководитель считает, что оптимальным средством мобилизации энергии членов коллектива является постановка перед ними больших, сложных и ответственных задач, открывающих перед каждым из подчиненных известную перспективу достижения личных и коллективных целей.

Делегирующий стиль. Руководитель предоставляет сотрудникам широкую инициативу и самостоятельность в работе. Он делегирует многие свои полномочия подчиненным, но решение кардинальных вопросов объявляет своим единоличным правом и обязанностью.

Проблемоорганизующий стиль. Руководитель стремится сочетать постановку ответственных задач с постоянной настройкой эмоционального контакта, что, по его мнению, должно обеспечить хорошую перспективу, деловую ориентацию и сплоченность сотрудников.

При этом авторы подчеркивают, что указанная типология стилей не исчерпывает многообразия форм взаимодействия людей в коллективе, кроме того, руководителю присущи несколько стилей инициативного поведения [1].

Достоинством приведенных выше типологий руководства является выделение оригинальных модификаций стилей и попытка их систематизации.

Таким образом, анализируя мнения авторов, обращавшихся к данной проблеме, можно отметить, что стиль руководства влияет на социально-психологическое состояние коллектива, на взаимоотношения по вертикали и горизонтали, на уровень развития группы и ее сплоченность. Кроме того, стиль руководства можно рассматривать как

интегральную характеристику, в которой отражаются личностные особенности и особенности деятельности руководителя, сквозь призму направленности личности как наиболее важную личностную диспозицию, характеризующую поведение и деятельность субъекта.

В связи с вышеприведёнными рассуждениями можно отметить следующее: социально-психологический климат по-прежнему остается одним из ведущих социально-психологических явлений, влияющих на производительность труда и межличностные отношения.

Использованные источники:

1. Шостром Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации / Пер. с англ. Н. Шевчук, Р. Римской. – М.: Апрель-Пресс, изд-во Института Психотерапии, 2010. – 192 с.
2. Рюмина Л.И. Манипулятивные приемы в рекламе: Учебное пособие. – М.: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2011. – 240 с.
3. Журавлев А.Л. Коммуникативные качества личности руководителя и эффективность руководства коллективом // Психологический журнал. – 2013. – № 1. – С. 57-67.

Метленко В.И.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия
(факультет экономики и управления, 1 курс)

Бухгалтерский и налоговый учет финансовых результатов

Управление финансово-хозяйственной деятельностью организации требует соответствующего информационного обеспечения. Данные о финансовом положении организации являются его важнейшей составной частью. Такая информация пользуется наибольшим спросом среди различных ее пользователей и обязательно учитывается при принятии любых управленческих решений. Поэтому достоверность информации о финансовом положении организаций, а также возможность ее получения в любой необходимый момент являются обязательными условиями в практике принятия управленческих решений в процессе их финансово-хозяйственной деятельности.

Важнейшей составной частью информации о финансовом положении организации являются данные о формировании финансовых результатов, возникающих в процессе хозяйственной деятельности коммерческих организаций. При этом в современных условиях хозяйствования в число важнейших объектов учетного наблюдения выдвигается собственный капитал, образующийся в результате получения организацией прибыли.

Пристальный интерес к проблемам формирования различных показателей финансовых результатов в бухгалтерском учете появился только в последнее десятилетие. До этого вопросам учета финансовых результатов не уделялось должного внимания, поскольку категория прибыли и ее производные являлись проблемами в большей степени техническими, а не экономическими. Поэтому происходило сознательное ретуширование роли прибыли как долговременного источника финансового обеспечения деятельности, а развивалась функция прибыли как одного из многих оценочных показателей эффективности деятельности организаций в отчетном периоде. Тем не менее, именно в тот период были разработаны качественные методики учета формирования различных финансовых результатов отчетного периода, а в развитие их и соответствующие учетные модели.

Переход от планово-централизованных методов управления деятельностью организаций к рыночным резко усилил значимость информации о финансовых

результатах, выдвинув их из числа одних из некоторых в самые важные и самые необходимые оценочные показатели, при этом значительно расширив их круг. Появилась целая совокупность взаимосвязанных показателей финансовых результатов, формирование каждого из которых преследует свои цели и задачи, но которые так или иначе, связаны с воздействием на величину прибыли.

Изменение подходов к пониманию категорий доходов и расходов, возникающих в деятельности организаций, а также признание роли прибыли как главенствующей составной части собственного капитала, порождает появление дефиниций финансовых результатов, принципиально новых для отечественной теории и практики. Кроме того, решение вопросов, связанных с предоставлением в бухгалтерской отчетности полной, достоверной и нейтральной, по отношению к различным группам пользователей, информации о финансовых результатах ставит свои проблемы.

Прибыль, как основная категория предпринимательства, всегда порождала различные взаимоотношения по поводу ее распределения между предпринимательством и властью – государством. Поэтому мощнейшее воздействие на механизм формирования информации о финансовых результатах оказывает налогообложение прибыли. За время действия налога на прибыль, почти совпадающего со временем реформ в стране, произошел переход от подчиненности всей системы бухгалтерского учета налогообложению прибыли к выделению его в самостоятельную функцию. Таким образом, в современной практике деятельности хозяйствующих субъектов на лицо существование двух систем учета, основная функция которых – определение финансового результата – в значительной степени дублируется. При этом взаимосвязь между бухгалтерской и налоговой системами формирования финансовых результатов носит весьма условный характер. Это порождает свои проблемы в организации учета финансовых результатов, выражающиеся, в первую очередь, в отсутствии централизованного механизма сдерживания в формировании информации, необходимой узким группам пользователей.

Поэтому можно утверждать, что методологическое, а зачастую и методическое обеспечение учета и отчетности о финансовых результатах значительно отстает от теоретических и практических потребностей. По существу отсутствует фундаментальная теория учета всей совокупности финансовых результатов. Теоретическое обоснование важнейших категорий финансовых результатов сводится к механической рецепции западных теорий формирования такой информации без учета достижений национальной школы.

Таким образом, актуальность темы статьи связана не только с их резко возросшей ролью в экономическом развитии организаций, но и неразрешенностью многих проблем общеэкономического плана.

Определение финансовых результатов не может дать полную характеристику всему многообразию ситуаций, связанных с исчислением финансовых результатов организации в процессе ее коммерческой деятельности. Основным в понимании определения «финансовый результат» должна быть цель, которую реализует данная категория. В данном случае такой целью является возможность исчисления финансового результата как разницы между доходами и расходами по однородным группам операций, осуществляемых организацией, за определенный период.

Используя указанный классификационный признак и проецируя нормы НСБУ 18 «Доход» с целью формирования информации о финансовых результатах, следует выделять среди них три основные группы:

- финансовые результаты от основных видов деятельности;
- финансовые результаты от других видов деятельности;
- финансовые результаты от чрезвычайных событий.

Под финансовым результатом от обычных видов деятельности нами понимается прибыль (убыток) от операций, являющихся предметом основной и других видов деятельности данной организации.

При составлении финансовой отчетности для определения чистой прибыли/убытка составляется «Отчет о финансовых результатах». Чистая прибыль (убыток) от основных видов деятельности исчисляется как разница между доходами (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и расходами от этих видов деятельности. Соответственно, разница превышения доходов над расходами определяется как прибыль, а разница превышения расходов над доходами – как убыток от операционной деятельности (ст. 080. ф. 2 «Отчет о прибылях и убытках».

Под финансовым результатом от прочей деятельности следует понимать результат по всем операциям организации, отличный от операций по обычным видам деятельности, т.е. по тем операциям, которые не являются предметом деятельности. В свою очередь, указанный финансовый результат, в зависимости от характера операций, по которым он был получен, подразделяется на две основные подгруппы.

Прибыль (убыток) от прочих операций, которые не являются предметом основной деятельности предприятия, но связаны с ведением финансово-хозяйственной деятельности организации и периодически повторяются. Эти финансовые результаты определяются как разница между прочими операционными доходами над операционными расходами. Соответственно, разница превышения операционных доходов над расходами определяется как прибыль, а разница превышения операционных расходов над доходами – как убыток.

Прибыль (убыток) от внереализационных операций, т.е. от операций, непосредственно не связанных с процессами производства и обращения. Эти финансовые результаты определяются как разница между внереализационными доходами над внереализационными расходами. Соответственно, разница превышения внереализационных доходов над расходами определяется как прибыль, а разница превышения вне реализационных расходов над доходами – как убыток.

Под финансовым результатом от чрезвычайных обстоятельств хозяйствования понимается прибыль (убыток) от операций, возникающих как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности. Эти финансовые результаты определяются как разница между чрезвычайными доходами над такими же расходами. Соответственно, разница превышения чрезвычайных доходов над расходами определяется как прибыль, а разница превышения чрезвычайных расходов над доходами – как убыток.

Таким образом, финансовый результат (прибыль или убыток) хозяйствования коммерческой организации складывается из финансового результата от операций, являющихся предметом ее основной деятельности, прочей операционной и внереализационной деятельности, а также от операций, возникающих как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйствования.

Самостоятельную группу показателей, тесно связанных с финансовыми результатами, в деятельности организации представляют начисленные платежи налога на прибыль, а также суммы причитающихся налоговых санкций. Указанным выше Планом счетов платежи налога на прибыль, а также суммы причитающихся налоговых санкций по своей сути приравниваются к расходам организации и вводятся в систему исчисления конечного финансового результата.

Таким образом, конечный финансовый результат деятельности организации представляет собой финансовый результат хозяйствования, уменьшенный на сумму начисленных платежей налога на прибыль, а также на суммы причитающихся налоговых санкций.

Таким образом, формирование информации о финансовых результатах в бухгалтерском учете осуществляется на базе классификационного признака экономической однородности хозяйственных операций.

Методика анализа финансовых результатов предприятия

Основная цель анализа финансовых результатов – получение ключевых, наиболее информативных параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Практика анализа финансовых результатов выработала основные методы чтения финансовых отчетов. Среди них можно выделить следующие:

- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;
- трендовый анализ;
- метод финансовых коэффициентов;
- сравнительный анализ;
- факторный анализ.

В представленной работе целесообразно отобразить следующие показатели.

Во-первых, это влияние изменения выручки от продажи на рентабельность:

$$\Delta R_{\pi(B)} = \left(\frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_0 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_0} \right) \quad (1)$$

Во-вторых, это влияние изменения себестоимости продажи на рентабельность:

$$\Delta R_{\pi(C)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right) \times 100\% \quad (2)$$

В-третьих, это влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж:

$$\Delta R_{\pi(KP)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_1}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right) \times 100\% \quad (3)$$

Таким образом, существуют следующие методы оценки финансовых результатов деятельности предприятия: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый анализ, метод финансовых коэффициентов, сравнительный анализ и факторный анализ.

Выручка от реализации имущества продукции (выполнения работ, услуг) определяется: при расчетах наличными деньгами – при их поступлении в кассу, при безналичных расходах – по мере поступления денежных средств на счета в учреждения банков или предъявлении заказчику (покупателю) расчетных документов на оплату.

Объем прибыли от реализации имущества предприятия (организации) включая основные средства, рассчитывается как разность между выручкой от реализации этого имущества (за вычетом НДС) и остаточной стоимостью по балансу, скорректированной на коэффициент инфляции для основных фондов. Иногда для определения восстановительной стоимости используются специальные коэффициенты, соответствующие индексу инфляции, публикуемому органами государственной статистики.

Валовая прибыль в отличие от балансовой прибыли в составе прочих доходов и убытков учитывает уплаченные штрафы и пени (за исключением суммы штрафов и пени, перечисленной в бюджет и внебюджетные фонды). Это связано с тем, что согласно закону о налогообложении предприятия, объектом налогообложения является также и валовая прибыль.

В ходе анализа рассчитываются следующие показатели:

1. Абсолютное отклонение:

$$\pm \Delta \Pi = \Pi_1 - \Pi_0, \quad (4)$$

где Π_0 – прибыль базисного периода; Π_1 – прибыль отчетного периода;
 $\Delta \Pi$ – изменение прибыли.

2. Темп роста

$$\text{Темп роста} = (\Pi_1 / \Pi_0) * 100 \%. \quad (5)$$

3. Уровень каждого показателя относительно выручки от продажи

$$(\Pi_i / \Pi_0) * 100 \%. \quad (6)$$

Показатели рассчитываются в базисном и отчетном периодах.

4. Изменение структуры:

$$\pm \Delta Y = Y \Pi_1 - Y \Pi_0; \quad (7)$$

(уровень отчетного периода – уровень базисного периода).

5. На величину прибыли организации оказывают влияние разные факторы.

Прибыль от реализации товаров в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема реализации товаров ($V \Pi$); ее структуры (U_d); себестоимости (C_i) и уровня среднереализационных цен (Π_i), представлена в формуле

$$\Pi = \sum [V \Pi_{\text{общ}} * U_d (\Pi_i - C_i)]. \quad (8)$$

Объем реализации товаров может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли.

Влияние основных факторов на изменение прибыли можно рассмотреть подробнее:

1. Объем оборота розничной торговли. При неизменной доле прибыли в цене товаров, рост объема продаж позволяет получать большую сумму прибыли.

Для измерения влияния оборота розничной торговли на прибыль необходимо отклонение от плана или в динамике по его объему умножить на базисный уровень прибыли от реализации и разделить на 100:

$$\Delta \Pi_{\text{т}} = \frac{(T_1 - T_0) \times P_0}{100}, \quad (9)$$

где $\Delta \Pi_{\text{т}}$ – изменение суммы прибыли из-за изменения объема оборота;

T_1, T_0 – оборот базисного и отчетного года;

P_0 – рентабельность от реализации в базисном периоде.

2. Цены на товары и услуги. Чтобы измерить влияние ценового фактора на прибыль, следует изменение оборота розничной торговли за счет цен умножить на базисную рентабельность от реализации и разделить на 100:

$$\Delta P_{\text{ц}} = \frac{(T_1 - T_{1\text{с}}) \times P_0}{100}, \quad (10)$$

где $\Delta P_{\text{ц}}$ – прирост прибыли за счет цены;

$T_{1\text{с}}$ – оборот в сопоставимых ценах в отчетном периоде;

T_1 – оборот отчетного периода в действующих ценах.

3. Физический объем реализованных товаров. Его увеличение способствует их росту. Влияние данного фактора можно измерить при помощи следующей формулы:

$$\Delta \Pi_{\text{ф}} = \frac{(T_{1\text{с}} - T_0) \times P_0}{100}, \quad (11)$$

где $\Delta \Pi_{\text{ф}}$ – изменение прибыли из-за количества реализованных товаров;

$T_{1\text{с}}$ – оборот отчетного периода в сопоставимых ценах;

T_0 – оборот базисного периода;

P_0 – базисный уровень прибыли от реализации.

4. Структура оборота. Повышение доли высокодоходных и рентабельных товаров способствует улучшению финансового результата в целом. Влияние этого фактора устанавливают при помощи процентных чисел.

5. Размер торговой надбавки. Влияние изменения средней торговой надбавки

можно измерить путём умножения фактического товарооборота отчётного периода на изменение уровня валовых доходов и делением на 100:

$$\Delta\PBд = \frac{T_1 \times (Увд_1 - Увд_0)}{100}, \quad (12)$$

где $\Delta\PBд$ – прирост прибыли за счёт изменения уровня доходов;

$Увд_1$, $Увд_0$ – фактический уровень валовых доходов соответственно отчётного и базисного года; рост уровня валового дохода при увеличении объёма реализации, способствует увеличению прибыли и рентабельности организации.

6. Издержки обращения. Рост издержек обращения приводит к снижению прибыли. Влияние данного фактора можно рассчитать по формуле:

$$\Delta\Pи = \frac{T_1 \times (Уи_1 - Уи_0)}{100}, \quad (13)$$

где $\Delta\Pи$ – прирост прибыли из-за изменения издержек;

$Уи_1$ и $Уи_0$ – фактический уровень издержек соответственно отчётного и базисного года.

На практике для оценки эффективности деятельности организации в целом и использования отдельных его ресурсов следует использовать систему показателей рентабельности.

Наиболее широкое распространение в аналитической работе получили следующие показатели: показатель рентабельности оборота $Pт$. Он определяется так:

$$Pт = \frac{БП(ЧП)}{ВТ} \times 100, \quad (14)$$

где БП, ЧП – соответственно балансовая и чистая прибыль;

ВТ – оборот розничной торговли.

Этот показатель характеризует связь между финансовыми результатами и торговой выручкой. Однако он имеет некоторые недостатки: не характеризует эффективность использования вложенных средств, основных и оборотных фондов.

Сумма прибыли и рентабельность могут быть относительно высоки, но не будут окупать затраченных средств, что приведёт впоследствии к невозможности решения хозяйственных задач.

Поэтому показатель рентабельности, исчисленный путём сопоставления прибыли и оборота, можно использовать лишь для оценки в совокупности с другими показателями, ибо, как частный показатель он освещает только одну сторону явления.

Рентабельность можно представить как отношение чистой прибыли к валовому доходу:

$$P = \frac{ЧП}{ВД} \times 100, \quad (15)$$

Рентабельность текущих затрат ($Pз$) позволяет определить эффективность произведённых расходов и их окупаемость:

$$P = \frac{БП(ЧП)}{И} \times 100, \quad (16)$$

где И – издержки обращения.

Следует отметить, что факторам, оказывающим влияние на значение этого показателя и по уровню значений и по тенденции изменения присуща отраслевая особенность, о которой не следует забывать, проводя анализ. Так, показатель ресурсоотдачи может иметь относительно невысокие значения при высокой капиталоемкости. При этом показатель рентабельности продаж может быть высоким. Относительно низкое значение коэффициента финансовой независимости может быть только в организациях, имеющих стабильное и прогнозируемое поступление денежных средств за свою продукцию или товары. Это же относится к организациям, имеющим значительную долю ликвидных активов.

В странах с развитыми рыночными отношениями оценке эффективности деятельности организации при помощи показателей рентабельности придаётся большое значение. Сопоставление своих показателей с их допустимыми величинами позволяет сделать вывод о состоянии финансового положения организации.

В России эта практика пока отсутствует, поэтому единственной базой для сравнения является информация о величине показателей базисного периода или по плану. Обеспечить эффективное управление деятельностью организации с помощью отдельных разрозненных мероприятий невозможно, поскольку финансовые показатели тесно связаны между собой, поэтому необходим взаимосвязанный механизм управления, опирающийся на учёт, анализ, планирование и контроль.

Молокова Е.И.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Ипотека в современной России

После того, как рубль резко ослабел по отношению к доллару и евро, а Центральный Банк в декабре прошлого года повысил ключевую ставку до 17 процентов, стало ясно, что для одного из сегментов рынка недвижимости наступают очень непростые времена. Даже после того, как ставка была опущена до 15 процентов, эта часть рынка недвижимости все равно осталась под угрозой. Речь идет об ипотеке.

Сейчас уже никто не говорит об ипотеке валютной – ее в одночасье просто не стало, а те, кто в свое время не подумал и взял ипотечный кредит в долларах или евро, оказались в весьма затруднительном положении. Нередки случаи, когда семья, взявшая валютную ипотеку и исправно платившая ее пять-шесть лет, после падения курса рубля, оказывается должна еще больше денег, чем было в самом начале.

Да и с рублевой ипотекой все очень не просто – люди элементарно опасаются оформлять ее. Ведь и проценты стали выше, да и требований к заемщику наверняка станет намного больше. А в этом случае взять ипотечный кредит будет значительно сложнее.

Что же касается валютной ипотеки, то она фактически умерла. Даже самые рискованные люди не взяли бы сейчас ипотечные кредиты в иностранной валюте.

Несмотря на то, что ипотечную ставку собираются снизить до 13 процентов, не озвучены условия, на которых будут предоставлять ипотечный кредит. Наверняка эти условия станут намного жестче, чем это было еще совсем недавно. А ужесточение условий приведет к тому, что ипотека больше не будет таким свободным инструментом, которым мог пользоваться буквально каждый.

Аналитический Центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации Русипотека приводит рейтинг работы ведущих ипотечных банков в 2014 году.

Таблица

Итоги работы ведущих ипотечных банков в 2014 году

№	Банк	Объем выданных ипотечных кредитов, млн руб.	Количество выданных ипотечных кредитов, штук	Прирост объема выданных кредитов по отношению к 2013 году, %
1	Сбербанк	920 982	595 553	46
2	ВТБ 24	350 718	175 984	44
3	Газпромбанк	63 262	29 292	-19
4	Россельхозбанк	53 832	39 473	93
5	Банк Москвы	33 796	15 104	130

6	Дельтакредит	32 936	13 523	17
7	Связь-Банк	23 974	11 348	34
8	Росбанк	19 069	9 602	8
9	Абсолют Банк	16 048	7 643	21
10	Банк Санкт-Петербург	15 595	8 355	24

Источник: Русипотека, 2014 г.

А ведь ипотека действительно в целом положительно сказывается на людях, несмотря на то, что надолго загоняет их «в долговые ямы».

Чего положительного делает ипотека для граждан?

1. Повышает рождаемость. Молодые семьи сразу после получения жилой площади задумываются о заведении детей.

2. Увеличивает количество браков. Люди теперь меньше задумываются о том, где будут жить, так как после брака планируют взять ипотеку.

3. Улучшает условия жизни.

4. Делает семьи более крепкими, даже просто потому, что они связаны одинаковыми обязательствами перед банком.

5. Увеличивает доходы, несмотря на то, что приходится ежемесячно выплачивать задолженность.

Если верить статистике ипотечного кредитования, то данные весьма неожиданные.

Ипотека заставляет искать граждан способы увеличения своего дохода. Таким образом, в течение всего лишь одного года 63 % граждан, взявших ипотеку, увеличили свой доход. Из данного числа две трети заемщиков увеличили свой доход не благодаря дополнительной работе, а благодаря повышению заработной платы или переводу на более высокие должности (карьерный рост).

Также статистика говорит об укреплении семейных отношений. Случаи разводов семей, связанных ипотечным кредитованием, случаются в 7 раз меньше разводов обычных семей.

Относительно рождаемости показатели также весьма интересны. У каждой семейной пары, которая оформила ипотеку, в течение 3 следующих лет уже родился ребенок, и 4 % заемщиков ожидают пополнения в семье в ближайшие месяцы.

Ипотечное кредитование имеет ряд преимуществ: Самые выгодные процентные ставки, Множество льгот для молодых семей, Самые большие суммы кредитования, Самые большие сроки кредитования.

Однако имеются и недостатки: Жизнь долгие годы в долгах, Объект ипотечного кредитования (квартира, дом и т.д.) является залогом банка до полного погашения задолженности.

Будет важно напомнить один очень интересный факт ипотечного кредитования. Несмотря на рост ставок по кредитам на жилье, современную Россию просто охватила настоящая эпидемия ипотечного кредитования. Ипотека – самый популярный вид кредитования, который приносит наибольшую прибыль банкам. Это просто бум в современном обществе, масштабы которого даже сложно представить.

Несмотря на все сложности ипотечного кредитования в 2015 году в России следует отметить появление нового понятия – Социальная ипотека. Эту программу запустило Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Ее участники смогут купить жилье по цене ниже рыночной стоимости и получить под это кредит с пониженной ставкой – 12,84 процента. Доступный первоначальный взнос от 10 %.

Кто может стать участником программы?

К приоритетным социальным категориям относятся люди, проживающие в жилье, где на одного члена семьи приходится не более 18 квадратных метров общей площади

жилых помещений. Те, кто живет в непригодном для проживания жилье, аварийном многоквартирном доме или подлежащем сносу. Люди, стоящие в очереди на квартиру. Семьи, имеющие одного и более детей, при этом возраст супругов (или одного родителя в неполной семье) должен быть не выше 35 лет. Семьи, имеющие двух и более несовершеннолетних детей и являющиеся получателями маткапитала; семьи, имеющие трех и более детей; ветераны боевых действий; участники накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих; работники органов госвласти и муниципальной службы, градообразующих организаций и другие категории граждан.

Программа социальной ипотеки будет работать во всех регионах, включая Крым и Севастополь.

Негуляева Т.В.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Анализ маркетинговой среды ЗАО «Невинномысский маслоэкстракционный завод»

Деятельность любого предприятия начинается с маркетингового анализа, основными задачами которого являются:

- изучение платежеспособного спроса на продукцию, рынков ее сбыта и обоснование плана производства и реализации продукции соответствующего объема и ассортимента;
- анализ факторов, формирующих эластичность спроса на продукцию, и оценка степени риска невостребованной продукции;
- оценка конкурентоспособности продукции и изыскание резервов повышения ее уровня;
- разработка стратегии, тактики, методов и средств формирования спроса и стимулирования сбыта продукции;
- оценка эффективности производства и сбыта продукции.

На основе информации, полученной в результате исследования рынка компании необходимо разработать маркетинговую стратегию.

Известны четыре элемента стратегии маркетинга: – Продукт, Плата (цена), Продажа (место), Продвижение продукции. Цель стратегии – покупатель.

Предприятие ЗАО «Невинномысский маслоэкстракционный завод» в своей работе использует информацию, полученную в результате SWOT анализа. Цель анализа – найти сегмент рынка, в котором предприятие сможет реально конкурировать с другими фирмами, выбрать стратегию конкурентной борьбы (оборона, наступление, следование, занятие свободной ниши).

И все же правильный выбор ниши – лишь одна из граней успеха компании. Предприятие стремится к расширению рынка в целом, используя в своей деятельности стратегию проникновения на рынок, стратегию развития рынка.

ЗАО Невинномысский маслоэкстракционный завод» в своей работе применяет распространенную форму контратаки – экономическую или политическую блокаду конкурента. Предприятие имеет возможность субсидировать снижение цен на некоторые виды продукции (обычно наиболее рентабельные для конкурентов) за счет другой продукции (шрота, жмыха и т.д.). Предприятие предъявляя большие требования к внешнему виду и качеству продукции в тоже время стремится к снижению издержек производства, увеличивая эффективность закупок, снижая затраты на рабочую силу и/или используя современное производственное оборудование, что позволяет проводить более агрессивную ценовую политику.

Одной из эффективных стратегий захвата рынка является использование активных видов рекламы, но повышенные расходы на рекламу оправданы только в тех случаях,

когда претендент на лидерство производит действительно конкурентоспособный продукт или его реклама превосходит рекламные обращения конкурентов. Чтобы посчитать насколько увеличивается объем продаж, если о товаре стало известно дополнительно 10 % потребителей, предприятие использует специальное тестирование рынка.

Важнейшим элементом внешней среды предприятия ЗАО «Невинномысский маслоэкстракционный завод» являются конкуренты. Изучением состояния конкурентов занимаются генеральный директор, коммерческий директор и плановый отдел при утверждении цен на продукцию. В компании на конкурентов заводится учетная карточка конкурентов. Главными конкурентами предприятия являются: фирма «Курень», Георгиевский маслоэкстракционный завод».

Конкурентные преимущества ЗАО «Невинномысский маслоэкстракционный завод», в том, что при изготовлении товара использует более дешевое сырье, так как поставщики сырья находятся в этом же Кочубеевском районе, что значительно снижает транспортные расходы, а это в значительной мере отражается на себестоимости продукции, а, следовательно, и на ценах. Хорошо поставлена работа по продвижению товара до потребителя. Для того чтобы привлечь к себе сбытовиков, дать им необходимую мотивацию и заставить их проникнуться «духом» предприятия, ЗАО Невинномысский маслоэкстракционный завод» применяет различные приемы: предоставляет им финансовые льготы, организует конкурсы, устраивает поездки. Недостатком в работе предприятия является недостаточная реклама, ориентированная на конечных потребителей, пользователей продукции предприятия.

Преимущества ЗАО «Невинномысский маслоэкстракционный завод» в том, что на предприятии в 2008 г. была проведена реконструкция оборудования, введены, в производство современные технологии за счет этого выигрывает качество выпускаемых товаров.

Вопросами товародвижения и выбором каналов распределения на предприятии занимается отдел сбыта. Анализ сбыта и методов продвижения товаров является неотъемлемой частью организации сбыта продукции на предприятиях. Для увеличения объема продаж ЗАО «Невинномысский маслоэкстракционный завод» необходимо следовать стратегии расширения существующей доли рынка.

Предприятием произведены различного рода исследования, с целью охарактеризовать сегмент рынка сбыта, которому будут продавать производимый товар. Было проведено исследование рынка растительного масла г. Невинномысска и Кочубеевского р-на. Исследование включало в себя 2 вида активности: мониторинг точек розничной торговли и опрос потребителей.

В мониторинге приняли участие 50 торговых точек различных видов собственности и специализации. В ходе опроса было опрошено 100 покупателей растительных масел 30 % (30 человек) – мужчины, 70 % (70 человек) – женщины).

Результаты этих исследований следующие:

- растительное масло покупают чаще всего 1 раз в месяц 37 %, 29 % опрошенных покупают масло 2 – 3 раза в месяц, 20 % 1 раз в 2-3 месяца, 11 % – 1 раз в неделю и 1 % (5 чел.) закупают растительное масло только 1 раз в полугодие, результаты представлены на рисунке 1.

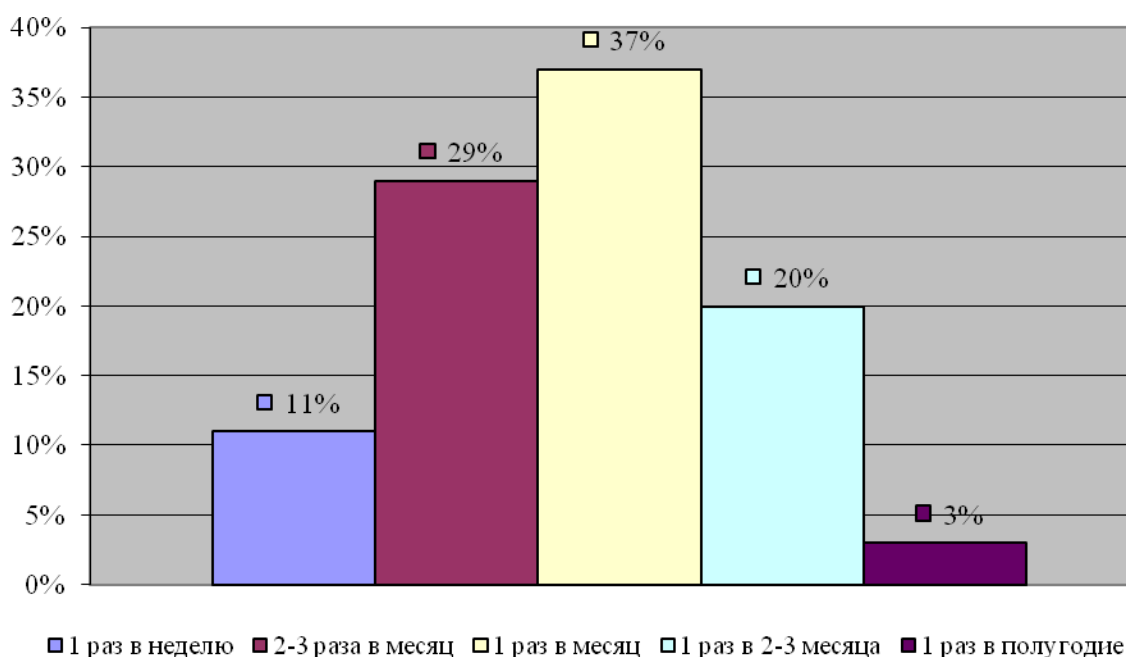
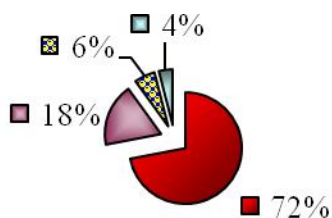


Рисунок 1. Частота покупки масла

72 % опрошенных покупают только 1 бутылку масла; 18 % – 2 бутылки; 6 % – 3 бутылки; 4 % – более 4 бутылок, что отражено на рисунке 2.



■ 1 бутылка ■ 2 бутылки ■ 3 бутылки ■ более 4 бутылок

Рисунок 2. Объем покупки масла, бутылки

Наиболее привлекательная расфасовка растительного масла – бутылка 1 л. Средняя цена покупки составляет 70 рублей за 1 литр.

В торговых точках представлено 69 видов растительного масла 31 производителя. 97 % масла упакованы в пластиковую бутылку, 3 % – в стеклянную. 90 % упаковок – это фасовка 1 л, 8 % – это фасовка до 1 л и только 2 % – фасовка более 1 л.

Предпочтения покупателей отражены в таблице 1.

Таблица 1

Тип масла	Предпочтения покупателей	
	Опрос торговых точек	Опрос покупателей
подсолнечное	81 %	94 %
кукурузное	9 %	4 %
оливковое	6 %	2 %
прочие	4 %	0 %

Как видно из таблицы 1, наиболее популярным маслом является подсолнечное, на втором месте идет кукурузное масло, далее оливковое.

Интересной представляется информация о рейтингах марок масел, что отражено в таблице 2.

Таблица 2

Рейтинг марок масел

Название масла	Опрос торговых точек	Опрос покупателей
Отменное	31 %	34 %
Злато	18 %	19 %
Янтарное	12 %	13 %
Олейна	11 %	9 %
Аведовъ	9 %	10 %
Ideal	8 %	6 %
Слобода	7 %	8 %
Моя семья	4 %	1 %

Результаты опроса и мониторинга торговой сети может дать весьма полезную информацию. На рынке подсолнечного масла более 80 % занимает подсолнечное масло в пластиковой однолитровой бутылке российского производства.

Продвижение товара на рынок – это комплекс мероприятий, направленных на формирование спроса и стимулирование сбыта продукции, т.е. в конечном итоге – на увеличение объема продаж.

Продвижение включает в себя рекламу в самых разнообразных формах и стимулирующие мероприятия.

Для увеличения объема сбыта продукции предлагается использовать агрессивный маркетинг, воздействуя на конечных потребителей продукции данного предприятия, объясняя полезность использования в приготовлении блюд растительного масла из различных видов семян. Данная маркетинговая стратегия в первую очередь предполагает использование различных видов рекламы.

Успех или неудача рекламной кампании определяется тем, насколько она помогла в продвижении товаров. Существует две степени оценки: одна на основе формирования представления о товаре у потребителя, другая – по увеличению сбыта.

Никифорова М.В.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,

г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 1 курс)

Научный руководитель (консультант): **Лихонина О.А.**, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Особенности влияния внутренних факторов на формирование денежного потока предприятия

Денежный поток предприятия представляет собой совокупность распределенных по отдельным интервалам рассматриваемого периода времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью, движение которых связано с факторами времени, риска и ликвидности.

В системе внутренних факторов основную роль играют следующие:

1. Жизненный цикл предприятия. На разных стадиях этого жизненного цикла формируются не только разные объемы денежных потоков, но и их виды (по структуре источников формирования положительного денежного потока и направлений

использования отрицательного денежного потока). Характер поступательного развития предприятия по стадиям жизненного цикла играет большую роль в прогнозировании объемов и видов его денежных потоков.

2. Продолжительность операционного цикла. Чем короче продолжительность этого цикла, тем больше оборотов совершают денежные средства, инвестированные в оборотные активы, и соответственно тем больше объем и выше интенсивность как положительного, так и отрицательного денежных потоков предприятия. Увеличение объемов денежных потоков при ускорении операционного цикла не только не приводит к росту потребности в денежных средствах, инвестированных в оборотные активы, но даже снижает размер этой потребности.

3. Сезонность производства и реализации продукции. По источникам своего возникновения (сезонные условия производства, сезонные особенности спроса) этот фактор можно было бы отнести к числу внешних, однако технологический прогресс позволяет предприятию оказывать непосредственное воздействие на интенсивность его проявления. Этот фактор оказывает существенное влияние на формирование денежных потоков предприятия во времени, определяя ликвидность этих потоков в разрезе отдельных временных интервалов. Кроме того, этот фактор необходимо учитывать в процессе управления эффективностью использования временно свободных остатков денежных средств, вызванных отрицательной корреляцией положительного и отрицательного денежных потоков во времени.

4. Неотложность инвестиционных программ. Степень этой неотложности формирует потребность в объеме соответствующего отрицательного денежного потока, увеличивая одновременно необходимость формирования положительного денежного потока. Этот фактор оказывает существенное влияние не только на объемы денежных потоков предприятия, но и на характер их протекания во времени.

5. Амортизационная политика предприятия. Избранные предприятием методы амортизации основных средств, а также сроки амортизации нематериальных активов создают различную интенсивность амортизационных потоков, которые денежными средствами непосредственно не обслуживаются. Это порождает иллюзивную точку зрения, что амортизационные потоки к денежным потокам отношения не имеют. Вместе с тем, амортизационные потоки – их объем и интенсивность, – являясь самостоятельным элементом формирования цены продукции, оказывают существенное влияние на объем положительного денежного потока предприятия в составе основной его компоненты – поступлении денежных средств от реализации продукции. Влияние амортизационной политики предприятия проявляется в особенностях формирования его чистого денежного потока. При осуществлении ускоренной амортизации активов в составе чистого денежного потока возрастает доля амортизационных отчислений и соответственно снижается (но не в прямой пропорции из-за действия «налогового щита») доля чистой прибыли предприятия.

6. Коэффициент операционного левериджа. Этот показатель оказывает существенное воздействие на пропорции темпов изменения объема чистого денежного потока и объема реализации продукции. Механизм этого воздействия на формирование чистой прибыли предприятия (основной составляющей общей суммы чистого денежного потока) был рассмотрен ранее.

7. Финансовый менталитет владельцев и менеджеров предприятия. Выбор консервативных, умеренных или агрессивных принципов финансирования активов и осуществления других финансовых операций определяет структуру видов денежных потоков предприятия (объемы привлечения денежных средств из различных источников, а соответственно и структуру направлений возвратных денежных потоков), объемы страховых запасов отдельных видов активов (а соответственно и денежные потоки, связанные с их формированием), уровень доходности финансовых инвестиций (а соответственно и объем денежного потока по полученным процентам и дивидендам).

Характер влияния рассмотренных факторов используется в процессе оптимизации

денежных потоков предприятия. Основу оптимизации денежных потоков предприятия составляет обеспечение сбалансированности объемов положительного и отрицательного их видов. На результаты хозяйственной деятельности предприятия отрицательное воздействие оказывают как дефицитный, так и избыточный денежные потоки.

Отрицательные последствия дефицитного денежного потока проявляются в снижении ликвидности и уровня платежеспособности предприятия, росте просроченной кредиторской задолженности поставщикам сырья и материалов, повышении доли просроченной задолженности по полученным финансовым кредитам, задержках выплаты заработной платы (с соответствующим снижением уровня производительности труда персонала), росте продолжительности финансового цикла, а в конечном счете – в снижении рентабельности использования собственного капитала и активов предприятия.

Отрицательные последствия избыточного денежного потока проявляются в потере реальной стоимости временно неиспользуемых денежных средств от инфляции, потере потенциального дохода от неиспользуемой части денежных активов в сфере краткосрочного их инвестирования, что в конечном итоге также отрицательно сказывается на уровне рентабельности активов и собственного капитала предприятия. Методы оптимизации дефицитного денежного потока зависят от характера этой дефицитности – краткосрочной или долгосрочной. Сбалансированность дефицитного денежного потока в краткосрочном периоде достигается путем использования «Системы ускорения – замедления платежного оборота» (или «Системы лидс энд лэгс»).

Суть этой системы заключается в разработке на предприятии организационных мероприятий по ускорению привлечения денежных средств и замедлению их выплат [1].

Ускорение привлечения денежных средств в краткосрочном периоде может быть достигнуто за счет следующих мероприятий:

- увеличения размера ценовых скидок за наличный расчет по реализованной покупателям продукции;
- обеспечения частичной или полной предоплаты за произведенную продукцию, пользующуюся высоким спросом на рынке;
- сокращения сроков предоставления товарного (коммерческого) кредита покупателям;
- ускорения инкассации просроченной дебиторской задолженности;
- использования современных форм рефинансирования дебиторской задолженности – учета векселей, факторинга, форфейтинга;
- ускорения инкассации платежных документов покупателей продукции (времени нахождения их в пути, в процессе регистрации, в процессе зачисления денег на расчетный счет и т.п.).

Замедление выплат денежных средств в краткосрочном периоде может быть достигнуто за счет следующих мероприятий:

- использования флоута для замедления инкассации собственных платежных документов (механизм действия флоута был рассмотрен ранее);
- увеличения по согласованию с поставщиками сроков предоставления предприятию товарного (коммерческого) кредита;
- замены приобретения долгосрочных активов, требующих обновления, на их аренду (лизинг);
- реструктуризации портфеля полученных финансовых кредитов путем перевода краткосрочных их видов в долгосрочные.

Следует отметить, что «Система ускорения – замедления платежного оборота», решая проблему сбалансированности объемов дефицитного денежного потока в краткосрочном периоде (и соответственно повышая уровень абсолютной платежеспособности предприятия), создает определенные проблемы дефицитности этого потока в последующих периодах. Поэтому параллельно с использованием механизма этой системы должны быть разработаны меры по обеспечению сбалансированности дефицитного денежного потока в долгосрочном периоде.

Рост объема положительного денежного потока в долгосрочном периоде может быть достигнут за счет следующих мероприятий:

- привлечения стратегических инвесторов с целью увеличения объема собственного капитала;

- дополнительной эмиссии акций;

- привлечения долгосрочных финансовых кредитов;

- продажи части (или всего объема) финансовых инструментов инвестирования;

- продажи (или сдачи в аренду) неиспользуемых видов основных средств.

Снижение объема отрицательного денежного потока в долгосрочном периоде может быть достигнуто за счет следующих мероприятий:

- сокращения объема и состава реальных инвестиционных программ;

- отказа от финансового инвестирования;

- снижения суммы постоянных издержек предприятия.

Методы оптимизации избыточного денежного потока предприятия связаны с обеспечением роста его инвестиционной активности. В системе этих методов могут быть использованы:

- увеличение объема расширенного воспроизводства операционных внеоборотных активов;

- ускорение периода разработки реальных инвестиционных проектов и начала и реализации;

- осуществление региональной диверсификации операционной деятельности предприятия;

- активное формирование портфеля финансовых инвестиций;

- досрочное погашение долгосрочных финансовых кредитов.

Использованные источники:

1. Коломыц О.Н., Суспицына Г.Г. Экономический анализ: Учебное пособие. – Кисловодск: Изд-во: Учебный центр «Магистр», 2012. – С. 56.

Никифоров А.Н.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,

г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 1 курс)

Сближение РСБУ с МСФО

Новая редакция закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 года предусматривает постепенное вытеснение положений по бухучету федеральными стандартами (ФСБУ), ориентированными на дальнейшее сближение с международными стандартами.

Но прежде чем появятся ФСБУ, регуляторы должны утвердить программы их разработки. Новые стандарты бухучета обещают публиковать за шесть месяцев до даты начала отчетного периода, чтобы компании могли подготовиться.

В случае изменений или нарушений порядка и сроков вступления в силу актов новой формы налоговой отчетности, с налогоплательщиков снимут санкции и продлят срок предоставления документов.

Более подробно перспективы раскрыты в плане Министерства финансов Российской Федерации на 2012-2015 гг. по развитию бухгалтерского учета и отчетности в РФ на основе Международных стандартов финансовой отчетности (приказ Минфина России № 440 от 30 ноября 2011 г.).

В утвержденном плане развития бухгалтерского учета до 2015 года определены меры, которые будут предприняты по национальным стандартам. Та отчетность, которую

компании продолжают составлять по этим правилам, будет приближена к МСФО.

Переход к международным стандартам будет происходить постепенно. Законодательную базу планируют пересматривать в 2014-2015 годах.

Приведение действующих федеральных стандартов аудиторской деятельности в соответствие с международными стандартами аудита запланированы до 2015 года.

На данный момент консолидированную финансовую отчетность по МСФО обязаны составлять банковские учреждения, страховые организации и компании, чьи ценные бумаги участвуют в организованных торгах.

Последнее не распространяется на тех, кто выходит на торги с облигациями. Компании, которые составляют отчетность по иным признанным международным системам пока не обязаны следовать МСФО.

Они перейдут на новые стандарты с 2015 года.

К концу 2015 года планируется полный переход всех организаций на МСФО.

При этом не планируется полностью заменять национальные стандарты на международные. «В российской практике будет применяться два комплекта правил – МСФО для консолидированной отчетности и федеральные стандарты для отчетности юридических лиц», – отметил директор департамента регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности Министерства финансов РФ Леонид Шнейдман.

В целом, РСБУ основана на тех же принципах, что и международная система. Практически каждое российское ПБУ имеет свой аналог в МСФО.

Но не каждый международный стандарт имеет свой аналог в РСБУ. И с этим могут возникнуть трудности у компаний.

В связи с новыми стандартами под изменения попадет и план счетов бухгалтерского учета.

Минфин намерен сформировать единый список статей в виде нового плана счетов, где номер счета будет совпадать с кодом статьи бухгалтерской отчетности.

Все изменения в налоговом законодательстве и бухгалтерской отчетности должны помочь России подняться на высокие позиции в международных рейтингах, снизить количество времени для уплаты налогов и сделать ведение бизнеса привлекательнее.

Использованные источники:

1. Вандрикова О.В. Проблемы правового регулирования бухгалтерского учета при переходе на международные стандарты финансовой отчетности // Очерки новейшей камералистики. – 2012. – № 4. – С. 30-34.

Новик Т.В.

Полесский государственный университет

Проблемы и перспективы развития жилищного ипотечного кредитования в Республике Беларусь

Залог недвижимости (ипотека) является одним из наиболее надежных способов обеспечения кредитных обязательств. Вместе с тем залог недвижимости успешно применяется в качестве правового института, на котором базируется система долгосрочного ипотечного кредитования. Создание в Республике Беларусь такой системы послужит одним из важнейших источников инвестиций для всех отраслей экономики.

В настоящее время в Республике Беларусь разработан комплекс нормативно-правовых актов, с целью регулирования правоотношений в сфере ипотечного кредитования:

1. Закон Республики Беларусь от 20 июня 2008 г. № 345-З «Об ипотеке» с изменениями и дополнениями от 12 июля 2013 г.

2. Жилищный кодекс Республики Беларусь.

3. Гражданский процессуальный кодекс в части допустимости обращения взыскания на жилой дом или квартиру.

4. Указ Президента Республики Беларусь от 06.01.2012 № 13 «О некоторых вопросах предоставления гражданам государственной поддержки при строительстве (реконструкции) или приобретении жилых помещений» в редакции от 09 декабря 2014г. и др.

Несмотря на наличие необходимой нормативной правовой базы, регулирующей ипотеку, рынок долгосрочных ипотечных кредитов в Республике Беларусь развивается медленно; долгосрочное ипотечное кредитование все еще не стало стабильным самостоятельным бизнесом для банков, хотя ипотека и представляет им реальную возможность максимально защитить сумму основного долга и процентов по нему.

Главными причинами такого положения можно считать:

- нерешенность ряда правовых и организационных вопросов;
- высокие кредитные риски;
- отсутствие долгосрочных дешевых кредитных ресурсов;
- недостаточно высокий уровень доходов;
- неразвитость инфраструктуры ипотечного рынка;
- отсутствие механизмов привлечения инвестиций для ипотечного кредитования.

Тем не менее, и руководство государства, и сами граждане понимают, что альтернативы системе долгосрочного ипотечного кредитования нет.

Принятый в Республике Беларусь в 2008 году закон «Об ипотеке» заложил основу для развития ипотечного кредитования жилищного строительства. Кроме того, его принятие предполагало расширение возможности приобретения жилья без привлечения поручителей, создание базы для привлечения сбережений в жилищный сектор, активизацию деятельности на рынке недвижимости и положительное влияние на развитие банковской деятельности.

Однако пока система ипотечного кредитования у нас в стране так и не заработала. Дело в том, что до недавнего времени законодательство не предусматривало возможности выселения собственника из его жилого помещения в случае невыполнения им обязательств по кредитному договору.

Новый Жилищный кодекс, вступающий в силу 2 марта 2013 года, предоставил банкам возможность выселения собственника и проживающих в нем из заложенного жилого помещения, если кредитор систематически не платит по ипотечному кредиту.

Правда и после вступления в силу нового Жилищного кодекса проблемы в развитии ипотечного кредитования не исчезли. Европейский опыт говорит о том, что для выселения неплательщиков должны быть созданы необходимые условия.

В цивилизованном мире проблема выселения решается путем предоставления гражданам подменного жилья. Одним из способов решения данных проблем может рассматриваться рынок арендного жилья.

В мировой практике существуют разные механизмы, которые, с одной стороны, решают квартирные вопросы граждан, а с другой – стимулируют жилищное строительство. Однако чтобы такие инструменты в Беларуси заработали, необходимо принимать фундаментальные решения и конкретные планы мероприятий по их реализации.

В ближайшее время необходимо разработать механизм действия ипотеки. Это потребует введения правового регулирования института ипотечных банков и ипотечных облигаций (закладных), оценки недвижимости, обращения взыскания на заложенное недвижимое имущество, выселения из заложенных жилых помещений, страхования, льготного налогообложения. Также возникает необходимость разработать новые нормативные правовые акты министерств и ведомств, внести изменения и дополнения в действующие акты.

Наличие налоговых льгот, связанных с долгосрочным ипотечным кредитованием, на наш взгляд, следует рассматривать в качестве действенного экономического фактора, стимулирующего со стороны государства развитие первичного ипотечного рынка. Такие льготы позволяют существенно увеличить доступность долгосрочных ипотечных кредитов для населения и юридических лиц, повысить заинтересованность банков в их выдаче и обслуживании.

Крайне важным для развития ипотеки является наличие системы гарантий, как правовой, так и финансовой защиты проводимых операций. Речь идет о страховании в обязательной или добровольной форме имущества, предоставляемого в залог, от рисков утраты и повреждений, страховании гражданской ответственности участников ипотечного рынка, страховании жизни и трудоспособности заемщиков.

Следует признать, что национальное законодательство в части выпуска и обращения ценных бумаг во многом не удовлетворяет требованиям развития рынка ипотечного кредитования и привлечения на него долгосрочных финансовых ресурсов через выпуск и обращение эмиссионных ипотечных ценных бумаг. Принятие законодательного акта об ипотечных ценных бумагах позволило бы организовать в стране вторичный рынок ипотеки, обеспечив рефинансирование выдаваемых кредитов.

Сегодня в Беларуси есть потенциальные инвесторы и заемщики ипотечных кредитов, но отсутствует надежный механизм перехода средств инвесторов в сферу ипотеки; недостаточно совершенны правовые основы, позволяющие увязать предоставление кредитов на 10-20 лет с выпуском очень надежных, высоколиквидных ценных бумаг, обеспеченных ипотекой приобретаемого жилья, объектов промышленности и сельского хозяйства.

Именно эту цель – привлечь на рынок долгосрочных кредитов необходимый объем ресурсов с рынка капиталов по максимально низким ценам – и должно решить законодательство об ипотечных ценных бумагах. Цена привлекаемых на основе ипотечных ценных бумаг ресурсов будет, в конечном счете, определять уровень процентных ставок по кредитам для конкретных кредитополучателей. Для того чтобы инвесторы согласились вкладывать свои средства в эти бумаги, важно, чтобы они были уверены в их надежности и ликвидности, то есть в возможности купить или продать ипотечные бумаги по рыночным ценам в любой удобный момент.

Законодательство об ипотечных ценных бумагах должно установить и закрепить:

- виды ипотечных бумаг и удостоверяемые ими права, требования к их форме и содержанию;
- порядок выпуска и обращения ипотечных ценных бумаг, порядок и процедуру их эмиссии, круг эмитентов, порядок надзора за выпуском и обращением этих бумаг;
- способ обеспечения исполнения обязательств эмитента по ипотечным ценным бумагам;
- перечень раскрываемой эмитентом информации об обеспечении ипотечных ценных бумаг, порядок ее предоставления инвесторам для ознакомления;
- особый правовой статус кредиторов – держателей эмиссионных ипотечных ценных бумаг при банкротстве юридических лиц – эмитентов этих бумаг.

Принятие и практическое внедрение законодательства об ипотечных ценных бумагах дало бы возможность создать вторичный рынок ипотечных кредитов, на котором инвесторы могли бы вкладывать в промышленность, аграрный сектор, строительство жилья свои средства, связать рынок недвижимости с фондовым рынком. Таким образом, можно было бы организовать замкнутую систему выдачи ипотечных кредитов и продажу их инвесторам с целью пополнения кредитной и ресурсной базы банков, выдающих эти кредиты.

Кроме того одним из рыночных инструментов финансирования жилищной политики может быть следующее. Национальный банк Республики Беларусь по поручению правительства создал межведомственную рабочую группу по формированию ипотечного агентства с учетом мирового опыта. За основу решено взять опыт

национальных ипотечных агентств, которые сегодня действуют в России, Казахстане, Армении и на Украине. Национальное агентство по ипотечному кредитованию является не самостоятельным институтом, а элементом ипотечной системы, обеспечивающим устойчивость, ликвидность и развитие рынка жилищного финансирования с целью повышения доступности жилья для населения.

Схема его действия выглядит следующим образом. На рынке параллельно предлагают кредитные продукты два субъекта – банки и агентство. При этом ипотечное агентство является не конкурентом банков, а своеобразным рыночным регулятором, обеспечивающим стабильность на ипотечном рынке.

Схема действия такого агентства состоит из двух уровней. На первом этапе партнеры агентства – банки – выдают населению ипотечные кредиты по одной из программ агентства. На втором – агентство выкупает у банков права требования по таким кредитам, а под их залог привлекает средства на финансовых рынках путем эмиссии и размещения на открытом рынке ипотечных ценных бумаг. Таким образом, все стороны кредитных отношений остаются в выигрыше. Вступая в партнерские отношения с коммерческими банками, ипотечное агентство получает возможность постоянного наращивания клиентской базы. Банки, продавая агентству обязательства граждан по кредитам, имеют безрисковую прибыль.

Однако процесс создания в Беларуси национального агентства по ипотечному жилищному кредитованию может занять до 3 и более лет.

«Это зависит от большого количества факторов, в том числе наличия соответствующей законодательной базы. Таким образом, говорить о какой-то конкретной дате создания агентства по ипотечному жилищному кредитованию в Беларуси пока преждевременно» [2].

Деятельность агентства будет нацелена на рост доступности жилья для населения и снижение процентных ставок по ипотечным кредитам. Однако следует понимать, что наибольший положительный эффект от создания данного агентства может быть достигнут только при условии снижения уровня инфляции в стране, стабильности в денежно-кредитной сфере и на рынке жилья, а также росте благосостояния населения.

Вслед за созданием ипотечного агентства Национальный банк планирует приступить к разработке совместной со странами СНГ системы рефинансирования. Это должна быть наднациональная структура, имеющая выход на рынки развитых стран со своими ресурсами. Задача системы – снижение процентных ставок для кредитополучателей за счет привлечения «длинных» денег из других стран, развитие рынка ипотечных ценных бумаг, разработка и внедрение единых стандартов ипотечного кредитования.

Значимость задач, стоящих перед государством и банковской системой в области кредитования жилищной сферы, очевидна. Решение жилищной проблемы в рамках программ социально-экономического развития страны, в том числе в соответствии с Концепцией создания системы ипотечного жилищного кредитования в Республике Беларусь, обуславливает усиление роли банковского кредита как основного способа решения жилищной проблемы. Недостаточная эффективность льготного жилищного кредитования, использование существующих схем банковского финансирования требуют скорейшей разработки и внедрения адаптированных к экономике страны и приемлемых для различных категорий граждан разнообразных моделей ипотечного кредитования. Последовательные активные действия государства в области развития системы долгосрочной ипотеки при одновременной и своевременной поддержке банковским сообществом позволит удовлетворить спрос на жилье большей части населения, что впоследствии послужит мощным ускорителем развития экономики страны и принесет ожидаемый социально-экономический эффект.

Использованные источники:

1. Закон Республики Беларусь «Об ипотеке» от 20.06.2008 г. № 345-3 [Электронный

ресурс]. – Режим доступа: Справочно-правовая система КонсультантПлюс – Дата доступа: 22.02.2015.

2. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный банк республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 23.02.2015.

Овсепян Г.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 1 курс (магистрант))

Научный руководитель (консультант): **Халкечев М.Н.**, д.э.н., профессор кафедры ЭиМ,
НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Влияние функций управления на психологический климат коллектива

В настоящее время вопросы управления современным предприятием приобретают особую роль. Требования рынка оказывают влияние на деятельность всей компании в целом. Для того чтобы адекватно отвечать рыночным требованиям, руководство предприятия должно согласовывать с этими требованиями действия всех своих подразделений. Одним из путей решения этой задачи является совершенствование внутренней организации управления компанией, ориентированной на требования рынка.

Разнообразие и быстрое изменение условий функционирования экономических субъектов, децентрализация управления с неизбежностью приводят к тому, что все большее количество коммерческих предприятий сталкивается с необходимостью совершенствования и оптимизации используемых ими процедур функционирования. Следует охарактеризовать общее понятие управления предприятием.

Управление это процесс, обеспечивающий необходимое по целевому назначению протекание процессов преобразования энергии, вещества и информации, поддержание работоспособности и безаварийности функционирования объекта путем сбора и обработки информации о состоянии объекта и внешней среды, выработки решений о воздействии на объект и их исполнение. Второе определение понятия «управление» относится к теории менеджмента, управление в широком понимании это функция некоторой системы, направленная либо на сохранения основного качества системы, либо на выполнение программы, обеспечивающей устойчивость функционирования системы и достижение заданной ею цели, либо на развитие системы [3].

На рисунке 1 приведен универсальный цикл процесса управления, то есть этапы процесса управления, которые могут быть применимы практически к любому объекту управления.

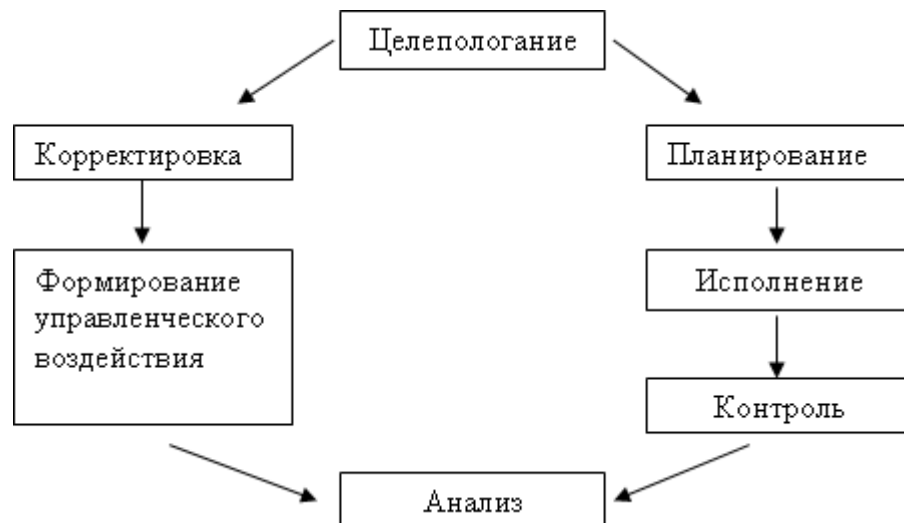


Рисунок 1. Универсальный процесс управления [2]

Как видно из рисунка 1 процесс управления представляется как совокупность циклических действий, связанных с выявлением проблем, поиском и организацией выполнения принятых решений [1].

Для реализации процесса управления предприятием, менеджеры выполняют определенные функции. Исследование функций управления имеет большое практическое значение, так как они в значительной мере определяют структуру органов управления.

Функции управления – это направление или вид управленческой деятельности, характеризующийся обособленным комплексом задач и осуществляемый специальными приемами и способами [4].

В целом важно отметить, что в ходе выполнения функций управления топ-менеджерам постоянно необходимо принимать большое количество решений, осуществляя планирование, организуя работу, мотивируя людей, занятых в организации, контролируя и координируя все происходящие в ней процессы.

Наиболее популярная классификация функций управления предполагает их разделение, на общие и специфические.

Далее рассмотрим более подробно специфические функции управления. Специфические (конкретные) функции управления по своей сути отражают особенности конкретной управленческой деятельности работников. Под конкретными функциями управления понимают результат разделения управленческого труда.

Конкретные функции управления – часть общей функции управления, содержащая сравнительно однородный состав задач управления и обособливаемая в интересах специализации управленческого труда и повышения на этой основе эффективности управления.

Данные функции включают в себя различные виды деятельности, отличающиеся назначением и способом реализации. Специфические функции воздействуют не на все производство, а на его определенные стороны или части.

Такие функции управления группируются по определенным признакам объекта управления. Например, в управлении предприятием такими признаками являются воздействия: на все сферы деятельности предприятия, на отдельные стадии производственного процесса, на отдельные факторы производства. Специфические функции управления тесно связаны со спецификой предприятия и основными сферами его деятельности.

Таким образом, можно говорить о том, что конкретные функции управления выделяются по стадиям производственного процесса или по направленности на отдельные факторы производства.

Состав конкретных функций управления зависит главным образом от масштаба организации и степени диверсификации деятельности: чем больше масштаб организации

и разнообразнее ее деятельность, тем уже специализация менеджеров и в большей степени дифференцируются конкретные функции. Так, из функции рационализации производства и технологии может быть выделена функция координации технических разработок. Функция маркетинга может быть расчленена на функции: маркетинговые исследования, реклама, сбыт, послепродажное обслуживание; не исключено, что целесообразно выделить конкретную функцию связи с общественностью. На предприятиях малых масштабов нет необходимости в узкой специализации менеджеров и конкретные функции укрупняются.

Каждая конкретная функция управления в организации является комплексной по содержанию и включает в себя общие функции: планирование, организацию, регулирование, мотивацию, контроль, анализ. В целом, можно говорить о том, что общие и конкретные функции управления тесно связаны и представляют собой разные срезы поля управления.

Некоторые организации создали целые системы контроля, задачей которых является обеспечение достижения плановых показателей в деятельности. То есть, система контроля обеспечивает обратную связь между ожиданиями, определёнными первоначальными планами менеджмента, и реальными показателями деятельности организации.

Воздействуя на объект управления, получают информацию о новом состоянии, на основании этой информации принимаются новые решения и осуществляют новые воздействия. Внутри организации контролю подвергаются проходящие в ней процессы и отдельные элементы системы.

Все эффективные системы контроля имеют общие характеристики. Их значимость варьируется в зависимости от конкретной ситуации, однако можно с уверенностью сказать, что если контроль соответствует некоторым требованиям, то его эффективность значительно повышается.

Эффективность контроля зависит от принятых теоретических подходов к контролю как функции управления, то есть назначения, роли, целей функций контроля в системе управления; принятых методик организации функции контроля; системности и комплексности осуществления функций контроля; инструментальной основы функции контроля, степени её точности и допустимой погрешности; полноты анализа, причин отклонений.

Иногда контроль называют обратной связью. Воздействуя на объект управления, получают информацию о новом состоянии. На основании этой информации принимают новые решения и осуществляют воздействия.

Под обратной связью подразумевают передачу данных о полученных результатах.

Все системы обратной связи включают одни и те же основные элементы и работают на одних принципах. Эти системы имеют цели, используют внешние ресурсы, преобразуют внешние ресурсы для внутреннего использования, следят за значительными отклонениями от намеченных целей, корректируют эти отклонения для того, чтобы обеспечить достижение целей.

Следует иметь в виду, что любой руководитель, независимо от ранга, должен рассматривать контроль как неотъемлемую часть своих должностных обязанностей. Функции планирования, организации, мотивации нельзя осуществлять в отрыве от функции контроля. Все они являются неотъемлемой частью общей системы управления, ведущей организацию к получению результата деятельности. Деятельность организации должна обеспечить получение требуемого результата, она всегда протекает как управляемый процесс. Отсюда следует необходимость осуществления предварительного, а также заключительного видов контроля.

Итак, контроль – это часть управленческой деятельности, то есть функция менеджера, задачей которой является количественная и качественная оценка, учёт результатов работы организации [3].

Подводя итог важно отметить следующее. Суть любого управления это достижение

организацией целей при наиболее оптимальном использовании ресурсов. Достижение данных целей возможно в результате выполнения определенных действий, то есть функций. Современные экономические условия требуют от организации успешной реализации всех функций управления, как общих, так и специфических. Только в этом случае предприятие будет успешным и сможет развиваться. При сбое в реализации хотя бы одной функции происходит и сбой во всей системе управления, а значит, предприятие теряет свои позиции на рынке, а значит, становится нестабильным.

Использованные источники:

1. Директивные методы управления предприятием. 20/11/2010. Лекционная статья.
2. Левин Б.А., Галахов В.И., Заречкин Е.Ю., Усманов Б.Г. Человеческие ресурсы корпорации: Стратегия и практика управления / Под общ. ред. Б.А. Левина. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2009. – 670 с.
3. Полукаров В.Л. Основы менеджмента: Учебное пособие. – 3-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2009. – 240 с.
4. Лес. Наука. Молодежь – 2009: Материалы по итогам научно-исследовательской работы молодых ученых ВГЛТА за 2008-2009 годы. В 2 т. Т. 2 / Под ред. проф. Л.Т. Свиридова; Фед. агентство по образованию, ГОУ ВПО «ВГЛТА». – Воронеж, 2009. – 260 с.

Павленко И.М.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, магистрант, 2 год обучения)

Научный руководитель: **А.И. Белоусов**, д.э.н., профессор, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Совершенствование механизма управления инновационным развитием организаций

Как хозяйствующий субъект производства является социально-экономической системой, которая обладает свойствами, учитываемыми в процессе эффективного управления ими. Прежде всего, это их поведение, т.к. результаты функционирования такой системы всегда носят вероятностный характер из-за наличия влияния факторов внешней среды. Трудно определить возможности хозяйствующего субъекта, так как влияние на результаты деятельности оказывают свойства отдельных элементов системы и их структурные связи.

Кроме того, социально-экономическим системам присуща способность формировать вариант поведения, в целом сохраняя целостность и жизнеспособность системы в целом.

Любая производственная система одновременно является потребителем и поставщиком в процессе производства.

Такое соединение составляющих производственный процесс позволяет осуществлять эффективное регулирование управления развитием. В этом случае поставщик (подрядчик) является объектом регулирования, а потребитель (покупатель) – регулирующим механизмом. Однако для принятия управленческих решений необходимо установить те моменты, на которые необходимо воздействовать для получения запланированного результата – максимизации прибыли.

Производственные организации создают основные фонды для всех отраслей народного хозяйства, таким образом, внедряя достижения научно-технического прогресса в экономику страны. В современных условиях предъявляются высокие требования к качеству и техническому уровню готового продукта. В связи с этим производственные организации (ПО) должны обладать самыми новыми технологиями, техникой,

современной проектной и производственной базой.

Однако по данным государственной статистики основной объём работ в ПО выполняется малыми предприятиями (96,6 %), с численностью персонала менее 100 человек. Такие организации не в состоянии иметь в своём составе научно-исследовательские подразделения, поэтому их инновационное развитие осуществляется преимущественно за счёт использования уже имеющихся разработок, которые они приобретают на стороне. Более того, среди ПО велика доля убыточных или находящихся в состоянии банкротства, следовательно, они не имеют средств на развитие.

Стратегии инновационного развития ПО в первую очередь ориентированы на снижение себестоимости продукции, то есть основная инновационная деятельность преимущественно осуществляется на этапе внедрения нововведений в производственный процесс с целью быстрого получения прибыли.

В связи с этими особенностями инновационной деятельности ПО актуальной становится задача поиска на рынке и тщательного отбора инноваций для внедрения в производство. Имеется много научных разработок по экономическому обоснованию внедрения инновационного проекта при отдельном его рассмотрении. Однако инновационный процесс является непрерывным, поэтому проблема определения правильного направления развития на долгосрочную перспективу, отбора проектов и обоснование их последовательности для реализации в долгосрочной перспективе в настоящее время является малоисследованной. Принятие такого рода решений должно основываться на использовании комплекса прозрачных и понятных моделей и алгоритмов, учитывающих как функциональные, технологические и конструктивные характеристики инновации, так и временные и ресурсные параметры её жизненного цикла. Для этого необходимо разработать модели с применением соответствующего математического инструментария, позволяющего тонко учесть все особенности инновационной деятельности в строительстве.

Таким образом, актуальность совершенствования механизма управления инновационным развитием определяется тем, что данный механизм должен быть дополнен моделями, обеспечивающими целенаправленное формирование управленческих решений в области отбора, формирования оптимального портфеля и последовательности реализации инновационных проектов.

Анализ тенденций развития ПО показал, что они реализуют стратегию инновационного развития преимущественно в производственной сфере за счёт диффузии инноваций, то есть распространения уже однажды освоенной и использованной инновации в новых условиях или местах применения. В результате диффузии возрастает число, как производителей, так и потребителей. В связи с этим, перед ПО встаёт задача отбора и определения последовательности проектов внедрения инновационных разработок, имеющихся на рынке.

Классификация инноваций ПО показала, что наибольший удельный вес новых решений разрабатывается и продвигается в области улучшения потребительских свойств готового продукта и совершенствования технологии производства на основе использования новой техники, материалов и методов организации производственного процесса. Также между ПО конкуренция носит ценовой характер и базируется на преимуществах первого порядка, то есть использовании дешевых материалов, рабочей силы и механизмов. Так как инновационная стратегия ПО в первую очередь ориентирована на сокращение издержек производства, формирование оптимального портфеля проектов и порядка их реализации целесообразно осуществлять по критериям их экономической эффективности с учетом ограничений на используемые ресурсы.

Существуют три механизма принадлежащие к классу простых конкурсных механизмов и, следовательно, обладающие всеми присущими им преимуществами (такими, как простота использования) и недостатками. Основным недостатком является то, что оценки получаются довольно неточными. Качественно это обусловлено тем, что применение упорядочения по эффективности не дает возможности рассматривать все

многообразие возможных вариантов. Большей эффективностью, чем простые конкурсные механизмы, обладают так называемые прямые конкурсы направленные на максимизацию прибыли по всему имеющемуся множеству рассматриваемых проектов. Однако же трудность в рамках решаемой задачи состоит не только в выборе такого множества, но и в упорядочивании элементов внутри него.

Таким образом, необходимо создание алгоритма, как можно лучше совмещающего известные параметры и специфику конкретной задачи.

Необходимость комплексного подхода к созданию механизма управления инновационным развитием ПО, включает последовательное решение ряда задач на основе уже разработанных моделей. Во-первых, в рамках стратегического планирования требуется определить те направления или поколения инноваций, которые нужно будет реализовать в перспективе для удержания или повышения конкурентоспособности ПО.

Для этого введено новое понятие поколения инновационного развития ПО, сформулированы основополагающие принципы управления сменой поколений и разработана модель оптимизации параметров их жизненного цикла. На основе модели поколений разрабатываются и должны реализовываться методы решения задач по планированию продолжительности и интенсивности финансирования стадии поиска инновационной идеи. Также с использованием модели поколений и обоснования критериев минимизации количества инноваций и времени на организацию производства, необходимо сводить процесс инновационного развития к разработке решения задачи выбора базовых представителей поколения инновационного развития ПО.

Таким образом, предложенные решения задач по обоснованию отбора перспективных инноваций для внедрения и решения задач как составные части предлагаемого механизма управления инновационным развитием ПО рекомендуются для использования в организациях для обоснования решений по стратегическому инновационному развитию.

Использованные источники:

1. Аверина Т.А. Моделирование оптимальной очередности реализации инновационных проектов // ВЕСТНИК Воронежского государственного технического университета. – 2009. – Том 5. № 1. – С. 54-58.
2. Баркалов С.А. Механизм реализации инновационных проектов предприятия для максимизации прибыли по периодам // Системы управления и информационные технологии. Науч.-тех. журнал. 2008. – № 3.3(33). – Москва-Воронеж: «Научная книга». – С. 330-333.
3. Богомолова А.В. Управление инновациями [Электронный ресурс]: Учебное пособие. – Электрон. текстовые данные. – Томск: Эль Контент, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, 2012. – 144 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/14028>. – ЭБС «IPRbooks».
4. Бородин А.Р. Совершенствование механизма управления инновационным развитием строительных организаций [Электронный ресурс]: Автореферат. – Электрон. текстовые данные. – М.: ГОУ ВПО «Российская экономическая академия им Г.В. Плеханова», 2009. – <http://economy-lib.com>

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», г. Ставрополь, Россия
(«Финансы и кредит» программа «Банки и банковская деятельность» группа ФКР-м-3-13-1(3), 2-ой курс, магистратура)

Научный руководитель (консультант): **Ю.А. Коноплева**, доцент, кандидат экономических наук ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», г. Ставрополь, Россия

Менеджмент: проблема эффективного управления командами

В настоящее время кредитным организациям чтобы выжить в условиях жесткой рыночной конкуренции и экономического кризиса приходится усовершенствовать методы управления и повышать свою эффективность.

Все большее внимание уделяется клиенту, «клиент» становится во главе внимания и вся деятельность строится вокруг и для интересов клиента, чтобы он не выбрал другую компанию, а пришел именно к нам. Выстраиваются глубокие и доверительные отношения с клиентом. Цель – предвосхитить ожидания клиента, дать ему то, о чем он сейчас даже не знает, что ему это нужно, разработать индивидуальное предложение, подходящее конкретному клиенту.

Но построить такой уровень отношений с клиентом невозможно без сильной сплоченной, нацеленной на общий результат, а не на личную выгоду команды. Поэтому не меньшее внимание организации стали уделять корпоративной культуре и команде. Стремление сделать так, чтобы корпоративная культура стала одним из основных конкурентных преимуществ.

Западные компании давно поняли, что основой жизненного потенциала организации является корпоративная культура: то, ради чего люди стали членами данной компании; то, как строятся отношения между ними; какие устойчивые нормы, принципы жизни и деятельности организации они разделяют; что, по их мнению, хорошо, а что, плохо. Все это не только отличает одну организацию от другой, но и существенно предопределяет успех ее функционирования и выживания в долгосрочной перспективе.

Несмотря на то что Российские банки постепенно начинают понимать, что нужно для достижения своих целей, внедряется это понимание очень тяжело и в настоящий момент нет ни одного банка, который бы уже перестроил систему корпоративных ценностей таким образом, чтобы люди у них работающие, были объединены одной целью и с удовольствием трудились ради достижения общего результата.

Во всех коммерческих организациях создаются четко выстроенные вертикальные системы управления с четкими разграничениями функционала созданных подразделений. Т.е. создаются блоки с четко определенными компетенциями, функционалом и направлением.

Например, везде есть ИТ блок, функции которого обеспечить себя и другие подразделения компьютерами, оргтехникой, программным обеспечением, обеспечить установку, настройку и бесперебойное функционирование ИТ платформ.

Есть административный блок, занимающийся обеспечением подразделений мебелью, бумагой, организуя уборку, строительство установки, оплату коммунальных услуг и прочих необходимых для работы сотрудников удобств.

Существуют бизнес подразделения, которые отвечают за развитие бизнеса, получение прибыли, привлечение и обслуживание клиентов, улучшение качества продуктов, сокращение издержек, расширение функциональности продуктов, захват доли рынка, борьбу с конкурентами и прочую деятельность, нацеленную на максимализацию прибыли от деятельности компании.

Для обеспечения функционирования деятельности и организации работы между подразделениями, в компании существуют и каждый день создаются новые нормативные документы, регламентирующие порядок действий и ответственных за тот или иной

процесс, в результате выполнения которого получится необходимый продукт.

Создаются эти документы для того, чтобы заставить определённое подразделение выполнить функцию в области которой оно является компетентным, а в случае отказа от выполнения возложенной функции привлечь к ответственности, сделать выговор, лишить премии или применить еще какое нибудь наказание. Метод запугивания является самым популярным инструментом стимулирования деятельности, применяемым в 90 % российских организаций.

Таким образом, мы видим, что сначала создаются множество подразделений компетентных в различных сферах деятельности, сотрудники которых являются профессионалами в своей области, а потом создается масса нормативных документов (порой даже противоречащих друг другу), пытающихся заставить людей объединить свои навыки для получения необходимого результата. И создаются эти документы таким образом, чтобы запугать и наказать людей за невыполнение возложенной задачи.

Как правило, бизнес подразделение находит способ улучшить производительность, увеличить прибыль компании, разрабатывает методологию, считает эффект и ищет либо создает, если не находит, документ заставляющий другие подразделения выполнить определенные задачи в области которых эти подразделения являются компетентными. Другие же подразделения стараются найти либо издать другие документы говорящие о том, что на них возлагают несвойственные функции и что они не должны этим заниматься.

Т.е. возникает конфликт интересов. Бизнес подразделению ставятся определенные задачи, нацеленные на увеличение прибыли компании, но для выполнения данных задач требуются ресурсы и компетенции смежных подразделений (например разработка либо настройка ИТ платформ, постройка либо покупка каких то сооружений или заключение хозяйственных договоров). Но смежные подразделения, которые необходимо привлечь для достижения цели, воспринимают это как дополнительную нагрузку и пытаются всеми силами «увернуться» от данной работы. Получается сотрудники компании не видят общей цели и не заинтересованы в достижении общего результата.

Многие западные компании уже поняли всю губительность такого управления командой и разработали более действенные методы. Более того помимо понимания всей ценности и силы «правильной» корпоративной культуры некоторые уже внедрили новые подходы и успешно функционируют, опережая другие еще не успевшие перейти на более совершенную систему управления командой компании.

Так, например, в компании Google для работы над проектами создаются специальные так называемые «мультикоманды», в состав которых входят специалисты сразу всех областей, которые нужны для успешного завершения проекта. Благодаря такому подходу, команде которой поручили заниматься тем или иным проектом не нужно искать специалистов на стороне, для решения какого-то этапа процесса, все нужные люди уже в команде, у всех единая цель за которую они получают вознаграждения в случае успеха. Это, что называется, «правильная» мотивация, когда не нужно изобретать какие-то дополнительные инструменты или меры наказания для сотрудников, не выполняющих задание, они сами уже замотивированы, и прокол одного ведет к неудаче всей команды, и только объединив усилия возможно довести дело до конца. Кроме того, такой подход и компании обходится дешевле и ресурсы не нужно тратить на стимулирование сотрудников на продуктивную работу. Это можно сравнить, например, с переводом клиентов на обслуживание в удаленных каналах обслуживания. Организация как бы заставляет клиентов обслуживать себя самим, экономя ресурсы, которые понадобились бы для обслуживания клиента, в случае если бы он пришел в офис.

Более того, помимо того что в команду включаются люди с разными профессиональными навыками, людей стараются подобрать с различными взглядами, образованием, культурой, интересами. Таким образом, каждый член команды как бы дополняет других и общее видение в итоге шире, больше шансов создать какой-то инновационный продукт, оптимизировать существующий и учесть все риски.

Для того чтобы команда более продуктивно работала, быстрее сблизилась, всех людей помещают в один кабинет, тем самым повышается эффективность коммуникаций и скорость принятия решений.

Еще Google старается обеспечить своих сотрудников всем необходимым для комфортной работы, старается сделать так, чтобы человеку было удобно на работе, чтобы он хотел прийти на работу. Для сотрудников выделяют служебный транспорт, можно бесплатно воспользоваться мойкой для автомобиля, прачечной, химчисткой, спортзалом, посетить массажный кабинет или парикмахерскую.

В Google поощряется креативность сотрудников, 20 % рабочего времени сотрудникам позволяется делать то, что им хочется: петь в караоке, играть в бильярд, смотреть фильмы, кататься на велосипеде, играть в компьютерные игры, просто поспать. Нередко именно в это свободное от работы время, у сотрудников рождаются новые идеи, помогающие оптимизировать какой-то процесс или даже создать совершенно новый продукт и такие идеи очень часто воплощаются в жизнь.

Руководство компании очень большое количество времени уделяет созданию доброжелательной атмосферы между сотрудниками. Далеко не каждая компания в настоящее время может похвастаться такой замечательной традицией. Менеджеры Google при принятии решений стараются выслушать и учесть все мнения. Тем самым они являются идейными лидерами, а не одинокими диктаторами, самовольно и самостоятельно принимающими решения.

Еще в Google принято в конце каждой рабочей недели собираться вместе в каком-нибудь кафе в расслабленной обстановке с едой и напитками, обсуждать итоги прошедшей недели и планы на будущую. Таким образом, руководство всегда в курсе настроений и обстановке дел в компании, а сотрудники могут свободно высказаться менеджерам и возможно даже решить какие-то проблемы.

Все это дает сотруднику, работающему на Google большой престиж, он гордится, что работает в данной компании, не хочет из нее уходить и старается сделать все от него возможное, чтобы его заметили. Сотрудники компании считаются высококлассными специалистами и тем самым они дорого стоят на рынке труда.

Иногда можно услышать, что якобы в Google руководят инженеры. Конечно же это не так. Но это подчеркивает, тот факт, что менеджеры при принятии решений всегда советуются и учитывают мнение специалистов понимающих специфику конкретных процессов.

Много внимания Google уделяет здоровью сотрудников и созданию хорошего настроения, делают так, чтобы человек получал удовольствие от работы. А как иначе? Только здоровый и довольный своей работой человек сможет максимально продуктивно работать и выкладываться на 110 %. Для этого в офисах Google всегда есть бесплатная вкусная еда и напитки, предусмотрены специальные зоны, где можно расслабиться и передохнуть или, наоборот, переключиться с решения сложных задач на какую-нибудь физическую активность, например, поиграть в настольный теннис или футбол. В Google принципиально отсутствует дресс-код: одежда свободная и в основном яркая, что тоже способствует созданию непринужденной обстановки, и не создает дискомфорта для работы или отдыха.

Несомненно, успех Google состоит в «правильно» выстроенной корпоративной культуре, никто не говорит, что российским компаниям нужно просто скопировать культуру и внедрить ее у себя, конечно же нет. Каждая культура или общество обладает своими уникальными особенностями и то, что подходит одному, может не подойти другим. Естественно нужно учитывать менталитет народа, традиции и культуру страны, где хочешь внедрить какую-то инновацию. Но вот саму идею, того что человек стоит во главе организации, что именно люди заставляют жить функционировать и приносить доход всей компании, вот что важно понять. Не будет компании люди пойдут и найдут себе другую, а если не будет людей, то не будет и компании.

Вторая особенность, которую необходимо особенно подчеркнуть и взять на

вооружение российским организациям, как лучшую практику Google, это создание «мультикоманд». Именно создание таких полноценных независимых команд, в состав которых входят специалисты всех нужных для решения поставленной задачи, областей и дает решение главной проблемы мотивации персонала в современном менеджменте.

Использованные источники:

1. Зудина Л.Н. Организация управленческого труда. – М, 2006. – 303 с.
2. Остапенко Ю.М. Экономика труда: Учеб. пособие. – 2-е изд., – М: ИНФРА-М, 2007. – 272 с.
3. Корпоративная культура Google [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.google.ru/intl/ru/about/corporate/company/culture.html>
4. Орлова О. / «Googleкратия» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://cih.ru/pr/jc69.html>
5. Работа в Google [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.vorcuta.ru/job-advice_google.htm
6. Секреты привлекательности [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.profile.ru/items/?item=31939>

Плещенко И.А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **Мистюкова И.П.**, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Бухгалтерский учет и анализ показателей по труду и заработной плате на примере ОАО «Победа»

Учет труда и заработной платы по праву занимает одно из центральных мест во всей системе учета на предприятии. В новых условиях хозяйствования важнейшими его задачами являются: в установленные сроки производить расчеты с персоналом предприятия по оплате труда (начисление зарплаты и прочих выплат, сумм к удержанию и выдаче на руки), своевременно и правильно включать в себестоимость продукции (работ, услуг) суммы начисленной заработной платы и отчислений органам социального страхования и т.д. Учет труда и заработной платы должен обеспечить оперативный контроль за количеством и качеством труда, за использованием средств, включаемых в фонд заработной платы и выплаты социального характера.

В трудовом коллективе в 2012 году изменения отработанного времени каждым рабочим не произошло.

Расчет проводится методом цепных подстановок:

$$T_{рч}^0 = D_{рн}^0 \cdot T_{см}^0 = 252 \cdot 8 = 2016 \text{ ч};$$

$$T_{рч_{уст}}^1 = D_{рн}^1 \cdot T_{см}^0 = 252 \cdot 8 = 2016 \text{ ч};$$

$$\Delta T_{рч}(D_{рн}) = 2016 - 2016 = 0 \text{ ч};$$

$$T_{рч}^1 = D_{рн}^1 \cdot T_{см}^1 = 252 \cdot 8,0 = 2016 \text{ ч};$$

$$\Delta T_{рч}(T_{см}) = 2016 - 2016 = 0 \text{ ч};$$

где $T_{рч}^0$ – отработанное время каждым рабочим в базисном периоде;

$D_{рн}^0$ – количество отработанных дней;

$T_{см}^0$ – продолжительность рабочего дня.

В 2013 году снижение времени, отработанного каждым рабочим, составило 66 ч. за счет:

– увеличение целодневных потерь уменьшило время, отработанное каждым рабочим, на 16 ч (в 2012 году = 0 ч – $\Delta T_{рч}(D_{рн})$);

– увеличение внутрисменных потерь – на 50 ч (в 2012 году 0 ч – $\Delta T_{рч}(T_{см})$);

$$T_{рч}^0 = D_{рн}^0 \cdot T_{см}^0 = 252 \cdot 8 = 2016 \text{ ч};$$

$$T_{рч_{уст.}} D_{рн}^2 \cdot T_{см}^0 = 250 \cdot 8,0 = 2000 \text{ ч};$$

$$\Delta T_{рч}(D_{рн})' = 2000 - 2016 = -16 \text{ ч};$$

$$T_{рч}^2 = D_{рн}^2 \cdot T_{см}^2 = 250 \cdot 7,8 = 1950 \text{ ч};$$

$$\Delta T_{рч}(T_{см})' = 1950 - 2000 = -50 \text{ ч};$$

Следующее направление изучения использования рабочего времени в трудовом коллективе – определение изменения рабочего времени вследствие изменения численного состава персонала.

Для оценки влияния изменения численности персонала на рабочее время рассчитывают количество времени, исходя из численности 2013 года и количества часов работы одного рабочего в 2012 году 570528 ч ($2016 \cdot 283$). Сравнением полученной величины с величиной 2012 года определяют изменение рабочего времени из-за изменения численности. В трудовом коллективе за счет этого фактора рабочее время сократилось на 106848 ч ($463680 - 570528$).

Сопоставляя рабочее время 2012 года, рассчитанное на численность рабочих 2013 года (570528 ч), с отработанным рабочим временем в 2012 году (463680 ч), видно, что в трудовом коллективе имеется экономия рабочего времени в количестве 106848 ч.

Суммарные потери рабочего времени следует подразделить на целодневные и внутрисменные. Каждый член трудового коллектива в среднем недоработал 2 рабочих дня ($252 - 250$), а все рабочие – 566 чел. – дн. ($283 \cdot 2$). Итак, в процессе проведения анализа использования рабочего времени устанавливаются общие потери рабочего времени, в том числе целодневные и внутрисменные, а также рассчитываются непроизводительные затраты рабочего времени.

Общие потери рабочего времени ($\Delta T_{пот}$) определяют вычитанием из фактически отработанного времени всеми рабочими за отчетный период в урочное время (из фактически отработанного времени вычитается время, отработанное сверхурочно) времени, предусмотренного для выполнения планового по выпуску продукции, пересчитанного на фактическую численность рабочих [27, с. 112].

Таким образом, общие потери рабочего времени составят соответственно:

$$\Delta T_{пот} = (551850 - 41) - (463680 : 230 \cdot 283) = -18719 \text{ ч},$$

Целодневные потери рабочего времени определяются как разность между отработанными чел.- днями фактически и по плану, пересчитанными на фактическую численность рабочих:

$$T_{пот.д} = 70750 - (57960 : 230 \cdot 283) = -566 \text{ чел.-дн.},$$

$$T_{ч.пот.д} = [70750 - (57960 : 230 \cdot 283)] \cdot 8,0 = -4528 \text{ чел.-ч.}$$

Целодневные потери рабочего времени определяются по формуле (4.4) умножением целодневных потерь рабочего времени одним рабочим на фактическую численность рабочих:

$$\Delta T_{пот.д} = -2 \cdot 283 = -566 \text{ чел.-дн.},$$

Внутрисменные потери рабочего времени ($\Delta T_{пот}$) рассчитываются двумя путями:

1) из общих потерь рабочего времени вычитаются целодневные потери, исчисленные в часах,

$$\Delta T_{пот.в} = -18719 - (-4528) = -14191 \text{ ч};$$

2) как изменение средней продолжительности дня, умноженное на количество

дней, отработанное одним рабочим фактически и умноженное на фактическое количество рабочих плюс часы сверхурочной работы:

$$\Delta T_{\text{пот.в}} = -0,2 \cdot 250 \cdot 283 + (-41) = -14191 \text{ ч.}$$

Из всех целодневных потерь рабочего времени особое внимание должно уделяться потерям рабочего времени в результате прогулов. Необходимо детально изучить причины, уменьшившие потери рабочего времени, например, снижение времени на отпуска по беременности и родам, на общее заболевание. Эти потери рабочего времени также связаны с социально-экономическими проблемами, с общей ситуацией в стране.

Выручка от реализации услуг увеличилась в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 65480 тыс. руб. (72,5 %), а по сравнению с 2011 годом увеличилась на 24449 тыс. руб. (18,6 %). Себестоимость реализованной продукции увеличилась в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 38586 тыс. руб. (37,7 %), а по сравнению с 2011 годом увеличилась на 49444 тыс. руб. (54,1 %). Вследствие чего прибыль от реализации в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличилась на 26894 тыс. руб., а по сравнению с 2011 годом уменьшилась на 24995 тыс. руб. Причем в 2012 году получен убыток в размере 11942 тыс. руб. Затраты на рубль работ, услуг в 2013 году по сравнению с 2012 годом уменьшились на 0,228 (-20,1 %) из-за резкого увеличения выручки от реализации, а по сравнению с 2011 годом увеличились на 0,208 (29,9 %).

Среднесписочная численность в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличилась на 53 человека (23,0 %), а по сравнению с 2011 годом увеличилась на 73 человека (34,8 %). Годовой фонд оплаты труда увеличился в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 3614 тыс. руб. (23,7 %), а по сравнению с 2011 годом на 6234 тыс. руб. (49,4 %). Вследствие чего производительность труда увеличилась на 157,8 тыс. руб. (40,2 %), а по сравнению с 2011 годом уменьшилась на 74,9 тыс. руб. (-12 %) за счет увеличения выручки и среднесписочной численности работников. Среднегодовая заработная плата на одного работника в 2013 году по сравнению с 2012 увеличилась на 0,3 тыс. руб. (0,5 %), а по сравнению с 2011 – на 6,5 (10,8 %). Это произошло вследствие резкого увеличения размера годового фонда оплаты труда.

Среднегодовая стоимость основных средств в 2013 году по сравнению с 2012 годом уменьшилась на 2662 тыс. руб. (-4,4 %), а по сравнению с 2011 годом увеличилась на 608 тыс. руб. (1,1 %).

Фонды предприятия используются эффективно, так как на 1 рубль основных фондов получено 2,688 рубля выручки от реализации. И эффективность использования увеличилась по сравнению с 2011 годом на 0,397, а по сравнению с 2012 годом – на 1,198. Фондоемкость в 2013 году составила 0,372 руб., соответственно снизилась в 2013 году по сравнению с 2011 годом на 0,064 руб., а по сравнению с 2012 годом – на 0,299 руб. Фондовооруженность в 2013 году по сравнению с 2011 годом уменьшилась на 68,3 тыс. руб. (- 25 %), а по сравнению с 2012 годом – на 58,8 (- 22,3 %).

Учет расчетов с персоналом по оплате труда в ОАО «Победа» ведется в полном соответствии с нормативными документами. Обработка учетной информации автоматизирована.

Среднегодовая выработка как одного работающего, так и одного рабочего в 2013 году увеличилась. Так в 2012 году одним рабочим произведено за год 528 тыс. рублей услуг, что на 287,7 тыс. рублей меньше чем в 2011 году. В 2013 году данный показатель увеличился до 724,5 тыс. рублей, что, несомненно, является положительным фактором в деятельности предприятия.

Средняя годовая заработная плата 1 работника повысилась на 0,36 тыс. руб. в результате роста среднечасовой заработной платы. С другой стороны – потери рабочего времени привели к снижению средней заработной платы 1 работника на 0,164 тыс. руб. и на 0,525 тыс. руб. – в результате сокращения количества дней, отработанных одним работником в год.

В ОАО «Победа» наблюдается эффективное использование затрат на оплату труда.

Тем не менее, в качестве рекомендаций по совершенствованию учетных процессов

предложено своевременно и в полном объеме отражать доходы и расходы, влияющие на величину чистой прибыли; регулярно изучать и анализировать не только финансовые результаты, но и другие объекты бухгалтерского учета, ведь именно комплексный анализ помогает применять наиболее оптимальное управленческое решение.

Для сводного учета и контроля за состоянием расчетов по оплате труда и составления установленной отчетности ведут: сводную ведомость начисленной оплаты труда по ее составу и категориям работников и сводную ведомость по расчетам с персоналом.

На основе сделанных выводов организации можно порекомендовать:

1. Принятие управленческих мер на увеличение заинтересованности работников в результатах своей работы. Это позволит увеличить производительность труда и результаты деятельности в целом.

2. Целесообразно применить форму начисления оплаты труда, при которой заработная плата главных специалистов должна быть поставлена в прямую зависимость от конечных результатов работы вверенного им подразделения. По опыту передовых предприятий таким руководителям назначаются не постоянные, а плавающие оклады.

3. Для оценки состояния расчетной дисциплины и системы бухгалтерского учета предлагается повысить эффективность системы внутреннего контроля.

4. В качестве практических рекомендаций по улучшению финансово-хозяйственной деятельности общества предлагается создание аналитического отдела или привлечение к работе специалиста аналитика. Результаты исследований позволят принимать наиболее оптимальные управленческие решения, учитывающие не только особенности хозяйствования, но и воздействие внешней среды, рыночной конъюнктуры.

Плотникова Н.А.

Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке

Проблемы организации межмуниципального сотрудничества в России

Роль межмуниципального сотрудничества в развитии муниципального образования в современных условиях определяется тем, что оно позволяет укрепить хозяйственные связи, оптимизировать размещение в нем инфраструктуры на основе кооперации их деятельности, исключить неэффективные финансовые расходы, объединить экономический потенциал муниципальных образований на решение важных инвестиционных проектов, а также распространить положительный опыт в области инновационного развития.

Следует отметить, что решение ключевых вопросов местного значения возможно при наличии у органов местного самоуправления достаточных финансовых и материальных ресурсов, которые обеспечивают в муниципальном образовании возможность предоставления населению соответствующих услуг. Но практика показывает, что не все муниципальные образования обладают достаточными средствами, необходимыми для разработки и реализации планов и программ социально-экономического развития, направленных на комплексное решение всех вопросов местного значения, а также для осуществления капитальных вложений и инвестиций в социально-экономическое развитие конкретных территорий. Для исполнения расходных обязательств муниципальных образований существующий размер финансовых ресурсов не всегда соответствует уровню их реальных потребностей. Муниципальным образованиям приходится искать оптимальные механизмы решения стоящих перед ними задач по удовлетворению потребностей населения территории.

Таким образом, сегодня муниципальные образования получили возможность реализовать свой потенциал в полной мере, что позволит организовать поиск наиболее эффективных способов решения вопросов местного значения.

Практика показывает, что одним из механизмов повышения эффективности деятельности может стать объединение различных видов ресурсов на основе межмуниципального сотрудничества. Взаимодействие муниципальных образований в различных правовых формах (заключение межмуниципальных соглашений, участие в межмуниципальных ассоциациях, создание совместных координационных органов и т.д.) в последние годы получило распространение.

Принятие Федерального закона № 131-ФЗ о местном самоуправлении межмуниципальное взаимодействие получило новую нормативно-правовую основу, что обеспечивает широкий круг возможностей и создает благоприятные условия для сотрудничества [1].

Таким образом, в сложившейся ситуации развития местного самоуправления необходимо исследование форм и методов межмуниципального сотрудничества, а также выработка рекомендаций по их практической реализации.

Федеральный закон № 131 подробно регулирует механизмы межмуниципального сотрудничества, которое может быть использовано не только для совместного решения вопросов, представляющих общий интерес, но и оптимизировать расходы местного бюджета, более эффективно использовать подчас не столь значительные материальные и кадровые ресурсы.

В соответствии со статьей 66 Федерального закона № 131 в каждом регионе образуется совет муниципальных образований и решение о его создании принимается на съезде совета муниципальных образований конкретного субъекта РФ [1]. Субъект РФ как высший руководящий орган решает следующие вопросы:

- 1) утверждение устава совета муниципальных образований;
- 2) определение размера и порядка уплаты членских взносов на осуществление деятельности совета муниципальных образований субъекта РФ и содержание органов управления совета муниципальных образований;
- 3) избрание органов управления совета муниципальных образований субъекта РФ и осуществление иных полномочий, определенных уставом совета муниципальных образований.

Совет муниципальных образований призван осуществлять межмуниципальное сотрудничество на территории конкретного субъекта РФ, представлять и защищать интересы муниципальных образований в органах государственной власти субъекта РФ, а также участвовать в законопроектной работе на региональном уровне, организовывать совместную хозяйственную деятельность, обмениваться опытом и информацией, участвовать в реализации региональных программ и др. [3].

Деятельность советов муниципальных образований осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», то есть Совет муниципальных образований создается как некоммерческая организация и выступает как организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками.

Организационно-правовая форма Совета муниципальных образований – ассоциация, которая не отвечает по обязательствам своих членов, но члены ассоциации несут совместную ответственность по обязательствам этой ассоциации. В соответствии со статьей 67 закона № 131 на общероссийском уровне советы муниципальных образований субъектов РФ могут образовать единое общероссийское объединение муниципальных образований, если в его состав войдут советы муниципальных образований не менее двух третей субъектов РФ. Таким объединением в настоящее время является Общероссийский Конгресс муниципальных образований Российской Федерации. Таким образом, Единое общероссийское объединение муниципальных образований было учреждено 7 июля 2006 года с целью организации взаимодействия муниципальных образований, защиты интересов муниципальных образований России, а также организации сотрудничества муниципальных образований РФ с международными организациями и иностранными юридическими лицами. Общероссийский Конгресс муниципальных образований

Российской Федерации объединяет около 92 % всех муниципальных образований России.

Межмуниципальное сотрудничество – это форма объединения, согласования интересов, координация действий муниципальных образований с целью обеспечения представительства интересов муниципальных образований на всех уровнях государственной власти РФ, в международных органах и организациях, а также в целях повышения эффективности и результативности решения вопросов местного значения.

Зарубежная практика межмуниципального сотрудничества сформировала базовые принципы, которые послужили основой при формировании правовых основ межмуниципального сотрудничества в России:

- сохранение самостоятельности органов местного самоуправления в рамках межмуниципального сотрудничества;
- недопустимость принуждения к объединению;
- наличие экономической и политической целесообразности объединения [2].

Нарушение перечисленных принципов делает межмуниципальное сотрудничество неэффективным.

Таким образом, правовые основы межмуниципального сотрудничества основываются на положениях Европейской хартии местного самоуправления и ФЗ № 131.

В практике муниципального управления существует три формы межмуниципального сотрудничества в соответствии с российским законодательством допускаемых российским законодательством:

- ассоциативные формы (советы, союзы муниципальных образований);
- договорные формы межмуниципального сотрудничества (соглашение о намерениях, договор о совместных действиях, согласование планов социально-экономического и стратегического развития, осуществление совместных консультаций, создание совместных координационных, консультативных и совещательных органов, рабочих групп и т.д.);
- организационно-хозяйственные формы (создание автономных некоммерческих организаций, фондов, учреждение хозяйственных обществ (ООО, ЗАО) [2].

Для осуществления своей деятельности муниципальные образования обладают различными ресурсами: материальными, финансовыми, правовыми, организационными, включая кадровые. Любые из перечисленных ресурсов могут быть объединены, но могут возникнуть различные ограничения и риски, которые необходимо учитывать при организации межмуниципального сотрудничества.

При неоспоримых преимуществах межмуниципальное сотрудничество имеет ряд ограничений организационного и правового характера. Органы местного самоуправления при передаче части своих функций организациям межмуниципального сотрудничества теряют при этом контроль над деятельностью данных хозяйствующих объектов. В процессе реализации межмуниципального сотрудничества интересы одного муниципального образования ограничены обеспечением интересов других муниципальных образований, участвующих в межмуниципальном сотрудничестве, то есть в данном случае речь идет о возникновении спорных ситуаций, разрешение которых возможно при наличии различных правовых и организационных механизмов, направленных на согласование интересов сторон.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 6.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».
2. Волков В.В. Межмуниципальное сотрудничество: проблемы правового регулирования // Бюджет. – 2000. – № 4. // <http://bujet.ru/> Электронный ресурс (дата обращения 11.02.2015).
3. Маркарян В.Р., Молчан А.С. Факторы устойчивого развития региональных социально-экономических систем в условиях глобализации экономического пространства // Политематический сетевой электронный научный журнал

Попова Е.А.

Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке,
г. Тихорецк, Россия

(направление Государственное и муниципальное управление, 4 курс)

Научный руководитель (консультант): **Л.Н. Попова**, к.соц.н, доцент, филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке, г. Тихорецк, Россия

Проблема трудоустройства молодежи и ее решение (на примере МО Тихорецкий район)

На современном этапе в Российской Федерации достаточно остро стоит проблема трудоустройства молодежи и Тихорецкий район здесь не исключение. В большей степени это касается небольших городов и сельских территорий. Актуальность данной проблемы обусловлена еще и тем, что спрос работодателей на рабочую силу, не имеющую опыта и навыков работы, а также их низкая конкурентоспособность по сравнению со старшими возрастными группами, обладающих необходимыми качествами, достаточно невелик.

Прежде чем рассматривать проблемы трудоустройства молодежи, необходимо определить само понятие «молодежь» в принципе, а также обозначить возраст ее составляющий.

М.И. Захаров определяет молодежь как «социально-демографическую группу, выделяемую на основе обусловленных возрастом особенностей социального положения молодых людей, их места и функций в социальной структуре общества, их специфических интересов и ценностей» [2]. На сегодняшний день не сложилось единого мнения касательно возраста составляющего данную категорию. По классификации ООН этот возраст составляет от 14 до 25 лет, а в России молодежью принято считать население от 14 до 30 лет.

По данным Тихорецкого отдела государственной статистики в Тихорецком районе проживают 26,5 тыс. молодых граждан в возрасте от 14 до 30 лет. Одним из направлений проводимой в районе молодежной политики является содействие в трудоустройстве молодежи. В связи с чем, в муниципальном образовании проводится ряд различных мероприятий и решений, связанных именно с трудоустройством молодежи.

Обратимся к таблице 1, где представлены различные категории безработных граждан в трудоспособном возрасте [3]. Интересующая нас категория «молодежь» составила в среднем 17,8 %. Это почти четвертая часть всех безработных граждан.

В 2013 г. трудоустроено 1137 чел. Трудоустройством подростков и молодежи на временную и постоянную работу занимается Управление молодежной политики и учреждения по работе с молодежью (МБУ «МЦТР» и МКУ ТГП ТР «МЦ»). В 2013 г. студенческий трудовой отряд «СЦБисты» и студенческий отряд проводников «Экспресс-2012» стали победителями краевого губернаторского конкурса СТО.

С целью снижения напряженности на рынке труда из средств муниципального образования [4] Тихорецкий район, бюджетов сельских и городского поселений выделено на организацию и проведение общественных работ 2282,8 тыс. руб., что составило 111,4 % от 2012 г. (2048,3 тыс. руб.); на трудоустройство подростков – 2051,0 тыс. руб., что составило 106,5 % от 2012 г. (1925,6 тыс. руб.).

Таблица 1

Категории безработных граждан за исследуемый период в МО Тихорецкий район

Категории безработных граждан	2011 г.		2012 г.			2013 г.		
	кол-во человек	доля в %	кол-во человек	доля в %	темпы роста в %	кол-во человек	доля в %	темпы роста в %
Женщины	425	64,1	364	59,1	85,6	332	57,7	91,2
Мужчины	238	35,9	252	40,9	105,8	243	42,3	96,4
Молодежь	133	20,1	97	15,8	72,9	101	17,6	104,1
Инвалиды	94	14,2	68	11	72,3	74	12,9	108,8
Предпенсионный возраст	72	10,9	89	14,4	123,6	92	16	103,4
Уволенные по сокращению	141	21,7	182	29,7	129,1	165	28,7	90,7
Итого	663	100	616	100	92,9	575	100	93,3

За 2013 г. в общественных работах на условиях софинансирования приняли участие 233 безработных граждан и граждан, ищущих работу, основная часть которых – молодежь.

По программе «Организация временного трудоустройства несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет» трудоустроено по направлению центра занятости 1292 несовершеннолетних гражданина.

В целях социальной защиты граждан, испытывающих трудности в поиске работы, было принято постановление главы МО Тихорецкий район от 12.11.2012 г. № 2122 «О перечне организаций, расположенных в границах муниципального образования Тихорецкий район, для которых вводятся квоты для приема на работу граждан, испытывающих трудности в поиске работы, на 2013 год», был утвержден перечень 40 юридических лиц, которым обязывалось трудоустроить 275 инвалидов и 275 человек молодежи и иных граждан.

Необходимо учитывать, что Тихорецк – город, где есть студенты. Это та часть молодежи, которая пополнит экономически активную часть населения. По результатам анкетирования, проводимого Тихорецким отделом государственной статистики, в Тихорецком районе 50 % респондентов (которыми являлись студенты) работают в настоящий момент или работали в прошлом, при этом большинство из них работали на непостоянной, сезонной работе. Отношение студенческой молодежи к вторичной занятости определяется не только её субъективными ориентациями, но, прежде всего, теми возможностями, которые ей может предложить рынок труда.

По результатам опроса была выявлена значимость различных факторов при выборе рабочего места, наиболее и наименее значимые из которых объединены в таблице 2.

Таблица 2

Степень значимости различных требований при выборе рабочего места

Наиболее значимые факторы	Наименее значимые факторы
Оплата труда	Возможность инициативы
Карьерный рост	Ответственность
Интересность работы	Отсутствие чрезмерного контроля

Необходимо отметить, что карьерный рост молодежь рассматривает не просто как увеличение заработной платы или власти, но и как личное совершенствование. По этой причине студентов при выборе места работы интересуют и перспективы, которые эта деятельность предоставляет [6]. В связи с этим на начальном этапе карьеры молодежь может поступиться всеми остальными характеристиками труда, она готова перетерпеть даже серьезные неудобства ради приобретения необходимого опыта. Это вскрывает специфику молодежного мироощущения – нацеленность на будущее. В понятие «интересность работы» студенты включают фактор новизны, изменчивости

работы, территориальной мобильности.

Вступая на рынок труда, нынешние студенты опасаются испробовать свои силы, узнать собственную профессиональную ценность. Об этом свидетельствует тот факт, что подавляющее большинство опрашиваемых, а именно 98,2 %, на вопрос: «оцениваете ли Вы позитивно помощь родителей, дружеские связи при трудоустройстве?» ответили положительно. Среди факторов, от которых в большей степени зависит успешное трудоустройство, на первое место было выдвинуто наличие протекций и связей. Так решили 71,5 % молодых людей, поставив высшее образование на второе по значимости место (42,85 %), что также немаловажно, учитывая, что какая-то часть назвала стечение обстоятельств. Среди прочих важных факторов были отмечены обладание навыками предпринимательства (11 %) и уровень квалификации и подготовленности человека (39,3 %).

Кроме того, «молодые кадры» посчитали, что совсем не обязательно иметь хорошие манеры или привлекательную внешность, оценив их по убывающей шестибальной шкале на «пять». Также было проявлено недоверие и к эффективной деятельности служб занятости, на них положились только 1,8 % процентов резидентов. По результатам опроса, наиболее привлекательными сферами рынка являются: коммерция (51,7 %) и финансы (39,2 %). Промышленностью заинтересованы только 12,5 % респондентов. Этот факт подтверждает тенденцию в целом по стране: структурные изменения в экономике привели к оттоку молодёжи из сферы материального производства в непроизводственную. Уменьшилась численность работающей молодёжи на предприятиях промышленности, строительства, транспорта и в то же время увеличилась численность молодых людей, занятых предпринимательской деятельностью[5].

Анализ вопросов, касающихся основательности подхода молодёжи к трудоустройству привёл к следующим результатам. Несовпадение представлений работодателя с реальными характеристиками молодёжи, выходящей на рынок труда, сочетается с далеко не всегда обоснованными представлениями молодёжи о путях адаптации в сфере труда и занятости. Это проявляется в выборе профессии, а в дальнейшем – в определении перспектив собственного трудоустройства. Например, сегодня в России, вопреки логике и здравому смыслу, вопрос о престижности и рейтинге образовательного учреждения далеко не всегда связан в сознании молодого человека с перспективой реального трудоустройства по специальности. Более того, сам выбор направления или специальности, по которым будет осуществляться обучение, часто делается абитуриентом исходя из идеальных представлений о будущей желаемой работе, а не в результате анализа реальной ситуации на рынке труда, информация о которой к настоящему времени стала широко доступной в большинстве городов страны [1].

Таким образом, можно заключить, что проблемы с трудоустройством у молодёжи в основном возникают из-за отсутствия опыта работы, несбалансированности между спросом и предложением рабочей силы. Немаловажным фактором является и психологическая неготовность молодых людей к самостоятельным действиям. Для улучшения положения с трудоустройством представляется необходимым: расширить систему профориентации; перейти к гибкой системе подготовки кадров на основе мониторинга и прогнозирования востребованности конкретных профессий; повысить информированность молодёжи о реалиях и перспективах развития рынка труда. Данные меры помогут преодолеть рассогласованность между существующей системой профессионального образования и потребностями рынка труда в молодых специалистах, которые характеризуются постоянно повышающимися требованиями работодателей к соискателям рабочих мест.

Использованные источники:

1. Айдарова И.А. Проблемы трудоустройства молодёжи на рынке труда // Гуманитарные научные исследования. – 2014. – № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2014/06/7156> (дата обращения: 22.02.2015).

2. Банаров М.И. Управление трудовыми ресурсами / Под ред. М.И. Захаров. – М.: ПРИОР, 2012. – 467 с.
3. Департамент труда и занятости населения Краснодарского края [Электронный ресурс]: // Государственная служба занятости 2015. URL: <http://www.kubzan.ru/home/infslzn/cznregion/opisczn.aspx?CZNF=OTg1> (дата обращения: 21.02.2015).
4. Коломыщ О.Н., Попова Л.Н. Региональный аспект в социально-экономическом развитии России: проблемы, оценки, меры // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 4-1. – С. 253-256.
5. Korolyuk E.V. Use of dialectic method in economic studies // World Applied Sciences Journal. – 2014. – Т. 30. – № 6. – С. 747-750.
6. Мазур О.А. Основная цель и критерий успешности модернизации России // Экономические науки. – 2009. – № 61. – С. 118-121.

Потрашкова С.И.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **О.А. Лихонина**, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Направления повышения платежеспособности предприятия на примере ЗАО «Варяг»

Анализ финансового состояния ЗАО «Варяг» позволил выявить тенденции, отрицательно влияющие на финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия, которые характеризуются следующими фактами:

- большая часть собственного капитала используется во внеоборотных активах;
- низкий уровень маневренности собственного капитала;
- высокий удельный вес составляет имущество производственного назначения;
- платежный недостаток денежных средств и ценных бумаг для покрытия наиболее срочных обязательств.

Одной из причин указанных проблем, возникших в финансовом состоянии предприятия, является нерациональное управление результатами деятельности (нерациональное управление финансами).

В связи с этим рекомендуется финансовой службе ЗАО «Варяг» разработку комплексной системы управления финансами, которая заключается в принятии решений о привлечении и использовании финансовых ресурсов и механизмов с целью получения наибольшего экономического эффекта.

Управление этим процессом – это способ наиболее эффективного достижения поставленных целей, и осуществляется он по следующей схеме: «Цель – Стратегия – Тактика – Оперативное управление – Практическое исполнение».

Когда речь идет об управлении финансами предприятия, то под процессом понимается получение финансовых результатов в качестве выручки или привлечения заемных средств и распределение их между теми или иными объектами их использования, а также определение временных интервалов, в которых данные ресурсы будут привлечены и использованы. Комплексная система управления финансами должна обеспечивать функционирование и взаимодействие всех уровней управления: стратегического, тактического и оперативного.

Решения, принимаемые на стратегическом уровне, направлены на достижение основных целей предприятия и касаются, прежде всего, долгосрочных вложений и методов их финансирования, а также существенных изменений в структуре предприятия и

в методах ведения бизнеса.

На тактическом уровне принимаются решения, реализация которых призвана исполнять стратегическую линию предприятия в области использования финансовых ресурсов.

Финансовые ресурсы должны использоваться таким образом, чтобы соотношение краткосрочной задолженности и оборотного капитала поддерживалось на уровне, необходимом для обеспечения стабильной работы предприятия. Например, формирование запасов материалов, составление плана по оплате по своим обязательствам перед поставщиками и подрядчиками, перед бюджетом, перед персоналом и т.д.

Оперативное управление финансами направлено на практическое выполнение тех решений, которые были приняты на тактическом уровне. Месячный план движения средств формируется таким образом, что поступление и расходование платежных средств в нем сбалансированы (абсолютная ликвидность).

Классическая практика бюджетного управления предполагает составление бюджетов на год с разбивкой по месяцам. Но если такая детализация приемлема для контроля ликвидности и финансовой устойчивости компании, то для оперативного управления финансами ее явно недостаточно.

Для этого предлагается оптимизировать бизнес-процессы, связанные с ежедневным движением денежных средств, разработать документы, регламентирующие порядок осуществления платежей.

При построении системы управления финансами важно оптимизировать соответствующие бизнес-процессы, для чего необходимо определить:

- состав центров финансовой ответственности, по которым формируются и контролируются бюджеты денежных средств;
- участников процесса, то есть сотрудников компании, выступающих в роли контроллеров выполнения внутренних регламентов;
- обязанности и полномочия каждого участника бизнес-процесса, ответственных по тем или иным платежам;
- временной график прохождения платежей, в частности установить сроки и последовательность прохождения заявок на оплату.

В дальнейшем данные процедуры позволят сократить трудозатраты топ-менеджеров компании на контроль расходования средств. Если ранее им приходилось просматривать и подписывать каждую заявку на оплату, то, когда суммы расходов утверждены в бюджетах, а порядок согласования платежей формализован, контроль за финансовыми ресурсами можно возложить на финансового менеджера. Соответственно генеральный директор будет согласовывать только ограниченное количество платежей (сверхлимитных, крупных, нерегулярных).

Правильно выстроенные бизнес-процессы помогают решить еще одну актуальную задачу – свести к минимуму риск злоупотреблений со стороны сотрудников предприятия за счет разделений функций контроля выплат и их инициации.

Бизнес-процесс управления денежными потоками предлагаем закрепить в регламентном документе «Порядок прохождения платежей в компании». Данный документ является обязательным для исполнения всех подразделений компании и утверждается внутренним приказом. Он определяет правила функционирования платежной системы компании и может содержать информацию о порядке прохождения заявок на оплату, сроках, ответственных за согласование, обязанностях и полномочиях сотрудников, последовательности действий.

Для наглядности удобно систематизировать такую информацию в табличном или графическом виде, представив в виде таблицы 1.

Таблица 1

График прохождения платежей ЗАО «Варяг»

Операция	Комментарий	Рабочие (банковские) дни				
		1	2	3	4	5
Формирование инициатором платежа заявки в электронной системе. Акцепт заявки руководителем ЦФО	Акцептованная руководителем ЦФО заявка автоматически поступает финансовому менеджеру	До 16 часов				
Акцепт заявки финансовым менеджером		До 18 часов				
Акцепт заявки зам. ген. директора по финансам (для заявок, требующих такого акцепта)			До 10 часов			
Акцепт заявки ген. директором (для заявок, требующих такого акцепта)			До 11 часов			
Регистрация финансовым менеджером состояния заявок в электронной платежной системе			До 12 часов			
Выдача по заявкам наличных денежных средств	Заявка, по которой денежные средства не были получены в течение трех дней, аннулируется		С 11 часов	В течение дня	В течение дня	
Осуществление безналичных оплат по заявкам с приоритетом «1»	В случае целесообразности и наличия свободных денежных средств заявка может быть оплачена в более ранние сроки			До 14 часов		
Осуществление безналичных оплат по заявкам с приоритетом «2»						До 14 часов
Осуществление безналичных оплат по заявкам с приоритетом «3»	Дата оплаты определяется зам. ген. директора по финансам					До 14 часов

Таким образом, заявка проходит три уровня контроля.

Руководитель ЦФО проверяет целесообразность и обоснованность данного расхода, сотрудник планово-экономического отдела – наличие лимитов в бюджете ЦФО на такой вид расхода в данном периоде, а сотрудник бухгалтерии – правильность оформления документов на оплату и отсутствие задолженностей по расчетам и представлению документов по данному контрагенту и сотруднику.

На все проверки по внеочередным заявкам отводится два часа, по очередным – до

двух рабочих дней. После этого заявка в зависимости от суммы и кодировки бюджета попадает к руководителю казначейства, заместителю генерального директора по финансам и генеральному директору, которые принимают решение об оплате. Затем заявка направляется для оплаты в казначейство.

Необходимо отметить, что хорошо проработанный регламент должен предотвращать сбои в управлении платежной системой и однозначно трактовать действия того или иного сотрудника.

Чтобы избежать кассовых разрывов, целесообразно ранжировать все платежи по степени их приоритетности или значимости.

Статьи с наиболее высоким приоритетом оплачиваются в обязательном порядке, статьи с пониженным приоритетом – при выполнении дополнительных условий.

Регламент определения приоритета платежей предприятия:

- приоритет первой очереди – платежи, задержка по которым может вызвать серьезные негативные последствия для предприятия, например штрафные санкции или ухудшение деловой репутации.

К таким платежам относятся оплата налогов, погашение кредитов, задолженность перед основными поставщиками.

Данные платежи оплачиваются финансовой службой строго в соответствии со сроком, указанным в заявке;

- приоритет второй очереди – платежи, по которым допустима задержка оплаты на срок до трех банковских дней без серьезных негативных последствий для предприятия (выплата заработной платы, оплата основным поставщикам);

- приоритет третьей очереди – платежи, по которым допустим перенос сроков оплаты более чем на три банковских дня.

При невыполнении плана поступлений по выручке финансовая служба имеет право инициировать сокращение таких статей в бюджете или отмену таких платежей (расходы на обучение, модернизацию оргтехники).

Как было сказано выше, одним из инструментов комплексной системы управления финансами является составление платежного календаря.

Основная цель платежного календаря – формирование графика денежных потоков на ближайший период (от нескольких рабочих дней до одного месяца) таким образом, чтобы гарантировать оплату всех необходимых платежей, минимизировать излишки денежных средств и избежать кассовых разрывов.

Платежный календарь обязательно должен содержать данные о поступлениях и выбытиях, а также о плановых остатках денежных средств с разбивкой по дням и их источникам.

В целях поддержания достигнутого финансового состояния в длительном периоде предлагаем проводить на предприятии стратегический механизм финансовой стабилизации.

Представленный механизм базируется на использовании модели устойчивого роста предприятия, обеспечиваемого основными параметрами его финансовой стратегии.

Рассмотрим вариант модели устойчивого роста предприятия, рассчитываемый по формуле 1:

$$\Delta OP = \frac{ЧП \cdot ККП \cdot A \cdot KO_a}{OP \cdot СК} \quad (1)$$

где ΔOP – возможный темп прироста объема реализации продукции, не нарушающий финансовое равновесие предприятия, выражаемый десятичной дробью; ЧП – сумма чистой прибыли предприятия; ККП – коэффициент капитализации чистой прибыли, выраженный десятичной дробью; А – стоимость активов предприятия; KO_a – коэффициент оборачиваемости активов в разгах; OP – объем реализации продукции; СК – сумма собственного капитала предприятия.

Если базовые параметры финансовой стратегии предприятия остаются неизменными в настоящем периоде, расчетный показатель будет составлять оптимальное значение возможного прироста объема реализации продукции. Любое отклонение от этого

оптимального значения будет или требовать дополнительного привлечения финансовых ресурсов (нарушая финансовое равновесие), или генерировать дополнительный объем этих ресурсов, не обеспечивая эффективного их использования в операционном процессе.

Если же по условиям конъюнктуры товарного рынка предприятие не может выйти на запланированный темп прироста объема реализации продукции или наоборот может существенно его превысить, для обеспечения новой ступени финансового равновесия предприятия в параметры его финансовой стратегии должны быть внесены соответствующие коррективы (то есть, изменены значения отдельных базовых финансовых показателей) [1].

Таким образом, модель устойчивого роста является регулятором оптимальных темпов развития объема операционной деятельности (прироста объема реализации продукции) или в обратном ее варианте – регулятором основных параметров финансового развития предприятия.

Представленная модель позволяет закрепить достигнутое финансовое равновесие ЗАО «Варяг» в долгосрочной перспективе его развития и укрепить его платежеспособность.

Использованные источники:

1. Попов М.Н., Попова Л.Н. Выбор наиболее рациональных способов расчетов с покупателями // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2013. – № 11(27). – С. 6-10.

Прокопенко А.Д.

Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке,
г. Тихорецк, Россия

(направление Менеджмент, 2 курс)

Научный руководитель (консультант): **Е.В. Мезенцева**, к.э.н., доцент Филиала ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке, г. Тихорецк, Россия

Ключевые аспекты развития малого предпринимательства

Малое предпринимательство в определенных условиях и времени является основой для решения целого комплекса экономических, социальных и политических проблем: от насыщения рынка разнообразными товарами и услугами до снижения остроты безработицы, формируя одновременно, новую структуру экономики и конкурентной среды. Размеры предприятий зависят от отраслей, их технологических особенностей, действия эффекта масштаба. Есть отрасли, связанные с высокой капиталоемкостью и где не требуются большие размеры предприятий, а напротив, именно малые их размеры оказываются предпочтительнее.

Малый бизнес заполняет те ниши, которые пустовали в плановой экономике, и которые зачастую не готов был занять крупный и средний бизнес. Это предоставление услуг населению (бытовых, образовательных, в сфере отдыха и т.д.) и услуг, связанных с бизнесом (консультационных, торговых, технических и т.д.). Малые предприятия в этих сферах, во-первых, разгружают них домашние хозяйства, увеличивает свободное время людей, создает дополнительные возможности для домашнего и организованного отдыха, во-вторых, подпитывает необходимой информацией, кадрами, материальными ресурсами, нуждающихся в них. Кроме того, малый бизнес – огромное поле для инноваций, которые в больших объемах могут быть слишком рискованными для организации крупных хозяйственных структур. В этом случае малые предприятия становятся своего рода рабочей лабораторией, испытательным полигоном для предприятий крупного бизнеса [1].

Они легче воспринимают и реализуют новые идеи, здесь на одного сотрудника приходится в среднем в 2,5 раза больше инноваций, чем на работника крупного

предприятия, производство готовой продукции, от которой крупный бизнес может отказаться из-за высокой степени риска.

Продукция и услуги малого бизнеса, как правило, – не худшего качества по сравнению с крупными фирмами, а их стоимость ниже. Малые предприятия способствуют изменению технологий и структуры отдельных, отраслей промышленности, ускоряя процесс перераспределения капиталов из устаревающих технологий в перспективные.

Значительное число малых предприятий, в той или иной степени находятся в сфере влияния крупных компаний, а иногда ими же и создаются.

Но есть у малого предпринимательства и слабые стороны, с которыми следует считаться, а именно [2]:

- необходимость самофинансирования долгосрочных вложений из-за затрудностей получения долгосрочных кредитов, из-за объективно более высокого риска и высоких процентов оплаты займов;

- повышенная чувствительность к отрицательным финансовым изменениям (инфляция, рост цен, рост налогов, социальных выплат);

- организационные возможности привлечения квалифицированной рабочей силы, в т.ч. специалистов из-за ненормированного дня, нерегулярного дохода, высокой ответственности и т.п.;

- полнота материальной ответственности организаторов малого предпринимательства.

В последнее время выявился небывалый рост малого и среднего предпринимательства, особенно в сферах, где пока не требуется значительных капиталов, больших объемов оборудования и кооперации множества работников. Малых и средних предприятий особенно много в наукоемких видах производства, а также в отраслях, связанных с производством потребительских товаров [3].

Возможность эффективного функционирования малых форм производства определяется рядом их преимуществ по сравнению с крупным производством:

- близость к местным рынкам и приспособление к запросам клиентуры;
- производство малыми партиями того, что невыгодно крупным фирмам;
- исключение лишних звеньев управления и т.д.

Малому производству способствует дифференциация и индивидуализация спроса в сфере производственного и личного потребления.

Малые предприятия эффективны не только в потребительской сфере, но и как производители отдельных узлов и малых механизмов, полуфабрикатов и других элементов, необходимых для производства конечной продукции, выпуск которых, невыгоден крупным предприятиям. Все это обосновывает необходимость комплексного подхода к определению места и роли малых предприятий в экономике [4,5].

Малые предприятия в РФ в своей деятельности сталкиваются с большими трудностями. Основная проблема малых предприятий – недостаточная ресурсная база, как материально-техническая, так и финансовая. Практически речь идет о создании широкого нового сектора народного хозяйства почти на пустом месте. В течение десятилетий такой сектор у нас в сколь-нибудь существенной степени отсутствовал. Это, в частности, означало и отсутствие подготовленных предпринимателей. У основной массы населения не могло образоваться резерва средств, требующегося для того, чтобы начать собственное дело. Эти средства надлежит сейчас отыскать. Их источником не может стать и предельно напряженный государственный бюджет. Кредитные же ресурсы незначительны и к тому же крайне трудно реализуемы при постоянной и усиливающейся инфляции.

В соответствии с такой исходной установкой должны конструироваться механизмы льготного кредитования, налогообложения, различного рода преференций, включая и связанные с внешнеэкономической деятельностью. Смысл в том, чтобы обеспечить лучшее удовлетворение потребностей народа при создании условий для последовательного развертывания предпринимательства.

Следующая проблема – это та законодательная база, на которую сейчас может

опираться малое предпринимательство. Необходимо выстроить систему отношений государства и бизнеса: прежде всего дать определение малому, среднему и крупному бизнесу, кроме того, учитывая, что на долю малых предприятий в основном приходится сфера услуг, а проблему производства товаров решает средний бизнес, необходимо установить льготы малому бизнесу.

Материально-техническое обеспечение малых предприятий осуществляется в недостаточном объеме и несвоевременно. Машины, оборудование, приборы, предназначенные для малых предприятий и учитывающие их специфику, отсутствуют. Ограничен доступ малых предприятий к высоким технологиям, так как их покупка требует значительных одноразовых финансовых затрат.

Государство должно содействовать созданию и функционированию малых предприятий, а именно политических, правовых и экономических условий для более динамичного развития по следующим направлениям [6, 7]:

- осуществление органами власти правовой защиты субъектов малого предпринимательства, обеспечивающего беспрепятственное его развитие, защиты от произвола властных структур, административных барьеров;

- финансовое обеспечение государственной и внебюджетной поддержки малого предпринимательства на условиях конкурсного отбора с учетом значимости, необходимости проектов, продукции, услуг и разработка механизмов использования выделенных средств;

- формирование и поддержка инфраструктуры, которая позволит малому бизнесу получить услуги и ресурсы; субсидирование процентной ставки по кредитам и займам; внедрение в сфере малого предпринимательства системы лизинга; организация ипотечного кредитования малых предприятий; формирование кредитных историй малых предприятий; венчурное финансирование инновационных проектов;

- совершенствование налоговой политики;

- стимулирование кооперации между малым и крупным бизнесом;

- упрощенный порядок предоставления бухгалтерской и статистической отчетности;

- организация правовой и экономической подготовки предпринимателей; активация деятельности судебных, контрольных, правоохранительных органов по правовой защите субъектов малого предпринимательства.

Важным моментом в развитии малого предпринимательства является его социальная значимость. В сфере малого бизнеса занята сегодня пятая часть населения, где предприниматель, включая членов его семьи и работников полностью живут на доходы полученные в данном секторе. Так как рынок труда у нас и сегодня остается в напряжении, малый бизнес остается основной возможностью создания новых рабочих мест.

В заключении необходимо отметить, что малые предприятия как неустойчивая предпринимательская структура, наиболее зависимая от колебаний рынка, сложившейся структуры экономики, где преобладают крупные предприятия нуждаются в разносторонней государственной поддержке.

Использованные источники:

1. Мезенцева Е.В. Анализ развития современного предпринимательства в Краснодарском крае // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2008. – № 3. – С. 223-226.
2. Мезенцева Е.В. Современное молодежное предпринимательство: формы поддержки и показатели оценки развития // Концепт. – 2014. – Современные научные исследования. Выпуск 2. – ART 54452. – URL: <http://e-koncept.ru/2014/54452.htm>. – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.
3. Белкина Е.Н., Мезенцева Е.В. Организационно-экономические аспекты развития предпринимательства в молодежной среде: Монография. – Ставрополь:

- Сервисшкола, 2009. – 183 с.
4. Мезенцева Е.В., Астанкова Е.Н. Оценка социально-экономического развития малого бизнеса (по материалам исследования Краснодарского края): Монография. – Ставрополь: АГРУС, 2010. – 186 с.
 5. Королук Е.В. Интегрированные субъекты рынка как основа эффективного хозяйствования // В сборнике: актуальные вопросы развития социально-экономических систем в современном обществе: Материалы V международной научно-практической конференции. – Саратов, 2014. – С. 63-67.
 6. Мезенцева Е.В. Поддержка малого бизнеса на федеральном и субфедеральном уровнях: актуальные формы и перспективы развития // Международный научный журнал: научный журнал. – 2013. – № 4. – С. 3.
 7. Молчан А.С. Воспроизводство и капитализация экономического потенциала региональных социально-экономических систем: Дис. на соискание ученой степени доктора экон. наук по спец. 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством. – Краснодар: Кубанский государственный технологический университет, 2012. – 359 с.

Романова А.С.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Аналитическая функция управленческого учета как информационная база для формирования проектных инвестиционных решений

Бизнес-единицу можно рассматривать и как подразделение компании, то есть предприятие в составе холдинга, филиал, управление, департамент, отдел, участок. Под финансовой структурой понимается подразделение предприятия, компании, то есть предприятие, управление, департамент, отдел, участок.

Бизнес-единицы существуют как подразделения компании, между которыми существуют определенные взаимосвязи как составная часть бизнес-процесса на предприятии. Цель построения стратегических бизнес-единиц – управление финансами: то есть осуществление функций контроля, анализа, регулирования, инновационного управления, аналитического информирования в рамках построенного учетно-аналитического пространства. Финансовая структура бизнес-единиц базируется на организационной структуре бизнес-единиц, то есть взаимосвязей между звеньями организационной структуры на предприятии. В связи с этим необходимым звеном считается назначение менеджера инвестиционного проекта в рамках стратегической бизнес-единицы. Объект финансового управления промышленности.

Бизнес-процесс – это ряд взаимосвязанных и взаимозависимых видов деятельности, связанных посредством обмена своими выходными результатами. Виды деятельности связаны друг с другом в силу того, что имеется потребность в специфическом результате. Для достижения этого результата необходимы определенные продукты и услуги, которые инициируют первый вид деятельности в рамках процесса, который, в свою очередь, является спусковым механизмом для последующих видов деятельности. Выходной результат или поток информации возникает при взаимодействии двух видов деятельности. деятельности в рамках одного и того же бизнес-процесса и устанавливает между ними сильные причинно-следственные отношения.

Процессы оперативного финансового учета не регламентируются государством, и их проработка целиком возлагается на предприятие. Часто при этом возникает проблема несоответствия учетных процедур и регистров оперативного и бухгалтерского учета. Многие из причин такого состояния дел в области финансового планирования и контроля, управленческого учета заключаются в недостатках традиционной функциональной

организации. К этим недостаткам относятся: отсутствие ориентации на конечный результат, потери информации и ее искажение при передаче, проблемы на стыках между функциональными отделами, внутренняя политическая борьба, чрезмерная длительность процедур согласования решений, дублирование функций, размывание ответственности и т.д. Конечно, у функциональной структуры управления есть и свои разрабатываемые стандарты комплексного планирования и управления предприятием (MRPII, ERP, CSRP и т.п.) становятся все более ориентированными на процессы. Конечной целью является синхронизация деятельности предприятия с потребностями потребителя, что обеспечивает конкурентоспособность предприятия. Для повышения эффективности деятельности, усиления клиентской ориентации предприятия необходимо использовать новые стандарты управления, в частности процессный подход к организации деятельности. Основным понятием процессной методики является бизнес-процесс, т.е. целенаправленная последовательность операций (функций) и событий.

Пример бизнес-процесса – процесс формирования комплексного финансового плана. Очевидно, что в решении этой задачи принимают участие практически все подразделения предприятия, из которых ключевую роль играют сбытовые, производственные и снабженческие подразделения и, конечно, финансовая служба. Что мешает четко описать процесс, выявить узкие места, потери, причины неэффективной работы. Это реально. Однако, при этом потребуется много времени и ресурсов. Можно воспользоваться специализированными средствами, например инструментальной средой моделирования ARIS Toolset. Для минимизации рисков в системе инвестиционного менеджмента используют два принципиальных направления – выбор внутренних механизмов их нейтрализации и внешнее страхование.

Основные формы корпоративной нейтрализации инвестиционных проектов следующие:

- создание резервов финансово-инвестиционного фонда компании. В региональных акционерных обществах и холдингах этот фонд формируется в соответствии с требованиями законодательства и уставом компании.

Формирование целевых резервных фондов в подразделениях предприятия. Это может быть фонд страхования ценового риска на период временного ухудшения конъюнктуры инвестиционного риска. Главное понятие: получая модель процесса, мы можем выявить большинство его недостатков и попытаться их устранить, предлагая новые, более эффективные модели процессов. При этом мы работаем над моделью, а не над реальным объектом, что снижает риски необоснованных, экономически невыгодных решений. Многие крупные и средние компании США и западной Европы активно используют инструменты и методики описания бизнес-процессов в качестве внутренних корпоративных стандартов

С приходом на предприятие иностранного инвестора меняется отношение к бюджету. Новая модель была внедрена на основе модуля «Бюджетирования», используемого иностранным инвестором на аналогичных предприятиях Западной Европы (в частности Италии).

Суть ее состоит в том, что основой формирования бюджета на планируемый период становится понятие центра затрат. Центр затрат – условно определенное место возникновения затрат. В рассматриваемой модели было принято, что таковым являются производственные секции технологического процесса. Для эффективного управления ежеквартально составляется прогноз выполнения бюджета предприятия, чтобы информировать руководство в течение финансового года о том, какое воздействие на ключевые показатели оказывают последние события, не предусмотренные бюджетом.

При необходимости руководство предприятия принимает решение о корректировке годового бюджета предприятия по статьям в соответствии с создавшейся ситуацией.

Постоянные расходы не имеют ярко выраженной связи с динамикой производства и продаж, и это накладывает свою специфику на технологию их бюджетирования. В общем и целом постоянные расходы по принадлежности к стадиям кругооборота капитала

подразделяются на:

- общехозяйственные (административные) расходы;
- общие коммерческие расходы (имиджевая реклама и пр.).

Основой бюджетирования постоянных расходов является сметное планирование по центрам ответственности. Лишь небольшая часть постоянных расходов калькулируется чисто расчетным путем (например, амортизация здания заводууправления).

Сметное планирование имеет два основных варианта:

- планирование на основе приростного бюджета или бюджета, основанного на достигнутом уровне (*ordinary incremental budget*). Приростной бюджет учитывает бюджет (смету затрат подразделения) предыдущего периода и результаты его выполнения. Бюджетные показатели устанавливаются в соответствии с результатами прошлого и перспективами следующего бюджетных периодов;

- планирование на основе бюджета с нулевой точки (*zero-base budget*). Здесь при разработке бюджета не принимаются во внимание показатели прошлых периодов, как если бы бюджет разрабатывался впервые. При несомненных достоинствах данного метода (ревизия необоснованных расходов прошлых лет) он часто неприменим при краткосрочном бюджетном планировании. Дело в том, что ряд статей постоянных расходов имеет большие транзакционные издержки. Допустим, нельзя уволить половину высококвалифицированного персонала управления маркетинга и сбыта на квартал, а затем так же легко принять данных сотрудников обратно на работу. Поэтому компания обычно составляет:

- плановый краткосрочный бюджет (1 месяц – 3 месяца);
- долгосрочный инвестиционный бюджет (так называемый «бюджет развития») и/или индикативный «скользящий» бюджет (1-3 года).

Термин «скользящий» подразумевает, что по окончании краткосрочного бюджетного периода к долгосрочному индикативному бюджету прибавляется еще один краткосрочный бюджетный период и индикативный бюджет корректируется. Таким образом, индикативный бюджет никогда не исполняется и служит исключительно для постановки стратегических целей (инвестиционная политика, конкурентная политика и пр.) в долгосрочной перспективе. Инвестиционный бюджет определяется потребностями не только текущего (краткосрочного) бюджетного периода, но и более долгосрочной перспективой. Поэтому компания обычно составляет:

- плановый краткосрочный бюджет (1 месяц – 3 месяца);
- долгосрочный инвестиционный бюджет (так называемый «бюджет развития») и/или индикативный «скользящий» бюджет (1-3 года).

Термин «скользящий» подразумевает, что по окончании краткосрочного бюджетного периода к долгосрочному индикативному бюджету прибавляется еще один краткосрочный бюджетный период и индикативный бюджет корректируется. Таким образом, индикативный бюджет никогда не исполняется и служит исключительно для постановки стратегических целей (инвестиционная политика, конкурентная политика и пр.) в долгосрочной перспективе. Таким образом, инвестиционный план компании определяется как потребностями текущего бюджетного периода (закупка оборудования и пр.), так и временным периодом, выходящим за рамки бюджетного (капитальное строительство, программы модернизации и пр.).

При этом три основных обстоятельства определяют структуру «выходной формы» инвестиционного бюджета.

Во-первых, «клеточкой» учета крупномасштабных капитальных вложений является проект (разновидность позаказного метода учета), поэтому для таких КБ учет ведется по линии «Направление инвестиций – проект – статьи инвестиционных затрат». По мелким вложениям без проведения значительных строительно-монтажных работ (как правило, это закупка оборудования, определяемая текущими потребностями краткосрочного бюджетного периода) учет ведется по линии «Направление инвестиций – статьи инвестиционных затрат».

Во-вторых, отчет об инвестициях должен представлять собой плановый баланс движения внеоборотных активов, где присутствуют строки «Остаток на начало периода», «Приход (планируется к освоению)», «Расход» (перешло из состава незавершенного строительства или оборудования к установке в состав основных средств по факту сдачи объектов КВ или монтажа оборудования), «Целевой остаток капитальных вложений и оборудования к установке на конец бюджетного периода». Естественно, при этом планируется не только смета освоения инвестиций, но и сдача инвестиционных объектов и, как следствие, остаток незавершенного строительства на конец бюджетного периода.

В-третьих, бюджетирование отдельных инвестиционных проектов зависит от того, осуществляются ли они хозяйственным способом либо путем привлечения подрядчика (подрядным способом). В первом случае в инвестиционном бюджете показывается подробная расшифровка по статьям инвестиционных затрат.

Одним из возможных путей решения проблемы дефицита инвестиционных ресурсов является формирование интегрированных структур. Корпоративная интеграция промышленных предприятий способна содействовать мобилизации внутренних резервов и облегчать доступ к внешним источникам финансирования. Для многих российских отечественных предприятий чрезвычайно актуальна задача повышения качества продукции – особенно для тех, кто производит конечные изделия и вынуждены жестко конкурировать с иностранными фирмами. Выделяют две группы факторов, обуславливающих недостаточный уровень качества выпускаемой продукции: внутренние (использование устаревшего оборудования, плохая организация производства) и внешние – главным образом низкокачественные поставляемые материалы и комплектующие [1].

Не секрет, что в условиях острейшего инвестиционного кризиса одно из предназначений российских интегрированных структур – привлечение внешних и внутренних финансовых ресурсов для реструктурирования и развития предприятий-участников объединений. Респонденты, представляющие такие предприятия, в целом оптимистично оценивают предоставляемые интеграцией преимущества по привлечению

инвестиционных ресурсов. В числе подобных преимуществ чаще всего назывались работы с крупным инвестором и потенциал предоставления взаимных гарантий участниками интегрированной структуры. Ключевым фактором остается сложившееся противоречие между ограниченными краткосрочной перспективой интересами банков и средне- и долгосрочными задачами развития предприятия. Инвестирование будет производиться в том случае, если помимо затрат предприниматель получит дополнительную прибыль. При проведении анализа причин отклонений на основании данных прошлого можно использовать системы показателей, например, таких как доход на инвестированный капитал. Анализ отклонений с ориентацией на перспективу возможен в случае, если в организации осуществляется регулярный прогноз развития контролируемых величин. Сравнивая плановые и прогнозные величины, можно оценить вероятные отклонения в перспективе, а также установить причины возможных отклонений.

Так как некоторые внешние и внутренние факторы функционирования системы меняются, в процессе бюджетирования нужно оперативно принимать во внимание внешние изменения, влияющие на прибыль.

При прогнозировании на основе ожидаемых поступлений и отчислений средств по конкурентным объектам расчетов (дебиторов, кредиторов, и других контрагентов или партнеров) можно использовать матрицу отрицательных и положительных потоков, платежей, в которых располагаются суммы по контрагентам, периодам и подсчитываются общие величины.

Специальные бюджеты показывают калькуляцию или распределение отдельных статей основных бюджетов на предприятии, например налоговый бюджет, бюджет распределения прибыли, бюджеты отдельных проектов и программ.

Вспомогательные бюджеты и специальные бюджеты необходимы для подготовки исходной информации, необходимой для составления бюджета, или обработки плановой

информации основных бюджетов на предприятии, для обработки аналитической информации, полученной в результате ретроспективного анализа. При составлении основных бюджетов на предприятии участвуют различные структурные подразделения.

Поскольку расходы производства планируются, исходя из потребностей в производстве конкретных видов изделий, по прогнозным бюджетам, по операционным бюджетам, по бюджетам генеральной совокупности в соответствии с количеством и соками выпуска, то и прогнозирование будет более адекватным, если расчеты денежных потоков определяются прежде всего на основе потребностей производства с учетом возможностей и условий контрагентов и других второстепенных факторов.

При подрядной форме объект незавершенного строительства до его сдачи находится на балансе подрядчика и в отчете об инвестициях фигурирует лишь стоимостная величина финансирования подрядных работ.

Проект бюджета движения денежных средств (другое название проект отчета о движении денежных средств) является первой из двух «выходных форм» финансового бюджета. Проект бюджета движения денежных средств составляется на основе проектов отчета о финансовых результатах («выходная форма» операционного бюджета) и инвестиционного бюджета. Следует, однако, заметить, что бюджет движения денежных средств не является чисто расчетным из двух упомянутых:

во-первых, статьи отчета о финансовых результатах могут существенно отклоняться от соответствующих статей денежных поступлений и расходов на величину сальдо изменения дебиторской и кредиторской задолженности.

Следовательно, на стадии составления бюджета движения денежных средств моделируются балансы движения расчетов (как активных, так и пассивных) – с покупателями, с поставщиками, по оплате труда, с бюджетом;

во-вторых, существуют статьи денежных поступлений и расходов, не связанных с текущим кругооборотом капитала и инвестиционной деятельностью. Это привлечение денежных средств (кредиты и займы, эмиссия акций) и, наоборот, осуществление расчетов по кредитному финансированию (погашение процентов и суммы основного долга по кредитам).

Таким образом, на стадии составления проекта бюджета движения денежных средств анализируется прогнозная динамика расчетов предприятия, возможного привлечения средств и погашения кредитной задолженности. На основе проектов отчетов о финансовых результатах (операционный бюджет), инвестициях (инвестиционный бюджет) и движении денежных средств (финансовый бюджет), а также баланса на начало бюджетного периода строится проект баланса на конец бюджетного периода. При этом плановый балансовый остаток на конец периода является расчетной (искомой) величиной, балансовый остаток на начало периода берется как фактическая величина из формы № 1 (Бухгалтерский баланс) на начало бюджетного периода. Величины же планового прихода и расхода берутся из соответствующих сводных форм операционного, инвестиционного и финансового бюджетов.

Менеджеры предприятий при принятии инвестиционных решений руководствуются отчетом по отклонениям. При анализе отклонений используют показатели первого, второго, третьего уровня. На основе анализа отклонений составляются инвестиционные бюджеты.

Гибкий бюджет является неотъемлемой частью анализа второго уровня. Отклонение прибыли распадается на две категории:

а) отклонение, вызванное изменением объема продаж, появляется при составлении основного и гибкого бюджета, цена и удельные переменные расходы постоянны;

б) отклонение от гибкого бюджета появляется при сравнении фактических данных и гибкого бюджета, берется фактический объем продаж.

Таблица 1

Расчет отдельных статей актива и пассива баланса на конец бюджетного периода

Статьи баланса	Остаток на начало периода	Приход	Расход	Остаток на конец периода
1. Инвестиции	272922	62010,2	313964,2	20968
2. Остатки незавершенного производства	58871	175849415	175859700	48589
3. Дебиторская задолженность	1126653	16166455	16155578	1137530
4. Остаток денежных средств	75512	17672509	17523833	224188
5. Кредиты и займы	-	351899	-	351889
6. Налоги и прочие платежи в бюджет	28749	153932	145664	37017

Сравнение данных первого и второго уровня анализа и данных гибкого бюджета может быть недостаточно для объективных выводов, и в этом случае проводят анализ отклонений третьего уровня (табл. 2).

Таблица 2

Анализ отклонений третьего уровня

Детализация ценового отклонения	Детализация отклонения	Детализация Отклонения
Территория «А» Территория «В» Ценовое отклонение (Sales price)	По материалам (фактор норм, фактор цен), трудовым и прочим затратам	По объему продаж По структурным сдвигам

Возможных уровней детализации может быть много. Например, влияние отклонения цен по районам может быть подразделено по покупателям, торговым агентам, сезонам года и т.д. Степень детализации и число уровней анализа определяется руководителем.

Гибкий бюджет хорош тем, что позволяет более адекватно оценить эффективность работы подразделений, не обеспечивающих продажи, а играющих по отношению к ним поддерживающую роль.

Для обеспечения комплексности оперативного управления для реализации функции учета, по нашему мнению, считается целесообразным наряду с оперативным учетом и балансовым методом использовать метод бюджетирования.

Использованные источники:

1. Друри К. Ведение в управленческий и производственный учет: Учебник / Пер. с англ. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 1071 с.
2. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: Учебник / Пер. с англ. -М.: Юнити-Дана, 2009. – 655 с.
3. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная Система Показателей: От стратегии к действию / Пер. с англ. – М.: Олимп – Бизнес, 2009. – 304 с.
4. Вандрикова О.В. Характеристика и управление инвестиционным проектом / В сборнике: Развитие современного общества в условиях реформ: вопросы экономики и управления: Материалы II Межвузовской научно-практической конференции; под общ. редакцией Е.В. Королук, 2014. – С. 43-46.

Принятие стратегических решений в системе стратегического управленческого учета

Понятие «управленческий учет» появилось в российской литературе по бухгалтерскому учету и управлению относительно недавно, но интерес, проявляемый к данной теме очевиден. Этот интерес наблюдается как со стороны ученых и ведущих специалистов в области бухгалтерского учета, так и со стороны практических специалистов. Поскольку основная направленность управленческого учета, как отмечают многие авторы (А. Апчерч, К. Друри, П. Атрилл, Э. МакЛейни, М.А. Вахрушина и др.), – это обеспечение менеджеров информацией, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений, то управленческий учет, очевидно, должен обеспечивать информационную поддержку.

Вместе с тем, в большинстве имеющихся публикаций не уделяется внимания исследованию и эволюции основных функций управления. Лишь отдельные авторы, например О.Д. Каверина, непосредственно обращается к рассмотрению функций менеджмента и выделяет пять основных функций: планирование, организация, мотивация, учет и анализ [6, с. 4]. Такой подход концентрирует основное внимание на управлении внутренними процессами в организации, что не вполне соответствует современной концепции ведения бизнеса, основанной на изучении тенденций в изменении внешней среды и адаптации деятельности предприятия.

С усилением влияния внешней среды на деятельность предприятия, происходит расширение функций менеджмента, например, посредством включения функции прогнозирования. Следует отметить, что функция прогнозирования имеет существенное отличие от планирования, поскольку подразумевает предварительный анализ факторов внешней среды и внутренних процессов на предприятии и их изменений; оценку возможных вариантов ведения будущей деятельности и составление плана деятельности при каждом из возможных вариантов.

Кроме того, необходимость учета внешних факторов, приводит к изменению последовательности выполнения отдельных функций.

Таким образом, последовательность отдельных функций управления с ориентацией на стратегическое управление, несколько изменяется, что представлено на рис. 1.



Рисунок 1. Основные функции управления организацией с ориентацией на стратегическое управление

Продолжающееся в настоящее время усиление конкуренции приводит к тому, что большая часть потенциальных угроз или возможностей предприятия определяется уже не столько внутренними показателями деятельности предприятия (эффективность производства, рентабельность продукции, качество и др.), сколько процессами,

происходящими во внешней среде (изменением потребностей потребителей, появлением новых товаров и технологий, усилением конкуренции и др.). Поэтому для достижения долгосрочного устойчивого развития приоритеты менеджеров организации должны смещаться от оперативного менеджмента к стратегическому. Задачи стратегического управления в этой ситуации заключаются не только и не столько в достижении предприятием запланированных показателей или максимизации текущих финансовых результатов. Для обеспечения стратегического управления необходима информация, на основе которой будут устанавливаться стратегические цели деятельности организации, определяться ключевые показатели по всем направлениям, а также распределяться ресурсы. Стратегическое планирование охватывает большее количество элементов. Это связано с тем, что основополагающие элементы относятся только к стратегическому планированию. Набор этих показателей, а также порядок их учета, контроля и анализа будут составлять основу стратегического управленческого учета в организации. Поэтому следует согласиться с мнением П. Атрилла и Э. МакЛейни, что стратегический управленческий учет должен сосредоточиться, прежде всего, на внешних факторах и на оценке стратегических изменений [3, с. 445].

Такой подход предполагает необходимость значительного расширения предмета и методов управленческого учета, в частности расширения круга показателей управленческой информационной системы, использования дополнительных методов сбора и анализа этих показателей. Вместе с тем, стандартный набор методов управленческого учета, описанных в работах К. Друри, П. Атрилла, Э. МакЛейни, М.А. Вахрушиной, Т.П. Карповой и ряда других, ограничивается анализом поведения затрат, описанием методов калькуляции себестоимости продукции (стандарт-кост, директ-кост и др.). Это позволяет использовать данную информацию для определения рентабельности различных сегментов (видов продукции, видов деятельности, покупателей) и принятия решений по вопросам ценообразования, ассортиментной политике.

Безусловно, ценность этих методов имеет огромное значение и их внедрение способно в значительной степени повысить прозрачность производственной и финансовой деятельности предприятия. Более того, их использование является обязательным элементом системы управленческой отчетности, поскольку позволяет осуществлять оперативное управление внутренними процессами в организации, вовремя выявлять и анализировать возникающие отклонения и вносить необходимые коррективы, строить прогнозы для принятия стратегических решений в системе стратегического управленческого учета, который призван выявлять «узкие», «проблемные места» в деятельности экономических субъектов. Наиболее качественная проработка последовательности определения тенденций и построения на этой основе корпоративного прогноза сделана В. Квинтом [3]. Последовательность работы по составлению прогноза и его элементы, предложенные В. Квинтом, представлены на рис. 2 [3].

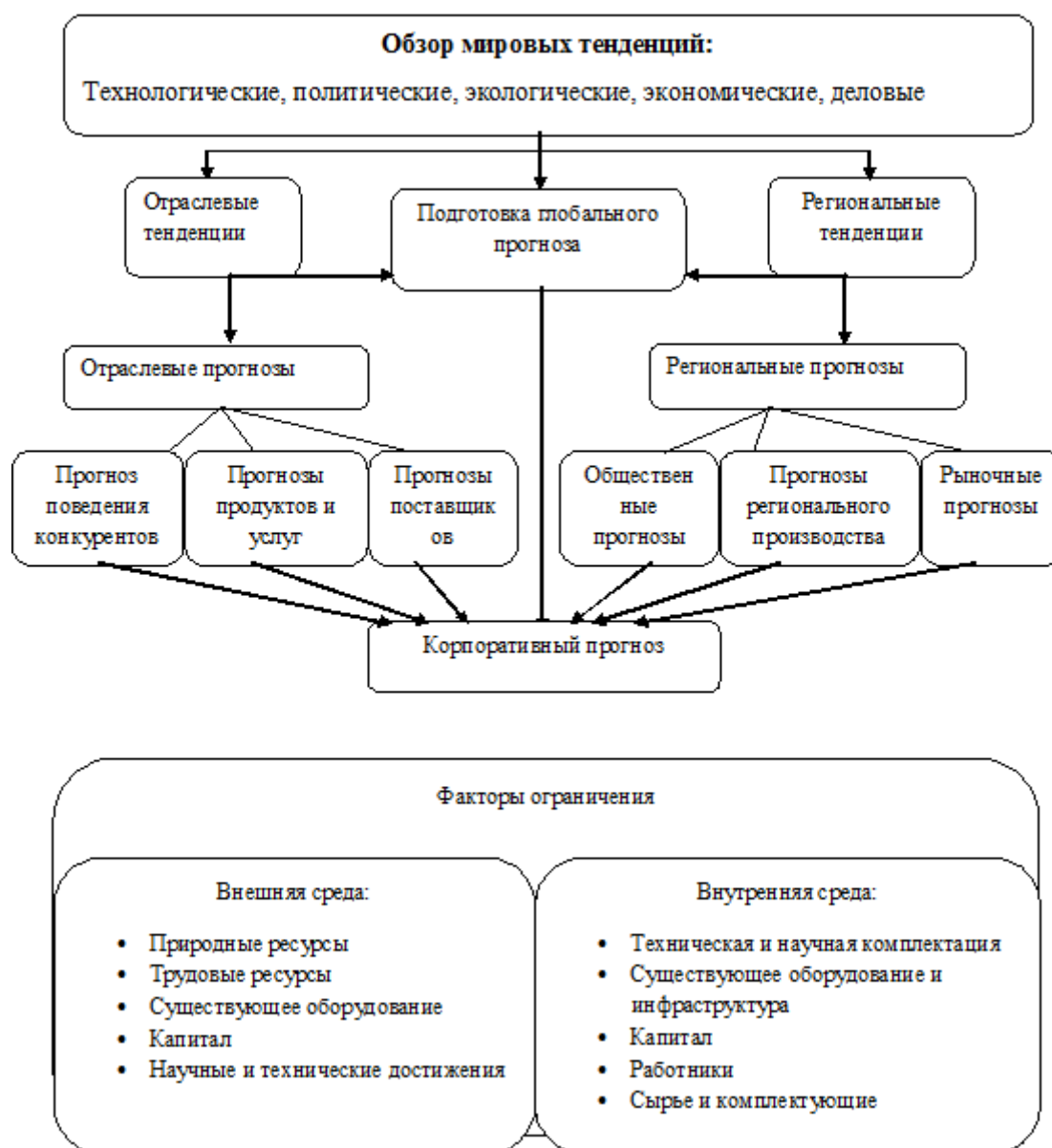


Рисунок 2. Последовательность работы по составлению прогноза и его элементы

Глобальные тенденции определяют динамику развития экономической системы в целом, и их верное определение является необходимым условием для развития «внутри» тренда. Примером глобального тренда может являться глобализация, развитие интернета и пр. По мнению ученых глобальные тренды в целом могут быть описаны длинными волнами Кондратьева (большие циклы Кондратьева). Тенденции необходимо определять как для отраслей, так и для региона. На основании тенденций строятся прогнозы. В первую очередь отраслевые прогнозы по отраслям, в которых предприятие предполагает работать в планируемом периоде, или смежные отрасли, которые, по мнению стратегов, могут оказать влияние. Очень часто при разработке стратегий мало места уделяется региональным прогнозам, что может привести к крайне негативным последствиям, поскольку при наличии в регионе естественных преимуществ (выгодное географическое положение, относительно дешевые трудовые ресурсы, наличие полезных ископаемых и пр.) проявляется интерес иных хозяйствующих субъектов, которые при развитии аналогичной деятельности могут захватить рынок. С учетом всех определенных тенденций и построенных на их основе отраслевых и региональных прогнозов строится общий корпоративный прогноз. Но на основе только этих показателей часто невозможно выяснить истинные причины возникновения проблемы (снижения объема продаж или

снижения уровня рентабельности продукции). Например, снижение объема продаж может быть обусловлено как внутренними факторами (невыполнением производственных планов, снижением качества продукции при использовании низкокачественного сырья, уходом лучших менеджеров), так и внешними (сокращением данного потребительского сегмента, появлением нового конкурента или товара-заменителя. Если в действительности изменение показателей деятельности обусловлено внутренними факторами, то через систему управленческого учета (при наличии в ней соответствующих показателей), можно выяснить причину изменений. В иных случаях, при отсутствии исследования влияния внешних факторов, менеджеры, владея неполной информацией, могут принимать ошибочные решения с целью воздействовать на внутренние показатели. В краткосрочном периоде это может приводить к видимому улучшению финансовых показателей, но в долгосрочном периоде предприятие может потерять контроль над рынком, поскольку не были учтены тенденции в изменении этого рынка.

Поэтому имеющиеся разработки в области управленческого учета, составляют основу оперативного управленческого учета, ориентированного, как было отмечено выше, на полное и подробное изучение внутренних процессов хозяйственной деятельности. В то время как поддержка стратегического управления требует включения в систему управленческого учета, анализа и контроля более широкого круга показателей, определяющих результативность хозяйственной деятельности предприятия.

Использованные источники:

1. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика / Пер. с англ. Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
2. Атрилл П., МакЛейни Э. Управленческий учет для нефинансовых менеджеров / Пер с англ. Под ред. Каньгина С.Л. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 624 с.
3. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. – 2-е изд. – М.: ИФК Омега-Л, Высш. шк., 2008. – 528 с.
4. Друри К. Ведение в управленческий и производственный учет: Учебник / Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 1071 с.
5. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: Учебник / Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 655 с.
6. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная Система Показателей: От стратегии к действию / Пер. с англ. – М.: Олимп – Бизнес, 2006. – 304 с.
7. Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. – 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 351 с.

Романова А.С.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Разработка схемы бюджетирования

Бюджетирование – это планирование деятельности на основе принимаемых бюджетов.

Сам термин «бюджет» в переводе с французского означает «кожаная сумка». Когда Палата общин в Англии в 16-17 вв. утверждала субсидию королю, перед окончанием заседания министр финансов у всех на виду открывал кожаный портфель и доставал из него документ, в котором были сформулированы соответствующие предложения. Это называлось открытием бюджета.

Цель построения системы бюджетирования – оптимизация расхода финансовых ресурсов, создание эффективной системы управления финансами, повышение предсказуемости будущего компании и управляемости организации.

Разработка схемы бюджетирования, отражающей основные бизнес-процессы, назначение ответственных за составление бюджетов. Схема построения бюджетного процесса позволяет усовершенствовать технологию бюджетирования и позволяет решить множество сопряженных проблем, связанных с практической реализацией этого процесса. Схема построения бюджетного процесса позволяет связать анализ, контроль и сам процесс бюджетирования; в идеале схема позволяет отслеживать формирование аналитических показателей по структурным подразделениям. Система показателей работы подразделения зависит от специфики деятельности подразделения. На рисунке (1) рассмотрена структура целевых показателей для производственного подразделения. Как видно из рисунка, целевые показатели задают те параметры, которые должно обеспечить подразделение, для того чтобы попасть в общую программу работы предприятия, которая объединяет все подразделения и функциональные направления.

Правильная постановка управленческого учёта и бюджетирования начинается с описания бизнес-процессов. Чтобы построить рациональную систему управленческого учёта масштаба предприятия, нужно точно описать, как построена его деятельность, провести диагностику предприятия и проанализировать финансово-хозяйственную деятельность. Это отражает тенденцию в современном менеджменте – приоритеты смещаются от менеджмента ресурсов к менеджменту организации.



Рисунок 1. Схема построения бюджетного процесса

Среди целевых показателей, приводимых в примере, нет показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Дело в том, что показатель затрат является производным от вышеперечисленных показателей и характеризует финансовые средства, требуемые для выполнения этих показателей. Поэтому для формирования показателя затрат необходимо оценить ресурсы, необходимые для выполнения заданных целевых показателей. Оценка ресурсов проводится с помощью нормативов и планов мероприятий. Далее происходит разработка бюджетных форм и методики их заполнения и разработка бюджетов центров финансовой ответственности, разработка схемы консолидации бюджетов центров финансовой ответственности, разработка регламентов взаимодействия центров финансовой ответственности (структурных подразделений) в процессе бюджетирования.

Диагностика предприятия осуществляется в форме исследования. Консультант рассматривает через призму управленческого учёта целый ряд вопросов: цели и задачи

организации, финансы, маркетинг, менеджмент, окружение (внешнюю среду) организации.

В процессе диагностики используются следующие методы:

Беседы, тестирование, анкетирование, интервьюирование для получения информации основанной на личных впечатлениях, как руководителей всех уровней, так и рядовых специалистов;

Сбор и обработка письменной информации, включающей в себя документы, компьютерные файлы, графики;

Построение моделей полезных для диагностики (SWAT).

Результаты диагностики с точки зрения постановки управленческого учёта могут быть представлены в виде обзора организации управления, включая:

организационную структуру;

существующую стратегию фирмы, результаты её реализации;

характеристику продукции предприятия;

характеристику сильных и слабых сторон всех элементов внутренней среды предприятия.

Далее проводится анализ состояния системы финансово-хозяйственного учёта в организации:

– анализ документооборота;

– анализ организационной структуры финансово-экономической службы;

– анализ процессов подготовки, принятия, реализации и контроля управленческих решений в области финансов;

– анализ бухгалтерской отчётности;

– финансово-экономический анализ предприятия, базирующийся на отчётности по бухгалтерскому учёту;

– финансово-экономический анализ предприятия, базирующийся на отчётности по реальному учёту.

Результаты диагностики системы финансового и хозяйственного учёта на предприятии с точки зрения постановки управленческого учёта могут быть представлены в виде обзора финансовой деятельности и организации учёта на предприятии:

– анализ кредитной и инвестиционной политики;

– комплексный анализ балансов предприятия;

– анализ движения денежных средств;

– анализ ликвидности;

– анализ структуры затрат в общей доходности предприятия;

– анализ оборачиваемости активов;

– обзор элементов управленческого учёта на предприятии;

– обзор системы контроля;

– анализ соответствия бухгалтерского и управленческого учёта.

По результатам диагностики системы финансового и хозяйственного учёта на предприятии для дальнейшей постановки управленческого учёта выделяются:

центры затрат, прибыли и инвестиций;

центры учёта хозяйственных и финансовых операций, т.е. где, кем и каким образом осуществляется наиболее полная начальная обработка первичного учёта товарно-материальных ценностей и финансов.

После завершения диагностики осуществляются следующие действия:

формулируются важнейшие проблемы управления финансами и управленческого учёта;

в беседе с клиентом устанавливается приоритет проблем;

вырабатываются предварительные рекомендации и предложения по решению проблем управления финансами и управленческого учёта;

совместно с руководством предприятия проводится комплексная оценка рекомендаций с целью выбора оптимального варианта стратегии и разработки плана

оперативных и стратегических мероприятий по реорганизации системы управленческого учёта и управления финансами [3].

Внедрение управленческого учёта и бюджетирования осуществляется совместно с менеджерами ЦФО и центрами учёта финансовых и хозяйственных операций.

При этом рекомендуется проделать следующие шаги:

выделение всех затрат на подконтрольные и неподконтрольные (для осознания менеджерами степени ответственности и делегирования им впоследствии соответствующих полномочий), прямые и косвенные, постоянные и переменные;

выделение доходов, за которые несут ответственность менеджеры ЦФО;

составление для ЦФО по одному из методов учёта затрат отчёта о прибылях и убытках;

составление бюджетов для ЦФО;

составление ЦФО плана продаж (на месяц, квартал, год), который является основой для бюджетирования;

составление плана прибылей и убытков на ближайший период;

составление плана движения денежных средств на ближайший период;

текущее заполнение отчёта о движении денежных средств, отчёта о прибылях и убытках, баланса;

формирование соответствующих баз отчётных данных для менеджеров по иерархической ступени.

Признаки «хорошего» бюджета:

- хорошо отражает задуманный план;
- полностью понятен тем, кто ведет непосредственную хозяйственную деятельность;

- вовлечены все уровни управления;

- встроенная гибкость;

- своевременно подготовлен;

- используется для оценки и контроля;

- предусмотрена мотивация успешного выполнения плана.

Отчёт об исполнении бюджета должен:

- фокусировать внимание на пунктах, которые проверяются;

- быть простым;

- иметь стандартную форму;

- указывать благоприятные и неблагоприятные тенденции;

- быть своевременно подготовлен;

- быть понятным для анализа отклонений от плана.

На каждом предприятии должна быть создана своя уникальная схема бюджетного процесса, которая определяется такими факторами, как вид деятельности, ограничения, влияющими на функционирование компании.

Использованные источники:

1. Керимов В.Э. Бюджетирование и внутрихозяйственный контроль в торговле. – М.: Эксмо, 2006. – С. 15-16.
2. Иванова Ж.А. Бюджетирование – эффективный инструмент управления современным предприятием // Управленческий учет. – 2010. – № 12. – С. 93-101.
3. Попова Л.Н. Оптимизация затрат на основе функциональной связи между затратами, объемом производства и прибылью / В сборнике: Развитие современного общества в условиях реформ: вопросы экономики и управления: Материалы Межвузовской научно-практической конференции / Е.Н. Астанкова, Е.В. Королёк, Е.В. Мезенцева, М.Г. Иманова. – Ставрополь, 2013. – С. 178-182.

Проблемы рационального использования земельных ресурсов в Республике Калмыкия

Земля – это важнейший фактор производства, эффективное использование которого является залогом устойчивого экономического развития региона.

Мониторинг земель в регионах России показывает, что состояние сельскохозяйственных угодий близко к критическому. Все еще продолжается деградация земель и интенсивный рост неиспользуемых угодий. Большую опасность представляет эрозия сельскохозяйственных земель. Доля эрозийно опасных угодий достигает 58,6 %. Критическое состояние почв на Юге России отмечается в Волгоградской, Ростовской, Астраханской областях, Республики Калмыкия.

Территориально Республика Калмыкия относится к Южному федеральному округу Российской Федерации, входит в состав Поволжского экономического района и является самым аридным регионом Европейского континента. Высокая засушливость климата, безводность, низкое плодородие почв, растительного покрова ставят сельскохозяйственное производство республики в крайне жесткие природно-экономические условия [3].

Обеспечить рациональное землепользование в регионе – значит организовать такое использование земель, при котором сохраняются площади сельскохозяйственных угодий и не допускается снижение их плодородия, обеспечивается надлежащее, т.е. в соответствии с требованиями законодательства, использование земель, осуществляется компактная застройка, не вызывающая ухудшение состояния других природных объектов, обеспечивается целевое и своевременное использование земель, наилучшим образом отвечающее природно-климатическим и географическим свойствам конкретных земельных участков [2].

По структуре земельного фонда и развитию производства Калмыкия относится к аграрному региону с высоким удельным весом земель сельскохозяйственного назначения (92 %). В связи с этим наибольшую антропогенную нагрузку на земельные ресурсы оказывают сельскохозяйственные производители. Их развитие по экстенсивному затратному принципу природопользования привело к значительному разрушению естественных экосистем: к сокращению площади кормовых угодий, деградации растительности, эрозии, засолению почв и другим негативным явлениям. Данные процессы усугубляются и социальной напряженностью, потребительским отношением к природе, которое всегда наблюдается в период первоначального накопления капитала. В последние годы к традиционным факторам деградации прибавились техногенные (освоение и разработка природных месторождений нефти и газа). Все это требует совершенствования структуры землепользования, создания эффективной организации территории [3].

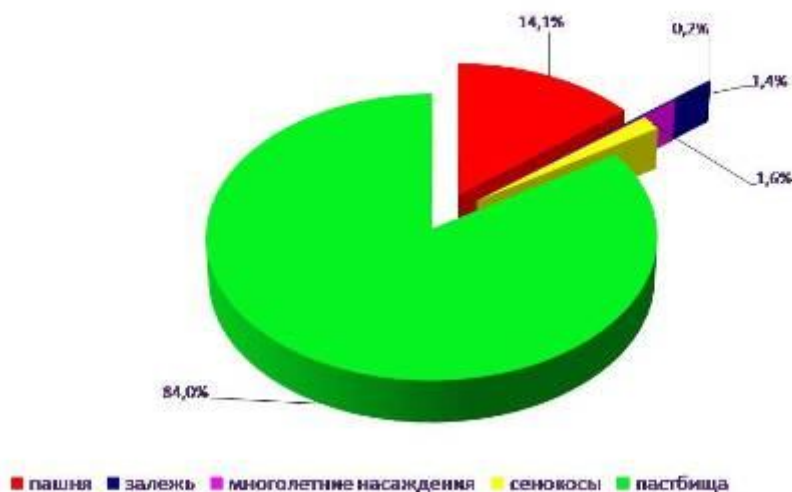
Рассмотрим состояние сельскохозяйственных угодий в Республике Калмыкия.

Таблица 1

	РК	С/х организации	КФХ	Хозяйства насел.	ЛПХ
Сельхозугодья	5333,9	1891,1	2160,2	1282,6	15,1
Пашня	726,8	142,5	198,3	386	4,5
Сенокосы	75,7	53,7	15,5	6,5	-
Пастбища	4521,4	1690,7	1942,2	888,5	10,3
Многолетние насаждения	1,8	0,1	0,1	1,6	0,3
Залежь	8,2	4,1	4,1	-	-

В структуре сельскохозяйственных угодий Республики Калмыкия наибольший удельный вес имеют пастбища – 84 %, пашня занимает всего 14,1 %, залежь – 0,2 %, сенокосные угодья – 1,4 %, многолетние насаждения – 1,6 %.

**Структура сельскохозяйственных угодий
Республики Калмыкия**



Современное состояние сельскохозяйственных угодий республики определяют засушливость климата, безводность территории.

Таким образом, проведя анализ состояния земельных ресурсов в Республике Калмыкия, можно выделить следующие основные проблемные вопросы в сфере земельных отношений:

- Проблема нехватки свободных земельных участков для передачи в общую долевую собственность гражданам.
- Проблема формирования муниципальной собственности на землю.
- Проблема вовлечения в оборот земель запаса.
- Проблема формирования местных бюджетов в 2014 г., в части выпадения земельного налога.
- Проблема перевода из одного вида угодий в другой внутри одной категории земель.
- Низкая кадастровая стоимость земель сельскохозяйственного назначения.
- Проблемы применения норм нагрузки скота на пастбищ.
- Проблема в части проведения муниципального земельного контроля.
- Проблемы в нормотворческой деятельности муниципальных образований.

Учитывая вышеперечисленные проблемы, можно констатировать недостаточную профессиональную подготовку в сфере управления земельными ресурсами специалистов органов местного самоуправления не только сельского, но и районного уровней. Таким образом, для повышения эффективности использования земельных ресурсов, развития экономики, привлечения инвестиций в регион необходимо комплексное совершенствование земельной политики, включающее правовой, научный, хозяйственный, экологический и кадровый аспекты.

Эффективное управление земельными ресурсами определяется четким распределением прав и обязанностей всех субъектов земельных отношений и наличием сформированной методики оценки полезных свойств земли и природных ресурсов на ней [1]. Применение модели стоимостной эколого-экономической оценки и программы ЭВМ для автоматизации расчета стоимости земли позволяет учесть как экономическую, так и экологическую ценность территории региона, что с одной стороны, принесет экономическую выгоду местным органам управления при использовании земли, а с

другой – сохранит благоприятное состояние окружающей среды. В качестве мероприятий по рационализации землепользования предложены законодательное закрепление права собственности на все природные ресурсы земель, находящихся под управлением муниципалитетов, за местными органами управления и организация местных комиссий по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости.

Использованные источники:

1. Данилов-Данильян В.Н., Лосев К.С. Экологический вызов и устойчивое развитие. – М.: Прогресс-Традиция, 2000. – С. 262.
2. Репетитор оценщика [Электронный ресурс]. – [Москва], 2014. – Режим доступа: <http://dom-khv.ucoz.ru>
3. Структурная оптимизация использования земельного фонда Калмыкии [Электронный ресурс]. – [Москва], 2014. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/101-5536>

Сарангова А.В., Бахандыкова Т.Г., Овлыкова Д.В.

ФГБОУ ВПО «Калмыцкий государственный университет», г. Элиста, Россия
Научный руководитель: **Сангаева Т.Е.**

Управление своим временем: «Тайм – менеджмент»

Для успешного управления временем его необходимо планировать. Иначе, может получиться, что оно не принесет пользы. Планирование времени тогда обернется пустой тратой времени. С помощью планирования мы можем выиграть много времени – времени, за которое можно сделать много полезных вещей.

Объектом исследования является планирование времени.

Предметом исследования – методы и технологии тайм – менеджмента.

Целью исследования является изучение эффективного планирования своего времени.

Задачи исследования:

1. Изучить эффективность планирования;
2. На методах тайм-менеджмента проверить эффективность планирования;

На сегодняшний день не все эффективно управляют своим временем. Люди не контролируют свое время, поэтому человек опаздывает, забывает важные вещи. Время – это и ценное благо, ведь никто не может вернуть уже ушедшую минуту. Время важно держать, контролировать и управлять.

Определение по С.П. Бурланкову: Управление – это умение добиваться поставленных целей, направляя труд, интеллект, мотивы поведения людей, работающих в организации [3, С.155].

Определение по А.К. Семенову: Управление – это определенный тип взаимодействия двух объектов, один из которых при этом находится в позиции субъекта управления, а другой – в позиции объекта управления [2, с. 551].

Таким образом, задачи будут выполняться более продуктивно, если мы будем эффективно планировать время.

Планирование – это первая, важнейшая функция процесса управления, представляющая собой процесс разработки плана, определяющего то, что нужно сделать (достичь) и какими методами, сообразуясь со временем и пространством [1, с. 186].

Проблемы организации рабочего дня

Проблема 1. Управление не имеет завершения. Люди хотят выполнить больше намеченного по плану, и у них на глазах рушится запланированное.

Проблема 2. Информационная перегрузка. Человек не воспринимает уже нужную информацию в своем мозге.

Чтобы преодолеть все эти трудности и проблемы и для того чтобы у человека к концу рабочего дня не оставалось ощущения, что, проделав огромную работу, он так и не сделал главные, наиболее срочные дела, ему необходимо проводить анализ использования своего рабочего времени.

Анализ использования рабочего дня

1. Перед началом рабочего дня нужно примерно представить себе, что именно необходимо сделать сегодня, дела которые являются важными и неотложными; другие дела могут и подождать.

2. Когда вы пишете план работы на день или на неделю, планирование должно быть обязательно выполнено в письменной форме. Вы постоянно сможете наблюдать, как в течение дня достигаются цели, которые Вы себе поставили. Если план существует в письменной форме план, вы не рискуете забыть о его выполнении.

3. Когда вы заняты, постарайтесь не мешать себе, избавьтесь от всего, что мешает вам работать.

Памятка

1. Говорите короче – так вы сэкономите время.
2. Учитесь выражать свою мысль ясно и коротко.
3. Разговаривайте по телефону меньше и реже, тем самым у вас будет время для других дел.
4. Когда вы договариваетесь о встрече, сразу планируйте время её окончания.

Планирование задач

Всегда начинайте с важных задач, которые отнимают много времени для решения. Простые задачи можно оставить на потом, но только не на долгое хранение, они тоже ждут решения. Легче если объединять похожие задачи, путь, решения который, один. Тогда вы сможете решить все задачи, которые были запланированы.

Причины нехватки времени

Проблема в том, что люди не могут рационально распределить свое время.

Таким образом, нам необходимо в первую очередь браться за важные и срочные дела, затем мы приступаем к срочному, но не очень важному делу. Далее мы беремся за важное, но не срочное. И в конце мы не спеша трудимся не срочным и не очень важным делом. Отсюда следует, что мы должны расставлять приоритеты в работе по принципу Эйзенхауэра. Планирование своего времени может привести к успеху в жизни. Эффективно управляя своим временем, можно получить большую свободу. Тайм-менеджмент учит управлять своей жизнью, наслаждаться временем, которое есть сейчас, находить время для общения с друзьями и родными, для своего развития и роста и при этом позволяет быть везде, где вы запланировали, вовремя [4].

Использованные источники:

1. Бурланков С.П., Долгов Д.И. Учебное пособие для студентов экономических специальностей. – С. 155.
2. Грязнова А.Г, Джинджолия А.Ф. Основы менеджмента: Учеб. пособие. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика»», 2008. – С. 186-196.
3. Семенов А.К., Набоков В.И. Основы менеджмента: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. – С. 551.
4. <http://newresume.ru>.

Источники финансирования энергосберегающих мероприятий, направленных на повышение энергоэффективности жилищного фонда

Жилищно-коммунальная отрасль является одним из основных потребителей топливно-энергетических ресурсов в Беларуси. В настоящее время существуют проблемы высокой топливно- и энергоёмкости производства жилищно-коммунальных услуг, высокого уровня потерь в сетях водо- и теплоснабжения, потерь тепловой энергии в жилых и общественных зданиях.

Рассмотрим возможные источники финансирования энергосберегающих мероприятий на примере жилищного фонда.

Целью повышения энергоэффективности жилищного хозяйства является снижение уровня потребления коммунальных услуг и обеспечение благодаря этому экономии финансовых средств на их оплату, а также повышение комфортности зданий.

Основным целевым показателем энергоэффективности зданий является количество потребляемой энергии на 1 м^2 в год – $\text{кВт} \cdot \text{ч} / \text{м}^2$ в год.

Реализовывать энергосберегающие мероприятия жилищном фонде правомерно с помощью следующих источников:

1. Финансирование малозатратных быстроокупаемых энергосберегающих проектов.

Финансирование подобных проектов может происходить за счёт собственных средств владельцев жилищного фонда. С этой целью собственникам жилищного фонда следует сформировать специальный фонд, в котором будут аккумулироваться необходимые для проведения энергосберегающих мероприятий средства. Формирование фонда может происходить за счёт:

- а) части отчислений на капитальный ремонт, ежемесячно оплачиваемых жильцами;
- б) единовременных целевых взносов на проведение энергосберегающих мероприятий;
- в) доходов, получаемых от аренды нежилых помещений, размещения рекламы на фасаде здания;
- г) части средств, сэкономленных на оплате за жилищно-коммунальных услуги за счёт ранее проведённых энергосберегающих мероприятий.

До момента проведения энергосберегающих мероприятий денежные средства фонда целесообразно разместить на банковском депозите с целью снижения риска их инфляционного обесценивания.

2. Финансирование средnezатратных энергосберегающих проектов.

Для финансирования средnezатратных мероприятий собственных средств владельцев будет или недостаточно, или необходимо затратить слишком много времени для аккумулирования необходимого объёма финансовых ресурсов. Поэтому для финансирования подобных мероприятий собственникам жилищного фонда следует дополнительно привлекать банковский кредит. При привлечении банковского кредита необходимо учитывать платёжеспособность владельцев жилых помещений. Поэтому сумма кредита должна быть ограничена максимальной долей оплаты жилищно-коммунальных услуг в структуре расходов домашних хозяйств. Но собственники жилищного фонда на общем собрании могут принять решение о сумме банковского кредита в зависимости от индивидуальной платёжеспособности его участников. До отработки устойчивого механизма участия банковского сектора в проектах по повышению энергоэффективности и снижения их рисков гарантом по кредитам могут выступить местные органы власти.

3. Финансирование высокозатратных долгоокупаемых энергосберегающих проектов.

Для финансирования проведения высокозатратных энергосберегающих мероприятий необходима активная поддержка государства. Без участия государства проведение подобных мероприятий будет невозможно в силу ограниченности финансовых ресурсов у владельцев жилищного фонда. Для решения данной проблемы необходимо в областном и местном бюджетах ежегодно планировать определённую сумму на финансирование мероприятий по повышению энергоэффективности жилищного фонда. Выделяться бюджетные средства должны на конкурсных условиях в виде грантов.

Для участия в конкурсе на получение бюджетного гранта товарищество собственников жилья (управляющая организация) должны будут подготовить и представить специальной конкурсной комиссии, функционирующей при областных управлениях ЖКХ, технико-экономическое обоснование планируемых энергосберегающих мероприятий. Государство должно не полностью финансировать энергосберегающие мероприятия, а принимать участие в их реализации на принципе софинансирования совместно с собственными средствами владельцев жилищного фонда. Также вариантом государственной поддержки политики энергоэффективности может быть субсидирование части процентной ставки коммерческим банкам, которые финансируют энергосберегающие мероприятия в жилом фонде.

В целом для активизации и актуализации повышения энергоэффективности жилых зданий государством может оказываться поддержка собственникам жилищного фонда в виде выделения грантов на проведение энергоаудита зданий на конкурсной основе.

В качестве источника финансирования всех видов энергосберегающих мероприятий в жилом фонде могут быть средства энергосервисной организации, которая будут привлекаться товариществом собственников жилья (управляющей организацией) для повышения энергоэффективности зданий и комфортности проживания. Оплата услуг энергосервисной организации должна проводиться за счёт экономии бюджетных средств, направляемых на оплату коммунальных услуг.

Таким образом, на основе использования различных комбинаций источников финансирования энергосберегающих мероприятий, можно будет добиться повышения энергоэффективности жилищного фонда. При этом, не увеличивая значительно нагрузку на бюджеты различных уровней.

Свирейко Н.Е.

УО «Белорусский государственный экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь

Тенденции развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь

Согласно Закону Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства», к субъектам малого предпринимательства относятся индивидуальные предприниматели, микроорганизации (коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно) и малые организации (от 16 до 100 человек), а к субъектам среднего предпринимательства – коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно.

На 1 января 2015 г. в Республике Беларусь было зарегистрировано около 249 тыс. человек индивидуальных предпринимателей, 114,7 тыс. организаций – субъектов малого предпринимательства (из них 89 % приходилось на микроорганизации) и 2,5 тыс. субъектов среднего предпринимательства [1].

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, в последние годы в предпринимательском секторе наблюдается рост числа хозяйствующих

субъектов и основных показателей их деятельности. В 2013 г. малым и средним бизнесом было занято почти 1/3 средней численности работников Беларуси. Удельный вес субъектов бизнеса в объеме производства товаров (работ, услуг) составил 21,6 %, в выручке от реализации продукции (товаров, работ, услуг) – 37,7 % от республиканской, в розничном товарообороте организаций торговли – 36,1 %, в объеме внешней торговли – 36,4 %, в экспорте товаров – 37,3 %, в инвестициях в основной капитал – 38,9 %. За пять последних лет по всем перечисленным показателям, кроме удельного веса в розничном товарообороте и экспорте товаров, наблюдался рост. По сравнению с 2012 г. отмечалось снижение удельного веса предпринимательского сектора в промышленном производстве, внешней торговле и экспорте товаров.

Наибольшее число организаций – субъектов предпринимательской деятельности – работает в сфере торговли, ремонта автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования (38,7 %), на втором месте находится обрабатывающая промышленность, далее идут транспорт и связь, строительство. Таким образом, в Беларуси наиболее распространено посредническое предпринимательство, в сфере услуг.

Несмотря на рост основных показателей деятельности в стоимостном выражении, субъекты малого и среднего бизнеса составляют низкий процент в общем объеме производства товаров и оказания услуг (в 2009 г. – 18,8 % ВВП, в 2013 г. – 22,3 %), в то время как в других странах он достигает 60-70 % ВВП. Программой государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2013-2015 годы поставлена цель – увеличение доли предпринимательского сектора до 30 % ВВП. Для этого предусмотрены меры по совершенствованию законодательства, оказанию кредитно-финансовой, имущественной, информационной поддержки, консультированию и обучению, содействию внешнеторговой и инновационной деятельности, развитию инфраструктуры поддержки предпринимательства.

К основным субъектам инфраструктуры поддержки предпринимательской деятельности относятся: Департамент по предпринимательству при Министерстве экономики Республики Беларусь, Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей, ассоциация «Белфранчайзинг», Совет по развитию предпринимательства в Республике Беларусь, 15 инкубаторов малого предпринимательства и 95 центров поддержки предпринимательства.

В последние годы значительное внимание отводится консультированию и обучению предпринимателей и граждан, желающих начать свое дело. Для них проводятся семинары, конференции, курсы, конкурсы бизнес-проектов, экскурсии, мастер-классы, стартап-школы и другие мероприятия, где рассматриваются вопросы бизнес-планирования, регистрации предприятия, налогообложения, ведения отчетности, поиска инвесторов и др. Данную деятельность осуществляют ОО «Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов» БАВИН, ЦПП ООО «Стартап Технологии», ООО центр деловых коммуникаций «БЕЛБИЗ», ОО «Общество содействия инновационному бизнесу», ОДО «Витебский бизнес-центр», У КП «Могилевский городской центр развития малого предпринимательства», РИУП «Технопарк БНТУ «Политехник», «Белорусский республиканский союз молодежи» и др.

В настоящее время основные проблемы развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь сводятся к следующему: необходимость аренды имущества для осуществления деятельности; финансово-кредитная необеспеченность; недостатки белорусского налогового законодательства; недостаток квалифицированного персонала; отсутствие опыта, повышенный риск в условиях конкуренции; минимальная государственная поддержка.

Использованные источники:

1. Сведения о субъектах малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь в 2011-2014 гг. [Электрон. ресурс] / Министерство по налогам и сборам Респ. Беларусь. – 2015. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/ru/svedeniya->

Серебрянский Е.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **Фурманова Н.В.**, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Развития российской банковской системы в условиях финансовой глобализации

В современных условиях, когда движение финансовых потоков в мировом масштабе находится под влиянием глобальных тенденций, изменилась парадигма развития российской банковской системы. Банки перестали быть финансовыми посредниками и брокерами, их деятельность стала намного шире, а с учетом всего спектра отношений, опосредуемых ими в национальной и мировой финансовой системе, приобретает особую актуальность. На стадии экономического роста банковская система должна содействовать развитию.

Перед российской банковской системой стоит проблема адекватного ответа на вызов процесса финансовой глобализации. Свидетельство этому – либерализация валютного законодательства, снятие ограничений на валютные операции движения капитала, что ускоряет процессы интеграции банковской системы России в международную финансовую систему [1, с. 5].

Современные международные валютные отношения очень нестабильны. Ситуации, возникающие на мировых валютных рынках, отличаются большим риском и неопределенностью для участников валютных сделок. Все это заставляет многие страны участвовать в координации экономической политики в этой области. Эту координацию на практике осуществляют такие международные финансовые организации, как например, Международный валютный фонд (МВФ).

Действительно, интеграция России в мировую финансовую систему предполагает, в частности, ее реальное взаимодействие с межгосударственными институциональными структурами, предназначенными для регулирования мировых экономических и валютно-финансовых отношений, членство в ведущих международных организациях, в первую очередь в МВФ.

Осуществляя финансовое регулирование, МВФ периодически вносит изменения в мировую валютную систему, осуществляя контроль за соблюдением странами-членами его устава, который фиксирует структурные принципы мировой валютной системы, согласованных правил поведения в мировом сообществе [2, с. 410].

Членство в МВФ налагает на Россию обязательство выполнять требования, зафиксированные в Статьях соглашения МВФ. Интеграция банковского сектора страны с мировым финансовым рынком требует от него соблюдения правил, регулирующих международные валютно-финансовые отношения:

1. В соответствии со ст. VIII устава обязанностью стран-членов МВФ является устранение валютных ограничений, поддержание конвертируемости национальных валют в сфере международных текущих валютных операций, неучастие в дискриминационных валютных соглашениях.

Однако введение конвертируемости валют не рассматривается в качестве предварительного условия вступления страны в Фонд.

2. Статья VIII требует от стран-членов МВФ не прибегать к практике множественности валютных курсов. Согласно этому требованию Россия установила с июля 1992 г. единый рыночный курс рубля по отношению к доллару и другим иностранным валютам. Валютный курс рубля не привязан к какой-либо западной валюте

или валютной «корзине» и является плавающим, т.е. складывается под воздействием соотношения спроса и предложения на валютных биржах, прежде всего на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ), а также на внебиржевом межбанковском рынке.

Официальный курс рубля к доллару определялся в то время Центральным банком по результатам межбанковского фиксинга на торгах ММВБ. Этот курс использовался для определения размера таможенных платежей в бюджет, бухгалтерского учета валютных средств на балансах банков, предприятий и организаций, а также для статистической отчетности.

3. Непременным условием членства России и других стран СНГ в МВФ является установление их информационной открытости. Россия должна регулярно предоставлять Фонду статистические данные о своей экономике, платежном балансе, золотовалютных резервах и т.п.

Российский организованный рынок свопов развивается в духе мировых тенденций. Объем операций своп на ММВБ растет опережающими темпами – только за два последних года объем этих операций увеличился более чем в 4,5 раза. Валютные свопы – удобный инструмент для управления ликвидностью в различных валютах, и столь существенный рост во многом произошел за счет резкого расширения использования банками операций своп для целей рефинансирования.

Международный валютный фонд наделен полномочиями создавать «при возникновении долговременной глобальной потребности в международных ликвидных резервах» ликвидные средства путем выпуска средств в специальных правах заимствования (СДР), которые предназначены для пополнения валютных резервов государств-членов МВФ, погашения пассивного сальдо платежного баланса, расчетов с Фондом.

В современном мире наибольший объем валютных резервов у Китая (220 млрд долл.), затем следует Япония (200 млрд долл.), Германия (80 млрд долл.), США (70 млрд долл.). Золотовалютные запасы России составляют около 65 млрд. долл. [3].

Фонд участвует в регулировании международных валютно-кредитных отношений путем предоставления кредитов и особенно оказания странам-кредиторам и должникам посреднических услуг. Кредиты МВФ России обусловлены выполнением ряда политико-экономических условий, которые содержатся в разрабатываемых ими совместно с Фондом программах макроэкономической стабилизации и структурных преобразований. При этом МВФ добивается неукоснительной и последовательной реализации согласованных условий.

Благоприятная ситуация на валютном рынке в последние годы, характеризующаяся ростом объема торгов, была вызвана в первую очередь удачной для России экономической конъюнктурой.

Нельзя забывать, что МВФ – это институт сотрудничества, который стремится установить упорядоченную систему платежей и денежных поступлений между странами. Статьи Соглашения об учреждении МВФ обязывают Россию позволять:

- обмены национальных валют на иностранные свободно и без ограничений;
- информировать Фонд о предполагаемых изменениях в финансовой и валютной политике страны, которые могут влиять на экономику других стран-членов МВФ;
- модифицировать свою политику в соответствии с рекомендациями МВФ (в целях согласования с нуждами всех членов содружества).

Так как Россия выходит на мировой финансовый рынок, нашей стране необходима поддержка и помощь международных организаций в дальнейшем развитии валютного рынка, а они не могут существовать без международного валютного регулирования.

В связи с либерализацией валютного законодательства, а также международным валютным регулированием России необходимо: устанавливать более налаженную систему национальной валютной системы с международным валютным регулированием, что позволит более тесно сотрудничать с международными валютно-кредитными

финансовыми организациями; контролировать обеспечение эффективного выявления и предотвращения нарушений, установленных международными правилами валютного контроля; необходимо устанавливать влияние проводимой политики валютного курса рубля на конкурентоспособность российской экономики; систематизировать регулятивные инструментарию международного валютного регулирования; дальнейшее определение возможности применения международного опыта регулирования валютного рынка в России для того.

Учитывая принципы, связанные с глобализацией финансовых рынков, парадигма банковской системы России должна базироваться на следующих принципах [4]:

- создание эффективной финансовой системы, способной обеспечить высокий уровень инвестиционной активности в экономике, создание и поддержание благоприятного инвестиционного климата, финансовую поддержку инновационной деятельности, а также благоприятные условия для формирования человеческого капитала;
- превращение России в один из ведущих мировых финансовых центров, обладающих независимой национальной финансовой инфраструктурой и обеспечивающих лидирующие позиции России на финансовых рынках стран СНГ, Центральной и Восточной Европы;
- комплексное развитие финансового рынка и финансовых институтов, обеспечивающих возможности финансирования на каждом этапе продвижения инноваций;
- повышение мобильности капиталов в экономике, обеспечивающих опережающий рост финансовых рынков по сравнению с другими отраслями;
- обеспечение международной конкурентоспособности российских финансовых рынков и институтов с помощью высокой концентрации капитала, создания консолидированной, конкурентоспособной в глобальном масштабе инфраструктуры финансового рынка,
- содействие развитию человеческого капитала путем создания возможностей для повышения качества жизни с использованием потребительского кредитования, образовательных кредитов, повышения ответственности граждан за свое благосостояние после завершения трудовой деятельности посредством формирования личных пенсионных накоплений.

Очевидно, что все эти принципы не могут быть реализованы одновременно на всей территории страны – для этого необходима заинтересованность участников национального финансового рынка, объективные условия и политическая воля. Современное состояние банковской системы таково, что медлить нельзя, так как интеграция в мировые финансовые рынки глобальной экономики укрепит позиции национальных банков России.

Использованные источники:

1. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006.
2. Официальный сайт Банка России – <http://www.cbr.ru>.
3. Концепция развития банковского сектора РФ до 2020 года // Эксперт РА. – 2015 – <http://www.asros.ru>.

«Белорусский национальный технический университет», г. Минск, Республика Беларусь
(факультет маркетинга, менеджмента, предпринимательства, магистратура)

Научный руководитель: **Е.В. Щемелева**, к.э.н., доцент, «Белорусский национальный технический университет», г. Минск, Республика Беларусь

Активизация инновационной деятельности как основа государственной политики импортозамещения

Существенный разрыв между уровнем развития отечественных отраслей промышленности и мировым уровнем остается актуальной проблемой для республики уже на протяжении более чем 20 лет. Продукция, выпускаемая белорусскими производителями, неконкурентоспособна на мировой торговой арене (за исключением некоторых отраслей) и ограниченно конкурентоспособна на внутренних рынках, при этом значительна доля импорта в себестоимости национального продукта.

Снижение доли импорта в общем объеме производимой продукции возможно посредством реализации импортозамещающей политики. Экономическая литература часто рассматривает политику импортозамещения скорее, как политику «догоняющего» развития, однако, в ряде случаев, именно принятие государством решения о реализации политики замещения импортной продукции на конкурентоспособный отечественный продукт, дает возможность развиваться национальным отраслям промышленности, это особенно актуально для сферы инновационного, высокотехнологичного производства.

Стратегически импортозамещение на уровне предприятия представляет собой систему мер, обеспечивающую реализацию целей и задач предприятия, касающихся объемов и структуры импортозамещения, которые в перспективе способны повысить экономическую эффективность деятельности.

Применительно к отечественным промышленным производителям определяют следующие варианты стратегии замещения импорта:

- 1) внутриориентированная – основана на освоении внутренних рынков промышленных товаров и услуг;
- 2) внешнеориентированная – направлена на экспортное производство;
- 3) смешанная – представляет собой совместную реализацию двух предыдущих стратегий, одновременно направленную на реализацию импортозамещающей продукции как на внешнем, так и на внутреннем рынках.

Выбор стратегии импортозамещения, проводимой на предприятии, зависит от ряда факторов, условно они подразделяются на внешние и внутренние. Оценка внешних факторов происходит на двух ключевых уровнях: рынок и государство (экспортно-импортная политика государства). Среди внутренних факторов определяющими выступают: ресурсы организации, а также система менеджмента и управления.

Реализация политики импортозамещения позволит не только укрепить отечественный промышленный комплекс, но и сократить уровень безработицы, обеспечить высокий уровень экономической безопасности страны в целом.

Ключевым фактором реализации политики импортозамещения является формирование механизма активизации и поддержки научно-технической и инновационной деятельности [1].

Налаженный и оптимизированный процесс создания и внедрения инноваций является базисом успеха предприятия (отрасли, региона, страны) в конкурентной борьбе. Реализация инновационных достижений в процессе производства и дальнейшего распространения новых, особенно дефицитных товаров (услуг и технологий) имеет ведущее значение в процессе экономического развития государства за счет повышения производительности труда, как человеческого, так и машинного; создания новых секторов промышленности, сферы услуг, обеспечения дополнительных рабочих мест; улучшения

качества обслуживания; повышения уровня конкурентоспособности отечественного продукта; сокращения доли импортных товаров и комплектующих, и как следствие улучшения платежного баланса; улучшения качества жизни населения.

В настоящее время значительная часть реализуемых предприятиями инноваций является заимствованной, такая ситуация объясняется недостаточной поддержкой проведения отечественных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) со стороны государства, практически полным отсутствием поддержки со стороны частного сектора. Проведение самостоятельных НИОКР отечественным промышленным сектором является фундаментом повышения конкурентоспособности экономики республики. Современная экономическая ситуация определяет важнейшими факторами обеспечения реализации успешной импортозамещающей политики именно инновационные составляющие, такие как НИОКР, лицензии, патенты, авторские права и прочие [3].

Опыт построения экономики инновационного типа разных стран свидетельствует о том, что механизм реализации инновационной и научно-технической политики не может быть единым и уникальным. Это связано с различным соотношением функций, возложенных на государственный и частный сектор; разными законами, лидирующими на рынках; разными организационными структурами, управляющими научной деятельностью. Однако страны с рыночной экономикой демонстрируют сходные механизмы промышленно-производственного развития и подобные пути организации инновационной деятельности. Основой в подходе к организации инновационной деятельности в этих странах является учет долгосрочности инноваций, с длительными сроками окупаемости, результативности внедрения в перспективе. Именно рыночная экономика в ряде стран позволила сформировать эффективные государственные, административные, экономические структуры поддержки инноваций на всех стадиях, от первичной разработки, до послепродажного обслуживания.

Методы государственного стимулирования научной и инновационной деятельности подразделяют на прямые и косвенные, в основу такого разделения положен принцип воздействия на объект.

К прямым методам стимулирования, которые активно используют зарубежные страны, относят финансирование НИОКР на бюджетной основе, кредитование, субсидирование части процентных ставок по кредитам на НИОКР, передача на льготных условиях государственных площадей с целью осуществления научно-инновационной деятельности, а также государственные заказы.

Достоинством прямого финансирования считается направленность предоставления и возможность государственного контроля над использованием средств. Впрочем, прямая государственная помощь создает условия для лоббирования интересов, коррупции, и увеличивает уровень административных расходов на сопровождение государственных инициатив.

Руководство Германии, например, финансирует развитие долгосрочных и рискованных исследований в ключевых областях научно-технической деятельности. В Канаде прямое стимулирование НИОКР государством заключается в предоставлении государственной гарантии кредита в коммерческих банках и государственном субсидировании НИОКР. В Японии власть осуществляет бюджетное финансирование и льготное кредитование подведомственных министерствам НИИ, государственных корпораций, исследовательских центров, осуществляющих НИОКР с частными компаниями [2].

В отличие от методов прямого воздействия, которые непосредственно влияют на решения, принимаемые экономическими субъектами, косвенные методы всего лишь создают предпосылки с целью выбора направлений развития, которые соответствуют экономическим целям государства.

Государство помогает инновационному бизнесу посредством сферы образования, подготовки профессиональных кадров и организации управленческих консультативных служб через увеличение мобильности рабочей силы, создание научно-технической

инфраструктуры. В последние годы перед странами Западной Европы возникла острая проблема нехватки собственных кадров в области информационной технологии. Среди косвенных методов управления также традиционно выделяются налоговое регулирование, политика воспроизводства долгосрочных активов, кредитная и финансовая политика, ценовое регулирование, либерализация экономического законодательства. Однако важнейшее место все же занимают налоговые льготы, используемые для поощрения тех направлений деятельности, которые являются приоритетными с точки зрения государства.

Первой налоговое стимулирование науки осуществила Япония, в 1967 г., в виде налоговых кредитов национальным компаниям в целях увеличения НИОКР. Выдача налоговых кредитов, которые могут устанавливаться пропорционально размерам затрат на НИОКР (объемный налоговый кредит) или определяться исходя из увеличения расходов на НИОКР по сравнению с уровнем базового года или средним значением за определенный период (приростной налоговый кредит), используется правительствами 11 стран Организации экономического сотрудничества и развития. Так во Франции, например, действует приростной налоговый кредит в размере 30 % от первых 100 млн. евро, вложенных в НИОКР. Предусматривается и повышенная величина налогового кредита – в размере 50 % для молодых французских инновационных компаний, которые впервые произвели вложения в НИОКР.

Во множестве стран размеры налоговых кредитов являются постоянной величиной и устанавливаются государствами в соответствии с их налоговыми законодательствами, в то время как в США и Японии они подлежат ежегодному пересмотру. Налоговые скидки действуют в таких странах, как Великобритания, Бельгия, Дания и Австралия. В ряде стран, таких как Германия, Финляндия, Исландия и Швеция, налоговая политика не предусматривает специальных налоговых кредитов и скидок на инновационную деятельность, а стимулирование происходит за счет других налоговых механизмов. Руководство Германии разрешает уменьшать налогооблагаемую прибыль учреждений, осуществляющих научно-инновационную деятельность, на полную величину расходов на НИОКР. В Швеции и Финляндии также действует специальная система вычетов расходов на НИОКР, которые осуществляются в частном секторе.

В США, благодаря грантам и контрактам, множество федеральных научных исследований и опытно-конструкторских работ проводятся частными структурами. Промышленные организации осуществляют достаточно большой объем работы (часть которой составляют прикладные исследования) по контрактам под государственным надзором. В сфере фундаментальных исследований, которые чаще всего финансируются федеральным правительством посредством выделения грантов, доминируют университеты. Широкое использование контрактов и грантов является ключевым аспектом в системе НИОКР США.

Так, США продолжают удерживать лидирующие позиции по результатам проведения и внедрения научно-исследовательских разработок. За последние 50 лет именно здесь родилось более 50 % всех технологических инноваций [4].

Основываясь на вышеизложенном, можно сделать вывод, что внедрение научных разработок в промышленное производство – одна из наиболее сложных проблем, решению которой правительства большинства стран мира уделяют исключительное внимание. Научные разработки – это новый товар, а его освоение – процесс довольно длительный, а главное, рискованный: деньги вкладываются на долгое время, а гарантии и уверенности в их возврате нет.

Непредсказуемость и нестабильность внешней среды, обусловливаемая интенсивными изменениями политико-правового, экономического и социального характера, заставляет компании находить новые пути сохранения устойчивых тенденций к росту. Внедрение инноваций в современных экономических условиях становится ключевым фактором конкурентоспособности компании.

Зарубежный опыт подтверждает необходимость формирования в Республике Беларусь эффективного механизма активизации и поддержки инновационной

деятельности, который обеспечит в дальнейшем конкурентоспособность отечественного продукта, а соответственно приведет к снижению доли импорта в себестоимости выпускаемой продукции.

В формировании данного механизма принимать участие должно не только государство (совершенствование политико-правовой системы, субсидирование и др.), но и частный сектор. Своевременное проведение, а главное внедрение результатов НИОКР возможно только в результате грамотного взаимодействия природного, человеческого, инновационного и информационного потенциала. Именно это взаимодействие обеспечит высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики на мировой арене.

Использованные источники:

1. Политика импортозамещения: история, принципы, примеры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bel-jurist.com/page/import-substitution>. – Дата доступа: 13.02.2015.
2. Зарубежный опыт государственной поддержки инновационных малых и средних предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kfpp.ru/analytics/material/innovation.php>. – Дата доступа: 13.02.2015.
3. Червяков А.Г. Фактор экономического развития // Белорусская экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://belarus-economy.by/econom.nsf/all/007159F4113B9ED6C22578BE004FBF06/\\$File/1-7.pdf](http://belarus-economy.by/econom.nsf/all/007159F4113B9ED6C22578BE004FBF06/$File/1-7.pdf). – Дата доступа: 15.02.2015.
4. Мясникович М.В. Наука и инновации – основа долгосрочной конкурентоспособности страны // Белорусская экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://belarus-economy.by/econom.nsf/all/AC3F7F17FF98A984C225771A00420B9C/\\$File/1-6.pdf](http://belarus-economy.by/econom.nsf/all/AC3F7F17FF98A984C225771A00420B9C/$File/1-6.pdf). – Дата доступа: 15.02.2015.

Синявский А.И.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия
(факультет экономики и управления, 6 курс)

Научный руководитель: **Н.В. Соловьева**, старший преподаватель, НОУ ВПО
«Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Эмпирическое исследование соотношения стиля управления и эффективности деятельности руководителя

Современный этап развития экономики России характеризуется изменением представлений о ее структуре и направлениях развития. Углубление рыночных отношений требуют от их субъектов предпринимательской активности, перехода к разнообразным формам собственности, нарастания темпов и масштабов изменений в технологической базе производства, кардинального изменения функций и методов государственного регулирования и управления. Следует отметить, что за годы проведения реформ в стране не только накоплен положительный опыт формирования и функционирования предприятий всех отраслей экономики, но и разработано научно-теоретическое обоснование возможностей, направлений и темпов их структурного реформирования.

Экономическая устойчивость предприятий и их поступательное движение к цивилизованному рынку зависит от многих факторов, среди которых важнейшее место занимают такие инструменты влияния, как стиль и методы управления. Постоянное изменение и адаптация внутренних составляющих предприятия к стремительно меняющимся внешним условиям требует новых стилей лидерства, методов и форм организации эффективной работы.

Проблема поиска эффективного управления хозяйствующим субъектом тесно связана с личностью руководителя, с присущими ему чертами и характером отношений, а также с системой теоретических воззрений в сочетании с навыками и умениями управленческой деятельности, проявляющихся в его поведении. В процессе своей управленческой деятельности каждый руководитель исполняет свои служебные обязанности в определенном, присущем только ему стиле.

Поэтому при осуществлении функций управления следует придавать исключительное значение тому стилю, в соответствии с которым руководитель их выполняет. Под стилем руководства понимается вся совокупность применяемых руководителем типичных и относительно устойчивых методов управления и форм воздействия на подчиненных для эффективного выполнения как своих управленческих функций, так и производственных задач предприятия и организации в целом. Тем самым принятый стиль руководства характеризует самого руководителя как личность, его способность обеспечивать эффективную управленческую деятельность.

Значение рассматриваемого аспекта для функционирования хозяйственной системы столь велико, что он является предметом изучения различных научных и практических дисциплин: социологии, психологии, социальной психологии, социальной философии, теории управления, теории организации, менеджмента и др. При этом, каждая из них, характеризуя личность руководителя и его роль в развитии организации, применяет такие категории как «стиль поведения», «стиль управления», «стиль руководства», «стиль лидерства», считая их тождественными.

Система управления функционированием организационных систем это целенаправленные нестандартные воздействия, совершаемых в связи с изменением условий внутренней и внешней среды. А под руководством системой надо понимать часть управления, заключающуюся в целенаправленной организации и оптимизации процесса управления коллективом с помощью административных полномочий и личного авторитета. Из выше сказанного следует, что стиль управления это предпочтительный метод использования аналитических, творческих способностей и опыта руководителя, позволяющий в зависимости от времени и роли, которую он играет в конкретной ситуации, выбрать оптимальный метод действий, обеспечивающих успешное решение задачи, к какой бы сфере деятельности она ни относилась.

Стиль управления – это типичная для руководителя система приёмов деятельности, используемая в работе с людьми. Стиль управления проявляется и в манере руководителя руководить, слушать других людей, и в том, как он организует подготовку, принятие и реализацию решений. О нём можно судить по тому, как организованы личное рабочее место руководителя и труд возглавляемого коллектива. Принято выделять три основных стиля управления: авторитарный, демократический и либеральный. Этот подход к анализу и классификации стилей является наиболее распространённым. Сравнительный анализ стилей руководства свидетельствует о том, что при авторитаризме производительность труда выше, чем при демократическом стиле руководства, но в последнем случае существенно выше удовлетворенность трудом. Либеральному стилю, как правило, сопутствуют и низкий уровень производительности труда и отсутствие удовлетворенности, конфликтность, фрустрация. То есть, помимо влияния стиля руководства на эффективность деятельности коллектива, можно наблюдать зависимость психологической обстановки в группе от выбранного ее руководителем поведенческого стереотипа.

Стиль управления всегда соотнесен с эффективностью функционирования возглавляемого руководителем коллектива. Связь между стилем (типом) управления и эффективностью обусловлена целым рядом параметров (особенностями коллектива и его членов, спецификой решаемых задач и т.д.), придающих ей вероятностный характер. Эффективность управления опосредована степенью контроля руководителя над ситуацией, в которой он действует. Любая ситуация может быть представлена как совокупность трех основных параметров: степенью благоприятности отношений

руководителя с подчиненными; величиной власти (влияния) руководителя в группе (его возможности в контроле за действиями подчиненных и использовании различных видов стимулирования); структурой групповой задачи (включающей в себя четкость поставленной цели, путей и способов ее решения и т.д.). Совокупная количественная оценка всех этих параметров позволяет судить о величине степени ситуативного контроля руководителя над ситуацией.

Оценка эффективности деятельности руководителя на основе интегрального показателя, объединяющего такие виды оценки, как средняя сумма баллов оценки личных и профессиональных качеств; оценка эффективности стиля управления позволило выявить согласованность между такими параметрами организации как тип управления и степень эффективности деятельности руководителя.

Целым рядом экспериментальных исследований было доказано, что руководитель авторитарного типа наиболее эффективен в ситуациях с высоким и низким ситуативным контролем, а руководитель-демократ – в ситуациях со средним ситуативным контролем. Так что сам по себе ситуативный контроль, даже если он очень высок, не может быть показателем эффективности. Управление может быть эффективным как при высоком, так и при низком ситуативном контроле. С другой стороны, даже при высоком ситуативном контроле управление может быть и неэффективным. А это означает, что эффективность управления не определяется ситуативным контролем. Степень ситуативного контроля не может выступать в качестве критерия эффективного управления. Это привело исследователей к выводу о том, что критерии эффективности управления лежат в области психологии и могут быть выражены в формуле: эффективное управление – это эффективный руководитель.

Нами было проведено эмпирическое исследование изучения влияния личностных качеств и стиля управления на эффективность деятельности руководителя. В процессе эмпирического исследования решались задачи: подобрать репрезентативные методики для экспериментально-психологического исследования влияния стиля управления на эффективность деятельности руководителя; провести экспериментально-психологическое исследование влияния стиля управления на эффективность деятельности руководителя, а именно: исследовать особенности личности руководителя, определить стиль руководства, оценить эффективность работы руководителя; сделать выводы о подтверждении либо опровержении гипотезы исследования.

В настоящее время успешна и эффективна только та организация, руководителю которой удастся обеспечивать ее устойчивость и развитие. Залог его успеха – в наличии и разумном сочетании управленческих и лидерских навыков, в познании и развитии личностно-психологических особенностей (таких, например, как навыки мышления), позволяющих эффективно решать задачи как лидерского, так и управленческого уровня, в постоянном повышении уровня образования, умелое использовании обратной связи в работе с сотрудниками.

В виде рекомендаций по повышению эффективности деятельности руководителя можно принять необходимость развития таких качеств, как гуманность, справедливость, альтруизм, способность меняться и умение перестраиваться, а для руководителя планово-экономического отдела следует развить в себе самокритичность, стрессоустойчивость, способность менять стиль поведения в зависимости от ситуации.

Реализация выработанных рекомендаций может способствовать более обоснованному выбору и использованию руководителями стилей и методов управления коллективом, повышению объективности оценки эффективности их деятельности.

Использованные источники:

1. Авдеев В.В. Управление персоналом. Оптимизация командной работы. Реинжиниринговая технология [Электронный ресурс]: Практикум. – Электрон. текстовые данные. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 256 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/18855>. – ЭБС «IPRbooks».

2. Грейнер Л. Эволюция и революция в процессе роста организаций // Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент. – 2002. – № 4. – С. 76-92.
3. Дьячкова И.Е. Психологические основы принятия решений // Международный научно-практический форум молодых ученых «Проблемы устойчивого развития глазами молодежи». – М: Ноосфера, 2001. – С. 74-77.

Скоробогатов В.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия
(факультет экономики и управления)

Научный руководитель (консультант): **Т.В. Негулява**, к.с/х.н., НОУ ВПО
«Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Организационная структура управления как условие достижения целей организации

Система управления – это способ построения взаимосвязи между уровнями управления и функциональными областями, обеспечивающий оптимальное при данных условиях достижение целей организации, т.е. «система управления» – одно из ключевых понятий менеджмента, тесно связанное с целями, функциями, процессом управления, работой менеджеров и распределением между ними полномочий.

Следовательно, построение структуры управления организацией – это важная составная часть общей функции управления. Главной задачей, которой является создание необходимых условий для выполнения всей системы планов организации. Главные факторы формирования организационной структуры управления производством – это разделение труда и функции управления.

Таблица 1

Характеристика компонентов макроокружения

Компоненты	Влияние компонента на предприятие
Социальная	Социальные процессы изменяются относительно медленно, однако, если все-таки происходят какие-либо изменения, то они оказывают существенное воздействие на окружение организации. Влияние социального фактора заключается в том, численность и темп роста населения оказывают благоприятное воздействие на деятельность компании. За исследуемый период население г. Невинномысск снижалось, для предприятия данный фактор имеет отрицательное действие, так как снижается количество потенциальных потребителей.
Технологическая	На предприятие используется применение новейшей компьютерной и офисной техники, что в значительной мере облегчает задачи получения информации, ускоряет процессы ведения внутренней отчетности. Кроме того, используются современные систему учета, которые являются наиболее заметной частью полной системы менеджмента, основанной на компьютерной технике.
Экономическая	На результат деятельности предприятия. наибольшее влияние оказывает величина доходов населения, так как снижение доходов приводит к снижению покупательского спроса, а значит и к снижению прибыли предприятия. Также неблагоприятное воздействие оказывают рост уровня инфляции на 11-13 % в год, а, следовательно, и рост уровня цен.
Политическая	В законодательстве РФ принято большое количество нормативно-правовых документов, регулирующих торговую и производственную деятельность. Администрацией города разработана программа стратегического развития, в которой обозначены мероприятия по поддержке развития малого и среднего бизнеса.

Совершенствование структуры управления – это улучшение по определенному критерию характеристик системы управления.

Любая организация находится и функционирует в среде. Каждое действие всех без исключения организаций возможно только в том случае, если среда допускает его осуществление. Внешняя среда является источником, питающим организацию ресурсами, необходимыми для поддержания ее внутреннего потенциала на должном уровне. Внутренняя среда организации является источником ее жизненной силы. Она включает в себе тот потенциал, который дает возможность организации функционировать, а, следовательно, существовать и выживать в определенном промежутке времени.

Макроокружение создает общие условия нахождения организации во внешней среде и состоит из экономического, политического, социального и технологического фактора. Влияние компонент макроокружения показано в таблице 1.

Проведена оценка конкурентных преимуществ ООО «Торговый Дом Славянка». По 100 балловой шкале экспертами определено конкурентное положение организации. Эксперты – 6 человек административно-управленческого персонала предприятия и основные поставщики немытой шерсти и потребители трикотажных изделий. Расчет оценки конкурентных преимуществ, построение профиля конкурентных преимуществ, представлен в таблице 2.

Таблица 2

Относительные конкурентные преимущества предприятия

Характеристики	Значимость, %	ООО «ТД Славянка»		ООО «Фабрика ПОШ»		ООО «Руно»	
		баллы	оценка	баллы	оценка	баллы	оценка
Цена товара	30	80	24	90	27	90	27
Соблюдение сроков поставки	20	100	20	90	18	90	18
Качество товара	25	100	25	80	20	90	22,5
Система сбыта	10	70	7	90	9	90	9
Менеджмент	15	80	12	90	13,5	90	13,5
Итого	100		88		87,5		90

Как следует из данной таблицы, организация уступает своим конкурентам 20 баллов. Она хуже конкурентов в отношении цены товара, менеджмента и системы сбыта. Таким образом, выявляются недостатки организации, которым следует уделить внимание при разработке стратегии для обеспечения ее конкурентоспособности.

Для оценки влияния макро- и микросреды, потенциальных угроз и возможностей, которые организация должна учитывать в своей деятельности, проведен SWOT-анализ.

Из анализа которого следует, что основную угрозу для предприятия сегодня представляет высокий уровень конкуренции, поэтому необходимо принять все меры для ее устранения:

- стараться удерживать цены на уровне более низком, чем у конкурентов, но не забывая о достойном качестве;

- обеспечить предприятие рекламой, чтобы потенциальные потребители имели представление о предприятии;

- расширять ассортимент продукции.

Увеличению объемов сбыта продукции «Торговый Дом Славянка» мешает:

- отсутствие финансовых средств с целью пополнения оборотных активов;

- неустойчивость спроса;

- нехватка информационной поддержки для принятия управленческого решения;

- отсутствие стратегического планирования в организации;

- недостаточная деятельность компании в области рекламы и стимулирования сбыта.

В результате данного исследования следует, что позиции предприятия на рынке достаточно устойчивы. Однако если не продолжать развитие торгового процесса и внедрение новейших технологий по подготовке и переработки шерстяного сырья для выпуска новых текстильных изделий, на предприятии будет происходить спад хозяйственной деятельности.

Основная задача заключается в развитии потенциала сотрудников фирмы, в освоении новых рынков, увеличении сбыта и, в конечном итоге, в повышении эффективности деятельности.

Структура управления фирмы является линейно-функциональной. В такой структуре соблюдается принцип единоначалия и в то же время имеется функциональное разделение управленческих работ, способствующее их более качественному и эффективному выполнению. Достоинствами данной структуры являются: стабильность, экономия на управленческих расходах, специализация и компактность, быстрое решение производственных проблем, находящихся в компетенции одной функциональной службы, ориентация на сложившийся рынок.

Существующая в настоящее время организационная структура управления на предприятии включает функциональное звено снабженческо-сбытового профиля, которое включает в себя отдел закупок, отдел продаж.

Организация сбыта товаров проводится начальником отдела продаж. Он выявляет возможности реализации новых видов товаров, ведет учет и повседневно изучает конкретных поставщиков, выявляет и регистрирует производителей товаров, еще не связанных договорными отношениями с предприятием, готовит предложения по вопросам увеличения снабжения нужными товарами, расширению ассортимента, улучшения качества продукции.

Исследование экономической деятельности предприятия, конкурентного положения ООО «ТД Славянка» и его организационной структуры показало, что:

- ООО «Торговый Дом Славянка» уступает своим конкурентам 20 баллов. Оно хуже конкурентов в отношении цены товара, менеджмента и системы сбыта. Таким образом, выявляются недостатки организации, которым следует уделить внимание при разработке стратегии для обеспечения ее конкурентоспособности;

- снизилась рентабельность и запас финансовой прочности, увеличился операционный рычаг, что говорит о необходимости роста объемов выручки и снижении затрат.

Для повышения конкурентоспособности, увеличения объемов выручки предлагается изменить организационную структуру. Ввести в непосредственное подчинение коммерческому директору отдел маркетинга, возложив на него следующие функции: аналитическую, производственную, сбытовую, управления и контроля. Убрать отдел сбыта и должность начальника отдела продаж. Тем самым увеличиться централизация и ответственность в принятии решений по выбору маркетинговой стратегии, позволяющей повысить качество товара, снизить себестоимость производимой продукции и повысить конкурентное положение организации.

Слащева Е.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 2 курс)

Научный руководитель (консультант): **Фурманова Н.В.**, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Основные проблемы экономики

Основная и самая главная проблема экономики заключается в том, что наши

желания и наши возможности никогда не совпадают (или практически никогда). И эта ситуация абсолютно идентична как в случае студента с пустыми карманами, так и в случае олигарха с массой вилл, бриллиантов и яхт в разных точках планеты. Это же можно сказать о крошечной фирме, которая из-за кризиса находится на грани разорения, и о международной компании, чей доход превышает все мыслимые и немыслимые пределы, а также для экономики любой страны, и бедной, и богатой. Это связано с тем, что у всех разные потребности и возможности. Но, первых обычно больше, чем вторых. Это последствия того, что желания и потребности просто безграничны, чего нельзя сказать о возможностях. Для воплощения наших разнообразных стремлений в жизнь всегда чего-то не хватает: времени, денег, либо каких-то других ресурсов. Среди экономистов принято называть несоответствие между возможностями и потребностями проблемой ограниченности ресурсов.

Итак, рассмотрим основные проблемы экономики на сегодняшний день:

1. Высокий уровень инфляции

Зарплаты не успевают за ростом цен, что получаем, то и тратим, зачастую даже этого не хватает. Накопить на что то представляется невозможным. Инфляция началась уже давно, а антиинфляционная политика ничего не предпринимает, цены растут с каждым днем все больше и больше, а зарплата остается по прежнему маленькой. Необходимо активно бороться с инфляцией, иначе она превратится в гиперинфляцию, явление при котором даже богатые слои населения станут нищими.

2. Коррупция

Наша страна была бы экономически стабильна и благополучна, если бы большинство людей в правительстве не жили бы на благо самих себя.

Эта проблема в России испокон веков, и искоренить коррупцию невозможно. Вызывает опасение будущее нашей страны. Ведь экономические проблемы влияют и на уровень, и на качество жизни населения. А ведь из за этого многие наши граждане хотят уехать из страны. Проблема стала настолько явной и заняла лидирующие позиции в проблемах экономики, что даже правительство стало проводить активные антикоррупционные зачистки. Наличие коррупции тормозит естественное развитие экономики в сторону ее эффективного улучшения, не дает развиваться с полной потенциальностью.

3. Устаревшее налоговое законодательство, не способное к реальным условиям экономической системы.

Как известно, у бизнесменов два варианта – или разориться , или уходить от налогов. В результате бюджет несет значительные убытки, белых (официальных) зарплат либо нет вообще, либо их выплачивают с большими задержками, либо они очень – очень маленькие.

4. Низкая производительность труда.

Основой дальнейшего экономического роста должно стать повышение производительности: страна должна разумнее использовать капитал, рабочую силу и ресурсы. Это самый лучший путь к успешному развитию и достойной конкуренции.

Но на сегодняшний день производительность в России по прежнему очень низка, к примеру по сравнению с США производительность нашей страны составляет всего 26 % их производительности.

Итак, можно сделать следующий вывод: для повышения уровня производительности Россия должна решить следующие задачи:

1. Стимулировать рост конкуренции с помощью устранения всевозможных барьеров.

2. Внедрить разумный комплексный подход к развитию всех регионов.

3. Реализовать программы поддержки обеспечения трудовых ресурсов и социальную защиту.

4. Увеличивать число трудоспособных граждан.

5. Повысить уровень развития финансовой системы.

6. Модернизировать систему профессионального образования и переподготовки.

Причины низкой производительности в России

1. Слабая организация труда.

2. Неправильное или слабое регулирование.

3. Нехватка оборудования и необразованность населения.

4. Редкое применение комплексного подхода к планированию развития территорий.

5. Нехватка профессионалов.

6. Неразвитая финансовая системы.

Основная задача российской экономики – изменение ее структуры исходя из целей национального развития страны. Экономика России должна постепенно уходить от сырьевой линии развития. Она должна стать высокотехнологичной, инновационной, научной и в целом современной, равномерно развитой во всех своих отраслях.

Для нашей страны очень приоритетно развитие бизнеса – и малого и среднего. Малый бизнес создает людей-собственников, которые сами решают свои проблемы, которые по-другому мыслят, независимы от власти, от чиновников. В будущем эти бизнесмены смогут раскрыть потенциал нашей страны. В отчасти этом суть курса президента. Мы должны сами создать свою экономику, развивать производительность труда, чтобы была независимая финансовая система, тогда не нужно будет так сильно зависеть от заграницы.

Что же касается проблем в экономике, то они вытекают в основном из высоких темпов развития страны. Можно сказать даже, что это не столько проблемы, сколько ошибки. Они основаны на том, что не были созданы условия для развития страны.

Мне кажется, что малый и крупный бизнес должны «породниться». Допустим, крупные корпорации обеспечивают глобальные проекты, а небольшие предприятия обслуживали бы их.

Надо дать чувствовать людям, что они могут быть собственниками. Чтобы каждый гражданин знал, что у него есть свое дело, честно заработанные доходы, из которых он сможет отдать кредит в банке, нанять новых работников, закупить дополнительное оборудование, обеспечить себя, повысить финансовое положение. Предприниматель должен гордиться тем, что он лавочник, канцелярский продавец, он ведь тоже оказывает услуги, зарабатывает на жизнь.

Важно, чтобы эти товары производились в России. А то ведь наша страна продолжает спонсировать чужие экономики, создавать рабочие места в других странах: по прогнозам в будущем году российский импорт вырастет на 40 %, а экспорт – всего на 8 %.

Если мы создадим условия для малого и среднего бизнеса внутри России, нам не потребуются иностранные товары. У нас будет гораздо более здоровая экономика – мы ведь практически все можем производить сами! Допустим, вот когда малым предпринимательством будут заниматься около 48 млн россиян и у всех будет постоянная работа и непрерывно растущий заработок, тогда и эта проблема будет наконец закрыта.

Слуцкая П.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Особенности определения доходности акций в условиях финансового кризиса

Акция – это ценная бумага, свидетельствующая о внесении средств на развитие акционерного общества или предприятия и дающая право ее владельцу на получение части прибыли акционерного общества (предприятия) в виде дивидендов. Акции выпускаются без установленного срока обращения. Акции бывают именные и на предъявителя. (С) Информация опубликована на ReferatWork.ru. Физические лица могут быть владельцами только именной акции. На именной акции указываются фамилия, имя,

отчество держателя акции. Такая акция, переданная другому лицу, теряет свою силу, т.е. на нее дивиденды не начисляются, и обратно она не принимается. Именная ценная бумага может быть передана другому владельцу путем нотариального оформления.

Различаются акции трудового коллектива, акции предприятия, акции акционерного общества. Акции трудового коллектива распространяются только среди работников данного предприятия, акции предприятия – среди других юридических лиц (предприятий, кооперативов, обществ, банков, ассоциаций т.п.). Акции трудового коллектива и акции предприятий не дают их держателям право на участие в управлении предприятием. Они не меняют правового положения и формы собственности предприятия, выпустившего акции, и являются лишь средством мобилизации дополнительных финансовых ресурсов. Акции акционерного общества распространяются среди акционеров, т.е. совладельцев данного общества.

Акции акционерного общества бывают двух категорий:

- обыкновенные (простые)
- привилегированные.

Даже среди опытных финансистов считается аксиомой: «Покупка акций – это вложение денег, сопровождающееся высокими рисками». Однако, можно не согласиться с этим утверждением. При определенных условиях владение акциями становится одним из самых надежных способов сохранения благосостояния и одним из самых эффективных способов вложения денег.

Почему вложение в акции считается рискованным? Есть три основные группы причин для распространения такого мнения.

Первая группа причин: исторические стереотипы. Все финансовые катаклизмы последних 20 лет так или иначе были связаны с ценными бумагами (за исключением, пожалуй, «павловских» денежных реформ). Это и ваучеры, и МММ, и «пирамида ГКО» и даже последний кризис. Все эти события в сознании большинства людей проецируются на рынок акций. Однако если разобраться, ни одно из этих событий с рынком акций не связано.

Те, кто правильно разобрался в ваучерах и поменял их на акции «Газпрома», «Лукойла», «Норильского никеля», Сбербанка, ничуть не прогадали. Билеты МММ, пожалуй, нанесли самый серьезный удар по имиджу рынка акций, потому что маскировались под акции, но таковыми не являлись. ГКО – это государственные облигации. Как это ни печально, но Россия допустила дефолт по своим обязательствам, и это всегда будет фактом ее кредитной истории, но акции тут не причем.

Конечно, в ходе последнего кризиса, как и в 1998 году, рынок акций сильно пострадал, но он продолжал функционировать и именно в это время обеспечивал фантастические условия.

Вторая группа причин: низкий уровень финансовой грамотности. Большинство людей для сохранения своих сбережений пользуется только такими примитивными способами, как покупка иностранной валюты и банковские депозиты. Многие не понимают разницы между акциями и облигациями, а также считают рынок акций рулеткой (казино).

Для иллюстрации можно привести простой факт: в США объем вложений населения в инструменты фондового рынка по разным оценкам в 3-4 раза превышает объем банковских депозитов. В России этот показатель, наоборот, примерно, в 7-10 раз меньше, чем объем банковских депозитов.

Опять же существует стереотип, что для вложения в акции нужны специальные знания, нужно долго учиться и тому подобное.

Это не так! Надо понять простую вещь: реальный доход может принести не игра на акциях, а владение ими.

Самый простой способ составить портфель – купить 10-15 самых ликвидных (популярных) акций равными долями и раз в квартал приводить его в порядок: продавать часть тех акций, доля которых увеличилась, и докупать те, которые сократили свою долю

в портфеле (балансировка портфеля). Статистика показывает – такой простой портфель точно обыграет больше половины профессиональных управляющих уже через 3-5 лет.

Но не следует преуменьшать значение профессионализма: специальные знания и огромный труд нужны для того, чтобы при управлении портфелем работать лучше среднерыночных показателей.

Третья группа причин: профессиональная деформация. На первый взгляд эта группа вызывает вопрос: почему же финансисты считают акции рискованным вложением? Большинство людей они рассматриваются как эксперты в этом вопросе.

Но нельзя ставить знак равенства между финансистом и инвестором. В России подавляющую часть финансового сообщества составляют банковские сотрудники или люди с банковским прошлым. Они привыкли брать и давать деньги на короткий срок: месяц, квартал, год. С точки зрения таких сроков акции – это действительно рискованное вложение.

Теперь, когда выяснились причины такого отношения к акциям, можно назвать три простых условия, при которых вложение в акции становится одним из самых надежных способов сохранения благосостояния и одним из самых эффективных способов вложения денег.

Первое условие: отказаться от главного стереотипа и главного заблуждения. На рынке акций не играют. Это не рулетка. Рынок акций – это удобный и технологичный способ вложить деньги в бизнес. Парадокс, но сейчас 90 % частных лиц на фондовом рынке – это авантюристы, которые приходят на рынок именно с желанием поиграть, поспекулировать. Кроме того, поддерживается общее мнение, что только игрой и можно заработать на ценных бумагах, а это отталкивает людей, которые не считают себя игроками, спекулянтами, авантюристами. В США 160 млн чел из 305 млн вовлечены в процесс инвестирования – это больше 50 %. Задумайтесь – разве столько людей может быть авантюристами? В России только 1 млн из 145 млн связан с фондовым рынком.

Второе условие: диверсификация – лучший друг инвестора. Миллионы людей мечтают начать собственный бизнес и работать на себя. Все интуитивно понимают: бизнес – это выгодно. Но только 10 % новых компаний остаются работать через пять лет. Вкладывая деньги в свой бизнес, вы кладете все яйца в одну корзину.

В России крупными предприятиями на 80-90 % владеют олигархи или государство. В США крупные предприятия на 80-90 % принадлежат населению. Вслушайтесь в эти названия – «Газпром», «Лукойл», «Роснефть», МТС, Сбербанк, «Норильский Никель». Если вы будете владеть их акциями – сотни тысяч сотрудников этих компаний будут работать на вас изо дня в день.

Главное – не делать ставку на кого-то одного. Формируя диверсифицированный портфель, вы будете владеть всем спектром российского бизнеса, который будет работать на вас. Не огорчайтесь, что кто-то один вырос больше других, а кто-то даже упал. Отбалансируйте портфель и гоните от себя соблазн – обязательно выбрать лучшего и сделать ставку на кого-то одного. Это очень важный момент в понимании сути инвестирования в акции.

Третье условие: регулярность инвестирования. Это, пожалуй, самое сложно выполнимое условие. Казалось бы, чего проще каждый месяц инвестировать 10 % своего дохода. 10 % – не такая чувствительная сумма для семейного бюджета. Однако каждый месяц появляется какая-то непредвиденная «дыра», которую надо срочно закрывать. Вам придется бороться и одолевая соблазн «в этом месяце пропустить».

Но даже если вы нашли в себе силу с этим бороться – появляется другая угроза. Когда стоимость акций снижается, особенно во время кризисов, возникает страх за свои деньги. Возникает желание все продать и уйти. Побороть эти эмоции очень сложно. Но если вы найдете силы победить страх, и не будете продавать акции – ваше благосостояние не уменьшится ни на одну акцию. И, поверьте, регулярность инвестирования именно в эти периоды может творить чудеса с вашим благосостоянием.

Не пытайтесь ловить для покупки минимальные уровни. Потом вы поймаете себя

на мысли, что самая удачная покупка акций вовсе не ассоциировалась у вас с «дном» рынка. Легендарный инвестор Бартон Биггс выразил это ироничной фразой: «сейчас» – это всегда самый неподходящий момент для начала инвестирования.

Мы приведем один пример: человек с очень скромным уровнем дохода каждый месяц покупал акции «Газпрома» на 1 тыс. руб. начиная с июля 1997 года. В феврале 2009 года, несмотря на два тяжелейших кризиса, его благосостояние составило около 2,5 млн руб. (13,4 тыс. акций). При этом он потратил на покупку 153 тыс. руб., а в виде дивидендов получил 132 тыс. руб.

Когда люди делают сбережения, они, как правило, имеют цель – купить холодильник, мебель, машину, поехать в отпуск. Накопили – купили, копим снова. А теперь еще модно покупать в кредит. Мы воспитаны культурой денег и потребления. Кажется, что все крутится вокруг денег. Но это не так. Потребление не делает человека богаче. Машину имеет смысл покупать тогда, когда ее стоимость составляет 1/10 от вашего благосостояния, то же самое можно сказать про мебель, бытовую технику, отдых.

Часто люди задают вопрос: на какой срок лучше всего вложить деньги в акции? На год, два, пять? Вложение в акции – это вложения, которые надо делать в течение всей жизни, но это и вложение, которое будет вас кормить всю жизнь.

Благосостояние складывается не из денег, а из активов. На наш взгляд лучшие активы – это недвижимость и эффективный бизнес. С недвижимостью все просто – это квартира, дом. Вы же не покупаете дом на пару лет. Когда люди создают свой бизнес, они тоже вкладывают в него свои силы и деньги не на год или два. Но для создания и ведения успешного бизнеса нужны способности. Если их нет – можно просто купить акции и владеть ими хоть всю жизнь. И только изредка проводить балансировку своего портфеля.

На эту идею можно посмотреть еще и с другой точки зрения – это концепция человеческого и финансового капитала.

Таким образом, можно сделать вывод: не стоит находиться в плену ложных стереотипов относительно рынка акций и инвестирования. Не стоит считать, что для вложения в акции нужны специальные знания или большой начальный капитал. Вы можете начать инвестирование с 1 тыс. руб. Придерживайтесь правила диверсификации и делайте инвестиции регулярно. Не пытайтесь спекулировать – проиграете. Покупайте акции и владейте ими, и они вернут вам все сторицей. А еще акции – это, пожалуй, один из немногих активов, который может реально защитить от инфляции.

Смугов И.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Особенности деятельности профессиональных участников на рынке ценных бумаг России

Переход нашей страны к рыночной экономике определил собой начало нового этапа в развитии рынка ценных бумаг. Обобщив накопленный опыт предыдущих периодов, и приняв во внимание современные особенности развития общества, мы получаем современный российский рынок ценных бумаг.

На протяжении последних лет на рынке ценных бумаг России происходит развитие инфраструктуры, увеличение количества участников рынка, повышение их профессионализма, быстрыми темпами нарастают объемы операций с ценными бумагами. Но, несмотря на это, фондовый рынок в России сегодня характеризуется небольшими масштабами, низкой ликвидностью, неразвитостью материальной базы, технологий торговли, депозитарной и клиринговой сети, отсутствием хорошо продуманной, долгосрочной фондовой политики.

В России основным законодательным актом, регламентирующим

профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг, является Федеральный закон РФ «О рынке ценных бумаг».

В соответствии с данным законом следующие виды деятельности на рынке ценных бумаг являются профессиональными видами деятельности:

1. Брокерская деятельность
2. Дилерская деятельность
3. Деятельность по управлению ценными бумагами
4. Деятельность по организации торговли на рынке ценных бумаг
5. Депозитарная деятельность
6. Деятельность по определению взаимных обязательств (клиринговая деятельность)
7. Деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг.

Профессиональные участники рынка ценных бумаг – это специализированные компании, являющиеся юридическими лицами, среди которых могут быть и кредитные организации, а также граждане (физические лица), зарегистрированные в качестве предпринимателей, осуществляющие специфические виды профессиональной деятельности, связанной с ценными бумагами.

Основными профессионалами рынка ценных бумаг являются:

- 1) брокеры (посредники при заключении сделок, сами в них не участвующие);
- 2) дилеры (посредники, участвующие в сделках своим капиталом);
- 3) управляющие (лица, распоряжающиеся переданными им на доверительное управление ценными бумагами);
- 4) клиринги (организации, занимающиеся определением взаимных обязательств);
- 5) депозитарии (оказывают услуги по хранению ценных бумаг);
- 6) регистраторы (ведут реестры ценных бумаг);
- 7) организаторы торговли на рынке ценных бумаг (оказывают услуги, способствующие заключению сделок с ценными бумагами);

Для деятельности на рынке ценных бумаг брокер или брокерская организация должны отвечать следующим квалификационным требованиям:

- иметь в штате специалистов, у которых есть квалификационные аттестаты;
- обладать установленным минимальным собственным капиталом, необходимым для материальной ответственности перед инвесторами;
- располагать разработанной системой учета и отчетности, точно и полно отражающей операции с ценными бумагами. В обязанность брокера входит добросовестное выполнение поручений клиентов. Он должен интересы клиентов ставить на первое место и выполнять их в порядке поступления.

Основной доход брокер получает за счет комиссионных, взимаемых от суммы сделки. Поэтому задача брокера заключается в том, чтобы иметь клиентов, среди которых были бы как поставщики ценных бумаг, так и их покупатели, владельцы временно свободных денежных средств.

Дилеры совершают сделки купли-продажи ценных бумаг от своего имени и за свой счет путем публичного объявления цен покупки и (или) продажи определенных ценных бумаг с обязательством покупки и (или) продажи этих бумаг по объявленным ценам, осуществляющим такую деятельность, лицом. Дилером может быть только юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией.

Доход дилера состоит из разницы цен продажи и покупки. Поэтому дилер должен постоянно контролировать и учитывать меняющуюся конъюнктуру рынка. Обычно он специализируется на определенных видах ценных бумаг, но крупные организации могут обслуживать рынок ценных бумаг в целом.

Выступая в роли оператора рынка, дилер объявляет цену продажи и покупки, минимальное и максимальное количество покупаемых и (или) продаваемых бумаг, а также срок, в течение которого действуют объявленные цены.

Одним из профессиональных участников рынка ценных бумаг могут

быть управляющие компании, независимо от конкретной юридической формы их организации, но имеющие государственную лицензию на деятельность по управлению ценными бумагами.

Деятельность по управлению ценными бумагами включает в себя:

- управление ценными бумагами, переданными их владельцами в соответствующую компанию;
- управление денежными средствами клиентов, предназначенными для прибыльного вложения в ценные бумаги;
- управление ценными бумагами и денежными средствами, которые компании получают в процессе своей деятельности на рынке ценных бумаг.

Совершение сделок с ценными бумагами сопровождается не только их передачей от одного владельца к другому или переучетом прав собственности на них у реестродержателей или в депозитариях, но и противоположно направленной передачей денег за эти ценные бумаги от их покупателя к продавцу. Если речь идет о разовых или немногочисленных сделках, то расчеты по ним производятся обычным путем, как и при сделках купли-продажи других товаров.

В практике эти организации могут иметь такие названия, как Расчетная палата, Клиринговая палата, Клиринговый центр, Расчетный центр. В самом общем плане расчетно-клиринговая организация – это специализированная организация банковского типа, которая осуществляет расчетное обслуживание участников организованного рынка ценных бумаг. Ее главными целями являются:

- максимальное снижение издержек по расчетному обслуживанию участников рынка;
- сокращение времени расчетов;
- снижение до минимального уровня всех видов рисков, которые имеют место при расчетах.

Для снижения рисков неисполнения сделок с ценными бумагами расчетно-клиринговая организация обязана формировать специальные фонды. Минимальный размер специальных фондов расчетно-клиринговых организаций устанавливается Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг по согласованию с Центральным банком Российской Федерации.

Расчетно-клиринговая организация обычно существует в тех же юридических формах, что и коммерческие банки, но чаще – в форме акционерного общества закрытого типа, и должна иметь лицензию Центрального банка стран на право обслуживания всех видов расчетных операций на соответствующем рынке ценных бумаг.

Расчетно-клиринговая организация – это коммерческая организация, которая должна работать с прибылью. Ее уставный капитал образуется за счет взносов ее членов. Основные источники доходов складываются из:

- платы за регистрацию сделок;
- доходов от продажи информации;
- доходов от обращения денежных средств, находящихся в распоряжении организации;
- поступлений от продажи своих технологий расчетов, программного обеспечения;
- других доходов.

Депозитариями называются организации, которые оказывают услуги по хранению сертификатов ценных бумаг или учету прав собственности на ценные бумаги, т.е. депозитарий ведет счета, на которых учитываются ценные бумаги, переданные ему клиентами на хранение, а также непосредственно хранит сертификаты этих ценных бумаг. Депозитарием может быть только юридическое лицо.

Регистраторы ведут реестр владельцев ценных бумаг, проводят сбор, фиксацию, обработку, хранение и предоставление данных, составляющих систему ведения реестра владельцев ценных бумаг. Деятельностью по ведению реестра могут заниматься только юридические лица, которые не имеют права сами заниматься сделками с ценными

бумагами.

Основная обязанность регистратора – своевременное предоставление реестра эмитенту. Другая обязанность регистратора, тесно связанная с основной, – ведение лицевых счетов владельцев ценных бумаг и номинальных держателей счетов, которые при бездокументарном выпуске удостоверяют право собственности на ценные бумаги. В деятельности регистратора, как правило, совмещаются две основные обязанности – составлять реестры для эмитента и учитывать права собственности инвесторов на ценные бумаги.

Организаторы торговли на рынке ценных бумаг предоставляют услуги, непосредственно способствующие заключению гражданско-правовых сделок. Они обязаны раскрывать следующую информацию любому заинтересованному лицу:

- правила допуска к торгам участников ценных бумаг;
- правила допуска к торгам ценных бумаг;
- правила заключения и сверки сделок;
- правила регистрации сделок;
- порядок исполнения сделок;
- правила, ограничивающие манипулирование ценами;
- расписание предоставления услуг организатором торговли на рынке ценных бумаг;
- порядок внесения изменений и дополнений в вышеперечисленную информацию;
- список ценных бумаг, допущенных к торгам.

Возможность совмещения профессиональных видов деятельности на рынке ценных бумаг определяется нормативно-правовыми актами. Например, осуществление деятельности по ведению реестра не допускает ее совмещения с другими видами профессиональной деятельности. Брокерская, дилерская деятельность, деятельность по управлению ценными бумагами и депозитарная деятельность могут осуществляться одной организацией.

Все виды профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, осуществляются на основании лицензии, выдаваемой федеральным органом исполнительной власти по рынку ценных бумаг или уполномоченными им органами на основании генеральной лицензии. Органы, выдавшие лицензии, контролируют деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг и принимают решение об отзыве выданной лицензии при нарушении законодательства Российской Федерации о ценных бумагах.

Все эти меры необходимы, для того чтобы не допустить на рынок недобросовестных участников и организации, которые не готовы к профессиональной деятельности. Рынок ценных бумаг от этого станет более безопасным, цивилизованным и профессиональным.

Деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг лицензируется тремя видами лицензий: лицензией профессионального участника рынка ценных бумаг, лицензией на осуществление деятельности по ведению реестра, лицензией фондовой биржи.

На современном этапе развития рынка ценных бумаг детально проработан и законодательно закреплён порядок лицензирования различных видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг и особенности лицензирования отдельных видов. Довольно четко определены требования, предъявляемые к профессиональным участникам рынка ценных бумаг. Однако, необходимо отметить, что процесс получения лицензий сильно затруднен из-за нестабильности нормативно-правовой базы. Таким образом, ряд положений современного законодательства в сфере лицензирования нуждается в пересмотре, детальной проработке и усовершенствовании.

Использованные источники:

1. Рынок ценных бумаг: Учебник / Под ред. В.А. Галанова, А.И. Басова. – 2-е изд.,

- перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2012.
2. Ивасенко Г.А., Никонова Я.Н. Рынок ценных бумаг. – М.: Кнорус, 2014.

Соловьева Н.В.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, магистрант, 2 год обучения)

Научный руководитель: **А.И. Белоусов**, д.э.н., профессор, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Содержание и основные направления реформирования бухгалтерского учета в конце XX – начале XXI вв.

Упрочение рыночных отношений в экономике России в конце XX века предъявляло новые требования к процессу формирования финансовой информации о деятельности хозяйствующих субъектов. В центре внимания специалистов оказались проблемы обеспечения полезности информации бухгалтерского учета с точки зрения заинтересованных пользователей – инвесторов, кредиторов, менеджеров, которые выражались в достоверности и объективности данных о финансовом положении организации, изменения в нем и финансовых результатах деятельности. В первую очередь, это затрагивало систему бухгалтерской отчетности. Для решения этих задач требовался определенный порядок систематизации и накопления информации, совершенствование процесса отражения фактов хозяйственной жизни на счетах бухгалтерского учета.

Важнейшей составной частью процесса создания системы раскрытия информации российскими предприятиями явилась реформа бухгалтерского учета в России. Качество представляемой российскими предприятиями информации не отвечало потребностям инвесторов, поскольку в ней сохранялась налоговая направленность бухгалтерского учета и, соответственно, составленных на его основе финансовых отчетов.

В связи с этим Постановлением правительства РФ от 17.07.1998 № 785 «О государственной программе защиты прав инвесторов на 1998-1999 годы» были определены следующие направления в реформе бухгалтерского учета:

«...– приведение бухгалтерского учета в соответствие со сложившейся системой рыночных отношений в России путем создания и внедрения в практику работы российских предприятий модели бухгалтерского учета на основе международных стандартов бухгалтерского учета;

– формирование на базе международных стандартов финансовой отчетности, адекватной потребности российской экономики на современном этапе развития;

– четкое разделение финансовой и налоговой отчетности...» [1, с. 2].

В Постановлении Правительства РФ от 31.03.1997 г. № 360, связанным с утверждением программы реформирования предприятий, четко было обозначено, что данная реформа не может происходить без реформирования бухгалтерского учета, так как к числу характерных внутренних проблем, препятствующих наиболее эффективному функционированию предприятий и оказывающих негативное влияние на экономику страны в целом, относится и отсутствие достоверной информации о финансово-экономическом состоянии предприятий для собственников, потенциальных инвесторов и кредиторов. В качестве основных направлений реформирования предприятий предлагалось разработать общегосударственную программу перехода на международные стандарты бухгалтерского учета, включая меры по подготовке и переподготовке специалистов. В этом документе в частности сказано: «...Безотлагательное реформирование системы бухгалтерского учета становится необходимым условием активизации инвестиционного процесса, улучшения качества управления предприятиями.

Учитывая роль бухгалтерского учета как одного из основных способов формирования экономических показателей и анализа хозяйственной деятельности предприятий и организаций необходимо:

- установить единые минимальные требования к объему, содержанию и форме финансовой информации, подлежащей раскрытию ее пользователям;
- установить единые минимальные требования к аудиту бухгалтерской отчетности, обеспечивающие ее объективность и достоверность;
- подготовить единые стандарты аудита и единые квалификационные требования к аттестации аудиторов...» [2, с. 24].

Система отечественного бухгалтерского учета должна была трансформироваться, отражая реформу экономики России в целом и изменение требований к содержанию учета. Система бухгалтерского учета при этом должна реформироваться и в связи со все большим включением России в мировое хозяйство, требованием понимания финансовой отчетности российских организаций иностранными пользователями. Необходимость реформы бухгалтерского учета в России была очевидна, однако конкретные направления ее вызвали дискуссии у ученых и специалистов. Некоторые российские ученые считали, что ориентиром для реформирования бухгалтерского учета в России должны стать национальные стандарты тех зарубежных стран, совокупность экономических и политических условий которых наиболее близки России. Другие отечественные ученые полагали, что больший упор следует сделать на использование в качестве ориентира для российских реформ национальных американских стандартов ГААП в связи с наличием большого количества американских компаний на российском рынке. Высказывалось и мнение о том, что различным российским компаниям целесообразно использовать в качестве ориентира различные стандарты: как ГААП, так и Директивы ЕС, в зависимости от того, с какими иностранными партнерами они имеют дело.

Конец всем спорам и начало глобального процесса реформирования положило в 1998 году Постановление Правительства № 283 «Об утверждении программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности» [3, с. 1]. Назревшая необходимость реформирования была вызвана отставанием процесса развития бухгалтерского учета от процесса экономических реформ и изменением общественных отношений в России. Упрочение рыночных отношений в национальной экономике потребовало новые подходы к формированию финансовой информации о деятельности предприятий. В этих условиях правительство не только разработало программу реформирования бухгалтерского учета, но создало межведомственную комиссию по реформированию, которой было поручено разработать план практического внедрения новых стандартов бухгалтерского учета. При этом Минфин РФ остался официальным исполнительным органом регулирования бухгалтерского учета с выполнением нескольких функций: методологической – разработка нормативных актов и контрольной за ведением бухгалтерского учета [3, с. 4].

В рамках реформирования бухгалтерского учета Постановлением Правительства РФ № 1404 от 07.11.1997 г. была создана Межведомственная комиссия по реформированию бухгалтерского учета и финансовой отчетности, в которую вошли ведущие специалисты, а возглавлял её Министр финансов РФ Кудрин А.Л. Был разработан план внедрения положений (стандартов) бухгалтерского учета в практику и план мероприятий по реализации программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами.

Основными направлениями реформирования бухгалтерского учета были определены, в первую очередь, совершенствование законодательного и нормативного регулирования в области бухгалтерского учета на уровне Правительства Российской Федерации. Во-вторых, создание нормативной базы – национальных стандартов по бухгалтерскому учету. Следующим направлением в реформировании бухгалтерского учета должно было стать методическое (инструкции, методические указания и комментарии ведущих бухгалтеров) и кадровое (формирование института бухгалтеров,

подготовка и повышение квалификации специалистов на всероссийском уровне) обеспечение. И как завершающее направление – международное сотрудничество в области бухгалтерского учета, вступление и активная работа в международных организациях, взаимодействие с международными организациями по вопросам международных стандартов бухгалтерского учета, выход с национальными традициями бухгалтерского учета на международный уровень.

Главная цель реформирования бухгалтерского учета в России заключалась в приведении национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с международными стандартами финансовой отчетности и требованиями рыночной экономики. Цель нормативного регулирования бухгалтерского учета состояло в обеспечении доступа всем заинтересованным пользователям к информации, представляющей объективную картину финансового положения и результатов деятельности предприятия. В соответствии с этими целями главные задачи реформирования были определены в Программе реформирования бухгалтерского учета, следующим образом:

- формирование системы национальных стандартов учета и отчетности, обеспечивающих полезность информации для внешних пользователей;
- обеспечение увязки реформы бухгалтерского учета в России с основными тенденциями гармонизации стандартов на международном уровне;
- оказание методической помощи организациям в понимании и внедрении управленческого учета [3, с. 2].

При реформировании бухгалтерского учета предполагалось взвешенное использование международных стандартов в национальном регулировании, сохранение стабильности развития системы бухгалтерского учета, обеспечение не противоречивости российской системы бухгалтерского учета общепризнанным в мире подходам к ведению бухгалтерского учета, без утраты лучших национальных традиций.

Бухгалтерский учет – это система учета в организациях, и национальные стандарты бухгалтерского учета зависят, прежде всего, от их структуры. Проблемы адаптации бухгалтерского учета в России к требованиям МСФО были связаны и с особенностями менталитета российских бухгалтеров. Российский бухгалтер традиционно выполнял главным образом счетоводческие функции, привык работать согласно подробным инструкциям и не готов был к вынесению профессионального суждения о хозяйственных фактах. Практика показывает, что бухгалтеры не спешат использовать различные из возможных способов начисления амортизации объектов, подавляющее большинство хотели бы иметь однозначные правила отражения в отчетности активов и обязательств, доходов и расходов. Ситуация усугубляется и тем, что во многих случаях отсутствует механизм реализации профессионального суждения бухгалтера на практике.

Программой реформирования бухгалтерского учета и финансовой отчетности было предусмотрено создание ряда авторитетных и представительных профессиональных объединений, формирование системы профессиональной аттестации бухгалтеров и аудиторов. В ходе реализации программы предусмотрено широкое участие в реформировании бухгалтерского учета Института профессиональных бухгалтеров. При этом одновременно решалась задача возрастания роли профессиональных организаций в развитии методического обеспечения организации бухгалтерского учета и становления бухгалтерской профессии. Перевод национальной системы бухгалтерского учета на международные стандарты включал в себя соответствующие изменения в работе по подготовке и повышению квалификации специалистов бухгалтерского учета.

Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ и Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров 29 декабря 1997 г. была разработана Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России, которая определяет основы построения системы бухгалтерского учета в условиях новой экономической среды, складывающейся в стране. Она основывалась на последних достижениях науки и практики, ориентируется на модель рыночной экономики,

использует опыт стран с развитой рыночной экономикой, отвечает международно-признанным стандартам финансовой отчетности. Концепция является основой построения системы нормативного регулирования бухгалтерского учета и призвана:

- быть основой разработки новых и пересмотра действующих нормативных актов по бухгалтерскому учету;
- быть основой принятия решений по вопросам, еще не урегулированным нормативными актами;
- помогать потребителям бухгалтерской информации в понимании данных, содержащихся в бухгалтерской отчетности;
- обеспечивать специалистов, занятых регулированием бухгалтерского учета, информацией о подходах, используемых при проведении этой работы [4, с. 15].

Концепция не заменяет никаких нормативных актов по бухгалтерскому учету.

В системе бухгалтерского учета организации формируется информация для внешних и внутренних пользователей. Для внешних пользователей цель бухгалтерского учета состоит в формировании информации о финансовом положении, финансовых результатах деятельности и изменениях в финансовом положении организации, полезной широкому кругу заинтересованных пользователей при принятии решений. Для внутренних пользователей цель бухгалтерского учета состоит в формировании информации, полезной руководству для принятия управленческих решений. При этом имеется в виду, что информация для внешних пользователей формируется в том числе на основе информации для внутренних пользователей, относящейся к финансовому положению организации, финансовым результатам ее деятельности, изменениям в ее финансовом положении [4, с. 22].

В ходе выполнения Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности были определены три группы организаций, по-разному формирующих бухгалтерскую отчетность в соответствии с российскими правилами бухгалтерского учета. Приказом № 4н было предусмотрено три варианта формирования составляющих частей бухгалтерской отчетности (упрощенный, стандартный и множественный). Кроме того, имелся четвертый вариант формирования финансовой отчетности – когда организация составляет отчетность в полном соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и формирует ее параллельно по российским правилам. Необходимость выделения указанных групп была связана с тем, что разные группы организаций в зависимости от стоящих перед ними задач в разной степени детализации должны решать проблему прозрачности при раскрытии итоговой бухгалтерской информации.

Организации первой группы применяют международные стандарты финансовой отчетности, так как в эти организации есть необходимость привлечения капитала (включая иностранный) для дальнейшего развития производства. В эту группу входят открытые акционерные общества, акции которых котируются на международном рынке.

Во вторую группу входят организации, формирующие бухгалтерскую отчетность по множественному варианту. К ним относятся оставшиеся открытые акционерные общества, федеральные и крупные муниципальные унитарные предприятия.

К третьей группе относятся остальные организации (закрытые акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью и другие, за исключением субъектов малого предпринимательства и некоммерческих организаций), которые составляют бухгалтерскую отчетность по стандартному варианту.

Четвертая группа объединяет субъекты малого предпринимательства и некоммерческие организации, составляющие отчетность по упрощенному варианту.

Различные варианты формирования бухгалтерской отчетности требуют разной степени подготовленности персонала организации по ведению бухгалтерского учета. Кроме того, возникла задача установить поэтапность в достижении поставленных целей. Например, разрешить для первой группы организаций составлять бухгалтерскую отчетность исключительно по международным стандартам бухгалтерской отчетности с

2003 года, а требовать обязательность такого составления – лишь с отчета за 2005 год. При этом необходимы стали разработка МНС России для составления налоговой отчетности определенных корректировок, а также высокая финансовая составляющая для формирования итоговой информации в полном соответствии с МСФО [5, с. 3].

Реформа бухгалтерского учета в России являлась необходимостью и постоянно движется вперед. В рассматриваемый период очевидного реформирования были утверждены Минфином РФ и вступили в действие 19 Положений (стандартов) по бухгалтерскому учету. Межведомственной комиссией по реформированию бухгалтерского учета и финансовой отчетности была проделана работа по рассмотрению и принятию поэтапного перехода организаций к формированию сводной (консолидированной) бухгалтерской отчетности на основе МСФО, а также концепции и федерального закона «О сводной (консолидированной) бухгалтерской отчетности», введенного с 2003 года. Поставленные задачи перед Минэкономразвития, Минюстом и Минфином России с участием заинтересованных министерств и ведомств, а также Банка России, об обеспечении проведения анализа действующего законодательства с целью его сопоставления с нормами международных стандартов финансовой отчетности были выполнены в полном объеме.

Таким образом, основная цель реформирования системы бухгалтерского учета в РФ, а именно приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности, в процессе была достигнута. Этот вывод доказывает увеличение притока инвестиций в страну, который начался в 21 веке, т.к. инвесторы стали получать информацию, благодаря которой оценивали объект возможных вложений. Следовательно, снизились риски инвестирования, а значит, инвестиции стали более дешевыми. Это был важным шагом в процессе построения взаимного доверия между Россией и международным сообществом. Очевидно, что ни один национальный финансовый рынок не смог бы нормально развиваться в отрыве от международного. Однако уже сейчас очевидно, что после перехода на МСФО в Россию не хлынул поток инвестиций, так как качество финансовой отчетности способствует всего лишь инвестиционному климату, но не является решающим фактором.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ от 17.07.1998 № 785 «О государственной программе защиты прав инвесторов на 1998-1999 годы».
2. Постановление Правительства РФ от 31.03.1997 № 360 «Об утверждении Программы Правительства РФ «Структурная перестройка и экономический рост в 1997-2000 гг.».
3. Постановление Правительства РФ от 06.03.1998 № 283 «Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами бухгалтерской отчетности».
4. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России (одобрена Методологическим Советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ и президентским советом Института профессиональных бухгалтеров 29 декабря 1997 г.) // Экономика и жизнь. Бухгалтерское приложение. – январь 1998. – № 2.
5. Бакаев А.С. Бухгалтерский учет в России: основные направления развития // Финансовая газета. – 2002. – № 2. – 8 с.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **Фурманова Н.В.**, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Стратегический характер инвестиционных решений

В данной статье проанализированы проблемы оценки эффективности инвестиций, условия, влияющие на формирование стратегии предприятия. В статье акцентировано внимание на получение информации об относительных данных о затратах предприятия, ценах, спросе, финансовом положении. Рассмотрено применение современного метода управления – бенчмаркинга. Инвестиции в увеличение и расширение сфер реализации должны предлагать изменение конкурентоспособности.

Если внутренние механизмы и внешние инструменты развития характеризуются инвестиционной основой инновационными импульсами, можно рассчитывать, что экономический рост будет достаточного продолжительным и динамичным. В данной связи важно проанализировать важные вопросы:

- конкурентоспособность предприятий;
- механизмы развития предприятий;
- значение институциональных факторов в повышении конкурентоспособности и инновационности российских предприятий.

В области новой технологии в лидеры выходят «проспекторы с более низкими издержками». Они не только активно экспериментируют с новыми продуктами в существующей сфере деятельности, но и проводят активную ,

- quality-менеджмента;
- knowledge-менеджмента;
- риск-менеджмент и антикризисное управление;

Создать новые каналы продвижения товаров.

Другой популярной инновацией в системе управления является освоение новых схем оплаты труда. В данном вопросе особенно активно действуют как «защитники отечества так и «защитники издержек». Лучшее соотношение «издержки-качество-цена» базируется на более высокой интенсивности инновационной деятельности. Подчеркнем именно такую причинно-следственную связь данных параметров, поскольку руководители предприятий оценивали конкурентоспособность своей фирмы в текущем периоде, а направления и интенсивность инновационной деятельности – за последние 2-3 года.

Что касается структуры инновационной деятельности.

То она в целом соответствует внутренней логике выделенных нами стратегических типов фирм: чем дальше фирма отходит от «эксплуатации» потребителей и значительно повышает качество товара, сдерживая при этом рост цен, тем в большей степени ей приходится прибегать к радикальным продуктовым и по процессным инновациям, и наоборот, «эксплуатация» потребителей. Отход от равновесных рыночных цен в сторону их завышения объективно тормозят интенсивность инноваций, причем как в производстве, так и в маркетинге. Российские предприятия разнообразных отраслей демонстрируют сходные типы поведения, определяемые объективными условиями функционирования на различных уровнях соотношения «издержки-цена-качество».

Вследствие неодинаковой конкурентоспособности они по-разному используют возможности, предоставляемые рыночной средой, но в абсолютном большинстве случаев достигнутый уровень конкурентоспособности опирается на опыт успешного внедрения технологических и управленческих инноваций, В то же время проводившаяся в последние годы государственная экономическая политика воспринималась однозначно негативно в

разрезах не только отраслей, но и различных конкурентных типов фирм.

Проводимой политикой Правительство РФ стремится улучшить условия развития именно конкурентоспособных предприятий. Для оценки степени влияния конкуренции на технологическую новизну на предприятии используется следующий методический прием. Уровень технологической новизны нового продукта разделяют на технологический новый и технологически усовершенствованный. Для каждого размерного класса определим отношение числа организаций, производивших технологически новый продукт на предприятии. Для каждого размерного класса определим отношение числа организаций, производивших технологически усовершенствованный продукт. Это позволяет привязать к каждому размерному классу множество его соперников на предприятии – элитарный класс лидеров в области инноваций [1].

Введенное соотношение показывает, что:

- во всех классах размерности отношение числа предприятий, выпускавших технологически усовершенствованный продукт, всегда ниже, чем соответствующее соотношение для элитарного класса. Исключение составляет только класс предпринимателей-гигантов более (10000 человек).

- почти во всех размерных классах, кроме класса предприятий-гигантов, чем выше интенсивность конкуренции на рынках новых продуктов, тем выше интенсивность конкуренции на рынках новых продуктов на предприятии.

Для российского крупного частного бизнеса с россов размерности класса снижается интенсивность конкуренции на рынке новых продуктов. Это вызывает смещение его предпринимательской деятельности. С ростом размерности класса снижается интенсивность конкуренции на рынке новых продуктов на предприятии. Это вызывает смещение его предпринимательских предпочтений к модернизации и совершенствованию прежней продукции вместо замены на технологически новую продукцию. Надо отметить, что в целом неразвитость процессов конкуренции, неэффективность собственников крупных предприятий всех форм собственности сдерживают развитие и углубление инновационных процессов на предприятии.

Из полученных сведений, следует, что размер пакета акций, находящегося в руках крупнейшего собственника, значимо и отрицательно связан с инвестициями. В то же время инвестиционная активность не зависит от того, к какой группе принадлежит инвестор.

К первоочередным задачам по созданию благоприятных условий, связанных с деятельностью предприятий и организаций является:

Развитие конкурентной среды на предприятии, путем введения конкурентоспособной среды современного предприятия, расширение зоны эффективного собственника путем совершенствования правовой основы и правоприменительной практики на предприятии, разработка элементов финансовой политики банкротства предприятий и организаций всех форм собственности, модернизация системы финансового посредничества (развитие банковской среды предприятий);

- вовлечение в процесс инвестирования известных лидеров мирового высокотехнологического бизнеса на предприятии,

- вовлечение в процесс инвестирования известных лидеров мирового высокотехнологического бизнеса на базе улучшения инвестиционного климата на предприятии.

- формирование общих условий для развития малого и среднего бизнеса,

- создание институтов трансферта на предприятии всех форм собственности,

- содействие развитию процессов диффузии технологий. В частности, для перевооружения технологической базы производства.

- развитие информационной инфраструктуры и формирование профессионального инновационного менеджмента.

Масштабы международного сотрудничества на предприятиях всех форм собственности велики, наблюдается рост интереса мирового научного сообщества к

результатам научной деятельности в регионе. Данный рост интереса мирового научного сообщества к результатам научной деятельности в регионе Восточной Европы и СНГ. В международном сотрудничестве наша страна занимает активную позицию..

Относительно неовещественных технологий (объектов промышленной собственности) следует отметить, что в России коэффициент изобретательности – количество поданных резидентами заявок на приобретение на 1 млн человек – примерно в 3-4 раза ниже, чем в Германии и США и в 18-19 раз ниже, чем в Японии.

Если говорить о контрольных переменных, то размер предприятия положительно влияет на инвестиции; возраст не оказывает какого-либо влияния; прослеживается сильная положительная связь между инвестициями и наполненностью портфеля заказов.

Чаше всего, чтобы привлечь инвестиции, компании идут на дополнительные инвестиционные возможности путем проведения дополнительной эмиссии, что постепенно ведет к размыванию доли крупнейшего собственника и способствует появлению рядом с ним других крупных акционеров.

Можно сделать выводы о том, что характеристики собственности оказывают неоднозначное влияние на инвестиционную активность и результаты деятельности российских предприятий.

Наиболее сложная методологическая проблема- проведение мониторинга (в том числе на правленого на выявление новых системных факторов) и разработка индикаторов инвестиционных рисков на уровне компании, в регионе и на микроуровне.

Выработка стратегии к настоящему моменту значительная часть промышленных предприятий все еще находится в сложном финансово-экономическом положении; во многих случаях для вывода хозяйствующих субъектов из кризиса требуются значительные объемы инвестиций. Недостаточность собственных средств предприятий для осуществления необходимых капиталовложений, практически полное отсутствие госфинансирования и многочисленные трудности, неминуемо возникающие при попытке привлечь внебюджетные средства приемлемых для производителей условий.

В настоящее время прогрессирующее ухудшение технологической и возрастной структуры основных производственных фондов – одна из наиболее серьезных проблем развития российской промышленности в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Повсеместное использование физически устаревшего оборудования при отсутствии необходимых ресурсов для ввода новых мощностей крайне негативно сказывается как на качестве производимой продукции, так и на ее себестоимости.

Уровень этой прибыльности в рассуждениях А. Маршалла субъективный характер и зависит от расчета бизнесмена: «Предусмотрительный бизнесмен станет направлять вложения капитала на все участки производства до тех пор, пока не будет достигнута внешняя граница, или предел прибыльности, то есть тот предел прибыльности при котором бизнесмену не покажется, что нет достаточных оснований полагать что выгоды от каждого нового вложения возместят его издержки».

Потенциальному инвестору приходится постоянно взвешивать различные способы использования денежных средств и соответствующие доходы – а именно: от депозитного вклада, разницу в прогнозируемом валютном курсе, ставки банковского процента, в зарубежных странах, прибыль от купли-продажи ликвидных ценных бумаг на фондовом рынке и эффективность инвестиционных проектов.

В период нестабильности американского доллара ряд развивающихся стран стал постепенно диверсифицировать валютную структуру своих внешнеторговых расчетов на предприятии.

Покупатели российского экспорта должны беспокоиться о том, каково будет соотношение их валюты и рубля. Иностранные центральные банки начнут открывать соответствующие рублевые счета в российских банк для проведения расчетов.

Центральные банки начнут формировать соответствующую систему для проведения расчетов на предприятии всех форм собственности. Рублевые ресурсы будут храниться на корсчетах в в российской финансовой системе РФ.

Резко возрастет эффективность валютного контроля и уменьшится возможность оттока капиталом. Это обеспечит постепенное вхождение рубля в мировую валютную систему РФ, что крайне важно при введении конвертируемости рубля.

Рублевые ресурсы будут храниться на корсчетах в российской финансовой системе и контролироваться внутренними службами банка.

Принципиально изменятся приоритеты валютной политики, поскольку российские экспортеры будут заинтересованы уже не в ослаблении рубля, а в его укреплении.

Важно при этом, чтобы ее введение опиралось на благоприятные внутриэкономические условия.

Доступ к более дешевым финансовым ресурсам и гибкость как следствие высокой ликвидности могут дать предприятию основательные и измеримые конкурентные преимущества. Надежность прибыли зависит от выгодности стратегического положения предприятия. Инвестиции в увеличение и расширение сферы реализации должны предполагать изменение конкурентоспособности; именно это изменение должно быть объектом анализа инвестиций.

Анализ инвестиций проводится разными методами, например путем моделирования взаимосвязей спроса, долей рынка, уровнем инвестиций, ликвидности и возможности мобилизации средств.

Инвестиционные решения являются решениями стратегического характера, предопределяющими во многих случаях будущие текущие затраты предприятия (ясно, что приобретение определенного типа оборудования выдвигает соответствующие требования к используемым в производстве сырью, материалам, к квалификации рабочих, затратам по содержанию очистных сооружений и т.д.). Инвестиционные решения – решения долгосрочные, их прогнозный характер требует тщательной проработки всех аспектов деятельности предприятия с учетом внешних и внутренних факторов. Наличие производственной стадии определяет специфику не только финансового, но и инвестиционного цикла (цикла возобновления основного капитала). В отличие от других отраслей, где инвестиционный цикл в достаточной степени обезличен (то есть, основные средства в своей массе относятся к общим условиям поддержания бизнеса и достаточно стандартны для всех организаций отрасли), в промышленности большая часть инвестиций относится к выпуску отдельных видов продукции, то есть предельно индивидуализирована. Здесь существует тесная связь не просто между прибыльностью бизнеса в целом и окупаемостью инвестиций, но и между прибыльностью конкретных видов продукции и окупаемостью конкретных инвестиций в производство данных видов продукции.

Устойчивому и интенсивному развитию производительных сил необходима иная стратегия, а именно, стратегия основанная на возрастающем доминировании пока еще имеющегося и окончательно не утраченного высокотехнологического промышленного и научно-технического потенциала.

Использованные источники:

1. Вандрикова О.В. Характеристика и управление инвестиционным проектом / В сборнике: Развитие современного общества в условиях реформ: вопросы экономики и управления: Материалы II Межвузовской научно-практической конференции; под общ. редакцией Е.В. Королук, 2014. – С. 43-46.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **Мистюкова И.П.**, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Бухгалтерский учет и анализ эффективности использования основных средств на примере ООО «ЮТК Лизинг»

В современных экономических условиях эффективное функционирование предприятия любой организационно-правовой формы вне зависимости от видов деятельности является обязательным условием его существования, деятельность любого предприятия должна быть рентабельна и целью любого производства является получение прибыли.

Достижение этой цели зависит от очень большого числа факторов и связано с общей организацией производства, применением высоких технологий, финансовыми возможностями, а также с технической оснащенностью предприятия.

Основные средства представляют собой один из видов производственных ресурсов. Оценка эффективности их использования основана на применении общей для всех видов ресурсов технологии оценки, которая предполагает расчет и анализ показателей отдачи, емкости.

Обобщающим показателем эффективности использования основных фондов является фондоотдача, она определяется по формуле:

$$F_a = N/S, \quad (1)$$

где N – объем выполненных работ, оказанных услуг за период;

S – среднегодовая стоимость основных фондов.

Другим показателем эффективности использования средств является фондоемкость, которая определяется отношением средней стоимости основных средств к объему выполненных работ, оказанных услуг.

$$F_E = S/N, \quad (2)$$

Для оценки влияния рассмотренных показателей на изменение объема выполненных работ, оказанных услуг необходимо рассчитать показатели, приведенные в таблице 1.

Таблица 1

Показатели использования основных фондов

Показатель	2012	2013	Отклонение	Темп изменения, %
Выручка, тыс. руб.	39040	57200	18160	146,5
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	15808	33383	17575	211,2
Фондоотдача руб/руб	2,47	1,713	-0,757	69,4
Фондоемкость руб/руб	0,405	0,584	0,179	144,2

Как видно из таблицы 1 объем выручки в 2013 году увеличился по сравнению с 2012 годом на 18160 тыс. руб.

Среднегодовая стоимость в 2013 году увеличилась по сравнению с прошлым годом и составила 33383 тыс. руб.

При расчете фондоотдачи видно, что в 2013 году произошло уменьшение фондоотдачи по сравнению с 2012 годом на 0,757 рубля. Фондоотдача показывает, что в 2012 году на 1 руб. основных фондов приходится 2,47 руб. выручки, в 2013 году на 1 руб.

основных фондов приходится 1,713 руб. выручки, то есть произошло ухудшение эффективности использования основных фондов.

Показатель фондоемкости в 2013 году выше по сравнению с 2012 годом, он составляет 0,584 руб. Фондоемкость показывает, что в 2012 году затрачено 0,405 руб. основных средств, в 2013 году затрачено 0,584 рубля основных средств на 1 руб. выручки.

При проведении анализа фактический показатель фондоотдачи отчетного периода сравнивается с плановым, с данными предшествующих периодов, проектными показателями, фондоотдачей других предприятий данной отрасли. Сопоставление показателя фондоотдачи является началом анализа, исходной базой для выявления и измерения факторов, влияющих на его изменение.

Таблица 2

Факторный анализ фондоотдачи

Показатели	2012	2013	Отклонение	Темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	39040	57200	18160	146,5
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	15808	33383	17575	211,2
Фондоотдача руб./руб.	2,47	1,713	-0,757	69,4

Факторный анализ проводится методом цепных подстановок

Стоимость основных фондов и фондоотдача на объем выполненных работ, оказанных услуг:

$$\begin{aligned}
 \text{ВП} &= \text{СОФ} \cdot \text{ФО}, \\
 \text{ВП}_{\text{пл}} &= 15808 \cdot 2,47 = 39040 \text{ тыс. руб.} \\
 \text{ВП}_{\text{ф}} &= 33383 \cdot 1,713 = 57200 \text{ тыс. руб.} \\
 \Delta \text{ВП} &= 57200 - 39040 = 18160 \text{ тыс. руб.} \\
 \text{ВП}_{\text{усл/1}} &= 33383 \cdot 2,47 = 82456 \text{ тыс. руб.} \\
 \Delta \text{ВП}_{\text{соф}} &= 82456 - 39040 = 43416 \text{ тыс. руб.} \\
 \Delta \text{ВП}_{\text{фо}} &= 57200 - 82456 = -25256 \text{ тыс. руб.} \\
 \Delta \text{ВП} &= 43416 - 25256 = 18160 \text{ тыс. руб.}
 \end{aligned}
 \tag{3}$$

Из этого можно сделать следующие выводы:

1. За счет увеличения среднегодовой стоимости основных средств объем выполненных работ, оказанных услуг увеличился на 43416 тыс. руб.

2. За счет уменьшения фондоотдачи объем выполненных работ, оказанных услуг уменьшился на -25256 тыс. руб.

Общее влияние факторов оставило – 18160 тыс. руб.

В заключение анализа подсчитывают резервы увеличения выручки и фондоотдачи.

Резервы увеличения выручки за счет ввода в действие нового оборудования. Определяется умножением дополнительного его количества (например, 15) на фактическую величину среднегодовой выработки (381,3), т.е.

$$P \uparrow \text{ВП}_к = P \uparrow K \times ГВ_{\text{ф}} = 15 \cdot 381,3 = 5719,5 \text{ тыс. руб.}$$

Чтобы определить резерв увеличения коэффициента сменности в результате лучшей организации производства, необходимо возможный прирост последнего умножить на возможное количество дней работы всего парка оборудования (254) и на фактическую сменную выработку (0,751).

$$P \uparrow \text{ВП}_{\text{см}} = K_{\text{в}} \cdot Д_{\text{в}} \cdot P \uparrow K_{\text{см}} \cdot СВ_{\text{ф}} = 165 \cdot 254 \cdot 1,8 \cdot 0,751 = 56654 \text{ тыс. руб.}$$

Резервы роста фондоотдачи – это увеличение выручки и сокращение среднегодовой стоимости основных производственных фондов:

$$P \uparrow \text{ФО} = \text{ФО}_{\text{в}} - \text{ФО}_{\text{ф}} = \frac{\text{ВП}_{\text{ф}} + P \uparrow \text{ВП}}{\text{ОПФ}_{\text{ф}} + \text{ОПФ}_{\text{к}} - P \uparrow \text{ОПФ}} - \frac{\text{ВП}_{\text{ф}}}{\text{ОПФ}_{\text{ф}}}, \tag{4}$$

где $P \uparrow \text{ФО}$ – резерв роста фондоотдачи;

$\text{ФО}_{\text{в}}$, $\text{ФО}_{\text{ф}}$ – соответственно возможный и фактический уровень фондоотдачи;

$P\uparrow ВП$ – резерв увеличения выручки;

$ОПФ_d$ – дополнительная сумма основных производственных фондов, необходимая для освоения резервов увеличения выручки;

$P\downarrow ОПФ$ – резерв сокращения средних остатков ОПФ за счет реализации и сдачи в аренду ненадобных и списания непригодных.

$ВП_ф$ фактическая выручка = 57200;

$P\uparrow ВП$ – резерв увеличения выручки $5719,5 + 56654 = 62373,5$ тыс. руб.

$ОПФ_q$ – дополнительная сумма основных производственных фондов = 6938,3 тыс. руб.,

$P\downarrow ОПФ$ – резерв сокращения средних остатков основных производственных фондов за счет реализации и сдачи в аренду ненадобных и списания непригодных – 485 тыс. руб.,

$ОПФ_ф$ – основные производственные фонды фактические – 33383 тыс. руб.

Таким образом,

$$P\uparrow ФО = \frac{57200 + 62373,5}{33383 + 6938,3 - 485} - \frac{57200}{33383} = 1,29 \text{ руб./руб.}$$

Резерв роста фондорентабельности определяется умножением выявленного резерва роста фондоотдачи на фактический уровень рентабельности услуг.

Резерв роста фондоотдачи равен 1,29, а уровень рентабельности услуг равен 23,72, то

$$P\uparrow R_{фo} = P\uparrow ФО_{опф} \cdot R_{впф} = 1,29 \cdot 23,72 = 30,6 \%$$

Таким образом, предприятие имеет реальные резервы увеличения фондоотдачи за счет увеличения выручки.

В части организации учета основных средств предлагается внедрить более совершенную и упрощенную систему из серии компьютерных программ «1С: Бухгалтерия 8.2». Преимущества данной формы заключаются в её универсальности, удобстве её использования и обработки данных.

Соснина А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,

г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 1 курс)

Научный руководитель (консультант): **А.П. Шатилова**, преподаватель кафедры ЭиМ,

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,

г. Невинномысск, Россия

Роль стратегического контроля в стратегическом управлении

Стратегический контроль – это анализ желаемых и достигнутых организацией результатов, осуществление корректировочных действий (мониторинг разработки и реализации стратегии, оценка исполнения конкретных мероприятий).

Выработка стратегии позволяет организации определить направление и способ ее движения к целям, выполнение стратегии создает условия для того, чтобы организация могла реализовать свою стратегию.

Может показаться, что если стратегия была выбрана правильно и были созданы необходимые условия для ее выполнения, то дальше на стадии ее реализации не должно возникать серьезных трудностей и проблем. Возможно, это было бы так, если бы внешняя и внутренняя среда организации были неизменны или же полностью предсказуемы. На самом деле бизнес протекает в очень изменчивой среде. Поэтому перед управлением стоит весьма серьезная задача осуществления контроля за тем, насколько успешно движется организация к своим целям, а также определения того, сумеет ли она их достичь, и если нет, то что она должна изменить в своем поведении.

Оценка и контроль выполнения стратегии являются логически завершающим процессом, осуществляемым в стратегическом управлении. Данный процесс обеспечивает устойчивую обратную связь между ходом процесса достижения целей и собственно целями, стоящими перед организацией.

Стратегический контролинг сфокусирован на выяснении того, возможно ли в дальнейшем реализовывать принятую стратегию, и приведет ли ее реализация к достижению поставленных целей. Корректировка по результатам стратегического контроля может касаться как реализуемой стратегии, так и целей фирмы.

Иными словами стратегический контроллинг – это подсистема стратегического менеджмента, которая координирует функции стратегического анализа, целеполагания, планирования и коррекции стратегии; контролирует функционирование всей системы в целом, а также задает, развивает и контролирует подсистему стратегического информационного обеспечения.

К основным функциям стратегического контроллинга относятся:

- контроль процесса реализации общей стратегии;
- становление и развитие системы информационного обеспечения стратегического управления;
- мониторинг системы стратегических индикаторов/показателей, в том числе, отдельно по внешней и внутренней среде;
- первичный поэлементный и интегральный стратегический анализ;
- первичная фиксация критических стратегических позиций организации (внешних и внутренних);
- участие в постановке стратегических целей;
- участие во вторичном стратегическом анализе и стратегической рефлексии;
- координация всех этапов стратегического управления как процесса и в целом всех элементов стратегического менеджмента как органической системы.

Как уже было сказано, стратегический контроль не направлен на выяснение того, правильно или неправильно осуществляется реализация стратегии. Его задачей является выяснение того, приведет ли реализация стратегии к достижению поставленных целей. Эта задача и определяет то, как строится система стратегического контроля.

Система стратегического контроля включает в себя четыре основных элемента. Первое – это установление тех показателей, по которым будет проводиться оценка реализации стратегии. Обычно эти показатели напрямую связаны с той стратегией, которую реализует организация.

Вторым элементом системы стратегического контроля является создание системы измерения и отслеживания состояния параметров контроля. Это очень трудная задача, так как во многих случаях измерить их не так уж просто.

Третий элемент системы контроля – сравнение реального состояния параметров контроля с их желаемым состоянием. При проведении данного сравнения менеджеры могут столкнуться с тремя ситуациями: реальное состояние выше (лучше) желаемого, реальное состояние соответствует желаемому и, наконец, реальное состояние хуже желаемого.

Четвертый, заключительный элемент – оценка результата сравнения и принятие решения по корректировке. Если реальное состояние соответствует желаемому, обычно принимается решение о том, что ничего менять не надо. В случае, когда реальное состояние параметра контроля лучше желаемого, можно увеличить желаемое значение параметра контроля, но только при условии, что это не будет противоречить целям организации. Когда же реальное состояние параметра контроля ниже его желаемого состояния, необходимо выявить причину этого отклонения и, если надо, провести корректировку в поведении организации. Эта корректировка может касаться как средств достижения целей, так и самих целей.

Проведение корректировки проходит по следующей схеме. Прежде всего проводится пересмотр параметров контроля. Для этого выясняется то, насколько

выбранные параметры контроля и определенное для них желаемое состояние соответствуют установленным целям организации и выбранной стратегии. Если обнаруживается противоречие, то происходит корректировка параметров. Если же параметры контроля не противоречат целям и стратегиям, то начинается пересмотр целей. Для этого руководство сравнивает выбранные цели с текущим состоянием среды, в которой приходится функционировать организации. Может случиться так, что изменение условий делает невозможным достижение поставленных целей. В таком случае они должны быть скорректированы. Но если среда позволяет организации и далее идти к поставленным целям, то следует процесс корректировки перевести на уровень стратегии фирмы

Стратегический контроль не направлен на выяснение того, правильно или неправильно осуществляется реализация стратегии. Его задачей является выяснение того, приведет ли реализация стратегии к достижению поставленных целей. Эта задача и определяет то, как строится система стратегического контроля.

Использованные источники:

1. Виханский О.С., Наумов А.Н. Менеджмент: Учебник. – 5-е издание. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА, 2014. – 576 с. (Б) гриф УМО.
2. Зайцев Л.Г., Соколова М.И. Стратегический менеджмент: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2013. – 528 с. Доп. МО и Н г/в.
3. Кузнецов Б.Т. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. – Электрон. текстовые данные. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 624 с.
4. Фомичев А.Н. Стратегический менеджмент [Электронный ресурс]: Учебник для вузов. – Электрон. текстовые данные. – М.: Дашков и К, 2014. – 468 с.

Танташев А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия
(факультет экономики и управления, 2 курс)

Научный руководитель (консультант): **Е.П. Манчук**, к.э.н., доцент кафедры ЭиМ, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Ключевые инструменты денежно-кредитной политики Центрального Банка Российской Федерации в современных экономических условиях

В современных экономических условиях значимую позицию занимает Центральный Банк Российской Федерации, который, являясь банком первого уровня, главным эмиссионным, денежно-кредитным институтом Российской Федерации, разрабатывает и реализует совместно с Правительством России денежно-кредитную политику государства [1].

Как известно, денежно-кредитная политика государства – это совокупность мероприятий в области денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономического роста, сдерживания инфляции.

Основными инструментами Банка России в проведении этой политики являются операции на открытом рынке, регулирование официальных резервных требований, а также политика учетной ставки [1].

Значимыми и особо актуальными в современной экономике целями денежно-кредитной политики являются: сдерживание инфляции, обеспечение полной занятости, регулирование темпов экономического роста, обеспечение устойчивости платежного баланса.

Регулирование официальных резервных требований является мощным средством

воздействия на предложение денег. Величина резервов (часть банковских активов, которые любой коммерческий банк обязан хранить на счетах Центрального Банка) определяет его кредитные возможности. Проводить кредитование коммерческий банк может только в том случае, когда у банка достаточно средств сверх резерва.

При снижении нормы обязательных резервов у коммерческих банков расширяются возможности размещать свои деньги среди своих клиентов, денежная масса в стране возрастает. С увеличением резерва предложение денег, соответственно, сокращается. Благодаря возможности уменьшать или увеличивать размер резервов Банк России получает возможность регулировать предложение денег. Целесообразно констатировать, что данный инструмент – самый жесткий инструмент денежно-кредитного регулирования.

Операции на открытых рынках – один из актуальных сегодня инструментов регулирования предложения денег. Центральный Банк, покупая и продавая ценные бумаги, пытается воздействовать на объем ликвидных средств коммерческих банков, предлагая выгодные проценты. Данный инструмент денежно-кредитной политики связан с куплей-продажей ценных бумаг (облигаций государственного займа) Банком России за наличные деньги.

Если Центральный Банк продает ценные бумаги, то он получает взамен денежные средства, количество денег в обращении сокращается, процент возрастает – тем самым проводится политика «дорогих» денег. Если же Центральный Банк РФ покупает облигации, то количество денег в обращении становится больше, происходит падение нормы процента, кредиты дешевеют, происходит «удешевление денег» [8].

Учетная ставка (или учетная ставка рефинансирования) – это норма процента, по которой Центральный банк предоставляет краткосрочные кредиты коммерческим банкам. Коммерческие банки берут кредит у Банка России под определенный процент для осуществления собственной деятельности. Банки предоставляют свои средства клиентам под процент, который выше учетного. Данный инструмент позволяет проводить Центральному Банку политику «дешевых» денег, которая заключается в понижении ставки процента, тем самым происходит увеличение массы денег в обращении, или же политику «дорогих» денег (обратный процесс).

Как известно, ставка рефинансирования Центрального Банка удерживается на уровне 8,25 % с сентября 2012 года.

Ключевая ставка, введенная с 13 сентября 2013 года стала основным индикатором денежно-кредитной политики. В свою очередь, ставка рефинансирования до 1 января 2016 года будет носить исключительно информационный характер.

Данная операция была осуществлена в рамках процесса перехода к режиму инфляционного таргетирования с целью повышения действенности процентного канала трансмиссионного механизма кредитно-денежной политики Центрального Банка Российской Федерации.

Сущность инфляционного таргетирования заключается в контроле над уровнем инфляции в стране. Центральный Банк прогнозирует предстоящую динамику инфляции, данный прогноз сопоставляется с целевыми значениями инфляции, которых желательно достичь.

Разница между данными значениями свидетельствуют о необходимости корректировки политики. Известно, что впервые данная политика появилась в Новой Зеландии в 1990 году, восхитив экономистов разных стран своей прозрачностью [2].

Под ключевой ставкой принято понимать процентную ставку, по которой Центральный Банк России предоставляет кредиты коммерческим банкам в долг на одну неделю, и одновременно та ставка, по которой Центральный Банк РФ готов принимать от коммерческих банков на депозиты денежные средства.

Проводя операции по регулированию ликвидности банковского сектора, Банк России стремится к поддержанию однодневных ставок денежного рынка вблизи ключевой ставки. При этом основную роль в перераспределении ликвидности между участниками рынка должно играть межбанковское кредитование.

В прошлом 2014 году 16 декабря, в «черный вторник», следует заметить, что Банк России повысил ключевую ставку до 17 процентов, с необходимостью ограничить девальвационные и инфляционные риски.

Это произошло на фоне снижения рубля (более чем на 8 % за 1 день). В этот день на торгах Московской Межбанковской Валютной Биржи (ММВБ) и при обмене валют курс доллара достигал 80 рублей, а евро – 100 рублей. Ключевая ставка определяет стоимость заемных денег в экономике, ее повышение ослабляет деловую активность.

Таким образом, следует резюмировать, что, чем выше ключевая ставка, тем дороже кредиты и ниже деловая активность всех экономических субъектов [2].

Исследуя динамику, нельзя не отметить тот факт, что со 2 февраля 2015 года ключевая ставка процента была снижена с 17 % до уровня 15 %, причиной чему послужило «изменение баланса рисков ускорения роста потребительских цен и охлаждения экономики». Для сравнения, размер ключевой ставки в США – 0,25 %, а изменялась она в крайний раз 16 декабря 2008 года [5].

По итогам 2014 года, по официальным данным, инфляция в России составила 11,4 % [4]. Темпы роста инфляции в России на 9 февраля в годовом выражении составляли 15,6 %. Тем не менее, Центральный Банк прогнозирует, что после пика роста в марте индекс потребительских цен пойдет вниз. При этом банкиры прогнозируют, что ставка составит 9 % [3,4]. По прогнозам, 1 января 2016 года Центральный Банк России планирует уравнивать уровни ключевой и учетной ставок процента [2].

Ключевая ставка является основным индикатором денежно-кредитной политики, имеет значение при установлении процентных ставок по банковским кредитам и оказывает непосредственное влияние на уровень инфляции в текущем периоде.

Использованные источники:

1. Баранов П.А., Воронцов А.В., Шевченко С.В. Обществознание: Полный справочник. – М.: АСТ: Астрель, 2012. – С. 247-249.
2. <http://www.cbr.ru>
3. <http://www.rg.ru> (Статья «Банкиры не исключили снижения ключевой ставки до 9 %», А. Воздвиженская)
4. уровень-инфляции.рф
5. ключевая-ставка.рф
6. <http://dic.academic.ru> («Инфляционное таргетирование»)
7. <http://www.consultant.ru> («Ключевая ставка, установленная Банком России»)
8. <http://www.grandars.ru>

Терехова О.А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Использование ЛИН-технологий

Бережливое производство (ЛИН) – новая система производственных отношений, эволюционным способом пришедшая на смену старой системе управления эпохи массового производства. Один из мощных инструментов ЛИН-технологий – визуальный менеджмент. Предметом визуализации могут быть самые разные вещи. Например, стандарты и инструкции по ежемесячному обслуживанию оборудования в нештатной ситуации; компетенции персонала; статус оборудования; производственные графики; данные об эффективности работы оборудования; сигнальная разметка. В частности, нанесение сигнальной разметки позволяет упорядочить на производственных участках размещение средств технологического оснащения, деталей, заготовок, инструмента, сократить затраты на их поиск и, как следствие, повысить эффективность работы

высокопроизводительного оборудования.

Одно из высокотехнологичных проявлений визуального менеджмента – мониторинг эффективности данного оборудования, в том числе с применением встроенных автоматизированных систем. Например, информацию о работе всего высокопроизводительного металлообрабатывающего оборудования с ЧПУ сконцентрировали в единой Базе Данных «Анализ работы оборудования». Можно отслеживать показатель – общая эффективность оборудования, предназначенный для общей эффективности работы оборудования с целью постоянного контроля и организации работ по ее повышению. Метод заключается в сборе данных о потерях времени в привязке к причинам потерь и расчету коэффициентов, наглядно представляющих влияние разных факторов. Применение данного метода (сочетание постоянного мониторинга с мерами по сокращению потерь) позволяет выйти на более высокий уровень загрузки высокопроизводительного оборудования.

Визуальный менеджмент позволяет реализовать следующее:

- прививать персоналу понимание необходимости применения ЛИН-технологий (например, разместить в удобных местах планшеты с информацией о философии бережливого производства, результатах внедрения инструментов ЛИН);
- упрощать работу (в частности, на рабочих местах сборщиков применять дополнительно к технологическому процессу материалы, содержащие фотографии или 3D-модели собираемых изделий);
- поддерживать оборудование в исправном состоянии (к примеру, на высокопроизводительном оборудовании с ЧПУ размещать карты ежемесячного обслуживания оборудования);
- проводить аудиты соответствия рабочих мест установленным стандартам (например, стандарты рабочих мест);
- и многое другое.

Визуальный менеджмент работает у всех по-разному. Чаще всего недостаточно хорошо, так как используется не весь его потенциал. Успешно применяется визуальный менеджмент начиная от рабочих мест и заканчивая информационными досками высших руководителей. Визуальный менеджмент дает конкретные выгоды:

- сокращение времени совещаний и переговоров;
- сокращение времени принятия решений;
- сокращение и ускорение процесса коммуникаций, в том числе с удаленными сотрудниками;
- стандартизацию управленческих подходов;
- ежедневный мониторинг того, как и с какой скоростью организация идет к поставленным целям, к выполнению задач;
- сигнализирует о том, когда появляется риск того, что организация выбивается из графика;
- сигнализирует о том, кто и в какой момент нуждается в помощи;
- упорядочивание процессов и проектов.

У нас в России до собственника порой доходит искаженная информация о том, что там внизу. Чтобы избежать искажения информации можно реализовывать систему PDCA. Согласно этой системе управление должно циклически проходить следующие стадии: планирование (проектирование) – реализация (работа) – контроль (анализ) – корректировка (регулировка). Мониторинг производится как с использованием баз данных (в том числе и электронных) по каким-либо ключевым показателям, так и методом проведения аудитов. Этот комплекс мер позволяет получать объективные данные по всем видам деятельности.

Каждая компания имеет свою неповторимую производственную культуру, свою производственную систему, свою систему менеджмента и прочее. Чаще всего искажение информации происходит от избытка уровней управления в компаниях, организациях, государстве. Информация, пробиваясь через такие уровни управления, искажается.

Умышленно или нет – это другой вопрос. Паразитарные уровни управления (отделы, департаменты, ведомства) нередко прямо заинтересованы в искажении потока информации. Так легче обосновывать выделение дополнительных средств на свое существование и захватывать дополнительные полномочия. В любом случае это не работа на создание ценностей – удовлетворение потребностей людей. На так называемой повозке бизнеса сидит и управляет не собственник, а менеджер (главный руководитель). Миром правит топ-менеджмент транснациональных корпораций, а не собственники и правительства. Таким образом, до собственника информация доходит с искажениями, потому что так выгодно топ-менеджерам.

Для реализации любых инициатив должна быть закреплена ответственность, определены ресурсы, сроки и прочее. Без приказа «сверху вниз» инициатива остается в подавляющем большинстве случаев мечтой. Поэтому такие приказы необходимы и обязательны. Это административные отношения, которые являются неотъемлемой частью общей системы производственных отношений. Другое дело, что число таких приказов должно быть невелико. Множество приказов «сверху вниз» – это симптом проблемы, но не сама проблема. Тем более не корневая причина проблемы. В сложившейся системе управления у большинства российских компаний приказы отражают «ручное управление», заорганизованность всех производственных сфер, с одной стороны. С другой стороны, в системе жестких вертикально интегрированных управленческих дивизионов по-другому не получается, поскольку горизонтальные связи между отделами атрофированы. Негатив приказов «сверху вниз» – длительность соблюдения формальностей при их оформлении, что снижает оперативность и эффективность деятельности. Конечно, есть варианты и иного стиля: проектное управление и командная работа (вне зависимости от ранга «руководитель» – «подчиненный») при решении конкретных производственных задач – например, это можно реализовать в структуре управления методов бережливого производства. Деятельность данной структуры может быть основана на принципах проектного управления. Координацию работ по ЛИН-проектам могут осуществлять сотрудники ЛИН-офиса и выделенные специалисты на производствах. По мере необходимости к решению задач привлекаются специалисты других функциональных подразделений предприятия. Такое управление базируется на компетенциях и личностных качествах персонала, способного принимать решения и нести за них ответственность, вне зависимости от наличия или отсутствия организационно-распорядительной документации.

Лидеры в управленческой науке – люди, способные взять на себя ответственность (за судьбы людей, за фирму или ее честь, за результаты работы); самостоятельно находить новые знания и проводить обучение сотрудников; направлять и подсказывать; организовывать совместную работу людей без склок и подсиживаний. Без траты времени на «защиту и нападение». Приведем фразу Дэвида Майера: «Лидер может увидеть необходимость улучшения, даже если никто ему об этом не говорит». Лидер необходим для продвижения идей, организации работ, при условии, что он берет на себя ответственность за принимаемые решения и их реализацию. Проблемы возникают, если лидер недостаточно компетентен, озабочен только своей карьерой, пренебрежительно относится к персоналу. На любом предприятии встречаются лидеры обоих типов. И нам не хватает лидеров. Менеджеров у нас много, но настоящих лидеров мало.

В России, как и в Toyota, можно и нужно платить за брак, но это зависит от стадии обнаружения брака и причин его возникновения. Например, за брак, обнаруженный в подразделении – изготовителе, не налагать штрафных санкций. Но если брак пропущен далее по технологической цепочке в подразделение, являющееся потребителем продукции, – виновных надо лишать премии. Менеджмент Toyota обещает заплатить за брак как за чрезвычайно редкое обстоятельство. Хотя в России такая практика уже существует (система «Бриллиант»), но не используется активно.

Организационная структура любой компании определяется исходя из необходимости и достаточности количества и состава подразделений для осуществления

основной деятельности компании. В идеале лишних звеньев не должно быть, роль каждого подразделения уникальна. И деятельность предприятия в целом невозможна без любого из звеньев. На практике часто более значимыми (что определяется не каким-то официальным статусом, а уровнем оплаты труда) являются подразделения, непосредственно участвующие в разработке и изготовлении основного продукта, выпускаемого предприятием. В общем случае подчиненность между отделами компании определяется организационной структурой предприятия, которая в свою очередь должна обеспечивать оперативное решение любых вопросов по поддержанию производства основного продукта на необходимом уровне.

Работать по принципу «точно в срок» («точно во время», TBC, JustInTime, JIT) российские компании научились работать в рамках программы международной промышленной кооперации. К такому методу работы подвигают, прежде всего, жесточайшие условия договора с заказчиком. Такие договоры как не позволяют опаздывать с поставками, так и запрещают поставлять раньше. Иначе будут применены серьезные штрафные санкции. Если поставка будет сорвана, то компания не соберет свой конечный продукт для заказчика, а ее имидж дорого стоит. В свою очередь компаниям приходится транслировать эти «суровые» условия договоров своим поставщикам – а их десятки по всему миру. Это очень сложно, так как уже зависит совсем не от компании. Как показал опыт, чтобы исполнять свои обязательства точно вовремя, нужна школа (понять и обучиться, как это делают другие), строжайшая дисциплина на своем предприятии, совершенствование логистики. Например, учитывая наши расстояния, можно организовать на территории страны заказчика промежуточный склад (демпфирующее мероприятие). На него нужный агрегат можно поставить за день-два, на том же складе проверить почистить или помыть продукт после перевозки несколькими видами транспорта и через не одну государственную границу, а заказчику поставить товар за два часа до сборки. Таким образом, принцип TBC можно реализовать, используя школу, опыт, строжайшую дисциплину.

Если говорить о необходимости контроля деятельности по внедрению ЛИН-технологий, то ОТК обязательно нужен. Без постоянного мониторинга, сравнения фактических результатов с плановыми невозможна ни фиксация достигнутого состояния, ни разработка планов по дальнейшему развитию. ЛИН должен охватывать почти все подразделения, в том числе и подразделения ОТК. В процессах ОТК, как и в любых других, есть над чем работать, есть что совершенствовать, и это уже подтверждено практикой.

Чтобы создать систему вовлеченности персонала нужно отказаться от существовавшей ранее системы управления и организации эпохи массового производства, демонтировать эти системы демотивации к труду, заменив их другими.

Можно начинать внедрение ЛИН-технологий с обучения персонала. Можно использовать поездки руководителей и специалистов на предприятия Японии, Австрии и других по линии бенчмаркинга.

Бенчмаркинг – это подход к планированию деятельности компании, предполагающий непрерывный процесс оценки уровня продукции, услуг и методов работы в других организациях с целью использования полученных знаний в работе своей организации; деятельность, посредством которой фирма изучает «лучшую» продукцию и маркетинговый процесс, используемый прямыми конкурентами и фирмами, работающими в других подобных областях, для выявления фирмой возможных способов совершенствования ее собственных методов.

Можно проводить тренинги выездные и на самом предприятии, с приглашением российских и зарубежных консалтинговых компаний. Когда процесс внедрения уже запущен, учебу сотрудников можно организовать на постоянной основе и проводить параллельно с внедрением инструментов и методик в производственные процессы. Обучение можно отнести к нематериальным мотивационным факторам вовлеченности персонала в процесс совершенствования производства.

Одним из важных направлений работы становится внедрение системы подачи предложений по улучшению производственных процессов (кайдзен-предложений), которую можно создать на основе анализа имеющегося практического опыта зарубежных и российских компаний. Данная система помогает формировать у сотрудников творческий тип мышления, повышать заинтересованность в результатах работы, что в конечном итоге увеличивает конкурентоспособность предприятия, позволяет найти новые способы снижения издержек, экономии ресурсов. Внедрение подаваемых кайдзен-предложений позволяет высвободить дополнительные производственные площади, сэкономить материалы и энергоресурсы, уменьшить количество брака, поломок оборудования и инструмента (а это – снижение затрат на ремонт), снизить трудоемкость различных производственных процессов, повысить безопасность труда и улучшить эргономику рабочих мест на производственных участках.

Помимо кайдзен-предложений вовлечение работников в процессы непрерывных улучшений можно обеспечить через организацию в подразделениях проектов по совершенствованию процессов производства. В результате реализации таких проектов можно повысить производительность труда, оптимизировать складские запасы, улучшить процессы документооборота, повысить уровень культуры производства и охраны труда.

В целях вовлечения персонала в процессы совершенствования производства можно проводить различные конкурсы по реализации инструментов бережливого производства – организации рабочих мест и средств визуализации, всеобщий уход за оборудованием (TPM), подача и реализация кайдзен-предложений, осуществление проектов по улучшениям. Опыт проведения таких конкурсов показывает, что внедрение ЛИН-технологий способствует раскрытию и развитию творческого потенциала сотрудников. Люди высоко оценивают внимание руководителей, которое оказано их идеям, а также помощь с их стороны при реализации этих идей. Все это способствует повышению лояльности сотрудников, росту их самооценки и ощущению сопричастности к успехам и проблемам своего подразделения и предприятия в целом.

Для информирования и вовлечения персонала в процессы совершенствования хорошо задействовать все имеющиеся информационные ресурсы. Например, создать на корпоративном сайте отдельную веб-страницу, на которой будет в свободном доступе находиться специальная литература, обучающие презентации, информация об опыте зарубежных и российских предприятий в области применения ЛИН-технологий. Можно в подразделениях размещать информационные стенды, разъясняющие принципы программы «Бережливого производства» и отображающие динамику проводимых улучшений, а в региональных СМИ регулярно публиковать информацию об этапах реализации этой программы.

Уровень вовлеченности и заинтересованности работников в общий процесс реализации системы «Бережливое производство» будет высоким, когда детально разработан и действует целый комплекс мотивационных предложений, когда на эти цели специально выделен мотивационный фонд.

Хорошо, если общение профессионалов не замыкается в рамках одной компании, предприятия, корпорации. Можно организовать обмен опытом непосредственно в организациях, а также участвуя в различных конференциях, форумах, школах российского масштаба и конференциях, проводимых вузами. Такая профессиональная самореализация – еще один мощный фактор нематериальной мотивации на вовлеченность в процесс реализации ЛИН-технологий.

Самая большая проблема при внедрении ЛИН-технологий – инертность любой системы к изменениям, в том числе человека. Это как реакция ремня безопасности – чем сильнее дернешь, тем больше сопротивление. Можно говорить о модернизации, о деньгах, но если люди не захотят, то процесс не сдвинуть с мертвой точки. Чтобы не ощущать на части предприятия отторжения, надо подойти к каждому рабочему месту, каждому верстаку, к каждому станку, показать и объяснить каждому человеку, как это может работать. Никакие плакаты, СМИ, инструкции с этим не справятся. Только

профессиональное общение и обучение покажет человеку, что цель изменений не очередное повышение норм, а то, чтобы каждому работнику стало комфортнее, удобнее работать, и что это изменение экономит его драгоценное время, как профессионала.

Опыт работы по ЛИН-технологиям показывает, что их успешная реализация во многом зависит от воли и поддержки высшего руководства, командной работы компетентных менеджеров и исполнителей, а также продуманной системы мотивации персонала, вовлекаемого в процессы улучшений.

Терехова О.А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Конкурентоспособность и качество продукции как два уровня управления

Резкая смена экономической парадигмы привела к тому, что исследовательский понятийный аппарат к настоящему времени пополнился большим количеством новых терминов, значение которых пока нельзя считать вполне определенным. В частности, широкое распространение получил термин «конкурентоспособность». Конкурентоспособной могут назвать продукцию, организацию и идею. Один и тот же атрибут приписывается объектам, принципиально различным по своей природе, хотя обоснованность этого не очевидна. В обыденных представлениях под конкурентоспособностью товара подразумевается, как правило, все то, что обеспечивает ему преимущество на рынке, содействует его успешному сбыту в условиях конкуренции. В ряде случаев термин «конкурентоспособность» используется не для обозначения свойства экономического объекта, а в качестве некой оценочной характеристики. Иногда под конкурентоспособностью понимают лишь комплекс потребительских свойств, отделяя ее от стоимости. Происходит смешение понятий, снижается формализм, необходимый в понятийном аппарате научного анализа.

На интуитивном уровне представляется, что экономическая реальность дает основания, чтобы считать появление рассматриваемого понятия правомочным. Самоорганизующаяся экономическая система функционирует в условиях конфликтов, возникающих и разрешающихся на различных уровнях и имеющих различный экономический смысл. Понятие конкурентоспособности, даже будучи использовано лишь в качестве нечетко определенной категории, дает возможность применения уже имеющихся методов и средств анализа многих проблемных ситуаций. Однако очевидна необходимость в возможно более полной и строгой атрибуции столь существенного компонента теоретических и прикладных изысканий.

Для того, чтобы определить понятие «конкурентоспособность» как экономическую категорию, следует рассмотреть следующие вопросы:

- каким компонентам экономической системы присуще свойство конкурентоспособности;
- каким образом это свойство связано с другими, уже известными свойствами экономических объектов;
- в каких ситуациях целесообразно принимать во внимание конкурентоспособность;
- каков круг задач, требующих решения в процессе анализа конкурентоспособности экономических объектов;
- каковы методы и средства решения задач, связанных с конкурентоспособностью экономических объектов.

Первые три вопроса в методологическом смысле представляются наиболее значимыми для формирования методологической базы дальнейших исследований, поэтому здесь основное внимание будет уделено им.

Прежде всего, остановимся на разделении содержательном стороны таких понятий, как конкурентоспособность предприятия и продукции. Как показывает анализ обширной библиографии, а также положения, выявленные в результате много аспектных исследований и имеющие эмпирический характер, категории конкурентоспособности товара и предприятия, будучи тесно взаимосвязанными, имеют и существенные различия.

Представляется существенным то обстоятельство, что конкурентоспособность продукции исследуется в пределах временного отрезка, соответствующего длительности жизненного цикла изделия в соответствии со спецификой конкретного этапа этого цикла. При анализе же конкурентоспособности предприятия анализируется менее определенный период, длительность которого зависит от целей исследования. Во-вторых, конкурентоспособность продукции – это характеристика каждого конкурентного изделия, а при оценке конкурентоспособности предприятия принимается во внимание вся изменяющаяся номенклатура выпускаемой продукции. В-третьих, анализ конкурентоспособности потенциала предприятия может быть проведен в рамках самого предприятия, а оценка конкурентоспособности товара – прерогатива потребителя.

Очевидно, что применительно к оценке деятельности предприятия термин «конкурентоспособность» можно использовать в ситуации перераспределения инвестиционных ресурсов. В этом случае более корректным будет использование такой базовой категории, как эффективность или прибыльность. Проблема повышения эффективности инвестиций решается с помощью стандартных методик, для которых компоненты конкурентных ситуаций являются вторичными. Поэтому, при анализе конкурентоспособности как экономической категории ограничимся рассмотрением конкурентоспособности продукции.

Анализ известных определений конкурентоспособности продукции позволяют выделить целый ряд моментов, важных для данного понятия и определения его места среди других экономических категорий:

1. Конкурентоспособность продукции – это мера ее привлекательности для потребителя.

2. Привлекательность продукции определяется степенью удовлетворения совокупности разноплановых, иногда противоречивых требований.

3. Состав предъявляемых требований, их приоритетность зависят как от вида продукции, так и от типа ее потребителя.

4. Конкурентоспособность как экономическая категория рассматривается относительно конкретного рынка или конкретного аналога.

5. Конкурентоспособности присущ динамический характер – ее имеет смысл рассматривать лишь применительно к конкретному моменту времени, с учетом изменений во времени рыночной конъюнктуры.

6. Проблема конкурентоспособности относится в основном к нестационарному недефицитному рынку, находящемуся в переходном состоянии.

7. Конкурентоспособность зависит от стадии жизненного цикла, на которой находится рассматриваемый товар.

8. Имеет смысл говорить о конкурентоспособности лишь того товара, который уже обладает какой-то долей рынка, причем показатель конкурентоспособности существенно зависит от предыстории, т.е. доли рынка в предыдущий период.

Обобщая сказанное, можно предложить следующее определение: *конкурентоспособность* – свойство продукта, имеющего определенную долю соответствующего релевантного рынка, которое характеризует степень соответствия технико-функциональных, экономических, организационных и других характеристик объекта требованиям потребителей, определяет долю рынка, принадлежащую данному объекту, и препятствует перераспределению этого рынка в пользу других объектов. Следствием этого определения являются следующие вполне очевидные утверждения.

Полностью конкурентоспособной может быть признана только такая продукция, которая обладает различными по своей природе показателями, не уступающими (по

крайней мере) соответствующим показателям проданного товара в условиях конкретного рынка.

Основой для оценки конкурентоспособности любого вида продукции должно являться комплексное исследование рынка методами современного маркетинга, что позволит не просто определить некоторый абстрактный «базовый образец», но и правильно оценить место анализируемого объекта на данном рынке в сопоставлении с аналогичными оценками реальных и возможных субъектов рынка.

При приобретении товара потребитель останавливает свой выбор на том образце среди аналогичных, который в наибольшей степени удовлетворяет его потребность.

Каждая потребность, независимо от того, относится ли она к сфере производства или к сфере личного пользования, характеризуется совокупностью параметров, описывающих область ее существования и содержание необходимого полезного эффекта. Для того чтобы рассматриваемый вид продукции был пригоден для удовлетворения данной потребности и представлял интерес для покупателя, он также должен обладать комплексом соответствующих параметров. Можно считать идеальным случай, когда совокупности параметров товара и параметров потребностей совпадают. Поэтому, для изготовления конкурентоспособной продукции производитель должен стремиться максимально точно прогнозировать потребности потенциального покупателя.

Как уже отмечалось, в литературе можно встретить трактовку конкурентоспособности как синонима качества продукции. Из приведенного выше определения следует некорректность такого отождествления понятий даже в первом приближении.

Во-первых, конкурентоспособность любого товара определяется совокупностью только тех свойств, которые представляют интерес для покупателя и обеспечивают удовлетворение данной потребности, а прочие показатели, выходящие за указанные рамки, при оценке учитываться не должны, т.е. покупатели продукции, отражающие ее эффект для изготовителя, часто не представляют интерес для потребителя. Таким образом, в наиболее общем случае можно утверждать, что потребителя не интересуют условия проектирования, производства и транспортировки товара до поступления его на рынок, а непосредственную ценность представляют лишь потребительские свойства, каким бы путем они ни были достигнуты. Например, если при тех же характеристиках изготовителю удалось снизить материалоемкость и трудоемкость производства изделия, то его качество безусловно возрастет, но привлекательность, с точки зрения потребителя не изменится, если не снизится цена изделия вследствие уменьшения производственных издержек и масса в связи с уменьшением расхода материалов.

Во-вторых, необходимым элементом определения уровня качества продукции является сравнение с некоторым базовым образцом. Учитывая важность такого образца, его выбор может оказаться достаточно проблематичным. Если же говорить о конкурентоспособности, то для ее оценки необходимо определить параметры анализируемого изделия, товара-конкурента и уровень, заданный запросами и предпочтениями потребителей, а затем сравнить полученные показатели.

В-третьих, более обоснованной является оценка качества и последующее сравнение объектов с учетом не только назначения и области применения, но и основных конструктивных и технологических особенностей. С позиций же конкурентоспособности, где за базу берется удовлетворение конкретной потребности, возможно сопоставление изделий, различающихся по элементной базе, принципу функционирования, технологии изготовления, но представляющих различные способы удовлетворения одной и той же потребности. Например, при сравнении технических объектов не имеет значения физический эффект, заложенный в принцип действия устройства, его схема и конструкция, а интересны лишь технические характеристики, цена и т.д.

В-четвертых, анализ качества, выполненный в соответствии с действующими нормативными документами, еще не дает оценки степени конкурентоспособности продукции. Она определяется в процессе сбыта, т.е. зависит от реакции покупателя.

Можно утверждать, что для потребителя качество является обязательной, но недостаточной для принятия решения о приобретении данного товара характеристикой. Другими словами, конкурентоспособность определяется не просто отличными характеристиками товара, а его привлекательностью для клиента, ориентированного на покупку. В этом заключается суверенитет потребителя: решающее слово остается за ним даже в тех случаях, когда он объективно не прав. В истории бизнеса немало примеров, когда товары, получившие наивысшие оценки экспертов, оставляли равнодушными потребителей.

Отметим также, что определяемые совокупностью свойств товара его качество и конкурентоспособность проявляются в разных сферах. Качество продукции закладывается в сфере проектирования и производства и обнаруживается в процессе ее использования, т.е. в сфере потребления. Конкурентоспособность продукции может быть установлена лишь в результате ее продажи, т.е. в сфере обращения. Таким образом, у категорий «качество» и «конкурентоспособность» имеют место разные сферы проявления.

Наконец, конкурентоспособность – это важная рыночная категория, отражающая одно из важнейших свойств рынка – его конкурентность. При неизменных качественных характеристиках изделия его конкурентоспособность может изменяться в достаточно широких пределах, реагируя на различные факторы, определяемые конкурентной средой предприятия.

Таким образом, представляется, что проблема конкурентоспособности является комплексной, лежащей на стыке двух научных дисциплин: технической дисциплины квалитрии; экономической дисциплины маркетинга.

Соответственно проблема анализа и оценки конкурентоспособности продукции должна решаться на основе согласованного применения теоретического и прикладного аппарата, созданного в рамках этих двух научных направлений, и включать решение следующих проблем:

- изучение запросов и предпочтений потенциальных покупателей;
- организация мониторинга рынка с целью сбора информации об условиях сбыта продукции, фирмах и товарах-конкурентах;
- разработка единой системы показателей качества продукции, используемой как ее производителем, так и потребителем;
- конструирование обобщенной модели исследуемой проблемы, в том числе формирование множества факторов, влияющих на конкурентоспособность, и определение их взаимосвязей;
- формирование общих подходов к количественной оценке конкурентоспособности продукции, разработка частных методов, алгоритмов и процедур решения задач, относящихся к данной проблеме.

Очевидно прикладное значение, которое имеют рассматриваемые технико-экономические категории. В силу этого ключевым фактором, определяющим методологическое различие качества и конкурентоспособности продукции, является специфика ситуации, в которой необходимо принятие решения, связанного с оптимизацией показателей, соответствующих этим свойствам реальных технико-экономических объектов.

В соответствии со служившейся квалитрической традицией качество продукции представляет интерес на стационарном рынке, когда номенклатура товаров относительно постоянна в течение продолжительного периода времени и процедура выбора адекватной базы для формирования квалитрических индексов практически реализуема. Постоянство рынка определяют мало изменяемые предпочтения потребителей – как явные, так и скрытые, а также отсутствие новых товаров и технологий, которые могли бы выявить неявные потребительские предпочтения и способствовать тем самым перераспределению рыночной конъюнктуры.

Методология решения различных проблем управления качеством достаточно известна и широко распространена на практике. Однако методики управления качеством

продукции существенно усложняются по мере увеличения динамики рынка. В условиях появления на рынке новых поваров и обусловленного этим повышения уровня неопределенности потребительских предпочтений традиционные методы управления качеством могут привести к снижению эффективности управления. Неэффективное управление и несоответствие продукции потребностям потенциальных потребителей является непосредственной причиной снижения объемов сбыта продукции, качество которой согласно традиционным квалиметрическим методикам является достаточно высоким. Необходима новая концепция управления качеством продукции, которая соответствовала бы динамически меняющейся конъюнктуре рынка и способствовала сохранению или увеличению объемов сбыта в условиях, когда на предпочтения потребителей влияют продукты-конкуренты аналогичного назначения с улучшенными показателями качества.

В такой ситуации перед субъектом управления возникает комплексная проблема, которую можно сформулировать следующим образом. Необходимо обеспечить оптимальный уровень сбыта, управляя в динамике значениями определенного набора параметров продукта для приведения его в соответствие предпочтениям потребителей. Возможность оперативной модификации показателей качества продукта и определяет его конкурентоспособность. Очевидно, что эффективное решение такой проблемы возможно только на всех этапах жизненного цикла продукции.

Таким образом, можно говорить об определенной иерархии методов и средств управления качеством, которая является развитием традиционной концепции управления качеством. Эта иерархия определяется спецификой рынка, выступающего в качестве внешней среды по отношению к производственной системе и ее продуктам. Нижнему уровню иерархии соответствуют традиционные методы и средства управления качеством в условиях стационарной рыночной среды. Второму, более высокому уровню соответствуют методы и средства управления конкурентоспособностью, что можно определить как управление качеством продукции в динамической среде.

Нельзя сказать, что описанный выше подход полностью отсутствует в практике производства и продвижения продукции на рынок. Очевидно, что проектирование и производство некоторого семейства продукции, когда при неизменных базовых параметрах, определяющих идентичность изделия, от модификации к модификации меняются параметры, которые можно считать второстепенными, но которые позволяют повысить степень соответствия качества продукции предпочтениям потенциальных потребителей, есть не что иное, как эмпирическая реализация принципа управления конкурентоспособностью. Однако эмпирических правил и положений при решении такой важной проблемы явно недостаточно. Необходима возможно более полная и обоснованная теоретическая концепция управления конкурентоспособностью.

Использованные источники:

1. Михеева Е.Н. Управление качеством: Учебник. – М.: Дашков и К, 2014. – 531 с.
2. Магомедов Ш.Ш. Управление качеством продукции: Учебник. – М.: Дашков и К, 2013. – 336 с.
3. Управление качеством: Учебник для вузов / С.Д. Ильенкова [и др.]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 287 с.

Терехова О.А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Краудсорсинг и возможности его использования

Для внедрения моделей, обеспечивающих массовое использование научных знаний

в производстве товаров и услуг, необходимо вовлечь наибольшее количество научно-образовательных и производственных сил в процессы генерации новых идей, определения перспективных направлений развития общества, страны, государства, организаций. Такой технологией организации взаимодействия заинтересованной стороны и сетевого сообщества является краудсорсинг, который по праву можно назвать технологией 21 века. Он воплощает принципы концепции web 2.0, согласно которой пользователи сами привлекаются к наполнению и многократной проверке информационного материала в проектах и сервисах [1].

Краудсорсинг в настоящее время активно развивается в качестве модели для решения любого вида проблем и задач, стоящих как перед бизнесом, так и перед государством и обществом в целом. В рамках краудсорсинга решение задачи передается распределенной и очень многочисленной группе людей, за счет чего стоимость и время достижения результата радикально снижаются. В 2003 году Луис фон Ах (Luis von Ahn) вместе со своими коллегами впервые предложил понятие «человеческих вычислений» (human computation), которое оперирует возможностями человека для выполнения вычислительных задач, неподвластных компьютеру. Позже в 2006 году термин «Краудсорсинг» (crowdsourcing) был сформулирован редактором журнала «Wired» Джеффом Хау (Jeff Howe) в статье под названием «Восход Краудсорсинга» (The Rise of Crowdsourcing). С тех пор было проделано гигантское количество работы и издана не одна сотня трудов (в том числе диссертации), изучающих различные аспекты краудсорсинга, сферы его применимости и экономической эффективности.

Несмотря на многообразие определений краудсорсинга [2, 3], его можно представить как подход к решению предельно четко сформулированных задач, при котором в этот процесс вовлекается как можно больше неравнодушных людей.

Одним из первых примеров краудсорсинга было составление Оксфордского Английского Словаря. Тогда издание обратилось к общественности с просьбой прислать варианты терминов с их потенциальными вариантами использования. В результате за период в 70 лет было получено более 6 млн. писем.

Однако краудсорсинг не ограничивается только этим. Существует масса способов его применения, которые различаются как по тематике и виду получаемого результата, так и по категории привлекаемых людей. В связи с огромным количеством точек приложения имеет место не меньше вариантов классификации краудсорсинга.

Краудсорсинг можно разделить по следующим категориям:

I. По сфере жизни (бизнес, социальный, политический)

II. По типу решаемых задач (создание продукта (контента), голосование, поиск решения, поиск людей, сбор информации, сбор мнений, тестирование, служба поддержки, сбор средств – краудфандинг).

Рассмотрим более подробно каждую из категорий. По сфере жизни:

1) Бизнес

Решение той или иной задачи, стоящей непосредственно перед бизнесом. Например, создание нового логотипа, написание текстов, поиск оптимальной конфигурации крыла истребителя пятого поколения, сбор средств на выпуск нового альбома и т.д.

2) Социальный или общественный

Решение любого спектра задач, связанных с общественной деятельностью, взаимоотношениями между людьми, благотворительностью. В данную подкатегорию попадают такие проекты как «Карта пожаров», поиск пропавших людей, сбор средств на строительство школы в вашем районе и т.д.

3) Политический или государственный

В первую очередь сюда попадают проекты обсуждения различных законов и иных государственных инициатив. Обычно обсуждения проходят как в режиме голосования, так и сбора конкретных мнений и поиска решений. К данной подкатегории также можно отнести и кампании по сбору средств политическими деятелями. Например, Барак Обама,

которому в рамках своей предвыборной кампании 2008 года удалось собрать \$750 млн.

Теперь обратимся ко второй категории классификации Краудсорсинга, а именно к типам решаемых задач:

1) Создание продукта (контента)

Это наиболее обширный тип, который включает в себя огромное количество разнообразных задач по созданию контента. Одним из самых ярких примеров является Википедия, где контент создается армией обычных пользователей интернета. С помощью данного подхода мы имеем в своем распоряжении самую полную, бесплатную и актуальную базу знаний. Другой крупной сферой применения является создание графического контента, маркетинговых стратегий. По сути любой контент можно создать с помощью Краудсорсинга. Существуют как специализированные площадки (например, 99designs для графических решений или TopCoder для разработки софта), так и глобальные платформы, покрывающие почти все типы контента. В частности, лидером по количеству активных участников является китайская платформа Witmart, объединяющая более 7 млн. человек.

Примечательными также являются платформы, которые направляют свои усилия на производство более сложного и тяжелого, но при этом креативного контента. Безусловно, речь идет о создании видео и аудио продуктов. Безоговорочным лидером в нише видео контента является платформа Tongal. Она единственная, кто предлагает весь набор инструментов, необходимых для создания видео. От генерации идеи и составления брифа до производства ролика и даже фильма. Аудио сегмент тоже имеет своих ярких представителей. Это в первую очередь великолепная платформа VoiceBunny, которая поможет озвучить абсолютно любой контент. Причем с потрясающей скоростью. Также заслуживает упоминания ресурс Audiodraft, где можно получить полноценный аудио контент на любую тематику и под любую платформу за минимальные сроки и существенно при этом сэкономить.

Обычно в основе платформ по генерации контента лежит механизм конкурсов, в результате которого объявляется один или несколько победителей, ставших счастливыми обладателями материальных или нематериальных призов. Схема конкурсов очень импонирует заказчикам услуги, потому что они по сути бесплатно получают большое количество вариантов контента и могут выбрать лучшее, однако для исполнителей такая модель зачастую превращается в пустую трату времени. Ведь нет никакой гарантии, что именно их труд будет оценен по достоинству.

2) Голосование

Данный тип чаще всего является составной частью других типов, в частности, создания контента. Голосование используется для принятия решения, какой из вариантов контента лучше. По сути, голосование это стандартный этап любого краудсорсингового процесса, в рамках которого происходит отбор и сравнение полученных результатов. Коммьюнити, которые строятся на основе голосования в том или ином виде, называются самоорганизующимися сообществами.

Голосование вполне способно существовать и в отрыве от создания контента. Например, для фильтрации новостей, изображений, видеоклипов, музыки – всего того, с чем мы взаимодействуем ежедневно. По мнению уже упоминавшегося отца краудсорсинга Джеффа Хау имеет место следующее разбиение аудитории:

- 1 % создает что-то действительно стоящее;
- 10 % голосуют и оценивают добавленное другими людьми;
- 89 % потребляют.

Расчет идет как раз на использование ресурсов этих 10 %.

3) Поиск решения

Это тип краудсорсинга является одним из самых интеллектуально емких и наполненных в целом. Это связано с тем, что сюда относится огромное количество платформ, закрывающих любые вопросы, связанные с анализом информации и поиском решения. Это могут быть как сложные научные задачи, на которых специализируются

такие ресурсы как Kaggle, CrowdFlower, InnoCentive, Academy of Ideas и множество других и вплоть до утилитарных частных задач, таких как поиск оптимального тура с покупкой авиабилетов, экскурсий, локального трансфера и т.д. Решением таких задач занимаются ресурс Flightfox, а также платформа DARJEELIN.

Полноправным представителем этого типа являются платформы (часть из перечисленных выше), ориентированные на сбор идей, их структурирование, обсуждение и выбор наиболее оптимального решения для компании. В западной терминологии эти процессы именуются «открытыми инновациями» (open innovation). Компании могут собирать идеи как внутри – у сотрудников, так и извне – у клиентов, партнеров. Конкурентным преимуществом платформы является в данном случае удобство работы с системой, возможность ее интеграции с программным обеспечением предприятия, использование внутренних механизмов для усиления мотивационной составляющей для участников. Мотивация участников является одним из важнейших критериев, так как только заинтересованный человек может предложить действительно стоящие идеи. Одним из многочисленных представителей когорты платформ, отвечающих за нишу открытых инноваций, является британская компания Wazoku.

К данному типу также относят платформы, закрывающие нишу микрозадач, когда от заказчика поступает задание, оно автоматически разбивается на множество мелких задач, каждая из которых уже передается для решения. Чаще всего эти задания в отличие от генерации контента создаются без применения механизмов конкурса. Каждый исполнитель получает задание и выполняет его за заранее определенное вознаграждение. Мощь данного метода основывается на наличии очень большой базы исполнителей, которые в минимальные сроки претворяют задачу в жизнь. Одним из ярких представителей такого подхода является платформа Amazon Mechanical Turk (MTurk).

4) Поиск людей

Ярким представителем этого типа краудсорсинга является российский проект Liza Alert, который специализируется на поиске пропавших детей. Благодаря волонтерам, разбросанным по разным городам, поиск не ограничивается только территорией Москвы, а охватывает всю Россию.

5) Сбор информации

В рамках данного типа краудсорсинга от исполнителя не требуется глубоких знаний предмета исследования. Обычно все сводится к чисто механическим действиям (сортировка фотографий, фильтрация звуков, идентификация образов) или в крайнем случае к наблюдательности (например, поиск пятен и фигур на поверхности Марса).

Вообще проблемы космического масштаба все чаще ассоциируются с краудсорсингом и отдаются для решения толпе. Именно на таких проектах специализируется платформа Zooniverse, где можно найти множество интересных задач, в том числе упоминавшееся выше задание, связанное с красной планетой. А не так давно американское космическое агентство (NASA) обратилось к энтузиастам для идентификации астеродов-убийц, так как своими силами оно уже не справляется с потоком информации.

К сбору информации можно также отнести задачи, связанные с маркетинговыми исследованиями, когда, например, нужно проверить наличие на полках магазинов того или иного товара, сверить цены, убедиться, что реклама висит в нужных местах и много другое.

6) Сбор мнений

Одним из безусловных преимуществ краудсорсинга является возможность обращения к сотням тысяч людей для получения от них обратной связи в виде мнений, различных откликов. В первую очередь речь идет о маркетинговых исследованиях, когда можно быстро, качественно и недорого получить необходимую информацию от своей целевой аудитории. Ценность платформы в данном случае основывается на объеме базы респондентов, которую в любом случае нужно будет сегментировать, выделяя из нее нужные группы потребителей. Одними из крупнейших представителей являются

краудсорсинговые платформы Chaordix, Innopin и AnswerTap. Причем последняя примечательна, во-первых, огромной базой зарегистрированных пользователей – более 9 млн. человек из 160 стран, а, во-вторых, механизмом видео чатов, когда заказчик (или его представитель) может осуществлять сбор мнений через аудио-визуальный контакт.

Кроме маркетинговых исследований для бизнеса есть также платформы, позволяющие собирать мнения по простым бытовым вопросам. Далеко не всегда друзья человека могут дать адекватную оценку его идеям, ведь дружеские отношения вносят свои коррективы. Плюс иногда нужно получить несколько большую выборку, чем ответы 5-6 друзей. Проектов такого типа меньше, но они тоже есть. Среди них можно отметить итальянскую DeRev и американскую Seesaw.

7) Тестирование

Частично использование механизмов краудсорсинга для проведения тестирования программного обеспечения вполне попадает в первый пункт классификации по типам решаемых задач – создание контента. Однако специфика процесса тестирования, его неизбежная цикличность несколько контрастируют с понятным и четким результатом, выраженным в получении готового контента. Платформ, предлагающих услуги тестирования, не так много как для создания контента, сбора мнений или поиска решения. По сути лидером рынка является американская платформа uTest, предлагающая доступ к ресурсу из более чем 30 тыс. тестировщиков.

8) Сбор средств – краудфандинг

Модели краудфандинга зачастую более понятны и прозрачны, что и обеспечивает его популярность в настоящее время.

Преимущества Краудсорсинга

1) Большой охват

Предлагая решение задачи большой группе потенциальных исполнителей, заказчик автоматически достигает широкого охвата. При этом он не прикладывает дополнительных ресурсов или усилий.

2) Вовлечение пользователей

Это определенно одним из ключевых моментов технологии краудсорсинга. Когда человек берется выполнять задание, обменивается идеями, обсуждает результаты работы, рассказывает о проекте своим друзьям, он невероятно мотивирован и безумно ценен для компании. Такую же степень вовлеченности могут сгенерировать разве что массовые акции. Ведущие бренды не раз подтверждали, что идеи и контент, полученные с помощью краудсорсинга, в разы эффективнее, чем созданные традиционными способами.

3) Море вариантов и разнообразие выбора

Конечно, это в большей степени относится к созданию любого вида контента или поиску решения. Заказчик получает в свое распоряжение сотни, если не тысячи вариантов, среди которых он с гораздо большей вероятностью найдет то, что искал. Необходимо упомянуть, что краудсорсинг зачастую не имеет региональных и каких бы то ни было границ. Свои варианты присылают люди из разных континентов, представляющие разные профессии и обладающие различным опытом. Все это дает огромное разнообразие выбора.

4) Единственно возможный вариант

Зачастую решить задачу удавалось исключительно с применением краудсорсинга. Это в первую очередь относится к научной сфере, где уникальность решения намного важнее, чем его креативность. Множество сложных вопросов (медицина, космос, технологии) были успешно решены обычными людьми, которые далеко не всегда являлись учеными. Просто именно им в данной конкретной ситуации удалось сделать то, что не смогли претворить в жизнь квалифицированные специалисты.

5) Фиксированные сроки

Большинство краудсорсинговых проектов имеет жестко ограниченные сроки, в рамки которых участники должны уложиться. Это позволяет не затягивать решение вопроса, а напротив иметь четкие временные ориентиры.

6) Экономия финансовых ресурсов

Это утверждение не всегда является верным, но чаще всего краудсорсинг действительно позволяет достигать результатов с меньшими затратами. В первую очередь это обусловлено тем, что финансовое вознаграждение получает только один или несколько победителей, а вовлеченных людей на несколько порядков больше. Плюс экономия в маркетинговой составляющей.

Слабые места краудсорсинга

Ключевым постулатом противников краудсорсинга является то, что толпа, по их мнению, не может быть разумна. Она не способна создать нечто ценное, потому что она состоит из слишком разных людей, которые не смогут договориться и выдать цельное решение. В этом утверждении есть доля правды, однако секрет успеха во многом зависит от поставленной задачи, от понимания самим заказчиком, чего он собственно хочет, и от коммуникационных возможностей платформы. Зачастую цельное решение может быть получено, используя принципы самоорганизующегося сообщества, когда сами люди последовательно отсеивают неверные решения и в итоге выдают верный результат. Однако возможны ситуации, когда этот выбор за них должен сделать заказчик.

Следующим слабым звеном является несправедливый принцип вознаграждения. Приз получает только ограниченное количество человек. Остальные же по сути трудились впустую. В связи с этим бытует мнение, что профессионалы не смотрят в сторону краудсорсинга, так как слишком ценят свое время, чтобы тратить его зря и супер профессионалы скорее всего обходят модное течение стороной. Однако, во-первых, если говорить о креативном краудсорсинге, где необходимо создавать сложные трудоемкие продукты, то почти все платформы предлагают сначала работать на базе прототипов или ограниченных решений. И только, когда заказчик определяется с одним или несколькими финалистами, они продолжают работу над полноценным решением. Во-вторых, для многих специалистов из развивающихся стран краудсорсинг – это основной источник дохода.

Также краудсорсинг далеко не всегда оказывается самым дешевым способом. Например, создание логотипа или дизайна зачастую дешевле заказать у недорогого дизайнера. Плюс необходимость выделять ресурсы на просмотр вариантов, общение с аудиторией, рекламную поддержку также требуют ресурсов. Однако вариативность выбора, охват, и другие преимущества все равно с лихвой перекрывают возможные издержки.

Еще одним недостатком необходимо назвать утечку информации. Даже соглашение о конфиденциальности не всегда спасает. Ведь компания-заказчик может обратиться к людям за решением очень частных, но важных задач, связанных с их бизнесом. А конкуренты внимательно следят за появлением таких заданий. А ведь кроме самих заданий есть еще и сами решения, которые чаще всего выставляются в публичный доступ. Поэтому компания должна быть готова максимально быстро внедрить полученный результат и как можно скорее запатентовать его [6].

Сейчас практически невозможно назвать отрасль, где бы в той или иной форме не был применен краудсорсинг. Сфер применения огромное количество, начиная от генерации идей для бизнеса и заканчивая созданием полноразмерного аудио или видео контента. Можно с одной стороны находить решения сложнейших научных задач, а с другой придумывать имя для своего ребенка. Проводить маркетинговые исследования и получать точные прогнозы погоды. Бизнес научился строить эффективные краудсорсинговые платформы и извлекать из них прибыль.

На мировом рынке краудсорсинг развивается активнее и вовлечение аудитории происходит более масштабно. В России это направление тоже развивается, появляется больше проектов, но пока у краудсорсинга в нашей стране всё ещё впереди. Уже есть краудсорсинг социальный, например, когда люди в 2010 году создавали карты пожаров. Сейчас московское правительство делает краудсорсинговую площадку для решения городских проблем – это улицы, парки, развитие города. Был проект в Зеленограде по

развитию города. Есть проекты, связанные с маркетинговыми задачами, когда люди могут зарабатывать. Постепенно краудсорсинг, как инструмент, становится более востребованным, в том числе у крупных корпораций, например, в ОАО «РЖД», «Росатом».

Краудсорсинг используется в широком спектре задач, в том числе и в политике. Есть примеры, когда на основе краудсорсинга создавалась конституция страны. В России пробовали создавать закон о полиции, не всё хорошо прошло, но такая практика была. Краудсорсинг это инструмент, это диалог с гражданами. В городе возможно в задачах, связанных с развитием, с урбанистикой, можно использовать краудсорсинг. В политике при проведении выборов краудсорсинг уникальный инструмент. Краудсорсинг хорош для власти. Он может помочь перейти от возмущения, от обычной болтовни на тему «нам не нравится» к созидательным делам и если аккуратно работать, то можно и брендинг города разработать с помощью этого принципа.

Краудсорсинг – это обязательно публичность. В краудсорсинге много мотиваций – есть возможность получить деньги или славу. Это самореализация, особенно для тех, кто живёт удалённо от столицы. Например, люди, которые живут в городах, удалённых от ресурсов, имеют мало возможностей к самореализации. Например, рекламист в Пскове, ему тяжело поработать с крупной корпорацией, если это не краудсорсинговый проект. А стать заметным с краудсорсингом легко, так как краудсорсинг это инструмент для развития и возможностей прежде всего.

Краудсорсинг направлен и на поиск талантливых людей, где бы они ни жили, и, главное, на передачу им возможностей. Краудсорсинг – конкретный проект. Человек, поучаствовавший в нём, может создать портфолио, может получить известность. Были случаи, когда участников проектов приглашали потом на международные кинофестивали, приглашали их к сотрудничеству в других странах.

В сегодняшней экономике, в бизнесе санкции – это наша беда, всего общества, не только российского. Но во всём плохом есть что-то хорошее, есть и плюсы. Сейчас будет больше поддержки оказываться российской продукции и эту возможность надо ловить. Нужно активнее участвовать в разработке новых продуктов, в их запуске, продвижении, участвовать в федеральных целевых программах, региональных проектах. Это хороший шанс для российских товаропроизводителей. Те продукты, которые не были популярны, могут стать востребованными, но нужно держать марку. А пока нужно ловить момент и способствовать тому, чтобы наши российские товары заняли свою нишу.

В основании краудсорсинга лежит возможность привлечения широких масс к непосредственному участию в коллективном творчестве и принятии решений. Сфера его применения может затрагивать практически любой аспект человеческой деятельности – бизнес, обучение, здравоохранение, работу, развлечения. Чаще всего о краудсорсинге вспоминают, когда речь заходит об анализе предпочтений потребителей услуг, коллективном обсуждении продуктов, доработке нормативных документов, оценке предложений на регистрацию патентов, создании виртуальных сообществ [2, 3].

Одна из классификаций краудсорсинга основана на критерии «аудитории», исходя из которого можно выделить:

- внешний краудсорсинг – проводится с участием сотрудников организации, клиентов, партнеров и интернет-сообщества с привлечением компании-партнера;
- внутренний краудсорсинг – возможно участие только сотрудников организации.

Во внутреннем краудсорсинге заложен огромный потенциал, который может быть использован для работы с персоналом внутри организации. Спектр возможных направлений его использования охватывает как сравнительно простые действия (сбор и повторное использование существующих знаний и контент-объектов), так и гораздо более сложные задачи.

Внутренний краудсорсинг не только позволяет распространять информацию про ведущиеся разработки, про планируемые изменения в организации. Он позволяет менять их, привлекая заинтересованных работников к доработке проектов изменений. таким

образом, внутренний краудсорсинг является очень перспективным направлением партисипативного управления в организации. Как известно, партисипативное управление представляет собой программы расширения полномочий работников для повышения их заинтересованности в результатах труда [4].

Создание учебного портала для специалистов организации, доступного в сети Интернет, позволит системе дистанционного обучения работников организации перейти на новый уровень развития, а использование краудсорсинга позволит включить персонал в работу над персоналом изменения организации.

С помощью технологии краудсорсинга организации получают возможность не только значительно улучшить деятельность, но и определить перспективы дальнейшего развития, которые смогут удовлетворить персонал, стимулировать его реализовывать те инициативы, которые сами работники для себя определили.

Персонал, который принимает участие в краудсорсинге, в дальнейшем будет заинтересованно реализовывать свои собственные идеи и предложения. Он будет получать от этого удовлетворение, работать с отдачей, качественно и продуктивно, активно занимаясь самообразованием на портале, построенном с помощью идей сотрудников. Тем самым краудсорсинг мотивирует сотрудников к лучшему выполнению работы и способствует более полному использованию потенциала человеческих ресурсов в организации [5].

Важно помнить, что краудсорсинг – это всего лишь инструмент. В первую очередь необходимо четко сформулировать стоящую задачу и решить, является ли краудсорсинг наилучшим способом ее решения. Очень много компаний пытались применить данный подход, наивно полагая, что это решит все их проблемы, и были крайне разочарованы результатами [6]. Однако если его применять правильно, в нужном месте и в нужное время, он способен значительно сократить издержки (как временные, так и материальные), снизить риски и в результате можно получить качественное решение.

Использованные источники:

1. Патаракин Е.Д. Культура 2.0 – совместное творчество и совместное исследование // Образовательные технологии и общество. – 2010. – № 2. – С. 302-315.
2. Патаракин Е.Д., Ярмахов Б.Б., Буров В.В. Продвижение социальных инноваций через общественное конструирование документов // Образовательные технологии и общество. – 2012. – Т. 15. – № 2. – С. 517-535.
3. Пономарев С.В. Краудсорсинг – технология создания виртуальных сообществ // Вестник ПУ. Серия «Политология». – 2011. – № 3.
4. Шапиро С.А. Мотивация и стимулирование персонала. – М.: ГроссМедиа, 2005.
5. Долженко Р.А. Определение направлений совершенствования системы обучения персонала с помощью краудсорсинга // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. – № 4. – С. 114-122.
6. Портал Crowdsou.

Терехова О.А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Применение системы кайдзен

В японском языке слово «кайдзен» означает «непрерывное совершенствование, непрерывные изменения к лучшему».

Система кайдзен дао Toyota является частичкой национального менталитета, который воплотился в настоящую философию менеджмента.

Западный менеджмент привержен инновациям – масштабным, кардинальным

изменениям для достижения технологических прорывов.

Что же касается принципа кайдзен, он характеризуется малыми затратами, малыми рисками и обеспечивает пусть медленный, но неуклонный прогресс, который оправдывает себя в долгосрочной перспективе.

Например, один из принципов Toyota гласит: «Принимай управленческие решения с учетом долгосрочной перспективы, даже если это наносит ущерб краткосрочным целям». Крупные компании Соединенных Штатов Америки не могут использовать данный принцип, потому что обязаны продавать свои акции на бирже. И цена акции определяет, является компания эффективной или нет. А цена акции в первую очередь зависит и от дивидендов. Поэтому многие топ-менеджеры часто жертвуют долгосрочной перспективой ради того, чтобы показать в текущем квартале максимальную прибыль.

В японских компаниях за прибылями и ценой не гонятся, они прежде всего смотрят на удовлетворенность клиента и всегда делают инвестиции именно в долгосрочные цели. А все текущие цели являются подцелями этой самой генеральной цели.

Таким образом, западная культура направлена на постоянные инновации, а кайдзен – на постоянное совершенствование продукта.

Кайдзен дао Toyota помогает в борьбе с законами Мерфи. Как известно, самый известный закон Мерфи звучит примерно так: «Если какое-то неприятное событие должно произойти, то оно обязательно произойдет». Для того чтобы свести к минимуму вероятности неприятных событий в бизнесе, мы должны непрерывно улучшать свои процессы и управлять рисками. В машине есть подушка безопасности для того, чтобы она сработала в экстренной ситуации и спасла человеческую жизнь. И все знают, что можно ездить на машине десять лет, а подушка безопасности так и не пригодится, но возможно на 11-й год возникнет опасная ситуация, и благодаря той же подушке безопасности последствия аварии будут минимальны. Это и есть улучшение, которое позволяет нам снизить негативные и разрушительные последствия события, которое рано или поздно произойдет. Может, лет через 30, а может, и завтра. Итак, кайдзен – это концепция непрерывных улучшений, и она, конечно, помогает в борьбе с законами Мерфи.

Японский кайдзен довел до блеска качество процесса, но, в то же время европейские компании вырвались вперед в инновациях, невзирая на несовершенство в работе сегодня, и многие преуспели. Инновации свойственны скорее всего американским компаниям, потому что вся экономика, все законодательство США направлено на предпринимательство под открытие новых возможностей.

Когда мы говорим о японском подходе к делу, нужно отметить очень важную деталь: причина фантастического японского качества не в какой-то системе с каким-то названием, а в справедливости.

Можно привести пример из автомобилестроения. Рассмотрим четыре страны: Россию, США, Германию и Японию. Самая большая несправедливость по отношению к работникам наблюдается в России. По расслоению между очень богатыми и бедными мы сегодня на первом месте. По коррупции – мы тоже в лидерах. Работник, который собирает автомобиль, чувствует, что к нему относятся с презрением как страна, так и руководство его автомобилестроительной фирмы. Ни о каком качестве, ни о каком уважении к самому себе, к профессии, к продукции говорить не приходится.

На втором месте в разрыве между оплатой труда рабочих и руководства можно поставить Соединенные Штаты. Руководство летает на корпоративных самолетах, у них отдельные стоянки, отдельные столовые, они тоже ведут себя как царьки. И человек, приходя на конвейер или в цех американского автомобилестроительного предприятия, не может уважать себя, профессию, фирму. Соответственно качество – посредственное.

У немцев показатель разрыва между зарплатой высшего руководства и работниками уже гуманнее. Уже значительно справедливее, чем в Соединенных Штатах и тем более в России. Уже появляется основа заботиться о компании, о качестве, создавать что – то новое.

В Японии – самая справедливая система. Руководство в Японии ведет себя очень

скромно. Разрыв между зарплатой руководителей и рабочих – самый маленький в мире. Например, на фирме Hitachi перед началом выставки все сотрудники, включая высшее руководство, надевают халаты, берут в руки инструмент и начинают готовить стенд к выставке, моют полы, натирают машины воском. Как только все вместе подготовились, садятся в круг, наливают чай и начинают обсуждать, что можно сделать еще лучше.

Если говорить о качестве современных машин, то надо отметить, что японцы начали выпускать машины на сорок лет позже, чем европейцы. «Лексусу» всего лишь семнадцать лет, а «Мерседесу» – около ста. И по качеству «Лексус» превзошел и «Мерседес, и другие немецкие машины». Современный автомобиль надо рассматривать не как нечто целое, а как совокупность двадцати тысяч маленьких деталей. Если в «Лексусе» хоть одна деталь сломается, то потребитель будет недоволен всей машиной. Никаким кнутом не заставить всех работников доводить до совершенства свою деталь, которая отвечает за качество всего автомобиля, это невозможно. Люди должны быть патриотами своей компании, гордиться ей, люди должны чувствовать, что компания о них заботится.

Когда мы смотрим на компанию Toyota, мы видим, что в год все работники делают более пяти миллионов рационализаторских предложений. То есть каждый рабочий Toyota, приходя на свое рабочее место, делает свою деталь совершеннее, прочнее, надежнее, дешевле, потому что он любит свою компанию, потому что компания для него – настоящий дом. Она его не выбросит за ворота, всегда будет заботиться о нем и его семье. Когда разгорелся последний кризис, Toyota не уволила ни одного своего в Японии. Позакрывали заводы где-то на стороне, в других странах.

Если говорить о конкуренции в автомобильном сегменте между Европой и Японией, очевидно, что Европа проиграла эту битву. В основе успеха современных компаний лежит справедливость.

Терехова О.А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Сущность и возможности использования краудсорсинга организацией

Для внедрения моделей, обеспечивающих массовое использование научных знаний в производстве товаров и услуг, необходимо вовлечь наибольшее количество научно-образовательных и производственных сил в процессы генерации новых идей, определения перспективных направлений развития общества, страны, государства, организаций. Такой технологией организации взаимодействия заинтересованной стороны и сетевого сообщества является краудсорсинг.

Адаптация компаний к новым условиям среды предполагает существенную перестройку системы кадрового менеджмента, и обучение персонала в этих условиях становится ключевым элементом процесса управления персоналом.

Краудсорсинг по праву можно назвать технологией 21 века. Он воплощает принципы концепции web 2.0, согласно которой пользователи сами привлекаются к наполнению и многократной проверке информационного материала в проектах и сервисах (1). Данный термин был впервые использован Тимом О'Райли в 2005 г. для описания методики наполнения Всемирной паутины контентом. Несмотря на многообразие определений краудсорсинга (2, 3), его можно представить как подход к решению предельно четко сформулированных задач, при котором в этот процесс вовлекается как можно больше неравнодушных людей.

В основании краудсорсинга лежит возможность привлечения широких масс к непосредственному участию в коллективном творчестве и принятии решений. Сфера его применения может затрагивать практически любой аспект человеческой деятельности –

бизнес, обучение, здравоохранение, работу, развлечения. Чаще всего о краудсорсинге вспоминают, когда речь заходит об анализе предпочтений потребителей услуг, коллективном обсуждении продуктов (4), доработке нормативных документов (5), оценке предложений на регистрацию патентов (6), создании виртуальных сообществ (7).

Одна из классификаций краудсорсинга основана на критерии «аудитории», исходя из которого можно выделить:

– внешний краудсорсинг – проводится с участием сотрудников организации, клиентов, партнеров и интернет-сообщества с привлечением компании-партнера;

– внутренний краудсорсинг – возможно участие только сотрудников организации.

Во внутреннем краудсорсинге заложен огромный потенциал, который может быть использован для работы с персоналом внутри организации. Спектр возможных направлений его использования охватывает как сравнительно простые действия (сбор и повторное использование существующих знаний и контент-объектов), так и гораздо более сложные задачи.

Внутренний краудсорсинг не только позволяет распространять информацию про ведущиеся разработки, про планируемые изменения в организации. Он позволяет менять их, привлекая заинтересованных работников к доработке проектов изменений. Таким образом, внутренний краудсорсинг является очень перспективным направлением партисипативного управления в организации. Как известно, партисипативное управление представляет собой программы расширения полномочий работников для повышения их заинтересованности в результатах труда (8).

Создание учебного портала для специалистов организации, доступного в сети Интернет, позволит системе дистанционного обучения работников организации перейти на новый уровень развития, а использование краудсорсинга позволит включить персонал в работу над персоналом изменения организации.

С помощью технологии краудсорсинга организации получают возможность не только значительно улучшить деятельность, но и определить перспективы дальнейшего развития, которые смогут удовлетворить персонал, стимулировать его реализовывать те инициативы, которые сами работники для себя определили.

Персонал, который принимает участие в краудсорсинге, в дальнейшем будет выдвигать свои собственные идеи и предложения. Он будет получать от этого удовлетворение, работать с отдачей, качественно и продуктивно, активно занимаясь самообразованием на портале, построенном с помощью идей сотрудников.

Тем самым краудсорсинг мотивирует сотрудников к лучшему выполнению работы и способствует более полному использованию потенциала человеческих ресурсов в организации.

Использованные источники:

1. Патаракин Е.Д. Культура 2.0 – совместное творчество и совместное исследование // Образовательные технологии и общество. – 2010. – № 2. – С. 302-315.
2. Патаракин Е.Д., Ярмахов Б.Б., Буров В.В. Продвижение социальных инноваций через общественное конструирование документов // Образовательные технологии и общество. – 2012. – Т. 15. – № 2. – С. 517-535.
3. Пономарев С.В. Краудсорсинг – технология создания виртуальных сообществ // Вестник ПУ. Серия «Политология». – 2011. – № 3.
4. Шапиро С.А. Мотивация и стимулирование персонала. – М.: ГроссМедиа, 2005.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 3 курс)

Научный руководитель (консультант): **О.А. Терехова**, к.с/х.н., доцент кафедры ЭиМ,
НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Дискуссия о принятии рекомендательных писем статуса документа

В печати в последнее время появляется информация о готовящейся отмене трудовых книжек и их предстоящей замене на рекомендательные письма.

Для работодателя. В определенном смысле трудовая книжка является рекомендательным письмом, заверенным по установленной форме. Порядок ведения трудовых книжек предусматривает точное указание периода времени и должностей, на которых трудился работник, оснований увольнения работника. Эта информация позволяет сделать мотивированный вывод о деловых качествах работника.

Запись в трудовой книжке, подтверждающая, что работник ранее уже занимал аналогичную должность, указывает на наличие у него необходимого опыта. С другой стороны, работодатель имеет возможность в соответствующем случае из записей в трудовой книжке узнать, что соискатель вакантной должности уволен с предшествующего места работы с такой должности за недостаточную квалификацию, и принять решение о приеме на работу нового сотрудника, учитывая совокупность этих фактов.

Трудовая книжка – это не простое рекомендательное письмо от отдельного работодателя, а сумма всей трудовой деятельности работника, достаточно достоверно характеризующая человека, поскольку каждый работодатель оставляет свою запись.

Скрыть хотя бы один негативный отзыв в виде соответствующей записи в трудовой книжке невозможно в отличие от одного-двух-трех-сколь угодно рекомендательных писем, их можно и не показывать при приеме на работу. Мы не сомневаемся, что работник при устройстве на работу покажет только те рекомендательные письма, которые аттестуют его превосходно, а о не устраивающих его просто умолчит. Такой трюк с трудовой книжкой невозможен, так как предъявление ее обязательно при приеме на работу.

Закон и судебная практика защищают работника от внесения в трудовую книжку необоснованных записей, порочащих репутацию работника, в чем обыкновенно замечают одни только выгоды для него. На самом деле запись в трудовой книжке о расторжении трудового договора по основаниям, нежелательным для репутации работника, выгодно отличается от рекомендательного письма. Рекомендательное письмо не может быть оспорено в суде, а запись в трудовой книжке проходит как бы юридическое горнило и приобретает особую резонансность. Если из записей в трудовой книжке следует вывод, что работник не справлялся со своими трудовыми обязанностями, значит, этот вывод подкрепляется всем авторитетом закона и судебной практики. Негативный вывод о работнике, следующий из записей в трудовой книжке, во многих случаях более обоснован, чем дурное рекомендательное письмо. Можно возразить, что отдельные, но заслуживающие внимания замечания нельзя внести в трудовую книжку, но можно изложить в рекомендательном письме, но такое рекомендательное письмо никто никому не покажет.

Итак, отмена трудовой книжки не в интересах работодателя, если он хочет получить представление о работнике. Рекомендательные письма не смогут стать полноценной заменой трудовой книжки после ее отмены.

Для работника. Внесение записей в трудовую книжку урегулировано нормами права, имеется сложившаяся судебная практика, работникам предоставлены гарантии

против внесения в трудовую книжку безосновательных, порочащих репутацию записей.

Отмена трудовых книжек повлечет за собой и отмену указанных гарантий. Составление рекомендательных писем не урегулировано нормами права и, вероятно, не может быть удовлетворительно урегулировано. Альтернатива трудовой книжке в виде рекомендательного письма защищенности работникам, подобной отмененной, не предоставит.

Законопослушный работник будет подвергаться риску шантажа со стороны работодателя вплоть до угрозы выдать самую негативную характеристику в рекомендательном письме, если работник уволится, – это тоже способ удержать хотя бы на время ценного сотрудника или просто не повышать ему зарплату. Несомненно, что работодатели будут оказывать давление на работников подобным образом. Если инструмент есть, им воспользуются.

Угроза – явная или подразумеваемая – выдать безосновательную негативную рекомендацию в условиях отмены трудовых книжек будет принципиально отличаться от такой же, пока институт трудовой книжки сохраняется. При жизни трудовой книжки работник уверен, что вся его профессиональная жизнь будет достоверно отрекомендована и без отдельного рекомендательного письма. Предъявление трудового договора от прежнего работодателя не пояснит при отборе кандидатов, как были прекращены отношения с работником, а трудовая книжка такие сведения содержит. Использование рекомендаций будет бить по законопослушному и рассчитывающему на профессиональный рост работнику в отсутствие института трудовой книжки.

Серьезнее пострадают при отмене трудовых книжек квалифицированные и законопослушные работники. Представители социального дна и низкоквалифицированные работники безразличны к наличию или отсутствию рекомендательных писем либо к немотивированно негативным рекомендательным письмам. Высококвалифицированные работники более уязвимы, им небезразлично каждое их место работы для последующего и вся история их профессиональной жизни.

Таким образом, отмена трудовой книжки для работников – репрессивный акт. Он ужесточает не только увольнение-прием на работу (из-за необходимости предъявления непрерывной цепочки рекомендаций), но и условия труда, так как работник будет находиться под угрозой немотивированной выдачи негативного рекомендательного письма.

Теперь разберемся, какое отношение к распределению доходов в национальной экономике имеет отмена трудовых книжек. Ключ кроется в том, что определенной группе населения отмена трудовых книжек ничем не угрожает. Это те, кто не является работниками, – собственники, владельцы бизнеса.

Рассмотрим положительные и отрицательные стороны предстоящей отмены трудовых книжек для кадровых служб и для самих сотрудников.

Работодателю. В трудовых книжках хранится информация о трудовой деятельности и стаже работника, эти данные играют не последнюю роль при устройстве на новую работу. Благодаря трудовой книжке работодатель может узнать, как часто человек менял места работы, какие награждения получал, по каким причинам был уволен, были ли в работе длительные перерывы (в некоторых инновационных сферах деятельности важно не потерять квалификацию, поэтому большие пробелы недопустимы).

Среди позитивных ожидаемых последствий отмены трудовых книжек называют экономию трудозатрат для кадровой службы работодателя. Не нужно будет вести и заполнять трудовые книжки, книгу учета их движения и приходнорасходную книгу, отпадет необходимость в пожаростойких сейфах для хранения книжек, а работодатель не будет нести юридическую ответственность за ошибочно внесенные записи и за задержку выдачи трудовой книжки.

Работникам. Плюсом для работников станет возможность подтверждать стаж и квалификацию рекомендательными письмами – даже если работа носила временный характер. Работодатель не сможет удерживать работника, не выдавая трудовую книжку

или угрожая увольнением «по статье». В то же время эти позитивные нововведения несут за собой ряд неудобств. Скорее всего, увеличится количество документов, необходимых для подтверждения опыта и квалификации работников. Возрастет объем документооборота при приеме на работу и увольнении сотрудников (появится необходимость готовить рекомендательные письма, справки и т.д.).

Работодателю придется запрашивать справки из ПФР о стаже, работникам – собирать и хранить все трудовые договоры и рекомендательные письма с предыдущих мест работы. Кадровым службам понадобится больше времени для изучения всего этого пакета документов на каждого нового сотрудника или кандидата. Можно представить себе «личное дело» сотрудника, который имеет за плечами работу в десятках компаний, – все это придется обрабатывать отделу кадров.

Отдельной проблемой станет подтверждение стажа в компаниях, не производивших отчисления страховых взносов или прекративших свое существование. Кроме того, проверить подлинность всех договоров работника, куда более проблематично, чем подлинность одной трудовой книжки. К тому же трудовая книжка содержит информацию о том, не имеет ли кандидат другой работы, а также о работе во вредных условиях (для совместителей) – без нее узнать это будет сложнее. Проблематичнее станет получать сведения о негативных характеристиках кандидатов – частая смена работы, прогулы, увольнения «по статье» и т.д.

На сегодня в доступных источниках практически нет информации о том, каким образом произойдет отмена трудовых книжек, соответственно, до сих пор неясен дальнейший механизм определения стажа (например, для выдачи листов нетрудоспособности). Электронные базы данных и возможность удаленного доступа к ним в нашей стране пока что не вызывают особого доверия: в любой момент что-то может «сломаться». Даже сейчас все, что уже автоматизировано и оцифровано, работает далеко не так гладко, как хотелось бы.

Отдельного внимания потребует вопрос с назначением пенсии и обращениями в суд при споре между работником и ПФР, количество которых, по всей видимости, резко возрастет.

Кроме того, ряд статей Трудового кодекса и другие законодательные акты, касающиеся трудового права, тесно соприкасаются с понятием трудовых книжек. Поэтому их отмена потребует от законодательных органов внесения изменений в ряд законов и постановлений. В противном случае работники кадровых служб в очередной раз столкнутся с разногласиями в документах.

В то же время, для молодых специалистов трудовые книжки – это модель, оставшаяся от советских времен. И отмена её – еще один шаг на пути к прогрессу. Но избавиться от трудовых книжек без нежелательных последствий можно будет только при заранее подготовленной и продуманной модели дальнейшей работы кадровых служб.

Как показал опрос, на сегодняшний день более 80 % HR-менеджеров собирают рекомендации на кандидатов и лишь 12 % не видят в этом необходимости. Что касается кандидатов, они по-прежнему не считают, что положительные рекомендации с прошлого места работы увеличивают их шансы получить хорошую должность. 65 % опрошенных уверены, что работодатель в первую очередь обращает внимание на профессиональные качества и опыт соискателя и только в случае необходимости прибегает к рекомендациям с прошлого места работы. 21 % кандидатов утверждают, что рекомендации никак не могут повлиять на выбор работодателя. И лишь 14 % респондентов уверены, что хорошие отзывы коллег и руководства с предыдущего места работы могут стать решающим аргументом при трудоустройстве.

Некоторые чиновники по труду и социальной политике отмечают что, трудовые книжки как документ давно утратили свое значение и сегодня их вполне заменяет трудовой договор. Переходный период, в который будут действовать трудовые книжки, может быть продлен на 10 лет, но при этом с определенного года новые трудовые книжки заводиться не будут.

В числе вариантов предлагается использовать персональную карту на каждого работника или подтверждение трудового стажа в Пенсионном фонде, лист профессиональных рекомендаций, портфолио кандидата, которое бы включало дипломы, сертификаты, рекомендации и т.д., срочный договор работника с компанией, услуги организаций, которые оказывали бы услуги по сбору необходимой информации о кандидате.

В последнее время HR-менеджеры стали уделять повышенное внимание сбору рекомендаций. При этом большинство респондентов именно в рекомендациях видят реальную альтернативу трудовым книжкам.

Использованные источники:

1. Управление персоналом. Журнал № 16.
2. Ливена С.В., Поздеев А.С. Трудовые книжки: справочник по ведению, исправлению, учету + 200 образцов записей, 2014.
3. Управление персоналом / Под ред. Базарова Т.Ю., Еремена Б.Л. – М., 1999.

Фурманова Н.В.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Необходимость внутреннего контроля

Бухгалтерский учет в ближайшие два года – одна из наиболее кардинально реформируемых областей. Так, с 1 января 2013 года вступил в силу новый закон о бухгалтерском учете. Помимо этого, начиная с этого года существенные преобразования ждут ПБУ, а к 2016 году планируется окончательный переход на МСФО.

В 2013 году впервые в системе организации бухгалтерского учета компании появилось понятие внутреннего контроля. Этому роду деятельности посвящена отдельная ст. 19 нового Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее – Закон № 402-ФЗ).

Каждый экономический субъект должен осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни, а если бухгалтерская (финансовая) отчетность компании подлежит обязательному аудиту, то компания обязана проводить внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, за исключением тех случаев, когда ее руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя.

Согласно Плану на 2012-2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности, утвержденному Приказом Минфина России от 30 ноября 2011 г. № 440, Минфин России должен был разработать рекомендации для хозяйствующих субъектов по организации и осуществлению ими внутреннего контроля бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности сразу после принятия закона № 402-ФЗ. Однако закон был принят еще в конце 2011 года, а таких рекомендаций на данный момент еще нет. Однако отсутствие рекомендаций Минфина России не освобождает компании от необходимости организовать внутренний контроль.

Итак, можно говорить, что новый закон обязывает экономические субъекты организовать контроль и проверку не только отчетности, но и ревизию сделок, событий, операций, которые влияют на финансовое положение экономического субъекта, финансовый результат его деятельности и движение денежных средств.

Напомним, какие компании подлежат обязательному аудиту: (ч. 1 ст. 5 Федерального закона от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»):
открытые акционерные общества;

компании, ценные бумаги которой обращаются на организованных торгах;
кредитные организации, бюро кредитных историй, профессиональные участники рынка ценных бумаг, страховые организации, клиринговые организации, общества взаимного страхования, организаторы торговли на рынке ценных бумаг, негосударственные пенсионные или иные фонды, акционерные инвестиционные фонды, управляющие компании акционерного инвестиционного фонда, паевые инвестиционные фонды или негосударственные пенсионные фонды (за исключением государственных внебюджетных фондов);

компании, объем выручки которых от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг превышает 400 млн рублей или сумма активов бухгалтерского баланса которых по состоянию на конец предшествовавшего отчетному году превышает 60 млн рублей за предшествовавший отчетному год (кроме органов государственной власти, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждений и унитарных предприятий, а также сельскохозяйственных кооперативов и их союзов);

организации, представляющие и (или) публикующие сводную (консолидированную) бухгалтерскую (финансовую) отчетность);

другие компании в случаях, установленных законодательством РФ.

Новый Закон № 402-ФЗ выводит этот вопрос из разряда рекомендуемых на уровень обязательных.

Некоторые организации должны были организовать службу внутреннего контроля в рамках других законодательных актов. Например, компании, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом, а именно: кредитные организации, страховые и лизинговые компании, организации федеральной почтовой связи, ломбарды и т.п. (ст. 7 Федерального закона от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» с изменениями). С 2003 года указанные организации должны были разработать правила внутреннего контроля при осуществлении операций с денежными средствами или иным имуществом. А на основании Постановления Правительства РФ от 30 июня 2012 г. № 667 указанные правила должны были быть приведены в соответствии с новыми требованиями в течение одного месяца.

Давно существуют другие нормативные документы, которые компании должны учесть в процессе организации работы службы внутреннего контроля. Одним из них является Постановление Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696 «Об утверждении Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» с изменениями. В стандарте № 8 говорится, что система внутреннего контроля представляет собой процесс, организованный и осуществляемый представителями собственника, руководством, а также другими сотрудниками аудируемого лица, для того чтобы обеспечить достаточную уверенность в достижении целей с точки зрения надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности, эффективности и результативности хозяйственных операций и соответствия деятельности аудируемого лица нормативным правовым актам. Это означает, что организация системы внутреннего контроля и ее функционирование направлены на устранение каких-либо рисков хозяйственной деятельности, которые угрожают достижению любой из поставленных целей.

Организация службы внутреннего контроля в компании

На практике может быть несколько вариантов структуры самой службы внутреннего контроля. Может быть организовано отдельное структурное подразделение или выделено должностное лицо для выполнения процедур внутреннего контроля. Перечень функций и задач, возлагаемых на службу, определяется в локально-нормативном документе – например, в положении или внутренней процедуре. Также обязанности по осуществлению функций внутреннего контролера должны быть указаны в трудовых договорах и должностных инструкциях работников подразделения.

Но есть и другая возможность – заключить соответствующий договор с контрагентом, который специализируется на оказании услуг внутреннего контроля.

Вполне вероятно, что с учетом новых требований аутсорсинговые компании будут предлагать услугу по внутреннему контролю. Какие это будут функции, и в каком объеме они могут осуществляться, определяет договор оказания услуги между контрагентами.

Основные функции службы внутреннего контроля

Функции службы внутреннего контроля:

1. Мониторинг эффективности процедур внутреннего контроля. Постановка необходимых систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля входит в обязанности руководства, и этому следует постоянно уделять соответствующее внимание, а на службу внутреннего контроля обычно возлагаются обязанности по проверке этих систем, мониторингу эффективности их функционирования, а также представлению рекомендаций по их усовершенствованию.

2. Исследование финансовой и управленческой информации. Эта функция включает в себя обзорную проверку средств и способов, используемых для сбора, измерения, классификации этой информации и составления отчетности на ее основе, а также специфические запросы в отношении отдельных ее составляющих частей, включая детальное тестирование операций, остатков по счетам бухгалтерского учета и других процедур [1].

3. Контроль экономности, эффективности и результативности, включая нефинансовые средства контроля проверяемого лица.

4. Контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации, нормативных актов и прочих внешних требований, а также внутренних требований руководства.

Цели службы внутреннего контроля

Главной целью службы внутреннего контроля в отношении работы бухгалтерского подразделения является координация по вопросам постановки бухгалтерского учета, налогового учета и, в отдельных случаях, управленческого учета, обеспечение единого подхода при отражении на счетах бухгалтерского учета, в регистрах налогового учета хозяйственных операций. Проведение внутрисистемного аудита по вопросам соблюдения положений по учетной политике для целей бухгалтерского и налогового учета, исполнения норм законодательства Российской Федерации и внутренних локально-нормативных актов. Осуществление полного контроля за конечными результатами деятельности при соблюдении установленной методологии бухгалтерского и налогового учета. Именно внутренний контроль должен способствовать объединению всей совокупности финансово-хозяйственной деятельности организации в единую систему и обеспечивать ее бесперебойное функционирование.

Объем и задачи внутреннего контроля могут различаться в зависимости от структуры проверяемого лица и требований его руководства, а также особенностей деятельности организации.

Краеугольным мероприятием внутреннего контроля является внутренний аудит. Нормативные документы в отношении внешнего обязательного аудита мы можем применить и к организации внутренних контрольных мероприятий. Более того, в стандарте № 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита», утвержденным Постановлением Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696 описаны основы внутреннего аудита. Под ним понимается контрольная деятельность, осуществляемая внутри аудируемого лица его подразделением – службой внутреннего аудита. Функции службы внутреннего аудита включают мониторинг адекватности и эффективности системы внутреннего контроля.

Внутренний контроль должен рассматриваться не как однократные или периодические мероприятия, а чтобы иметь представление о состоянии дел на каждом участке работы, как постоянные процедуры. Частота проведения повторных аудитов зависит от масштабов организации и количества сотрудников в службе внутреннего контроля. Можно выделить предварительный, текущий и последующий виды контроля, что означает соблюдение непрерывности процесса аудита.

Предварительный контроль осуществляется до начала совершения хозяйственной операции. Он предполагает экспертизу будущих результатов, которые ожидаются от свершения таких операций, предупреждение нарушений.

При текущем контроле происходит отслеживание совершаемых хозяйственных операций. Он осуществляется на всех стадиях движения денежных средств компании.

Последующий контроль проводится по итогам совершения хозяйственных операций. Он осуществляется путем проверки бухгалтерских документов, регистров и отчетности. При текущем и последующем контроле выявляются допущенные нарушения и принимаются меры к их устранению.

Во время проведения внутреннего контроля проверяемые обязательно уделяют внимание следующим моментам:

Соблюдается ли действующее законодательство РФ, локально-нормативные акты, организационно-распорядительные документы, учетные политики по бухгалтерскому и налоговому учету.

Правильно и своевременно ли отражены все хозяйственные операции на счетах бухгалтерского учета и в налоговых регистрах.

В полном размере и правильно ли документально оформлены хозяйственные операции.

Правильно ли отражены в бухгалтерском и налоговом учете доходы и расходы.

Обеспечена ли сохранность всех активов организации.

Правильно ли составлена бухгалтерская, налоговая и статистическая отчетность организации.

По результатам проведения внутреннего контроля оформляется отчет. В нем по каждому объекту проверки приводится описание выявленных недочетов и нарушений в процессе ведения бухгалтерского и налогового учета, даются рекомендации по порядку исправления ошибок и устранению недочетов, указывают сроки, в течение которых эти ошибки должны быть исправлены. Отчет, составленный по результатам внутреннего аудита, может быть использован при проведении обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности, если внешний аудитор будет уверен в эффективной организации системы внутреннего контроля.

Различают плановый и внеплановый контроль. При плановых проверках составляется график их проведения. В него включаются участки учета, подлежащие проверке, начальные и конечные даты ее проведения, срок написания отчета по проверке, ответственные лица за ее проведение, методы проверки. График доводится до всех заинтересованных лиц. При внеплановых проверках контролируются участки учета, в отношении которых есть информация о возможных нарушениях и злоупотреблениях. Иницируется такая проверка, как правило, Приказом руководителя организации, с указанием предпосылок проведения внеплановой проверки.

А уже на основании отчета разрабатывается график мероприятий по устранению выявленных недостатков и нарушений, назначаются сроки и ответственные лица. При этом проверка соблюдения данного графика также возлагается на службу внутреннего контроля.

Для организации эффективного внутреннего контроля крайне важно обеспечить его проведение методологически. Все инструменты, сроки, документация, особенности выборки должны быть отражены во внутреннем регламентирующем документе – стандарте проведения аудиторской проверки.

Результаты контроля служат предпосылкой для проведения других мероприятий внутреннего контроля: обучения сотрудников, консультационной поддержке и т.п.

Консультация и тренинг – инструменты службы внутреннего контроля

Оказание методологической и консультационной помощи сотрудникам бухгалтерской службы по разным направлениям учета, по вопросам постановки бухгалтерского и налогового учета, обеспечение единого подхода к отражению хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета является одним из инструментов

контроля, ведь сотрудник службы внутреннего контроля анализирует ситуацию и предоставляет готовое решение по спорному вопросу. Консультационная поддержка сотрудников требует определенной регламентации. Поступающие от бухгалтеров запросы необходимо фиксировать и анализировать для принятия дальнейших решений. При проведении аудиторских мероприятий в первую очередь стоит обратить внимание на запросы из разряда рискованных и сложных, также они послужат материалом для проведения обучающих мероприятий.

Таким образом, еще одним инструментом службы внутреннего контроля является обучение сотрудников бухгалтерской службы. Целью проведения обучающих мероприятий является своевременное ознакомление сотрудников с изменениями в законодательстве, с новыми процедурами работы, обсуждение систематических ошибок или проблем, возникших в процессе ведения бухгалтерского и налогового учета, разрешение спорных вопросов.

К еще одному инструменту контроля можно отнести участие сотрудников службы внутреннего контроля в проведении инвентаризации имущества и прочих активов организации, в качестве членов инвентаризационной комиссии. Целью такого мероприятия является осуществление контроля за рациональным использованием и сохранностью имущества организации, выявление фактического наличия имущества, сопоставление фактических данных с данными бухгалтерского учета, определения порядка отражения результатов инвентаризации в бухгалтерском и налоговом учете.

Служба внутреннего контроля может привлекаться к участию в налоговых проверках для предоставления устных и письменных пояснений в ходе проверки, а по ее окончании принимать непосредственное участие в подготовке возражений по акту проверки.

Из всего вышесказанного становится понятно, что сотрудники службы внутреннего контроля должны обладать обширными знаниями и хорошо ориентироваться в бухгалтерском, налоговом, гражданском и трудовом законодательствах. Они должны постоянно поддерживать высокий уровень своих профессиональных знаний и умений. И это тоже должна учитывать компания при организации работы сотрудников службы внутреннего контроля.

Использованные источники:

1. Романова А.С. Анализ внутренних возможностей и ресурсов предприятия как отправная точка разработки стратегии предприятия и планирования его деятельности // Материалы XII Международной научно-практической конференции, 2014. Том 2. – С. 207-209.

Фурманова Н.В.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия
(факультет экономики и управления, 2 курс)

Развитие концепции управленческого учета

Усиленный интерес к управленческому учету обусловлен следующими факторами, специфическими для современного бизнеса: постоянно растущая концентрация капитала; высокий уровень внешней и внутренней конкуренции; непредсказуемость инфляционных движений даже в странах со стабильными денежными системами; значительный рост производственных издержек и доли добавленной стоимости в себестоимости продукции.

Для укрепления позиций предприятия на рынке и его экспансии необходимо грамотно управлять его денежными потоками, производством и инвестиционными проектами. Очевидно, что традиционных методов бухгалтерского учета для этого

недостаточно.

Выделение управленческого учета в самостоятельную область деятельности объективно по своей природе. Еще в 50-х годах 19 века в США и других развитых странах возникла потребность в эффективной системе оперативной информации о затратах и результатах, отвечающей запросам аппарата внутрифирменного управления в сложных (многоуровневых) производственно-хозяйственных системах.

Возникновение управленческого учета связывают с ростом корпораций, появлением производственного нормирования и изменением социально-экономических отношений на крупных производственных предприятиях.

Его зарождение пришлось на середину девятнадцатого века, когда развитие железных дорог, морских сообщений резко раздвинуло границы коммерческой деятельности. Это потребовало составления перспективных прогнозных расчетов, исчисления себестоимости товаров, услуг, а также различных способов их транспортировки.

В конце 19 века управленческий учет выделился в самостоятельный вид деятельности предприятия. К концу 20 века он развился в сложную многогранную систему внутренних отношений на предприятии.

В новой информационной подсистеме – управленческом учете – не только решались чисто учетные вопросы, но и широко использовались приемы и методы из родственных областей: планирования, организации управления экономикой предприятия, математики, статистики, психологии, рыночных операций, технологии. Главная цель такой информационной подсистемы – генерация полезной финансовой (т.е. выражаемой денежным измерителем) информации для нужд внутрифирменного управления – определила структуру управленческого учета: производственный учет (традиционный учет затрат на производство и калькулирование себестоимости); планирование и контроль затрат и результатов; учетно-аналитическое обеспечение специальных управленческих решений.

В западной практике широко распространено мнение, что управленческий учет возник вследствие недостатков традиционной бухгалтерии, так как данные бухгалтерского учета и отчетности не могут в полной мере удовлетворять потребности управления предприятием. Это связано с тем, что они быстро устаревают, лишены оперативности, предназначены в первую очередь для внешних пользователей и не дают информации для прогноза хозяйственной деятельности.

Управленческий учет представляет собой подсистему бухгалтерского учета, которая в рамках одной организации обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, собственно управления и контроля за деятельностью организации. Управленческий учет как процесс включает выявление, измерение, сбор, анализ, подготовку, интерпретацию, передачу и прием информации, необходимой управленческому аппарату для выполнения его функций.

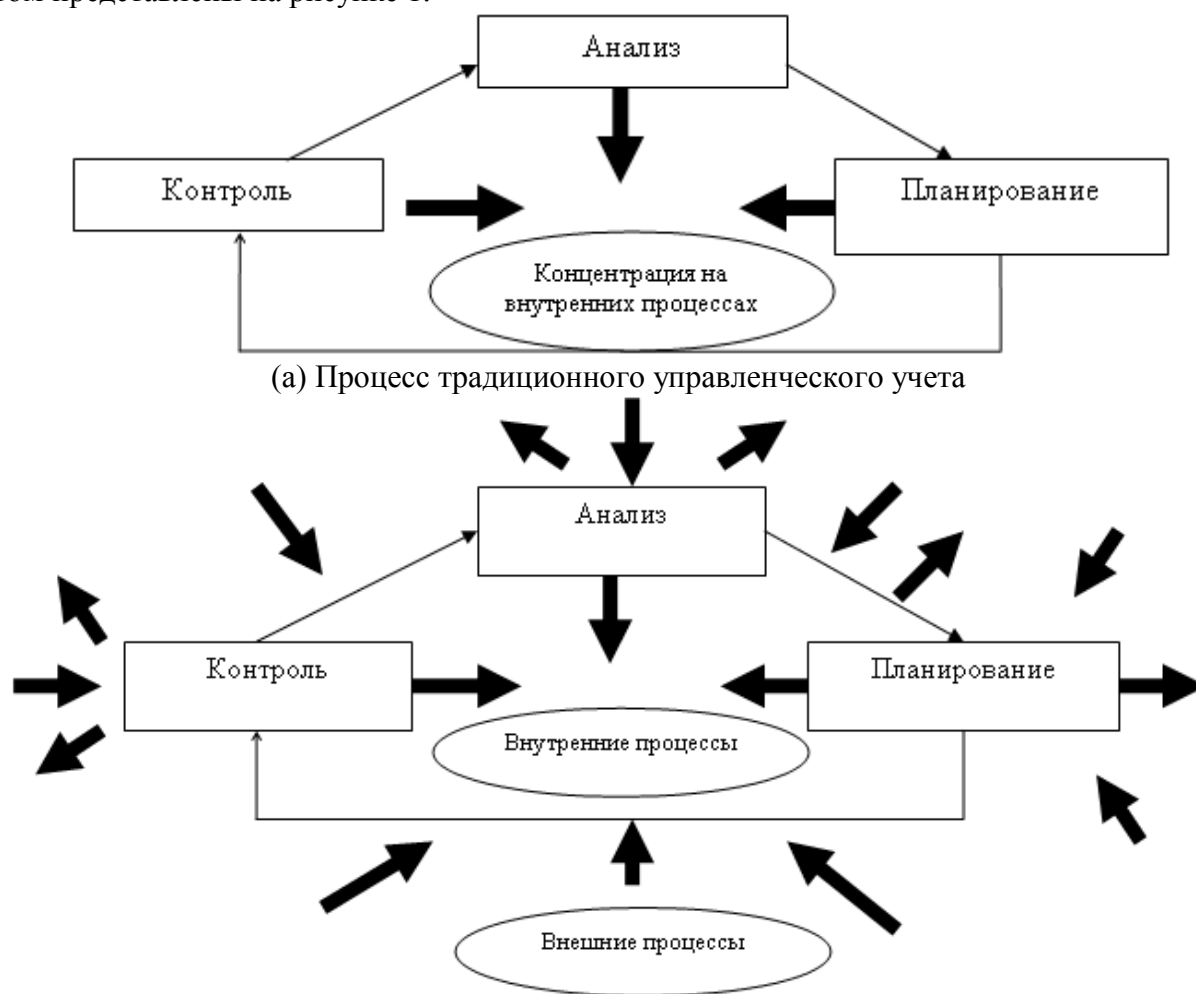
Существовавший до недавнего времени управленческий учет, который был нацелен, в основном, на информационное обеспечение оперативных решений, принято называть *традиционным*.

Помимо операционных управленческих решений современному предприятию необходимо принимать долгосрочные или стратегические управленческие решения. В последнее время их важность выросла значительно, что связано с усилением конкуренции и появлением новых информационных возможностей для обработки данных. Это приводит к тому, что ориентация на долгосрочные цели компании, например, создание долгосрочного стратегического конкурентного преимущества, способствует более стабильным выгодам для заинтересованных в деятельности компании лиц в долгосрочной перспективе, что особенно важно, учитывая стремительный характер изменений, которые быстро нивелируют краткосрочные преимущества.

Для обслуживания потребностей менеджмента компании при подготовке стратегических решений необходимы новые методы управленческого учета.

Совокупность этих методов принято называть *современным*, или *стратегическим управленческим учетом*.

Вместе с тем, роль современного управленческого учета принципиально отличается от роли традиционного управленческого учета. Традиционный учет, в основном, направлен на информационное обеспечение операционных управленческих решений, в то время как современный стратегический – на информационное обеспечение стратегических решений. Данное различие приводит к различию используемых методов анализа и совершенно другим взаимосвязям между управленческим учетом и другими дисциплинами, например бухгалтерским учетом, менеджментом, маркетингом и так далее. Основные различия между традиционным и стратегическим управленческим учетом представлены на рисунке 1.



(б) Процесс стратегического управленческого учета

Рисунок 1. Стратегический и традиционный управленческий учет: основные отличия (Ward, 1999)

В общем виде основные различия между двумя концепциями управленческого учета представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные отличия стратегического и традиционного управленческого учета

Анализируемый аспект	Стратегический управленческий учет	Традиционный управленческий учет
Производится ли анализ внутренних факторов и процессов?	Да, производится	Да, производится. Характерна чрезмерная концентрация на внутренних факторах.
Производится ли анализ внешних факторов и процессов?	Да, производится. Так, например, имеет место предоставление и анализ информации о рынках (на которых фирма продает свои продукты), затратах конкурентов, структуре затрат и мониторинге стратегии предприятия и стратегий конкурентов на этих рынках в течение целого ряда отчетных периодов.	Нет, не производится, или же анализ внешних факторов применяется нерегулярно, от случая к случаю.
Производится ли анализ нефинансовых факторов?	Пытается произвести систематизированный учет и оценку нефинансовых факторов.	Нефинансовые факторы, как правило, не учитываются. Во всяком случае нет попыток систематизировать этот процесс.
Отношение к анализу затрат	Для стратегического анализа объем произведенной продукции не является наиболее существенным фактором, который объясняет поведение затрат. Не все стратегически определяющие факторы являются одинаково важными в любой момент времени, но некоторые (больше, чем один) из них, вероятно, очень важны в каждом конкретном случае.	Единственным фактором, определяющим поведение затрат, признается объем производимой продукции. На этом основании производится разделение затрат на переменные и постоянные.
Отношение и роль в стратегических управленческих решениях	Направлен на внедрение, поддержание и развитие стратегических управленческих решений. Обеспечивает предоставление нужной информации нужным людям в нужное время.	Не направлен на внедрение, поддержание и развитие стратегических управленческих решений. Часто поставляет дезориентирующую информацию, не пригодную для принятия стратегических решений.
Роль в организации	Играет одну из ключевых ролей, поскольку адаптирован к реальным потребностям конкретной организации.	Роль ограничивается решением в большей степени оперативной, а не стратегических задач.

Основной функцией стратегического управленческого учета является обеспечение условий для наиболее объективного анализа эффективности деятельности предприятия, а также для того, чтобы при принятии стратегических управленческих решений были учтены пожелания всех групп заинтересованных лиц. Иными словами, стратегический управленческий учет должен позволять определить насколько эффективно работает организация с точки зрения различных групп интересов.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **О.А. Терехова**, к.с/х.н., доцент кафедры ЭиМ,
НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Возникновение и развитие PR за рубежом

PR является естественным элементом общественных взаимодействий на протяжении всей истории человечества. Чтобы жить в обществе, людям необходимо было поддерживать определенный уровень согласия, что требовало от «верхов» наличия такой важной способности, как умение убеждать, влиять. Ритуальные пляски шамана, кровавые жертвоприношения, речь вождя перед своими соплеменниками – все эти формы социальной коммуникации – отдаленный прообраз современных связей с общественностью.

В древних цивилизациях и средневековом обществе уже закладывались предпосылки будущей PR-деятельности. Древнегреческие мыслители много писали о необходимости со вниманием относиться к желаниям публики, что свидетельствует о большом значении, которое они придавали общественному мнению. «Глас народа – божий глас» – свидетельствует латинское крылатое выражение. Выдающимся мастером техники влияния на массы был Юлий Цезарь. Всякий раз перед военными сражениями он добивался военной поддержки с помощью распространения специально изготовленных обращений и поведения театрализованных представлений.

История PR неразрывно связана с возникновением религии. И христианские, и мусульманские проповедники использовали различные средства для убеждения публики: общественные выступления, лекции, писания (Библия, Коран). Основными технологиями влияния с древних времен являлись риторика, символика и лозунги. Инструментарий воздействия на общественное мнение широко применялся при подготовке к войнам, распространении религиозных верований, продвижении товаров на рынок, сборе средств, популяризации идей и личностей.

Индустриальному обществу и промышленной революции предшествовали эпоха Возрождения, период Реформации, открытие Нового Света. Достиженные исторические прорывы расширили горизонты человеческого знания. Каждое из них позволило людям по-новому оценить себя и окружающий мир.

Настоящей революцией стало возникновение средств массовой информации. Точкой отсчёта обычно называют 1438 г., когда Иоганн Гуттенберг основал первую европейскую типографию. Он разработал новую технологию процесса печати, используя подвижные литеры. Это открытие дало не только громадный толчок развитию человеческой культуры, но и вооружило сферу связей с общественностью. Письменность, которая тысячелетиями развивалась от насечек на камнях, клинописи глиняных дощечек, иероглифов папирусных свитков – до рукописных книг на пергаменте, а потом на бумаге, относительно быстро завоевала огромную аудиторию. Массовые тиражи книг, газет, распространение печатной продукции изменил мир.

Невозможно разобраться в сути современной системы связей с общественностью, понять принципы и социальные функции PR, не совершив экскурс в историю становления PR в Соединённых Штатах Америки. Ведь именно эта страна стала пионером в области его практического применения и научного развития. Основы профессии PR зарождаются в колониальной Америке. По словам С. Липсета, «сердцевиной американской революции в ее человеческом измерении явилась апелляция к общественному мнению и влияние на него, целенаправленное использование каналов коммуникации и стремление привлечь на

свою сторону каждого индивида». В ходе революции была продемонстрирована эффективность целого ряда приемов и методов PR:

1) первый в истории политического PR пример организации псевдособытия для его последующего широкого освещения в СМИ – «Бостонское чаепитие». В 1773 г. переодетые индейцами жители Бостона совершили налет на три британских судна и выбросили за борт 342 ящика чая в знак протеста против беспошлинного ввоза английского чая в Северную Америку.

2) использование символики, оказывающей эмоциональное воздействие (например, «Древо свободы»);

3) лозунги, преподносящие сложные проблемы в виде простых, легко запоминающихся стереотипов (к примеру, лозунг «Свобода или смерть»).

Большую роль в истории PR сыграл Сэмюэль Адамс. Именно ему удалось создать многие модели связей с общественностью, действующие и поныне. Новаторский подход Адамса позволил мобилизовать общественное мнение. Вот лишь некоторые принципы Сэмюэля Адамса:

1. Для каждой PR-компании нужна специальная организация. Таковой, например, в период подготовки восстания американского народа стала организация «Сны свободы», созданная в Бостоне (январь 1766 г.). На её базе формировались бостонские Комитеты согласия, возникшие в 1775 г.

2. PR-компания должна быть наглядной. В ней необходимо использовать символику, которая легко воспринимается людьми и вызывает требуемые эмоции.

3. Нужны запоминающиеся лозунги, способные сжато и просто выразить сложные идеи и проблемы. Весьма удачным для тех лет оказался лозунг: «Налогообложение без опротестования – путь к тирании».

4. Можно инсценировать события, которые привлекут общественное мнение. Вспышка дискуссий «кристаллизует» неструктурированное общественное мнение.

5. Необходимы продолжительные «кампании насыщения» общественного сознания новыми идеями, взглядами и позициями с использованием всех доступных каналов коммуникации вышеуказанных методов.

Инструментарий PR значительно разнообразился в период создания американской Конституции. Она столкнула федералистов с их противниками. Борьба развернулась на страницах прессы. Статьи, памфлеты, произведения самых разнообразных жанров были призваны убедить публику в необходимости ратифицировать основной закон.

В тот критический для существования американского государства момент выдвинулся господин Паблиус, который рассылал в ведущие редакции газет пламенные воззвания в поддержку Конституции. Под псевдонимом скрывались американские политические лидеры Александр Гамильтон, Джеймс Медисон и Джон Джей. Все послания (общим числом 85) впоследствии были изданы под названием «Письма федералистов». Авторы «Писем» провели одну из самых успешных в истории кампаний по организации связей с общественностью. Уверенно, но без каких-либо признаков собственного превосходства, с помощью распространения соответствующей информации им удалось парировать возражения своих противников. Были рассеяны сомнения и страхи народных масс, мобилизовано общественное мнение в поддержку Конституции.

Дальнейшую историю PR можно представить в виде четырёх этапов, которые выделил Р. Смит:

1. «Эра манипулирования» (XIX в.). Цель: пропаганда. Характер коммуникаций: односторонний, где практикуется в настоящее время: маркетинг, спорт, развлекательные мероприятия. Сам термин «Паблик рилейшнз» возник в США. Его ввёл в употребление третий президент Америки Томас Джефферсон. Впервые общеизвестное ныне словосочетание появилось в 1807 г. в его «Седьмом обращении к конгрессу». Им президент обозначил усилия политических институтов по созданию климата доверия в национальном масштабе.

Небывалое распространение печатных СМИ в первой половине XIX в. в Америке

породило новую профессию – пресс-агентов. Эти люди занимались организацией работы с прессой. Их считают предтечами современных PR-менов. Последние два десятилетия XIX в. породили самую разнообразную практику связей с общественностью. Стремительное развитие промышленности, средств коммуникации, СМИ создало добротную основу для развития PR в XX в. Профессия рекламного агента, пресс-агента становится всё более востребованной.

2. «Эра информирования» (начало XX в.). Цель: распространение информации и правдивость. Характер коммуникаций: односторонний, где практикуется в настоящее время: правительство, некоммерческие организации, бизнес. Главной фигурой этого периода стал PR-практик А. Ли (позже его назовут «отцом» Public Relations). В 1906 г. Ли опубликовал «Декларацию о принципах», своего рода первый моральный кодекс профессии. В качестве основной задачи PR-специалистов Ли сформулировал следующую – «побуждать людей верить в то, что правления корпораций преследуют искреннюю цель заручиться их доверием». Немаловажную роль в развитии PR сыграл ещё один фактор. Возникновение могущественных монополий, концентрация богатства и власти вызвали в начале XX в. мощную волну протестов, в свою очередь, инициировавших серию реформ. Борьба противоборствующих сил во многом сформировала современный Public Relations.

3. «Эра убеждения» (середина XX в.). Цель: влияние на общественное мнение и поведение. Характер коммуникаций: двусторонний, где практикуется в настоящее время: конкурентно-ориентированный бизнес.

Самой известной фигурой этого периода стал Э. Бернайз – первый теоретик в области PR. С 1950-х гг. Public Relations стал отдельной профессией со своим предметом исследования, и ряд появившихся в то время учебников подкреплял нарастающую тенденцию к необходимости обучения этой профессии. Происходит консолидация PR-сообщества, создаются международные объединения специалистов, работающих в сфере связей с общественностью (1948 г. – Институт PR в Великобритании, Ассоциация PR в США; 1955 г. – Международная PR-ассоциация); разрабатываются кодексы профессионального поведения.

4. «Эра взаимовлияния» (конец XX в.). Цель: взаимопонимание и разрешение конфликтов. Характер коммуникаций: двусторонний, где практикуется в настоящее время: регулируемый бизнес, правительство, некоммерческие организации.

В постиндустриальном информационном обществе происходит ускоренный рост высоких технологий и увеличение числа коммуникационных каналов. Возрастает спрос на PR-технологии в бизнесе, политике и социальной сфере. Интернет открывает новые возможности для развития PR. Связи с общественностью распространяются вширь и вглубь, становятся полноправным, необходимым, конкурентоспособным направлением международного бизнеса. На этой волне PR проникает и в Россию.

Использованные источники:

1. Китчен Ф. Паблик рилейшнз. Принципы и практика [Электронный ресурс]: Учебное пособие. – Электрон. текстовые данные. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 454 с.
2. Шарков Ф.И. Паблик рилейшнз. – 5-е изд. [Электронный ресурс]: Учебник. – Электрон. текстовые данные. – М.: Дашков и К, 2013. – 332 с.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **Н.В. Фурманова**, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Особенности планирования аудиторской проверки объектов основных средств в ООО «Молпродукт»

Планирование аудита предполагает разработку общей стратегии и детального подхода к ожидаемому характеру, срокам проведения и объему аудиторских процедур.

Планирование аудиторской проверки способствует тому, чтобы важным областям аудита было уделено необходимое внимание, чтобы были выявлены потенциальные проблемы и работа была выполнена с оптимальными затратами, качественно и своевременно.

Планирование позволяет эффективно распределять работу между членами группы специалистов, участвующих в аудиторской проверке, а также координировать такую работу.

Планирование, являясь начальным этапом проведения аудита, включает в себе разработку аудиторской организацией общего плана аудита с указанием ожидаемого объема, графиков и сроков проведения аудита, а также разработку аудиторской программы, определяющей объем, виды и последовательность осуществления аудиторских процедур, необходимых для формирования аудиторской организацией объективного и обоснованного мнения о бухгалтерской отчетности организации.

Аудиторская проверка учета основных фондов, планируется на основе сводного общего плана и сводной программы аудита экономического субъекта.

Общий план аудита и программа аудита должны по мере необходимости уточняться и пересматриваться в ходе аудита.

Планирование аудитором своей работы осуществляется непрерывно на протяжении всего времени выполнения аудиторского задания в связи с меняющимися обстоятельствами или неожиданными результатами, полученными в ходе выполнения аудиторских процедур.

Причины внесения значительных изменений в общий план и программу аудитора должны быть документально зафиксированы.

Основные важные направления аудита учета основных фондов должны обеспечить:

- контроль за наличием и сохранностью основных средств;
- правильность отнесения предметов к основным средствам;
- правильность оценки основных средств в учете;
- правильность оформления и отражения в учете операций по поступлению и выбытию основных средств;
- правильность начисления и отражения в учете амортизации и ремонта основных средств;
- правильность отражения данных о наличии и движении основных средств в бухгалтерском учете и отчетности;
- контроль законности организации синтетического и аналитического учета операций с основными средствами;
- проведение аудита переоценки основных средств и отражение ее результатов в бухгалтерском учете и отчетности;
- проверка операций связанных с арендой основных средств, в том числе правильности признания доходов и расходов от арендных операций;
- анализ эффективности использования основных средств.

Таблица 1

Аудиторские процедуры при проверке операций с основными средствами

Цели аудита	Процедуры проверки
Контроль за наличием и сохранностью основных средств	Инспектирование основных средств по местам нахождения. Проверка организации материальной ответственности по объектам основных средств. Проведение инвентаризации и проверка инвентаризационной работы
Правильность оценки основных средств	Проверка соблюдения положений учетной политики в отношении объектов основных средств. Аудит отнесения объектов к основным средствам. Проверка правильности определения первоначальной стоимости основных средств. Проверка правильности определения инвентарного объекта.
Соответствие документального оформления и отражения в учете действующему законодательству	Инспектирование источников поступления основных средств. Проверка правильности оформления приобретенных и выбывших основных средств. Арифметическая проверка начисления НДС при приобретении и выбытии основных средств. Проверка правильности использования унифицированных форм по учету основных средств.
Контроль правильности начисления амортизации	Проверка соответствия используемых методов начисления амортизации требованиям бухгалтерского учета на соответствие учетной политике. Проверка правильности определения срока полезного использования основных средств и отнесения объектов основных средств к соответствующим амортизационным группам. Арифметическая проверка правильности начисления амортизации по объектам основных средств. Инспектирование документального оформления амортизации внеоборотных активов.
Контроль законности организации синтетического и аналитического учета операций с основными средствами	Инспектирование синтетического и аналитического учета операций с основными средствами в соответствии с инструкцией по применению Плана счетов и рабочим планом счетов. Проверка правильности ведения учета основных средств в условиях автоматизированной формы учета.
Подтверждение достоверности показателей в бухгалтерской отчетности	Проверка соответствия отчетных показателей соответствующим показателям в главной книге, регистрах синтетического и аналитического учета
Проведение аудита переоценки основных средств и отражения ее результатов в бухгалтерском учете и отчетности	Наличие документального оформления переоценки основных средств. Инспектирование проведения переоценки основных средств и результатов ее отражения в бухгалтерском учете и отчетности
Инспектирование операций по ремонту основных средств, в том числе подтверждение правильности документального оформления операций, связанных с ремонтом основных средств	Наличие оправдательных документов по ремонту основных средств. Инспектирование правильности оформления первичной документации по ремонту основных средств, в зависимости от применяемого способа ремонта. Тестирование организации бухгалтерского и налогового учета операций по ремонту основных средств

Проверка всех операций, связанных с арендой основных средств	Инспектирование договоров об аренде основных средств и соблюдения договорных обязательств. Проверка правильности отражения в бухгалтерском учете и отчетности операций по аренде основных средств у арендодателя и арендатора
Анализ эффективности использования основных фондов	Расчет показателей эффективности использования основных фондов и анализ данных в динамике

В соответствии с основными направлениями и задачами аудита основных средств можно выделить четыре направления проверки:

- 1) аудит наличия и сохранности основных средств;
- 2) аудит движения основных средств;
- 3) аудит правильности начисления амортизации;
- 4) проверка правильности налогообложения по основным средствам.

Общий план проверки основных средств должен учитывать названные направления аудита данных участков.

Таблица 2

Общий план аудита основных средств

Проверяемая организация	ООО «Молпродукт»
Период аудита	с 01.01 по 31.12.12
Количество человеко-часов	180
Руководитель аудиторской группы	Гафт М.К.
Состав аудиторской группы	Гафт М.К., Смехов А.П.
Планируемый аудиторский риск	4 %
Планируемый уровень существенности	1 %

№ п/п	Планируемые виды работ	Период проведения	Исполнитель	Примечания
1	Аудит наличия и сохранности основных средств	В течение пяти месяцев	Гафт М.К. Смехов А.П.	Согласно сводному общему плану аудита экономического субъекта
2	Аудит движения основных средств	- // -	Гафт М.К.	Первичные документы
3	Аудит правильности начисления амортизации	- // -	Смехов А.П.	Учетные регистры
4	Проверка правильности налогообложения по основным средствам	- // -	Гафт М.К. Смехов А.П.	Регистры налогового учета

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 2 курс)

Научный руководитель (консультант): **Н.П. Коваленко**, зав. кафедрой ЭиМ, к.э.н., НОУ
ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск,
Россия

Эволюция теории менеджмента

В первой половине двадцатого века получили развитие четыре четко различаемые школы управленческой мысли. Хронологически они могут быть перечислены в следующем порядке: школа научного управления, административная школа, школа психологии и человеческих отношений и школа науки управления (или количественная школа). Самые убежденные приверженцы каждого из этих направлений полагали в свое время, что им удалось найти ключ к наиболее эффективному достижению целей организации. Более поздние исследования и неудачные попытки применить теоретические открытия школ на практике доказали, что многие ответы на вопросы управления были лишь частично правильными в ограниченных ситуациях. И, тем не менее, каждая из этих школ внесла значительный и ощутимый вклад в данную область. Даже самые прогрессивные современные организации до сих пор используют определенные концепции и приемы, возникшие в рамках данных школ.

Научное управление было распространено в период с 1885 по 1920 гг. Основные представители Фредерик Уинслоу Тейлор, Френк и Лилия Гилбрет, Генри Гантт. До Тейлора двигателем повышения производительности труда был принцип «пряника» – сколько сделаешь, столько и получишь. Однако данный подход к концу XIX – началу XX в. исчерпал себя [4]. С развитием промышленности управление не могло базироваться на такой примитивной основе.

Основателем данной школы управления считается Фредерик Уинслоу Тейлор, который пришел к мысли организовать труд, который предполагает выработку многочисленных правил, законов и формул. Эти правила заменят собой личные суждения индивидуального работника и которые могут быть с пользой применяемы только после того, как будет произведен статистический учет, измерение и так далее, их действия.

Впервые вместо традиционной линейной системы управления была предложена функциональная система, которая предлагала наличие коллектива администраторов, отвечающих за разные стороны организации труда. Ф. Тейлор впервые сделал попытку отделить некоторые творческие функции, такие, как обдумывание, планирование, от фактического выполнения работы. При этом Тейлор своеобразно трактовал основные задачи управления предприятием: «Главнейшей задачей управления предприятием должно быть обеспечение максимальной прибыли для предпринимателя в соединении с максимальным благосостоянием для каждого занятого в предприятии работника». До Тейлора считалось, что эти тенденции взаимно исключают друг друга. Однако Тейлор соединил эти тенденции как взаимосвязанные, а не конкурирующие. При этом он указывал, что связать их можно только в случае достижения наивысшей производительности труда, под которой он понимал максимально возможную отдачу каждого работника.

Главная задача управления по Тейлору – выявление более рациональных приемов организации труда с учетом специфики деятельности. В рамках этой школы были сформулированы 4 основных принципа научной организации труда:

- необходимо создавать научный подход к выполнению каждого элемента работы;
- применять научный подход к подбору, обучению работников;
- для успешной деятельности организации нужна кооперация и сотрудничество

администрации и работников;

– необходимо осуществлять разделение ответственности между управленцами и рабочими.

Следующим этапом в развитии менеджмента была попытка ученых создать теорию управления общественным производством. Развитие идей Тейлора было продолжено выдающимся французским инженером Анри Файолем и Генрихом Эммерсоном (1920-1950 гг.). Они уже говорили не только о промышленном управлении, но и об управлении государственными учреждениями. С этой целью пытались сформулировать принципы управления, которые были бы достаточно универсальны и способствовали успеху любой организации. Главная цель данной школы: создать универсальные принципы управления, следование которым приведет организацию к успеху.

В работе «Общее и промышленное управление» Файоль очертил сферу деятельности администрации, которую можно представить в виде шести направлений:

- 1) техническая (технологическая) деятельность;
- 2) коммерческая деятельность (закупка, продажа, обмен);
- 3) финансовая деятельность (поиски капитала и эффективное его использование);
- 4) защитная деятельность (защита собственности и личности);
- 5) бухгалтерская деятельность (инвентаризация, балансовые ведомости, издержки, статистика);

6) администрирование (воздействует только на личный состав, не оказывая непосредственного влияния ни на материалы, ни на механизмы).

Основной функцией управления, его наиболее важной частью Файоль полагал администрирование.

Главная заслуга А. Файоля состоит в том, что он впервые высказал мысль о необходимости выделения вопросов организации и управления в самостоятельную теорию, носящую универсальный характер, по сути, положив начало профессиональному менеджменту. Его исследования не только совершенствовали систему Ф. Тейлора, но и привели к разделению проблем управления на два направления:

- организация и управление непосредственно технологическими и трудовыми процессами (организация производства, организация и нормирование труда);
- управление производственными системами (теория управления производством).

Им была создана «административная наука», которая основывалась на 14 положениях-принципах, положения которой является не просто гибкой, но допускающей возможность введения новых положений. Так в современной литературе к функциям управления чаще всего относят планирование организации, руководство, учет, контроль и анализ. Менялся подход к пониманию той или иной функции, однако в целом, их состав, определенный еще представителями классической школы, оставался почти неизменным.

Однако классическая школа, пройдя определенные этапы развития, в совершенстве изучив техническую сторону производственного процесса, в значительной степени исчерпала свои возможности. Поэтому вместо «специализированной задачи» как цели управления начала формироваться «школа человеческих отношений», которая изучала поведение человека в производственной среде и зависимость производительности труда от морально-психологического состояния исполнителя.

Следующий этап в развитии управленческой мысли характеризуется развитием концепции человеческих отношений (1930-1950 гг.). Эта концепция как теория получила свое развитие еще в 20-30 годы в США. Связано это было с переходом в экономической деятельности от экстенсивных методов к интенсивным и ростом значения человеческого фактора. Самые известные представители данной школы – Мэри Паркер Фоллет и Элтон Мэйо [7].

Считается, что начало этому направлению положил Э. Мэйо, который пришел к сенсационному в то время открытию того факта, что на производительность труда исполнителя оказывают влияние не только материальные факторы, сколько психологические и отчасти социальные. Наконец, обратили внимание на то, что человек

это, прежде всего, личность, и им надо управлять по-иному, чем другими факторами производства. Свои выводы он сделал на основе известного хоторнского эксперимента, в ходе которого изучал влияние различных факторов, таких, как освещение, расположение рабочих мест и др., на производительность труда. Было установлено, что эти факторы меньше влияют на производительность труда, чем общение рабочих друг с другом, их контакты в процессе работы.

Таким образом, представители данной школы рекомендовали использовать приемы управления человеческими отношениями, включающие более эффективные действия непосредственных начальников, консультации с работниками и предоставление им возможности общения на работе; применять в управлении следующие факторы: мотивацию, групповую динамику, коммуникацию, исследование поведения людей в организации и др.

Развитие математики и вычислительной техники заложило основу нового направления в теории управления, получившего название «наука управления» (1950 гг. – наше время). В её основе лежит количественный подход, который предполагает использование научных методов анализа функционирования производственных систем и решения проблем управления с применением математического аппарата решения задач, компьютерной техники и информационных систем.

Сторонники данного направления, которое зародилось в период второй мировой войны, ставили перед собой задачу: с помощью количественных методов изучать операционные проблемы организации. Такой подход иногда называют операционным или исследованием операций. Исследование операций, по сути своей, это применение методов научного исследования к операционным проблемам организации. Существенный вклад в развитие этого подхода внесли К. Черчмен, Р. Акоф, Л. Берталанфи [7]. Применение данного подхода, по мнению его приверженцев, возможно при наличии четырёх условий:

- проблемы управления настолько сложны, что менеджеры нуждаются в помощи при анализе большого количества переменных величин;
- большое число факторов производства легче поддаются количественному анализу по средствам науки управления, причём экономические показатели используются в качестве ориентиров при принятии решений;
- наука управления характеризуется применением математических моделей для получения представления о реальном положении вещей и путях улучшения ситуации;
- сложность проблем управления и математического аппарата требует применение компьютеров для переработки и анализа больших объёмов информации.

После изучения ситуации и постановки той или иной проблемы управления группа специалистов по исследованию операций разрабатывает модель ситуации (ситуационную модель). Модель – это форма представления реальности. Обычно модель упрощает реальность и представляет её абстрактно. Дорожная карта, например, облегчает возможность увидеть пространственные соотношения на местности. Без такой модели было бы гораздо сложнее добраться до места назначения. Пришлось бы полагаться на метод проб и ошибок. Точно так же модели, разработанные в исследованиях операций, упрощают сложные проблемы, сокращая число переменных, подлежащих рассмотрению, до управляемого количества.

Эффективность применения моделей зависит в первую очередь от достоверности исходных данных, ограничении в получении информации, слабого применения на практике, чрезмерно высокой стоимости.

Использование количественных методов и математических моделей нашло применение в связи с появлением и широким использованием компьютеров в сфере управления и развития информационных систем. Компьютер позволил исследователям операций конструировать математические модели возрастающей сложности, которые наиболее близко приближаются к реальности и, следовательно, являются более точными.

Ключевой характеристикой науки управления является замена словесных рассуждений и описательной) анализа моделями, символами и количественными

значениями. Вклад этой школы в теорию управления состоит в следующем:

Углубление понимания сложных проблем управления путём разработки и применения моделей.

Развитие количественных методов при решении руководителями задач управления в сложных хозяйственных ситуациях.

Использованные источники:

1. Беляцкий Н.П. Управление персоналом: Учебное пособие. – Минск: Экоперспектива, 2010. – 320 с.
2. Иванов Л.Б. Основы менеджмента: эволюция управленческой мысли: Учебное пособие. – СПб.: ИД «Питер», 2009. – 430 с.
3. Карпов А.В. Психология менеджмента. – М.: Гардарики, 2009. – 584 с.
4. Квеско Р.Б. Организация управления и администрирования в социальной работе: Учебное пособие. – Томск: Изд-во ТПУ, 2009. – 144 с.

Шаранкова А.В.

УО «Витебский государственный технологический университет», г. Витебск, Республика Беларусь
(экономический факультет, магистрант)

Социально-ответственная оптимизация численности персонала

Обеспечение социальной эффективности организации позволяет получить экономические преимущества в кратко- и долгосрочном периодах, однако большинство мероприятий, направленных на повышение социальной эффективности, в экономическом контексте дают эффект от повышения производительности труда, который может быть получен посредством сокращения численности работников и оптимизации затрат на оплату труда. Сокращение численности не может являться социально эффективным мероприятием, так как несет целый ряд негативных факторов и социальных рисков, в первую очередь, для персонала. Для организации данное мероприятие обычно связывают с целой совокупностью дополнительных затрат. Следовательно, одной из основных задач современного эффективного и социально ответственного управления персоналом является минимизация социальных и экономических рисков при оптимизации численности персонала. Как показали исследования, проблема излишней численности и перерасхода затрат на оплату труда при неэффективном их использовании является достаточно актуальной для белорусских организаций, что повышает значимость исследуемого вопроса.

Оптимизация численности подразумевает целую совокупность мероприятий, направленных на определение оптимальной численности, состава и структуры работающих с целью оптимизации затрат на персонал, повышения производительности труда, создания эффективных рабочих мест и максимального использования трудового потенциала работников. Как показывает практика, не всегда непосредственно высвобождение может помочь оптимизировать численность персонала, излишняя численность часто сопряжена с нехваткой персонала определенной и специальности и избытком другой либо с нехваткой основных рабочих и избытком вспомогательных, работников аппарата управления и т.д. То есть необходимым условием социально-ответственной оптимизации численности является качественный и полноценный анализ потребностей предприятия и соответствия им численности персонала.

В отечественной и зарубежной литературе существует достаточно широкий набор инструментов организационно-экономического характера, направленных на оптимизацию численности. Выбор конкретного инструмента или их комбинации зависит от характера оптимизации численности, масштаба предприятия, принятой кадровой политики,

социальных ориентиров и целого ряда прочих аспектов управленческой деятельности. Это может быть как численная адаптация, реализуемая посредством высвобождения; так и функциональная, то есть организация внутризаводского движения рабочей силы, ее мобильность и т.д.

К высвобождению персонала, в свою очередь, можно подходить с двух диаметрально противоположных сторон: посредством мягких и жестких методов. Жесткие методы – это классическое сокращение штатов, подразумевающее выполнение минимальных обязательств, определенных Трудовым Кодексом Республики Беларусь. Для организации такие методы несут преимущества в части относительной экономии на затратах и сроках проведения мероприятия. В то же время, применение жестких методов порождает неблагоприятные тенденции в социально-психологическом климате: снижение лояльности, развитие стрессовых состояний, неуверенности и т.д., что сказывается на производительности труда и текучести персонала, в т.ч. наиболее ценных для организации работников.

Вся совокупность существующих мягких методов сокращения численности базируется на стремлении уйти от прямых увольнений по инициативе администрации, их суть заключается в создании условий для стимулирования естественного сокращения численности. Как показал анализ литературных источников, мягкие методы могут классифицироваться следующим образом:

- «естественное» выбытие (персонал увольняется самостоятельно, но вакансии не заполняются);

- «мягкое» сокращение (стимулирование увольнений по собственному желанию за счет привлекательной системы компенсаций и поддержки при дальнейшем трудоустройстве). Их применение позволяет сократить издержки на персонал, и одновременно обеспечить лояльность как оставшихся, так и бывших сотрудников;

- управление численностью без сокращений (выделение непрофильных видов деятельности в дочерние предприятия головной компании, выделение сервисных служб: ремонтных, транспортных, и т.п. в подразделения с самостоятельной формой собственности (ООО, ИП)), что позволяет существенно снизить численность персонала головной компании. В том числе метод предполагает привлечение специалистов по договорам подряда, передача части функций на аутсортинг.

Необходимо отметить, что любые методы высвобождения персонала должны учитывать и минимизировать значительное количество социальных рисков, которые несет процесс увольнения. В ходе оптимизации численности организации и неизбежном сокращении экономически неэффективных рабочих мест должен быть диалог, построенный на взаимовыгодных отношениях руководства и работников, с учетом интересов всех участников этого процесса и, прежде всего, работников. Своеобразным методическим решением социального обеспечения высвобождения персонала являются разработанные Международной Организацией Труда Рекомендации № 166, которые регламентируют процесс прекращения трудовых отношений, в том числе в контексте процедуры увольнения работников при реструктуризации организаций. Развитие организации можно рассматривать как процесс непрерывного реструктурирования, сопровождающегося серьезными социальными издержками, затрагивающими не только работников и работодателей, но практически всех, кто имеет какое-либо отношение к организации. Подход МОТ нацелен на смягчение противоречий между экономическими и социальными приоритетами при реструктуризации организации и обеспечения максимально возможного учета интересов различных социальных групп, на которых в той или иной степени сказываются проводимые организационные изменения.

Методические рекомендации по организации и проведению социально ответственной реструктуризации предприятий [1], подготовленные в ходе выполнения проекта Программы развития ООН и Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь «Содействие социально ответственному реструктурированию предприятий в Республике Беларусь», включают принципы и механизм высвобождения

персонала, позволяющие свести к минимуму социальные, психологические и экономические издержки, связанные с реструктурированием. Ключевыми аспектами социально-ответственной реструктуризации являются: проведение значительной подготовительной работы; организация юридических, психологических, консультационных центров помощи высвобождаемым работникам; широкий спектр альтернативных предложений, в том числе по обучению, переподготовке, повышению квалификации и т.д.; система социальных компенсаций и трудоустройства высвобождаемых работников. Несмотря на высокую временную и финансовую затратную составляющую мероприятия работодатель получает целый ряд как экономических, так и социальных преимуществ, которые позволяют получить экономический эффект значительно больший по сравнению с традиционным массовым сокращением.

Одной из альтернативных форм численной адаптации персонала, получившей широкое распространение, в том числе в отечественной практике хозяйствования, является гибкое рабочее время – это форма организации рабочего времени, при которой для отдельных сотрудников или их группы допускается саморегулирование начала, окончания и общей продолжительности рабочего дня. Нормативной основой применения режимов гибкого рабочего времени является суммарный учет рабочего времени и право персонала подразделения/организации самостоятельно регулировать режимы труда в пределах нормы, установленной трудовым законодательством [2]. Использование гибкого рабочего времени позволяет улучшить эффективность деятельности сотрудников (обеспечить рост производительности труда, снизить количество прогулов и уровень текучести кадров, сократить затраты на оплату сверхурочных часов и т.п.) путем повышения удовлетворенности режимом труда, адаптации времени работы с биологическими часами работников, изменения численности персонала в соответствии с непосредственной потребностью организации. При всей совокупности социальных и экономических преимуществ процесс флексибилизации несет в себе целый ряд рисков как для работодателя (снижена приверженность работника к компании, может быть ухудшено качество труда), так и для работника (снижение социальной защищенности, отсутствие отдельных социальных гарантий, снижение ответственности руководителя в части условий и охраны труда и т.д.). Использование гибкого рабочего времени требует существования целого ряда условий для эффективного его применения: высокий уровень социально-психологического климата в коллективе, строгое планирование и координация работ в подразделении и информированность руководителей всех уровней управления в части использования возможностей гибкого рабочего времени.

Методологический инструментарий оптимизации численности персонала содержит целый ряд прочих организационных инструментов: частичный найм, лизинг персонала, система внутреннего образования и повышения квалификации работников и т.д. Их применение позволяет устранить основное противоречие между социальной и экономической эффективностью и получить экономические результаты за счет социальных, что дает целый ряд коммерческих, экономических, финансовых и социальных преимуществ как в кратко-, так и долгосрочном периодах.

Использованные источники:

1. Рекомендации по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях: утверждено Постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 21.10.2011 № 104. – Министерство труда и соцзащиты Республики Беларусь, 2011. – 21 с.
2. Гущин И.В. и др. Трудовое процессуальное право: Учеб. / Под ред. И.В. Гущина. – Минск: «Тесей», 2008.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Проблемы и перспективы развития технополисов и технопарков мира»

Важнейшими процессами, происходящими в мировом хозяйстве со второй половины XX века и радикально изменяющими его, стали интернационализация и глобализация мирохозяйственных связей. Интернационализация производства и обмена товаров и услуг усиливается в результате очередного этапа научно-технической революции. Научно-технический потенциал становится первостепенным фактором развития экономики любого государства как части мирохозяйственного комплекса.

В данное время изменилось взаимодействие науки с производством: раньше техника и производство развивались в основном путем накопления эмпирического опыта, теперь они стали развиваться на основе науки – в виде наукоемких технологий. Это технологии, в которых способ производства конечного продукта включает в себя многочисленные вспомогательные производства, использующие новейшие технологии.

Наукоемкие технологии не представляют собой изолированные, обособленные потоки. В целом ряде случаев они связаны и обогащают друг друга. Но для их комплексного использования необходимы фундаментальные разработки, открывающие новые сферы применения новейших процессов, принципов, идей. Возникают различные формы внедрения научных разработок в производство (ведь сами по себе технологии никому не нужны, если нет их практического использования: технологическая кооперация, межстрановой технологический трансферт, территориальные научно-промышленные комплексы).

Технополис – важнейший элемент современной рыночной системы, организационная форма сращивания фирм, инновационных компаний, высших учебных заведений, консультационных, инновационных и других предприятий сферы услуг, соответствующих подразделений государственных и муниципальных органов в единый механизм.

В технополисах и технопарках формируется правовая среда для деятельности венчурных предприятий, соответствующая материальная база, что позволяет отбирать на конкурентной основе проекты для создания новой техники и технологий, готовить кадры, ориентированные на предпринимательскую деятельность и новую технологию, проводить прикладные исследования на современном уровне, корректировать разработанные технологии, процессы для их промышленного освоения, создавать предпринимательские структуры и концентрировать научные силы по тому или иному направлению НТП.

В результате создается всесторонне подготовленная к инновациям среда для реализации новых идей в виде товаров, необходимых промышленности и конкурентоспособных на мировом рынке.

Формирование технополиса осуществляется на экономической основе в условиях равноправного партнерства всех входящих в нее звеньев (НИИ, Вузы, производство).

Социально-экономическая значимость и эффективность технопарков и технополисов заключается в:

- развитии наукоемкого производства и распространении новых технологий;
- подъеме экономически отсталых регионов;
- появлении новых урбанизированных поселений и научно-технологических агломераций;
- росте занятости населения и увеличении прослойки работников умственного труда;
- формировании социальной инфраструктуры повышения качества жизни.

Наиболее важными элементами в организационной структуре технополиса или

технопарка являются: университетский комплекс или совокупность научно-исследовательских институтов, лабораторий и организаций; производственно-технологический сектор, состоящий из различных предприятий и компаний; сектор обслуживания.

Технопарки обычно имеют участки земли, которые они могут сдавать в аренду клиентским фирмам под строительство офисов или других производственных помещений. Отсюда следует, что технопарки подразумевают создание более разнообразной инновационной среды, позволяющей предоставлять более широкий спектр услуг по поддержке инновационного предпринимательства путем развития материально-технической, социально-культурной, информационной и финансовой базы становления и развития деятельности малых и средних инновационных предприятий.

Основной структурной единицей технопарка является центр (инновационно-технологический центр, учебный центр, консультационный центр, информационный центр, маркетинговый центр, промышленная зона).

Каждый из центров технопарка предоставляет специализированный набор услуг, например, услуги по переподготовке специалистов, поиску и предоставлению информации по определенной технологии, юридические консультации.

При организации технополисов ведущей тенденцией является не открытие новых исследовательских институтов и других научных учреждений, а использование потенциала уже существующих университетов, лабораторий, корректировка направлений их исследовательской деятельности, создание на их основе временных научных коллективов для решения конкретных задач, связанных с разработкой наукоемких технологий и новой продукции, осуществления информационного обмена.

Другое необходимое условие создания технополиса – наличие наукоемких предприятий и фирм, притягивающих владельцев капитала, желающих вложить средства в новое дело.

Создание технополисов требует весьма значительных финансовых средств. Величина средств, необходимых для создания технополиса, зависит от целого комплекса обстоятельств, в том числе и от основных направлений деятельности будущего технополиса; размеров отводимой под него площади; объема планируемых строительных работ, количества и характера строящихся объектов; удаленности технополиса от «материнского» города и состояние транспортных и прочих коммуникаций между технополисом и этим городом; предполагаемого количества фирм технополиса, а также их специализации, требующей соответствующего технического оснащения и т.д.

Наиболее успешно технопарки развиваются в тех странах, где государство поддерживает развитие научно-технической революции и где во главу этой политики поставлена задача оптимизации хозяйственной системы и восприимчивости к достижениям научно-технического прогресса.

Необходимо отметить еще одну важную функцию технопарков – сдерживание «утечки мозгов».

Современная экономика нуждается в формировании технополисов и технопарков. Формирование центров, где органически были бы решены вопросы оптимизации производственных процессов, финансового обслуживания, администрирования и внедрения научных инноваций, становится насущным требованием времени.

Первая и очень важная причина рождения технополисов – потребность в развитии технологий, которые будут определять экономическое лицо развитых стран в грядущем тысячелетии.

Вторая причина популярности во многих странах мира идеи технополисов связана с двумя первыми. Она заключается в том, что технополисы представляют собой перспективную форму взаимодействия науки и производства. Функционирование технополисов возможно только на основе органичного соединения новейших научных идей и внедренческой деятельности, доведенной до стадии массового выпуска новой продукции.

И, наконец, следует назвать и такую причину распространения технополисов, как возможность решить с их помощью весьма актуальную сегодня проблему реорганизации существующей системы образования (в первую очередь высшего) – приближения его к потребностям развития современного наукоемкого сектора. Традиционная система высшего образования всегда отстает от практики. В технополисах же появляется уникальный шанс воспитывать специалиста, который, начиная с первых лет обучения, оказывается приобщенным к задачам развития высокотехнологичного производства.

Таким образом, создание технополисов можно рассматривать как один из грандиознейших социальных экспериментов, охватывающих самый широкий круг экономических, технико-технологических, научно-исследовательских, коммуникационных, социально-бытовых и прочих проблем, далеко выходящих по своей значимости и последствиям за пределы сегодняшнего дня.

Использованные источники:

1. Алексейчева Е.Ю. Экономическая география и регионалистика [Электронный ресурс]: Учебник. – Электрон. текстовые данные. – М.: Дашков и К, 2011.
2. Горбанёв В.А. Общественная география зарубежного мира и России [Электронный ресурс]: Учебник. – Электрон. текстовые данные. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 487 с.
3. Экономическая география России [Электронный ресурс]: Учебник. – Электрон. текстовые данные. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 479 с.
4. Королюк Е.В. О методологических основах исследования экономических противоречий // Экономика и управление в современных условиях: Материалы всероссийской научно-практической конференции. – Красноярск, 2007.
5. Королюк Е.В. Детерминанты экономической политики современной России // Социально-экономическое развитие общества в контексте общезначимых проблем современности: Материалы всероссийской научно-практической конференции. – Кропоткин, 2011. – С. 39-43.

Швыденко В.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,

г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **Т.В. Негулява**, к.с/х.н., НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Выбор маркетинговой стратегии

Для выбора нужной маркетинговой стратегии фирмы ООО «Стройсервис» использованы два способа:

– выбор стратегии по методу построение матрицы роста (рыночной доли) – матрицы БКГ;

– метод построение многоконкурентной матрицы «Мак Кинси – Дженерал Электрик».

Согласно плану развития предприятия и наметившихся тенденций на рынке пенополиуретанов максимальный рост рынке сбыта составит 42,85 %. Возможное максимальное уменьшение – 16,67 %.

1. Для построения матрицы БКГ отложены максимальное и минимальное значения изменения рынка сбыта на вертикальной оси матрицы. Полученный диапазон является возможным диапазоном изменения рынка.

2. На горизонтальной оси матрицы дан диапазон изменений роста рыночной доли стратегических хозяйственных единиц предприятия. Планируемое максимально

увеличение рыночной доли составляет 2 раза, минимальное 1,25.

3. Полученное поле матрицы разделено на четыре квадранта:

– Горизонтальная линия раздела будет проходить через среднее по предприятию значения изменения роста рынка, которое составляет 13,09 %;

– Вертикальная линия проходит через ту точку значения относительной рыночной доли, в какой начинают действовать эффект исследовательской кривой. По полученным данным этой точкой будет значение 1,3.

Для СХЕ фирмы эти показатели соответственно:

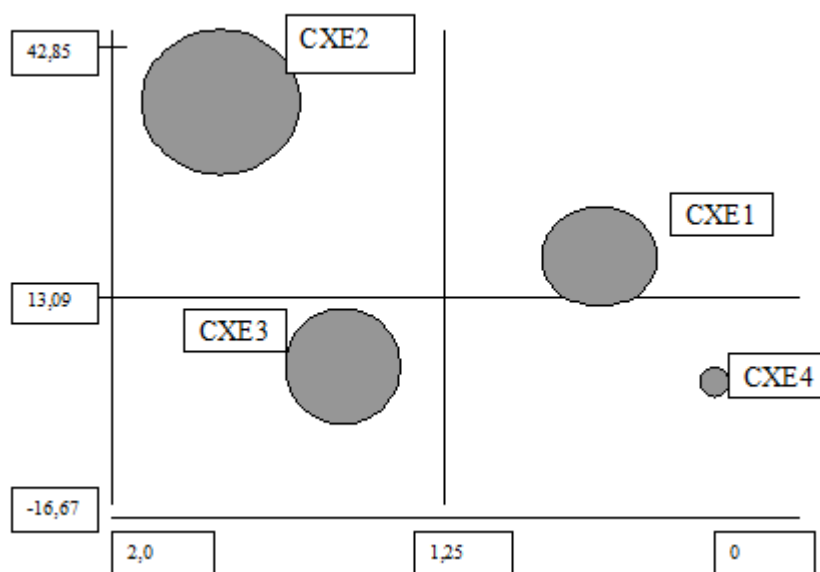
– СХЕ 1 – 15 % и 0,8

– СХЕ 2 – 42,8 % и 1,8

– СХЕ 3 – 12 % и 1,5

– СХЕ 4 – 10 % и 0

Матрица роста фирмы «Стройсервис»



Анализируя матрицу можно определить, что в портфеле фирмы имеются все четыре вида СХЕ, которые определяются по матрице БКГ:

– СХЕ 2 – «Звезда»;

– СХЕ 3 – «Дойная корова»;

– СХЕ 1 – «Знак вопроса»;

– СХЕ 4 – «Собака».

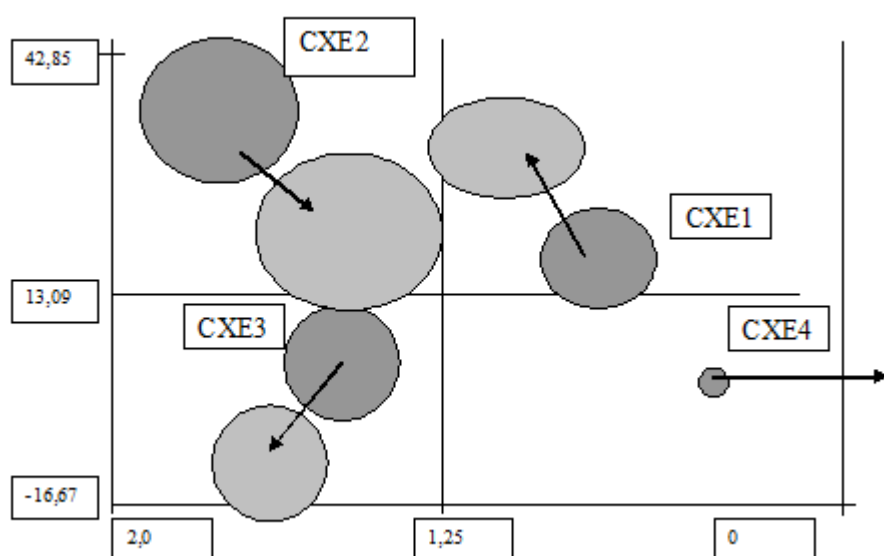
Для каждой из СХЕ набора выберем стратегию развития.

Для СХЕ 2 – стратегию поддержки конкурентных преимуществ;

Для СХЕ 3 – стратегию поддержки существующего положения;

Для СХЕ 1 – стратегию развития и интенсификации усилий;

Для СХЕ 4 – исключить из состава портфеля бизнеса фирмы.

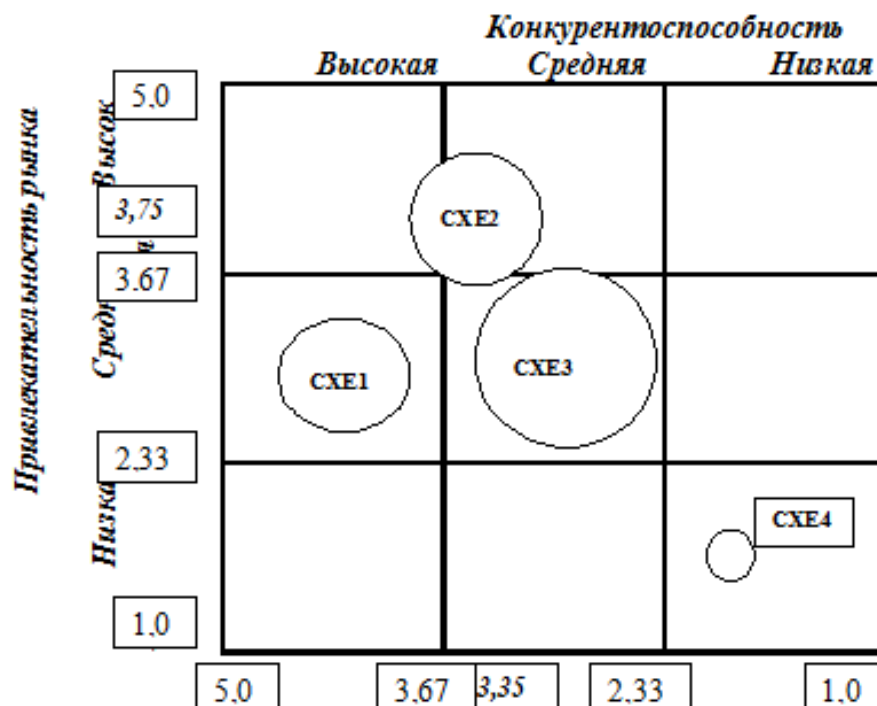


Так будет выглядеть матрица роста фирмы «Стройсервис» в случае выполнения прогнозируемых стратегических преобразований и действий.

Для проведения анализа по матрице «Мак Кинси – Джeneral Электрик» определим значение и ранг показателей для CXE 2 данной фирмы по двум факторам: «Привлекательность рынка» и «Конкурентоспособность CXE», результаты сведены в таблицу.

Показатели	Коэффициент значимости	Ранг	Общая оценка $4=2 \times 3$
По фактору «привлекательность рынка»			
Емкость рынка	0,2	4	0,8
Темп роста рынка	0,2	5	1,0
Рентабельность	0,1	4	0,4
Уровень конкуренции	0,1	3	0,3
Размер необходимых инвестиций	0,1	2	0,2
Риск рынка	0,05	3	0,15
Наличие и доступность материально-технических ресурсов	0,2	4	0,8
Гос. регулирование рынка	0,05	2	0,1
Всего	1	x	3,75
По фактору «конкурентоспособность»			
Качество товара	0,1	4	0,4
Абсолютная рыночная доля	0,15	3	0,45
Относительная рыночная доля	0,1	4	0,4
Привлекательность ассортимента	0,15	4	0,6
Эффективность каналов сбыта	0,15	3	0,45
Эффективность рекламной деятельности	0,05	3	0,15
Уровень цены	0,1	3	0,3
Финансовые ресурсы	0,1	2	0,2
Производственные возможности	0,1	4	0,4
Всего	1	x	3,35

Также определено значение и ранг показателей для остальных CXE фирмы.



Анализируя полученную матрицу можно сказать, что:

- для CXE 1 и CXE 2 можно предложить стратегию роста, инвестиций;
- для CXE-3 стратегия поиска конкурентных преимуществ, развитие этой единицы;
- для CXE 4 – стратегия ликвидации.

Проанализировав возможные стратегии развития для каждой из CXE, входящих в бизнес портфель фирмы составим план стратегического маркетинга для одной из них. – CXE 2.

Для осуществления целей нашей фирмы в данном сегменте рынка предлагается следующая программа действий:

1. Провести рекламную кампанию, которая была бы направлена конкретно на потребителя, работающего в этом сегменте рынка: реклама в газете «Город Н-ск», как в одной из наиболее читаемой данной категорией потребителей, адресная рассылка проспектов и предложений по крупным предприятиям, которые потребляют нашу продукцию, обязательное участие в специализированных выставках.

2. Разработать ценовую стратегию с целью создания привлекательных условий для покупателя в случае оплаты «живыми деньгами» либо с минимальной отсрочкой платежа (до 10 банковских дней).

3. Для улучшения качества продукции часть прибыли направить на развитие производства: покупку перерабатывающего оборудования и линии технологической линии непрерывного вспенивания. Эти инвестиции позволят увеличить ассортимент продукции, её качество.

4. Путем усовершенствования организации работы отдела сбыта уменьшить срок выполнения заказа до 4-5 дней.

Использованные источники:

1. Кеворков В.В., Леонтьев С.В. Политика и практика маркетинга на предприятии www.marketing.spb.ru

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы», г. Гродно,
Беларусь

Рекламное обращение как основной элемент рекламной деятельности высшего учебного заведения

В современных конкурентных условиях функционирования высших учебных заведений Республики Беларусь, где на протяжении последних лет наблюдается устойчивая негативная тенденция снижения общего количества белорусских абитуриентов, как основного сегмента, маркетинговая деятельность становится важнейшим стратегическим направлением повышения эффективности организации. Рекламирование образовательных услуг обретает форму продуманного и научно организованного бизнес-процесса, в котором принимают активное участие психологи, маркетологи, сценаристы, режиссеры, дизайнеры, стилисты, социологи и др. Результативность их деятельности обусловлена пониманием задач рекламной кампании и их определенной приоритетности и последовательности, рассчитанных на тот или иной период.

Установлено, что в основном под рекламной деятельностью вуза на уровне факультетов и выпускающих кафедр понимается комплекс мероприятий, направленный на одобрение обществом социально – экономических задач образовательной политики вуза, представление и продвижение на рынке образовательных услуг, соответствующих желаниям и возможностям существующих и потенциальных целевых аудиторий, а также формирование «долгосрочного заказа» на образовательные услуги и образовательные продукты вуза.

Проведенный анализ определил, что организация рекламной деятельности современного вуза должна базироваться на выполнении следующих принципов, соответствующих сложившимся стереотипам общества и бизнес-среды:

- принцип главенства рекламной деятельности для всех составляющих развития вуза (услуги, цены, продвижение образовательных продуктов);
- ориентации на долгосрочное предпочтение заказчика и потребителя к образовательному продукту и услуге;
- обеспечения устойчивости вуза к внешним воздействиям за счет разработки и реализации рекламных кампаний, раскрывающих активную и позитивную гражданскую позицию вуза;
- функционально-структурной организации системы управления и развития образовательных услуг и продуктов с точки зрения максимально возможного учета требования внешней среды и возможностей совершенствования внутренней среды;
- обязательного анализа и аудита во всех аспектах организации рекламной деятельности вуза;
- эффективности внешнего партнерства и оптимальной интеграции выпускников вуза в рекламный процесс в ходе ведения рекламной деятельности вуза.

Подобный подход к организации рекламной деятельности вуза будет способствовать достижению целей перспективного развития и повышения конкурентоспособности вуза, его факультетов и выпускающих кафедр с наименьшими затратами труда, средств и времени.

Как показывает практика, фактически, успешность или неуспешность рекламных кампаний вуза определяется определенным, не всегда правильным выбором мотивационной составляющей для абитуриентов, или полным отсутствием или невозможностью рационально аргументировать причины выбора того или иного вуза. Для каждого образовательного продукта, в каждый конкретный момент времени, для решения конкретных задач создания и улучшения имиджа вуза, его факультетов, выпускающих

кафедр используются различные комбинации рекламных инструментов.

Результаты проведенных исследований показали, что наиболее сложным моментом в организации рекламной деятельности университетов является формирование адресного рекламного обращения, которое можно определить как элемент рекламной коммуникации, являющийся непосредственным носителем информационного и эмоционального воздействия, оказываемого коммуникатором на получателя. Это послание имеет конкретную форму (текстовую, визуальную, символическую и т.д.) и поступает к адресату с помощью конкретного канала коммуникации.

Рекламное обращение, безусловно, является центральным элементом всего процесса рекламного воздействия на получателя. Именно рекламное обращение представляет коммуникатора его целевой аудитории, потенциальным покупателям. Именно в рекламном обращении фокусируется большинство элементов рекламной коммуникации. В их числе – идея коммуникации и используемые коды, которые способствуют восприятию этой идеи получателем обращения. Характер рекламного послания в совокупности с основными характеристиками целевой аудитории во многом определяет выбор наиболее эффективного канала коммуникации. И наконец, рекламное обращение можно рассматривать как главное средство, основной инструмент достижения целей рекламной деятельности [1].

Нами выявлено, что содержание рекламного обращения определяется множеством факторов, среди которых главную роль играют цели и характер воздействия на адресата.

Самой старой и самой известной рекламной моделью является AIDA (attention – interest – desire – action, т.е. внимание – интерес – желание – действие). Она предложена американским рекламистом Элмером Ле-висом еще в 1896 г. Модификацией формулы AIDA является модель AIDMA, включающая пятый компонент – мотивацию (motive). Мотив как элемент содержания обращения будет более подробно рассмотрен ниже. Говоря же о характеристике формул AIDA (AIDMA), следует отметить, что они относятся к группе моделей, ориентированных на действие (action-oriented) [2].

Результаты проведенных исследований показали, что аргументы для абитуриентов как конечных потребителей образовательных услуг и продуктов вуза и родителей или фирм, могут быть сведены в несколько основных групп:

- экономические: уровень будущей заработной платы, уровень стипендии в процессе обучения, бесплатность или льготный порядок приобретения различных услуг (медицинского обслуживания, отдыха, получения дополнительных знаний и специализаций и др.);

- социальный статус в отечестве; будущая высота профессионального и социального положения, общественное признание достижений выпускников вуза, известность его марки и научно – педагогических кадров;

- вращение в мировые интеллектуальные связи; общение с иностранными студентами и преподавателями, возможности зарубежного обучения и прохождения практики, налаживание научных и деловых контактов за рубежом, международное признание диплома вуза, соответствующие возможности трудоустройства;

- организация образовательного процесса и его обеспечение: высокий уровень знаний выпускников, приоритет активных методов обучения, индивидуальный подход к обучающимся, возможности личного выбора программ, изучаемых курсов и участие в их формировании, а также уровень учебно-методического обеспечения, включая потенциал библиотечного, патентного, программного, технического, коммуникационного обеспечения;

- соответствие требованиям предпочитаемого стиля жизни: самостоятельность (независимость), интересное окружение, возможности культурного роста и проведения досуга и отдыха, самовыражения в научном творчестве, проведения экспериментов.

Нами установлено, что одновременно с разработкой рекламного обращения следует осуществлять отбор средств распространения рекламы. Отбор средства распространения осуществляется для выявления наиболее эффективного с точки зрения

затрат, эффективности и путей продвижения рекламных обращений до целевой аудитории.

Следует отметить, что отбор канала распространения находится под влиянием факторов, основными из которых являются:

- цели рекламы;
- специфика рекламируемого товара;
- широта охвата и сила воздействия рекламы;
- соответствие канала распространения особенностям целевой аудитории;
- рекламная деятельность конкурентов;
- наличие соответствующих средств

Таким образом, следует сделать вывод о том, что практически всякое рекламное обращение ориентирует получателя на совершение действия. В то же время эффективность любой рекламной деятельности может быть оценена только в случае четко определенных перед ней целей в рамках системного подхода к маркетинговой деятельности.

В этой связи, становится важным следующий аспект – когда сотрудники вуза выбирают те или иные рекламные инструменты, они должны учитывать степень их соответствия целевому рынку, возможность каждого из них способствовать повышению продаж или осведомленности, показателю реакции сбыта с учетом совместимости отдельных элементов между собой.

Использованные источники:

1. Рекламное обращение // Социальная реклама. [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.socreklama.ru/analytics/list.php>. – Дата доступа: 13.02.2015
2. Рекламная модель AIDA – классика продающего текста. [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://marmore-text.ru/reklamnaya-model-aida-klassika-prodayushhego-teksta.html>. – Дата доступа: 13.02.2015

Шишко В.И.

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы», г. Гродно,
Беларусь

Некоторые аспекты диверсификации доходной части бюджета высшего учебного заведения

Современный рынок образовательных услуг в Республике Беларусь характеризуется высокой конкуренцией, вызванной, прежде всего, общим снижением количества поступающих абитуриентов, а также созданием и развитием высших учебных заведений как внутри страны, так и ближнего зарубежья. В данных условиях, организации, которые объективно не могут конкурировать на указанном рынке во избежание получения убытков от своей основной деятельности, как правило, проводят оптимизацию организационной структуры, сокращают количество ставок персонала, развивают дополнительные необразовательные (спортивные, медицинские, туристические и т.п.) виды платных услуг.

В этой связи становится актуальной проблема поиска направлений диверсификации доходной части бюджета высших учебных заведений, позволяющий повышать их прибыльность, а также содействовать улучшению имиджа организации. В качестве примера, в данном исследовании, нами будет рассмотрен Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, в части использования имеющейся базы отдыха «Погораны», как возможного субъекта агротуристических отношений в

Республике Беларусь.

Результаты проведенного исследования показали, что агротуризм имеет свои характерные черты и условия развития, поскольку качество отдыха в сельской местности в решающей степени зависит от возможности контакта человека с природой, традиционного характера сельских территорий, а также их исторической и культурной ценности. Субъекты агроэкотуризма могут в той или иной степени функционировать на всей территории Беларуси, тем не менее, специфические природные, историко-культурные условия, а также уровень урбанизации сельской местности разных районов страны могут существенно повлиять на развитие этого вида туризма. Туризм в Гродненской области объединяет современную инфраструктуру с уникальными историческими и культурными ценностями. Возможности для развития агроэкотуризма здесь весьма разнообразны и привлекательны [1].

В этой связи, одним из направлений диверсификации доходной части бюджета Гродненского государственного университета имени Янки Купалы становится база отдыха «Погораны», которая является собственностью университета и располагается в 5 км от областного центра на высоком берегу реки Неман. Среди услуг предоставляемых ее клиентам можно выделить – аренда беседок, и навеса, мангалов, комнаты отдыха, сауны, 28 спальных мест, помещения для проведения мероприятий и др.[2].

В основном территория и помещения базы используется для образовательных и воспитательных целей (проведение учебных практических занятий, тур-слетов, конференций, семинаров, форумов, для студентов и сотрудников университета), а также для получения доходов от сдачи в аренду площадей и инвентаря.

Анализ показал, что работа, связанная с привлечением клиентов на базу отдыха «Погораны» и организацией связанного с этим документооборота проводится университетским туристическим бюро, которое оказывает широкий спектр услуг (экскурсионные и тематические туры по Беларуси, пляжный отдых на мировых курортах, экскурсионные поездки по странам Европейского союза и СНГ; прием иностранных туристов, санаторно-курортное лечение, агротуризм, бронирование отелей и т.п.). Установлено, что нахождение в структуре ВУЗа определяет специфику работы турбюро в области туризма, приоритетно ориентированную на студентов, профессорско-преподавательский состав и сотрудников университета и других учебных заведений города, области, республики, тем самым в некоторой степени ограничивая потенциальный спрос.

С целью выявления возможного коммерческого потенциала базы отдыха «Погораны», нами был проведен анализ внутренней среды (сильные и слабые стороны объекта), а также внешние угрозы и возможности (табл. 1).

Таблица 1

Анализ слабых и сильных сторон, возможностей и угроз для базы отдыха «Погораны»

Сильные стороны	Слабые стороны
• Доступные цены на услуги. • «Опрятная» и приемлемая по размерам территория. • Доброжелательный персонал. • Относительная близость базы к городу и объездной дороги. • Увеличение перечня оказания дополнительных услуг. • Изменение предпочтений конечных потребителей, связанных с отдыхом. • Привлечение экскурсионных туров с других городов и стран.	• Отсутствие четко сформулированного позиционирования базы на туристическом рынке. • Отсутствие санузлов в корпусах. • Высокие затраты на отопление. • Недостаток маркетинговых навыков и компетенций, касающихся привлечения туристов у персонала. • Некачественные подъездные пути, в особенности после выпадения осадков. • Отсутствие системы мотивации персонала, а также системы скидок и бонусов на предоставление услуг. • Отсутствие должной спорт. и детских площадок и т.п.).

• Использование технологий. Интернет и продвижения для дальнейшего увеличения объемов продаж. • Привлечение для отдыха сотрудников и студентов других ВУЗов.	• Низкий уровень контроля за использованием ресурсов. • Отсутствие рекламы базы. • Нет четкой системы оплаты за предоставления услуг по пребыванию на базе среди подразделений университета. • Выход на рынок новых конкурентов, ужесточение конкуренции между действующими на рынке компаниями. • Растущие «минимальные» требования со стороны потребителей услуг. • Не гибкая ценовая политика университета. • Введение новых регулятивных требований, повышающих издержки по функционированию базы. • Бесконтрольность использование клиентами базы. • Сокращение финансирования базы.

Источник: составлена автором по результатам собственных исследований

Учитывая данные, приведенные в таблице, а также специфику функционирования базы отдыха «Погораны» в частности и Университета в целом, можно сделать ряд предложений по повышению эффективности использования данного объекта, которые будут выражаться в следующем:

- проведение косметического ремонта помещений базы,
- выделение в отдельную услугу (с целью нивелирования сезонности) сауны-бани,
- организации точки торговли, с установкой кассового аппарата, необходимыми предметами (одноразовая посуда, дрова, угли, распаливатели, казаны, консервы, вода, напитки, сувенирная продукция и т.д.),
- проведение целевого продвижения услуг базы, как во внутренней университетской среде, так и внешней с использованием различных каналов коммуникаций,
- проработать вопрос, связанный с предоставлением услуг базы на договорах комиссии с турагентствами региона,
- другие мероприятия, связанные с привлечением клиентов.

Таким образом, основываясь на проведенной оценке коммерческого потенциала базы, а также исследования деятельности конкурентов в сфере агротуризма Гродненской области и анализа предпочтений потенциальных потребителей, с учетом предложений по повышению эффективности данного объекта, следует сделать вывод о том, что данное направления диверсификации доходной части Университета вполне может быть актуальным и успешным. Для этого необходимо разработать диверсифицированный конкурентоспособный национальный туристский продукт, включающий различные виды туров для иностранных посетителей: экологические, этнические, охотничьи, сельские, программы кратковременного обслуживания транзитных посетителей, специализированные программы.

Использованные источники:

1. Концептуальные основы развития агроэкотуризма в Гродненской области // Туризм в Гродненской области. [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://tourgrodno.by/agrotourism.html>. – Дата доступа: 03.02.2015
2. База отдыха «Погораны» //Региональный центр туризма [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://rct.grsu.by/node/86> – Дата доступа: 07.02.2015

Особенности составления финансовых отчетов в бюджетных организациях Республики Узбекистан

В данной статье раскрыты особенности составления финансовых отчетов в бюджетных организациях Республики Узбекистан.

Ключевые слова: финансовые отчеты, бюджетная роспись, распорядители, бюджетополучатель, бюджетная ассигнования, смета расходов, кассовые расходы, фактические расходы.

This article were shows features of drawing up the financial of reports in budgetary organizations to the Republic of Uzbekistan are opened.

Keywords: financial reports, budgetary list, managers, state funded organization, budgetary allocations, estimate of expenses, cash expenses, actual expenses.

В условиях модернизации и повышения конкурентоспособности экономики день за днём повышается роль бухгалтерского учета и отчетности во всех сферах экономики, в том числе системы бухгалтерского учета и отчетности в бюджетных организациях.

Согласно приказу Министра финансов Республики Узбекистан от 27 августа 2011 года № 57 “Правила составления, утверждения и представления периодических финансовых отчетов организациями, финансируемыми из Государственного бюджета Республики Узбекистан”, составление, утверждение и представления периодических финансовых отчетов организациями, финансируемыми из Государственного бюджета Республики Узбекистан осуществляется в соответствии с законами Республики Узбекистан «О бюджетной системе» и «О бухгалтерском учете».

Организации составляют и представляют месячные, квартальные и годовые финансовые отчеты об использовании бюджетных ассигнований и внебюджетных доходов. Годовые финансовые отчеты составляются по состоянию на 1 января следующего отчетного года. Квартальные финансовые отчеты составляются по состоянию на 1 апреля, 1 июля и 1 октября отчетного года, месячные финансовые отчеты – по состоянию на первое число следующего отчетного месяца [1].

Организации составляют и сдают отчеты о выполнении планов по сети, штатам и контингентам по формам, утвержденным Министерством финансов Республики Узбекистан.

В состав годовых финансовых отчетов, сдаваемых организациями, входят:

- Баланс (форма № 1);
- Отчет об исполнении сметы расходов (форма № 2);
- Справка о дебиторской и кредиторской задолженностях;
- Отчет о движении денежных средств по Фонду развития бюджетной организации;
- Отчет о движении денежных средств по Фонду материального стимулирования и развития медицинских организаций;
- Отчет о движении средств, поступивших от платно-контрактной формы обучения в образовательных учреждениях;
- Отчет о движении прочих внебюджетных средств;
- Отчет о финансовых результатах текущего года;
- Отчет о движении нефинансовых активов.

Когда организация составляет финансовый отчет, он должен соблюдать следующие условия:

1. Полнота отражения за отчетный период всех операций и результатов инвентаризации денежных средств, основных средств, материальных ценностей и расчетов;

2. Тождество между данными аналитического учета и оборотами, а также остатками по счетам синтетического учета на первое число отчетного периода, а также между данными финансовых отчетов и данными синтетического и аналитического учета;

3. Использование первичных документов, оформленных в установленном порядке, для соответствующих записей в финансовых отчетах.

Несоблюдение этих основных условий рассматривается как неправильное составление финансовых отчетов. Организации составляют сводные финансовые отчеты на основе проверенных ими финансовых отчетов подведомственных им организаций и финансовых отчетов по собственной смете расходов. Финансовые отчеты, как правило, составляются нарастающим итогом в тысячах сумов с одним десятичным знаком [5].

Если соблюдены все требования нормативно-правовых актов, и показатели финансовых отчетов выходят с отрицательным остатком (имеют отрицательный остаток), в этом случае эти показатели в отчетах отражаются со знаком «минус».

Финансовые отчеты, представляемые подведомственной организацией в вышестоящую организацию по подчиненности, подписываются руководителем и главным бухгалтером подотчетной организации. В централизованной бухгалтерии финансовые отчеты подписываются руководителем организации, при которой она создана, и главным бухгалтером централизованной бухгалтерии. При этом соответствующие финансовые отчеты организаций, перешедших на казначейское исполнение Государственного бюджета, в частности, месячные отчеты об исполнении смет расходов (форма 1-ОХ), отчет об исполнении смет расходов (форма № 2) и отчеты по движению внебюджетных средств заверяются подразделениями казначейства, в установленном порядке.

Датой представления финансовых отчетов для организаций считается дата фактического представления их по принадлежности. В случае совпадения срока, установленного для представления отчетов, с нерабочим днем, отчет представляется в последний рабочий день накануне нерабочего дня.

При непредставлении министерствами и ведомствами, управлениями (отделами) хокимиятов, другими получателями бюджетных средств отчетов в установленный срок Министерство финансов Республики Узбекистан и территориальные финансовые органы могут ограничивать, а в необходимых случаях приостанавливать финансирование (оплату) расходов из бюджета с письменным уведомлением об этом руководителей получателей бюджетных средств.

Руководители и главные бухгалтера организаций несут ответственность за полноту, достоверность и своевременность представления финансовой отчетности.

Использованные источники:

1. Останоккулов М.О. Бухгалтерский учет бюджетных организациях. – Т.: Янги аср авлоди, 2011. – 356 с.
2. Рябенская Т.Ю. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: практические рекомендации по составлению. – М.: Юридический Дом, 2006. – 625 с.
3. Касьянова Г.Ю. Бюджетный учет: переход к новым правилам. – М.: Информцентр XXI века, 2006. – 575 с.
4. Остонакулов М. Бухгалтерский учет в школах. – Т.: ТГЭУ, 2007. – 424 б.
5. Вахобов А.В. Сирожидинова З.Х. Государственный бюджет. – Т.: «ИҚТИСОД-МОЛИЯ», 2007. – 432 с.
6. Красноперова О. Бюджетный учет. – М.: «ГроссМедиа Ферлаг», 2008. – 384 с.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 3 курс)

Научный руководитель (консультант): **Т.М. Винниченко**, старший преподаватель
кафедры ЭиМ, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Перспективы развития Ставропольского края

Расширение экономических прав субъектов Федерации позволяет формировать, наряду с федеральной, активную региональную политику, направленную на оптимальное сочетание их интересов.

Эффективно функционирующая региональная экономика может быть построена только за счет постоянно обновляющегося производства качественных товаров и услуг, создания принципиально новой наукоемкой продукции, снижения затрат на производство путем совершенствования и оптимизации технологических процессов.

Ставропольский край – традиционно всероссийская здравница. Это территория, включающая в себя возможности практически одновременного оздоровления, отдыха и бизнес-коммуникаций. Центральная позиция в этом направлении по праву отдана Кавказским Минеральным Водам. Данный регион должен стать международным брендом, эталоном качества в сфере лечебно-санаторных услуг с развитой транспортной коммуникацией, а также сетью комфортабельных санаториев, гостиниц, бизнес-центров.

Наш регион – это территория инновационных технологий. Краевое правительство уже приступило к реализации формулы «образование + наука + инновации». Данный проект позволит достичь высокого уровня инновационной активности, в том числе, в промышленности и сельском хозяйстве. Развитие инновационной индустрии и технологий в значительной мере повысит инвестиционную привлекательность региона.

Основой концепции развития края до 2020 года избраны «точки роста». Такими площадками, в частности, являются региональные индустриальные парки, где реализуются крупные инвестиционные проекты.

За время 2014 года в крае создано 11 зон ускоренного развития – региональные индустриальные парки, где зарегистрировано 19 резидентов. Они реализуют инвестиционные проекты в различных отраслях экономики общей стоимостью более 43 млрд рублей. Полная реализация этих инициатив даст порядка 3 тыс. рабочих мест. Наиболее успешно развивается РИТ-парк на территории Невинномыска, где зарегистрировано десять резидентов.

Так же в этом году открыт инновационный бизнес-инкубатор. Стоимость проекта 900 млн рублей, в том числе, на приобретение оборудования для развития инновационных технологий и производства направлено более 200 млн рублей.

Основные направления деятельности центра – микробиология, облачные технологии, фармацевтика, микроэлектроника. В перспективе его структуру дополнят центры инжиниринга и социальных инноваций, сертификационный центр, сеть молодежных инновационных центров. Доступ к работе на этой площадке получают малые предприятия, не имеющие возможности приобретения дорогостоящего оборудования.

В крае начал работу первый из пяти центров молодежного инновационного творчества. На эти цели были выделены госсубсидии в размере 7 млн рублей. В первую очередь работа центра будет нацелена на развитие сельского хозяйства. Таким образом власти региона намерены обеспечить техническую и производственную поддержку малого и среднего предпринимательства, разработчиков перспективных видов продукции и технологий.

Регион рассчитывает получить 7 млн рублей на создание обеспечивающей

инфраструктуры туристических кластеров в рамках федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и выездного туризма» и краевой программы «Туристско-рекреационный комплекс» на строительство подъездной дороги к санаторию «Машук Аква-Терм». Развитие туризма, прежде всего, обеспечит региону большие налоговые поступления в бюджеты и сыграет значительную роль в решении социальных проблем, в том числе создание рабочих мест.

Использованные источники:

1. Библиографическое описание: Суховская Д.Н. Перспективы развития аграрного туризма в Ставропольском крае // Молодой ученый. – 2013. – № 2. – С. 185-187.
2. Сотникова А.Н. перспективы развития рекреационного комплекса Ставропольского края // Фундаментальные исследования. – 2008.– № 9 – С. 126-128
3. URL: www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=3801 (дата обращения: 21.02.2015).

Эйдельмант А.А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(факультет экономики и управления, 3 курс)

Научный руководитель (консультант): **Емельянова А.А.**, ст. преподаватель кафедры
ЭиМ, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Коучинговый стиль лидера

В современном быстроменяющемся мире лидер просто обязан использовать коучинг в своей деятельности. Вне зависимости от сферы его деятельности, его уровня и иерархии той структуры, в которой он находится, или его типа. Типологий лидерства – множество. Качеств, которыми должен обладать настоящий лидер – ещё больше. Данная статья расскажет о применении коучинга в лидерстве и в управлении.

Единственное, что мешает человеку идти к своим целям – это страх и лень. Особенно сильно эти два персонажа активизируются в эпоху перемен. И большинство людей не знают, что они *могут получить желаемую свободу* действий и самовыражения. Причём, всегда. В любой момент времени, здесь и сейчас. И даже не получить, а обнаружить её у себя внутри. Поэтому (если речь идёт о работе в компании), люди фокусируются на том, чтобы защитить себя и свою работу, нежели на выполнении самой работы. Вопрос фокуса внимания, всего-навсего. Взять, да и поменять фокус, вот и все дела. И тогда сотрудник будет выполнять свою работу очень хорошо. И, чтобы эта смена фокуса внимания происходила естественно и элегантно, человеку необходимо очень ясно понимать (чувствовать, осознавать), к чему он стремимся. То есть, находиться на вершине пирамиды Дилтса, а, значит, ответить самому себе на вопрос о собственной идентичности, на вопрос «Кто Я?» С этого уровня открывается уровень видения. Когда взята эта вершина, открывается вид и в будущее и в прошлое. То есть вопрос о способах и качествах уже не возникает. Ведь когда человек соединён со своими ценностями, *знает и видит*, то всё становится ясно. И человек расслабляется. И становится открытым состоянию потока. Именно поэтому грамотный лидер помогает своей команде расслабиться, выйти из режима самосохранения и почувствовать себя в безопасности и соединённости. Испытать чувство общности, поддержки и понимания, осознать, что с их жизнью всё в порядке, с их работой всё в порядке, с ними всё ОК, у них есть все ресурсы, их поддерживают, ценят, любят. Опытный коуч (как и хороший лидер) знает массу способов, как можно этого достичь. Иногда достаточно просто напомнить им

это, и не только словами, а конкретным поступком. И тогда команда, просто наблюдая за лидером, перейдёт на новый уровень результативности.

Какие качества необходимы для высокоэффективного лидера в 21 веке? Современный лидер – это тот, кто создаёт лидеров. При этом он ощущает свободу продвигаться к такому типу мышления, который действительно приносит результат компании, и, при этом, активизирует ценности каждого участника.

Что должен, среди прочего, делать лидер в компании?

Вот первых, обеспечивать целостность компании, корпоративной культуры. Он должен поддерживать видение компании, соединять его с ценностями членов команды, и уметь донести его на всех уровнях. Он должен говорить как бы от сердца и ума компании о её стремлениях и целях. Поддерживать чувство приверженности и воодушевлённости работой.

Во-вторых, лидеру необходимо обладать стратегическим фокусом, чтобы понимать общий ход вещей, и принимать грамотные тактические решения, связывая людей в эффективные «нейронный цепочки». Он должен знать отсмартованные желанные результаты компании. Иметь новые стратегии для поддержания новых инициатив. То, что работает сегодня, совсем не обязательно сработает завтра. Ведь изменения неизбежны. Поэтому необходимо думать категориями возможностей и вероятностей. И, при необходимости, даже, уметь сменить стиль лидерства.

В-третьих, хороший лидер должен уметь правильно расставлять приоритеты, как для себя, так и для людей вокруг себя. Выбрать из лавины поступающей к нам ежедневно информации ту, по-настоящему Важную и ценную, для того, чтобы сфокусировать компанию в движении к её цели.

В-четвёртых, лидер должен разбираться в людях. Он должен знать, как люди формируют привычки, какие из этих привычек – таланты, чем люди отличаются, и какую разную работу могут выполнять.

В-пятых, как эффективно поддерживать эти таланты. И развивать их, помогать им становиться ещё сильнее. Коучинг не учит, а помогает учиться.

В-шестых, коуч-лидер должен разбираться в культурах. Общаться с людьми из других стран. Наслаждаться процессом, и зарабатывать деньги. Уметь высоко подниматься в мечтах о глобальном видении, и затем – уметь спуститься и применить на практике увиденное. Коучинг помогает лидерам постоянно удерживать налаженную связь с их видением и ценностями.

В-седьмых, коуч-лидер должен обладать авторитетом, обладая которым он вовлекает остальных людей в свое видение, и связывает это видение с видением компании.

Специфика коучинга, среди всего прочего, в том, что коучинг – это процесс, в ходе которого личность должна самым эффективным способом управлять собой самостоятельно.

Попробуем описать команду (компанию), которая использует коучинговый стиль в управлении.

Этот стиль управления основывается на нескольких простых постулатах:

1. Команда имеет стратегию бизнеса.
 2. Эта стратегия создана самой командой, а не дана вышестоящим руководством и не куплена у консультантов.
 3. Члены команды являются мотивированными профессионалами.
 4. Лидер команды ставит задачи, но не указывает способ их выполнения
 5. Члены команды самостоятельно уточняют, развивают и конкретизируют поставленные лидером задачи, а так же сами ставят перед собой дополнительные задачи и сроки их выполнения.
 6. Лидер согласовывает и корректирует самые важные моменты.
 7. Лидер говорит 20 % времени. 80 % времени лидер слушает членов команды.
- Имеется в виду коучинговое, «активное слушание».

8. Когда лидер говорит, большую часть времени он задаёт правильные вопросы.

9. Лидер ставит своей целью достичь полного и самостоятельного понимания членами команды того, как именно каждый из них может максимально эффективно решить поставленную задачу.

Следствием такого подхода являются конкретные преимущества:

1. Лидер получает высокомотивированную, самоорганизованную команду, которая не нуждается в ежеминутном контроле.

2. Команда высокоэффективна, готова к инициативе, творческим решениям и высокому личному вкладу в осуществление общей стратегии

3. Команда начинает действовать опережающим образом, а не реагирующим.

Такой способ управления избавляет от следующих проблем:

– Всеобщий, ненужный и совершенно бесполезный контроль

– Постоянное исправление и переделывание

– Интриги и конфликты

– Спихивание ответственности друг на друга

– Долгие низкоэффективные совещания, по факту снижающие работоспособность команды

– Негативный внутренний диалог в стиле «...один я – Д'Артаньян»

Следует признать, что существует парадокс в позитивном эффекте коучинга на производительность бизнеса, поскольку коучинг главным образом концентрируется на личном развитии, а не на выполнении непосредственных рабочих задач. Хотя это и так, коучинг улучшает результаты.

Коучинговый стиль хорошо работает во многих ситуациях, но, возможно, он наиболее эффективен, когда люди жаждут его. Например, коучинговый стиль работает особенно хорошо, когда сотрудники уже знают о своих слабостях и хотели бы улучшить свою производительность. Подобным образом, этот стиль хорошо работает, когда сотрудники осознают, как культивирование новых способностей может помочь их прогрессу. Вкратце, он лучше всего работает с сотрудниками, которые хотят, чтобы их «коучировали».

Популярность коучинга неуклонно растет. В бизнесе, «коучинговый» стиль руководства всё чаще предпочитается традиционным «указанию и контролю». Он позволяет сделать так, чтобы **человек сам додумался до оптимального решения**. Доводы, к которым человек пришел сам, кажутся ему обычно куда более убедительными, нежели те, которые ему навязываются кем-то другим. Таким образом, применяя коучинг в управлении, Вы сможете **повысить отдачу от сотрудников** и сможете получать им большее удовлетворение от работы.

Эльтеева Г.В.

ФГБОУ «Калмыцкий государственный университет», г. Элиста, Россия
(экономический факультет, 4 курс)

Научный руководитель (консультант): **Э.В. Эрдниева**, к.э.н., доцент, ГБОУ «Калмыцкий государственный университет», г. Элиста, Россия

Государственное регулирование рынка сельскохозяйственной продукции

Сельское хозяйство является базовой отраслью АПК. И Эффективное государственное регулирование и поддержка устойчивого развития АПК являются объективной необходимостью рыночной экономики.

В последнее время усилилось внимание к проблемам АПК со стороны органов власти федерального и регионального уровня, в том числе связанное и с введенными санкциями против России. Некоторые институциональные основы уже разработаны: приняты ФЗ «О развитии сельского хозяйства», Концепция устойчивого развития

сельских территорий, Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы.

Управление региональным АПК оказывает активную помощь товаропроизводителям в реализации и продвижении производимой продукции как внутри региона, так и за его пределами. Это необходимо, так как сбыт продукции сопряжён с рядом трудностей, связанных со слабым уровнем развития рыночной инфраструктуры, проблемами ценообразования на сельхозпродукцию, несогласованность интересов между производителями и потребителями, климатическими условиями. Региональная система сбыта выступает подсистемой единой агропромышленной системы региона. Система сбыта подчиняет свою деятельность общим целям развития АПК и ориентирует деятельность комплекса на удовлетворение в большей степени связанных с внутренними потребностями региона в продукции.

Поддержка сельхозпроизводителей со стороны государства в Республике Калмыкия особенно важна в силу того, что АПК занимает первое место в её народном хозяйстве. В отрасли сельского хозяйства занято более 25 % от общей численности занятых в экономике, задействована примерно десятая часть ОПФ и создается более 37 % ВРП. За счет продукции сельского хозяйства формируется более двух третей всего фонда товаров народного потребления [1]. Удельный вес республики в общероссийских основных экономических показателях по продукции сельского хозяйства составляет 0,5 %. Основу экономики аграрного сектора республики составляет животноводство, развито крупное отгонно-пастбищное скотоводство. В животноводстве преобладает тонкорунное овцеводство, разводят КРС. Отрасль растениеводства является сопутствующей, основной задачей которой, является обеспечение имеющегося поголовья сельскохозяйственных животных кормами. Калмыкия занимает второе место по численности КРС мясного направления с поголовьем в сельскохозяйственных организациях на уровне 60,2 тыс. голов. Но показатель может быть существенно выше, поскольку мясной скот активно выращивают и в крестьянско-фермерских хозяйствах и в хозяйствах населения. Динамика сельского хозяйства в регионе представлена в таблице 1.

Таблица 1

Динамика сельского хозяйства в Республике Калмыкия [2]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Продукция сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в фактически действовавших ценах), млн. руб. (1991 г. – млрд. руб.)	4445	6311	8207	9684	10294	10914	13874	16705
Поголовье скота в хозяйствах всех категорий (на конец года), тыс. голов:								
крупный рогатый скот	245,1	313,0	368,8	332,4	434,5	496,9	577,2	604,1
в том числе коровы	111,9	146,3	177,5	168,1	256,7	311,7	377,7	397,6
свиньи	37,7	52,9	38,9	25,4	20,0	19,3	17,3	13,0
овцы и козы	1863,5	2393,2	2680,5	2267,3	2346,1	2191,6	2262,8	2365,1
Производство в хозяйствах всех категорий, тыс. т:								
зерно (в весе после доработки)	343,8	359,5	170,2	437,4	401,5	275,4	357,1	159,9
семена подсолнечника	26,0	25,7	5,2	8,8	2,9	4,0	6,7	4,0
картофель	7,6	7,9	8,4	10,0	10,2	8,9	8,9	6,2
овощи	15,7	15,5	19,2	18,0	21,7	16,8	27,4	18,9

скот и птица на убой (в убойном весе)	24,3	27,0	36,9	37,8	39,1	43,3	47,9	51,9
молоко	82,7	102,1	168,5	159,6	99,7	97,9	103,2	102,2
яйца, млн. шт.	64,5	70,8	76,0	66,4	40,7	30,1	29,1	26,6

Динамика роста поголовья скота в целом положительна. Рентабельность реализованного мяса овец в Калмыкии составила 23,3 %. Картина по рентабельности реализованной шерсти имеет отрицательное значение -1,7 %. В состав АПК входит 121 сельскохозяйственных предприятий, 4325 крестьянских (фермерских) хозяйств и более 60 тысяч личных подсобных и индивидуальных хозяйств населения, осуществляющих производство сельскохозяйственной продукции.

По предварительной оценке объем валовой продукции сельского хозяйства в 2012 году составил 15 654,0 млн. рублей, в том числе продукция животноводства – 14 456,2 млн. рублей или более 92 %. В 2012 году во всех категориях хозяйств республики было произведено скота и птицы на убой в живом весе – 104,6 тыс. тонн, молока составило 102,2 тыс. тонн, яиц составило 26,6 млн. штук, шерсти составило 6,5 тыс. тонн. Поголовье мясного скота в сельхоз организациях Калмыкии за последние три года сократилось на 8,3 %. Численность поголовья КРС на начало 2013 года составила 604,1 тыс. голов (7 место по России), численность овец и коз составила 2 млн. 365 тыс. голов (3 место по России).

Сегодня государственная поддержка продвижения сбыта сельхозпродукции должна быть особенно активной в связи со вступлением России в ВТО, повысились требования и спрос на качество реализуемых продуктов. Сельхозпроизводителям важно видеть полную информацию о потребностях рынка в тех или иных видах сельскохозяйственной продукции. Но в условиях сложившихся рыночных отношений трудно правильно оценить эти потребности. Ориентироваться на объемы продаж предыдущих периодов при частом изменении цен на продукцию не будет верным, поскольку конъюнктура рынка очень изменчива, а его инфраструктура слабо развита. Слабая информированность участников рынка относительно экономической конъюнктуры и возможных контрагентов, приводит к значительному разбросу цен.

Основными каналами сбыта сельхозпродукции являются: частые предприниматели, перерабатывающие организации, местные и региональные рынки, коммерческие заготовительные организации. Важна необходимость построения производственно-сбытовых цепочек для сельхозпроизводителей, путем разработки замкнутой системы АПК.

В современных условиях сельхозпроизводителям невыгодно реализовывать свою продукцию перерабатывающим предприятиям по низким ценам. И они находят иные пути сбыта. Производители, расположенные близко к рынкам сбыта, реализуют большую часть своей продукции в не переработанном состоянии по свободным ценам. Проблема сбыта скоропортящейся продукции, усугубляющаяся острой конкуренцией, вынуждает производителей образовывать специализированные магазины. Некоторые сельхозпредприятия создают перерабатывающие цеха. Но стоит отметить и то, что мелкие перерабатывающие предприятия зачастую вынуждены размещаться в плохо приспособленных помещениях, что само собой отражается на качестве продукции.

В регионах важно активнее создавать торговые рынки, оптовые продовольственные биржи и другие структуры, деятельность которых должна быть направлена на упорядочение торговли: обобщение, сбор и распределение, рыночной информации, что сделает торговые потоки, цены, качество и количество реализуемого продукта более прозрачным для всех участников рынка.

Одним из сдерживающих факторов развития сбыта сельхозпродукции является плохо развитая аграрная производственно-логистическая база, цель которой создание условий для расширения внутрирегионального рынка сельскохозяйственного сырья за счет увеличения его переработки на основе роста объемов за пределы региона. Это обеспечивается путем повышения конкурентоспособности калмыцкой продукции, в том

числе путём роста объемов углубленной переработки сельхоз сырья и оптимизации транспортно-логистических расходов. Помимо прочего обеспечение оперативной маркетинговой информацией участников отрасли предполагается осуществлять через создание информационно-логистического центра

Необходимо активно решать проблему сбыта готовой сельхозпродукции путем организации потребительско-сбытовых кооперативов, что создаст дополнительный импульс к развитию личных подсобных хозяйств, будет способствовать снижению уровня безработицы в регионе, а также создание системы оптовых и розничных сельскохозяйственных кооперативных рынков разных уровней.

Для сельхозпроизводителей высокое значение имеет государственные и муниципальные заказы. Эффективная закупочная деятельность повысит роль государства как оптовика и регулятора продовольственного рынка. Серьезную поддержку потребительскому рынку окажут ярмарки выходного дня и социальные акции, обеспечивающие население широким ассортиментом товаров по доступным ценам. Увеличение объёмов сбыта продукции за пределы региона обеспечит стабильный рост спроса на сельскохозяйственную продукцию и в самом регионе.

Использованные источники:

1. Постановление правительства Республики Калмыкия № 457 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Калмыкия на 2013-2020 годы».
2. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – 645 с.

Эшонкулов Л.А., Мавлянова Д.М., Темиров Ф.Т.

Ташкентский государственный экономический университет Республики Узбекистан

Особенности организации стратегического управленческого учета на предприятиях, перерабатывающих плодоовощную продукцию

В данной статье раскрыты возникновения и особенности организации стратегического управленческого учета а также, роль в экономике предприятий перерабатывающих плодоовощных продукций.

Ключевые слова: модернизация, обеспечения населения продовольственной продукции, переработка плодоовощной продукции, традиционный управленческий учет, стратегический управленческий учёт, развитие стратегического управленческого учёта, проблемы организации стратегического управленческого учета, управленческий аппарат.

This article were shows emergence and features of the organization of strategic management accounting and also, a role in business economics of processing fruit and vegetable productions.

Keywords: modernization, providing population of food production, processing of the fruit and vegetable production, traditional management accounting, strategic management accounting, development of strategic management accounting, problem of the organization of strategic management accounting, administrative personnel.

В условиях модернизации экономики проблема обеспечения населения продовольственной продукции имеет исключительно социальную и политическую значимость. Промышленность по переработке плодоовощной продукции, как и другие сферы продовольственной промышленности, является основной отраслью экономики. Он играет важную роль в обеспечении населения продовольственной продукцией, где содержатся необходимые компоненты, минеральные вещества и витамины, имеющие высокую биологическую ценность. Данная сфера служит для обеспечения равномерного

потребления плодоовощной продукции в течении года, длительного хранения собранного урожая и снижения при этом потерь.

Для Республики Узбекистан обеспечение населения плодоовощной продукцией является актуально значимым вопросом, так как большая часть региона имеет благоприятные климатические условия для выращивания плодов и овощей.

В республике большая часть плодоовощной продукции употребляется в свежем виде. При длительном хранении 40 процентов продукции портится, а также резко снижаются содержание в них необходимых витаминов и других полезных веществ. Например, клубнику, малину, сливу и другие фрукты хранить долгое время без предварительной обработки очень сложно.

На сегодняшний день в республике перерабатывается в среднем около 14 процентов плодоовощной продукции. Нужно отметить, что в индустриально развитых странах свыше 50 процентов плодоовощной продукции употребляется в переработанном виде.

Основная причина низкого потенциала предприятий, перерабатывающих плодоовощную продукцию в республике, заключается в не эффективной системе производственной деятельности и управления.

На сегодняшний день актуальной задачей является эффективная организация деятельности предприятий, перерабатывающих плодоовощную продукцию, как важного сегмента промышленности, а также внедрение современных механизмов управления. Так как глобальные экономические изменения требуют разработку новых форм и методов управления.

На сегодняшний день все большее развитие приобретает стратегический менеджмент, как новая система управления, которая широко нашло применение на практике развитых стран, а также большой спрос отводится стратегическому управленческому учёту, который обеспечивает предприятия основными учётными данными. Стратегический управленческий учет является новым развивающимся элементом учета традиционного управления, поэтому в нашей республике не достаточно изучены его теоретические и практические аспекты.

Деятельность предприятий, перерабатывающих плодоовощную продукцию, имеет сезонный характер. В связи с чем наблюдается неравномерное сырьевое обеспечение в течении года. Исходя из этого, целесообразно организовать стратегический управленческий учет, учитывая производственные особенности предприятия.

Правильное внедрение на практике стратегического управленческого учета требует выполнение следующих важных задач:

- предоставление менеджерам каждого уровня управления необходимой и достаточной учетной информации;
- подготовка в нужной форме и с необходимым содержанием данных в целях успешного осуществления менеджером своей деятельности;
- подготовка учетных данных для надзора и контроля над правильным ведением хозяйственного дела, использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов на основе установленных норм;
- обеспечение менеджерам управления точных и достоверных стратегических учетных данных для принятия управленческих решений;
- изучение и экономический анализ рыночных возможностей хозяйствующих субъектов;
- контроль над осуществлением запланированных стратегических целей;
- обеспечение финансовой устойчивости, эффективно используя имеющиеся внутренние хозяйственные запасы при отрицательном финансовом положении;
- обеспечение без перебойного отношения стратегической и оперативной деятельности хозяйствующих субъектов и т.д.

На сегодняшний день существуют следующие проблемы организации стратегического управленческого учета в деятельности предприятий, перерабатывающих

плодоовощную продукцию:

- неэффективная организация стратегического управления и слабая квалификация кадров;
- однообразие ведение бухгалтерского учета, т.е. нет стремления к новаторству в сфере ведения учета;
- сведения бухгалтерского учета в деятельности стратегического управления предприятия не значимы и предприятие ими пользуется не полностью;
- стратегический управленческий учет является новой развивающейся системой бухгалтерского учета, недостаточно изучены ее теоретическо-практические аспекты и т.д.

Стратегический управленческий учет является одним из новых направлений развития управленческого учета, связанной с потребностью объектов, охватывающих предприятие и его бизнес-среду.

Стратегический управленческий учет является системой, обеспечивающей своевременной и необходимой информацией управленческий персонал. Стратегический управленческий учет необходим для успешной реализации работ стратегического менеджмента. История возникновения стратегического управленческого учета сама по себе неразрывно связана с историей возникновения стратегического менеджмента.

Анализ показывает, что в 80 годах XX века по многим источникам, практика учета традиционного управления подвергалась критике. Очень серьёзные критические рассуждения принадлежат представителю с Гарвардской бизнес-школы Роберту Каплану. В 1987 году Томас Джонсон и Роберт Каплан издали книгу «Утраченное значение: взлёт и падение управленческого учета». Эта книга вскоре приобрела достаточную популярность. По мнению авторов предприятия до сих пор применяют на практике управленческого учета принципы, разработанные 30 лет тому назад, в то время как эти принципы считались устаревшими для этапа беспощадной конкуренции и развития производства. Джонсону и Каплану принадлежат следующие критические суждения [1]:

1. Учет традиционного управления не удовлетворяет требования современного уровня развития производства и все возрастающие конкуренции;
2. Традиционные системы учета производственных затрат приводят к неэффективной для управленческих решений информации, т.е. к неправильной направленности информации;
3. Практика управленческого учета, опираясь на требования финансового учета, теряет свою независимость;
4. Управленческий учет практически уделяет внимание внутренним критериям деятельности компании, не уделяет внимание бизнес-среде, где функционирует компания.

После таких критических высказываний в адрес управленческого учета, ученые-экономисты США исследовали современное состояние управленческого учета. Как показали исследования, мнения против управленческого учета не достаточно для ликвидации его значимости. Ученые-экономисты Бромвич и Бимини также утверждают, что появление новых технологий управленческого учета не может быть причиной кризиса этой системы учета. Проведённые Бромвичем и Бимини исследования показывают, что стратегический управленческий учет в современных условиях является направлением, повышающий значимость управленческого учета [2].

Последующее развитие явлений доказывают эти заключения. Управленческий учет себя полностью не исчерпал, более того на практике широко развиваются новые технологии управленческого учета, в том числе стратегический управленческий учет.

Развитие стратегического управленческого учета во многом связано с появлением в 70-ых годах XX-века таких предметов, как стратегический менеджмент, полностью сформированных в середине 80-ых годов этого периода [3]. Главное внимание в этом направлении менеджмента уделяется достижению стабильного конкурентоспособного превосходства. Стратегический управленческий учет стал самой удобной технологией, определяющей стратегическую перспективу компании с учетом данных отчета (потребительский рынок компании и данные, касающиеся его конкурентов). Кроме этого,

посредством стратегического управленческого учета обеспечивается информация о рыночных перспективах, о длительности хранения имеющейся в наличии продукции, а также о продовольственной корзине. При этом проводимый анализ в рамках стратегического управленческого учета не ограничивается одной лишь компанией, он может определить конкурентоспособность компании, сопоставив его с конкурентами. Стратегический управленческий учет помимо того что, помогает анализировать возникающие в процессе ситуации, стремится также их улучшить и сформировать успешную конкурентоспособную стратегию фирмы.

Не смотря на то, что стратегический управленческий учет, как отдельное направление, практикуется свыше 20 лет, до сих пор нет к нему единого подхода.

По мнению известного ученого-экономиста К. Друри, стратегический управленческий учет – обеспечивает информацию о рыночных перспективах, о длительности хранения имеющейся в наличии продукции, а также о продовольственной корзине [4].

В Оксфордском толковом бухгалтерском словаре стратегический управленческий учет – это система, созданная в целях получения возможностей сформировать необходимую для менеджмента информацию в целях принятия долгосрочных стратегических решений, в отличие от принятия традиционных тактических решений.

К. Симмондс является одним из первых ученых, предложивших термин «стратегический управленческий учет». По его мнению, стратегический управленческий учет – это обеспечение и анализ данных о компании и его конкурентах для использования при разработке экономических стратегий по данным управленческого учета и контроля его реализации [5].

Из этого видно, что к понятию стратегического управленческого учета до сих пор нет единого подхода.

При определении понятия стратегического управленческого учета мы в первую очередь должны опираться на структурный состав системы управленческого учета предприятия, т.е. подходить к нему исходя из содержания его экономической категории, а потом уже на особенности организации и реализации стратегического управленческого учета.

На наш взгляд, стратегический управленческий учет – это система, обеспечивающая стабильный с экономической точки зрения рост управленческого аппарата, необходимыми учетными данными для реализации долгосрочных перспективных стратегических планов хозяйствующих субъектов.

В заключении можно сказать, что эффективное внедрение системы стратегического управления в управленческую деятельность предприятия, изучение опыта развитых стран, использование и апробирование всех возможностей этой системы учета, считается с экономической и финансовой точки зрения фактором долгосрочного и устойчивого развития предприятий.

Использованные источники:

1. Johnson H.T., Kaplan R. Relevance lost: The Rise and Fall of management Accounting. – Harvard: Harvard University Press, 1987. – 266 p.
2. Николаева О.Е., Алексеева О.С. Стратегический управленческий учет. – М.: Эдиториал, 2004. – 300 с.
3. Хорин А.Н. Бухгалтерский учет и финансовый менеджмент: введение в проблему // Бухгалтерский учет. – 1993. – № 1. – С. 17-20.
4. Друри К. Введение в управленческий учет и производственный учет / Пер. с англ. Под ред. Н.Д. Эриашвили. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783 с.
5. Стражев В.И. Оперативное управление предприятием, проблемы учета и анализа. – Минск: Наука и техника, 1973. – 152 с.

Абушкевич Е.Ю.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,

г. Невинномысск, Россия

(гуманитарный факультет, 4 курс)

Научный руководитель (консультант): **О.В. Скоряков**, к.ю.н., НОУ ВПО

«Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Правовая характеристика финансово-правового принуждения

Понятие финансовой ответственности – одна из основных финансово-правовых категорий, ее конструкция во многом определяет место и роль правового регулирования финансовых отношений в системе российского права.

Современное состояние финансового права показывает определенные проблемы в исследовании ответственности за нарушения финансово-правовых норм. В настоящее время приступить к изучению отраслевой правовой ответственности с позиций науки финансового права затруднительно по той причине, что определение финансово-правовой ответственности, которое должно быть закреплено в общей части отраслевого законодательного акта, не существует в связи с отсутствием единого кодификационного акта, оформляющего основы правового регулирования отношений в сфере публичной финансовой деятельности. Финансово-правовая ответственность формируется по институциональному признаку – «снизу вверх», поскольку, например, более детальное законодательное оформление и научное осмысление получают налоговая, бюджетная и валютная ответственность [1].

Следовательно, финансово-правовая ответственность обеспечивается мерами государственного принуждения, которая выражается в том, что привлечение к ответственности не зависит от воли и желания субъекта, совершившего финансовое правонарушение.

С нашей точки зрения, финансово-правовому принуждению свойственны следующие основные черты, обобщая которые, можно сформулировать определение понятия данного правового явления:

1. Финансово-правовое принуждение всегда является специфической формой правоприменительной деятельности специально уполномоченных на то органов государства, должностных лиц.

2. Финансово-правовое принуждение как вид государственного принуждения представляет собой воздействие на сознание и поведение субъектов. Принуждение, как отмечалось, может приобретать форму психического, физического или иного воздействия, однако, несмотря на отличия этих форм, все они – результат внешнего принудительного воздействия, связанного с ограничением свободы воли субъекта и иными правоограничениями.

3. Финансово-правовое принуждение есть воздействие в виде применения соответствующих мер. Так, С.С. Алексеев отмечал, что «реально принуждение в праве выражается в принудительных мерах, применяемых компетентными органами» [2].

4. Финансово-правовое принуждение заключается в реальном применении санкций норм финансового права к конкретным субъектам правоотношений.

5. Финансово-правовое принуждение сопровождается причинением субъекту правоограничений, которые, как правило, имеют отрицательный для него характер и нередко связаны с возложением на него дополнительных правоограничительных обязанностей.

6. Необходимым условием реализации финансовой ответственности является

финансовое правонарушение, которое имеет четырехэлементный состав, который объединяет объект, объективную сторону, субъект и субъективную сторону.

7. Применение мер финансово-правового принуждения осуществляется в определенной, законом предусмотренной процессуальной форме.

8. Система государственного принуждения в сфере финансовой деятельности государства наряду с мерами финансовой, административной и уголовной ответственности включает также иные правовые средства – меры процессуального принуждения, предусмотренные финансовым (бюджетным, налоговым, валютным), административным и уголовно-процессуальным законодательством. Меры процессуального принуждения в сфере публичных финансов применяются уполномоченными органами государственной власти в строгом соответствии с предусмотренным законом процессуальным порядком в отношении обязанных лиц с целью создания условий для выполнения возложенных на них задач, а также обеспечения надлежащего уровня исполнительности и поддержания финансовой дисциплины. В отличие от иных процессуальных мер, применяемых в сфере публичных финансов, их применение сопровождается дополнительными обременениями исключительно организационного и имущественного характера.

9. Отметим, что меры процессуального принуждения в сфере публичных финансов и меры финансовой ответственности следует различать. В основании финансовой ответственности лежит факт совершения финансового правонарушения. Применение мер процессуального принуждения не всегда связывается с противоправным поведением обязанного лица.

10. Финансово-правовое принуждение как соответствующий элемент деятельности государства и муниципальных образований, как и любая социальная деятельность, имеет цель. Основной целью государственного принуждения в финансовом праве является упрочение режима законности и правопорядка в сфере образования, распределения, использования денежных средств государства и муниципальных образований. Целью применения мер финансово-процессуального принуждения является предупреждение противоправного и стимулирование должного поведения обязанных лиц.

11. Финансово-правовое принуждение обычно развивается и осуществляется в рамках охранительных правоотношений.

Таким образом, основное назначение финансово-правового принуждения заключается в борьбе с правонарушениями и иными нежелательными последствиями, а также в охране и дальнейшем развитии общественных отношений в сфере финансовой деятельности государства.

Учитывая названные черты финансово-правового принуждения, в качестве рабочей гипотезы можно предположить следующее определение его понятия. Под финансово-правовым принуждением следует понимать воздействие уполномоченными на то органами государства, должностными лицами на сознание и поведение субъектов финансовых правоотношений путем применения к ним в установленном процессуальном порядке принудительных мер, указанных в санкциях (диспозициях) финансово-правовых норм и связанных с наступлением для них отрицательных последствий личного, имущественного, организационного характера в целях борьбы с правонарушениями и иными нежелательными последствиями, а также охраны и дальнейшего развития общественных отношений в сфере финансовой деятельности государства.

Использованные источники:

1. Крохина Ю.А. Финансовое право России: Учебник. – М., 2008
2. Алексеев С.С. Социальная ценность права в советском обществе. – М., 1971.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(гуманитарный факультет, 1 курс)

Научный руководитель (консультант): **Е.И. Бурьянова**, к.ю.н., зав. кафедрой теории и истории государства и права НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Увольнение за разглашение охраняемой законом тайны

Трудовой кодекс РФ предоставляет работодателю право увольнять работников за разглашение охраняемой законом тайны, в т. ч. персональных данных другого работника. Подпункт «в» п. 6 ч. 1 ст. 81 ТК РФ относит разглашение охраняемой законом тайны (государственной, коммерческой, служебной и иной), ставшей известной работнику в связи с исполнением им трудовых обязанностей, в т.ч. разглашение персональных данных другого работника, к однократному грубому нарушению трудовых обязанностей [1]. При совершении данного дисциплинарного проступка работодатель имеет право применить такой вид дисциплинарного взыскания, как увольнение с работы.

Увольнение по данному основанию возможно, если сведения, разглашенные работником, относятся к охраняемой законом тайне: государственной, коммерческой, служебной или иной.

В соответствии с Федеральным законом от 27.07.06 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» информация в зависимости от категории доступа к ней подразделяется на общедоступную и такую, доступ к которой ограничен федеральными законами (информация ограниченного доступа) [2]. Ограничение доступа к информации устанавливается федеральными законами в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Информацию ограниченного доступа, в свою очередь, можно разделить на информацию, составляющую государственную тайну, и конфиденциальную. Защита информации, составляющей государственную тайну, осуществляется в соответствии с законодательством РФ о государственной тайне.

Согласно ст. 2 Закона РФ от 21.07.93 № 5485-1 «О государственной тайне» под государственной тайной понимаются защищаемые государством сведения в области его военной, внешнеполитической, экономической, разведывательной, контрразведывательной и оперативно-розыскной деятельности, распространение которых может нанести ущерб безопасности страны [3]. Перечень сведений, отнесенных к государственной тайне, на основании ст. 4 Закона о государственной тайне утверждает Президент РФ по представлению Правительства РФ. В настоящее время действует такой Перечень, утв. Указом Президента РФ от 30.11.95 № 1203 [4].

Обязательным является соблюдение конфиденциальности информации, доступ к которой ограничен федеральными законами. Перечень сведений конфиденциального характера утвержден Указом Президента РФ от 06.03.97 № 188.

Коммерческой тайны сформулировано в Федеральном законе от 29.07.04 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне». Согласно ст. 3 данного Закона коммерческая тайна – это режим конфиденциальности информации, позволяющий ее обладателю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ и услуг или получить иную коммерческую выгоду. К информации, составляющей коммерческую тайну (секрет производства), относят сведения любого характера (производственные, технические, экономические, организационные и другие), в т.ч. о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере, а также сведения о способах осуществления профессиональной

деятельности, которые имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам, к которым у третьих лиц нет свободного доступа на законном основании и в отношении которых обладателем таких сведений введен режим коммерческой тайны. В статье 5 данного Закона перечислены сведения, в отношении которых не может быть установлен режим коммерческой тайны. В их числе сведения о численности и составе работников, о системе оплаты труда, об условиях труда, о задолженности работодателей по выплате заработной платы и др. [5].

Право на отнесение сведений к информации, составляющей коммерческую тайну, и на определение перечня и состава такой информации принадлежит обладателю такой информации с учетом положений Закона о коммерческой тайне.

Согласно п. 3 Перечня сведений конфиденциального характера, утв. Указом Президента РФ от 06.03.97 № 188, к служебной тайне относятся служебные сведения, доступ к которым ограничен органами государственной власти в соответствии с ГК РФ и федеральными законами.

Так, в соответствии со ст. 17 Федерального закона от 30.12.04 № 218-ФЗ «О кредитных историях» должностные лица уполномоченного государственного органа не вправе использовать иначе, чем в целях, предусмотренных данным Федеральным законом, и разглашать в какой-либо форме информацию, составляющую коммерческую, служебную, банковскую, налоговую тайну бюро кредитных историй, источников формирования кредитных историй, субъектов кредитных историй и пользователей кредитных историй.

Конкретизация состава сведений, составляющих служебную тайну, осуществляется обладателями информации, а следовательно, работодателями, путем принятия локальных нормативных актов, в которых устанавливается и режим защиты данной конфиденциальной информации.

Наряду с разглашением государственной, коммерческой и служебной тайны, дисциплинарную ответственность в виде увольнения влечет и разглашение ставшей известной работнику в связи с исполнением трудовых обязанностей «иной охраняемой законом тайны». К такой тайне относятся:

- 1) личная и семейная тайна (ст. 150 ГК РФ);
- 2) тайна переписки, телефонных переговоров, почтовых отправлений, телеграфных и иных сообщений, передаваемых по сетям электросвязи и сетям почтовой связи (ст. 63 Федерального закона от 07.07.03 № 126-ФЗ «О связи»);
- 3) тайна усыновления ребенка (ст. 139 Семейного кодекса РФ);
- 4) профессиональная тайна, в т.ч. банковская (ст. 26 Федерального закона от 01.12.90 № 395-1 «О банках и банковской деятельности»), адвокатская (ст. 8 Федерального закона от 31.05.02 № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации»), нотариальная (ст. 14, 16, 28 Закона РФ от 11.02.93 № 4462-1 «Основы законодательства Российской Федерации о нотариате»), врачебная (ст. 61 Закона РФ от 22.07.93 № 5487-1 «Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан»).

ТК РФ также относит к дисциплинарному проступку, за который может последовать увольнение, разглашение персональных данных другого работника.

Согласно ст. 3 Федерального закона от 27.07.06 № 152-ФЗ «О персональных данных» персональные данные – это любая информация, относящаяся к определенному или определяемому на основании такой информации физическому лицу (субъекту персональных данных), в т. ч. его фамилия, имя, отчество, год, месяц, дата и место рождения, адрес, семейное, социальное, имущественное положение, образование, профессия, доходы, другая информация. ТК РФ в ст. 85 уточняет: персональные данные работника – это информация, необходимая работодателю в связи с трудовыми отношениями и касающаяся конкретного работника.

Все перечисленные сведения, составляющие государственную, коммерческую, служебную и иные виды тайн, в т. ч. персональные данные работника, защищаются

законом. За их разглашение предусмотрена не только дисциплинарная, но и материальная ответственность (п. 7 ч. 1 ст. 243 ТК РФ), а в некоторых случаях и административная (ст. 13.12, 13.13 КоАП РФ) и уголовная ответственность (ст. 155, 183 УК РФ и др. статьи).

Обязанность работников не разглашать охраняемую законом тайну устанавливается трудовым договором (ч. 4 ст. 57 ТК РФ). В обязанность работодателя входит ознакомление работника под роспись с перечнем информации, составляющей охраняемую законом тайну, а также с режимом охраны тайны.

Так, согласно ст. 11 Закона о коммерческой тайне в целях охраны конфиденциальности информации работодатель обязан:

1) ознакомить под расписку работника, доступ которого к информации, составляющей коммерческую тайну, необходим для выполнения им своих трудовых обязанностей, с перечнем информации, составляющей коммерческую тайну, обладателями которой являются работодатель и его контрагенты;

2) ознакомить под расписку работника с установленным работодателем режимом коммерческой тайны и с мерами ответственности за его нарушение;

3) создать работнику необходимые условия для соблюдения им установленного работодателем режима коммерческой тайны.

Судебная практика по делам об увольнении за разглашение охраняемой законом тайны основывается на следующем: работодатель обязан предоставить доказательства, свидетельствующие, что сведения, которые работник разгласил, в соответствии с действующим законодательством относятся к государственной, служебной, коммерческой или иной охраняемой законом тайне, либо к персональным данным другого работника, эти сведения стали известны работнику в связи с исполнением им трудовых обязанностей и он обязывался их не разглашать (п. 43 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 17.03.04 № 2 «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации»).

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 1 (часть I). – Ст. 3.
2. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 31 (часть I). – Ст. 3448.
3. Закон РФ от 21 июля 1993 г. № 5485-1 «О государственной тайне» // Собрание законодательства РФ. – 1997. – № 41. – Ст. 4673.
4. Указ Президента РФ от 30 ноября 1995 г. № 1203 «Об утверждении перечня сведений, отнесенных к государственной тайне» // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 49. – Ст. 4775.
5. Федеральный закон от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ «О коммерческой тайне» // Собрание законодательства РФ. – 2004. – № 32. – Ст. 3283.

Александронец Е.С., Бартошик А.А.

УО «Белорусский государственный университет транспорта», г. Гомель, Беларусь
(гуманитарно-экономический факультет)

Научный руководитель (консультант): **О.В. Морозова**, к.э.н., доцент, УО «Белорусский государственный университет транспорта», г. Гомель, Беларусь

Пути совершенствования порядка перемещения товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза

Развитие сотрудничества Евразийского экономического союза с зарубежными странами, открытость его связей способствуют постоянному перемещению товаров через

таможенную границу, что актуализирует проблемы эффективности таможенного декларирования и таможенного контроля товаров, перемещаемых как юридическими, так и физическими лицами.

В современных условиях одной из приоритетных задач, стоящих перед таможенными органами, является сокращение времени совершения таможенных операций с товарами, перемещаемыми через таможенную границу Евразийского экономического союза.

Значительное сокращение времени проведения таможенных операций в отношении товаров, перемещаемых юридическими лицами, может быть достигнуто в случае использования единой информационной электронной системы бронирования времени пересечения границы на всех загруженных пунктах таможенного оформления. Данная система предполагает бронирование времени пересечения границы в электронной очереди [1]. Использование системы электронной очереди позволит, с одной стороны, увеличить пропускную способность пунктов пропуска, а с другой стороны создать более удобный порядок перемещения товаров.

Еще одним способом совершенствования порядка перемещения товаров юридическими лицами через таможенную границу Евразийского экономического союза является применение периодической таможенной декларации, которая может применяться при регулярном перемещении через таможенную границу одних и тех же товаров одним и тем же лицом [2]. Наибольшую выгоду от осуществления таможенного декларирования таким образом будут получать организации или компании, имеющие свои филиалы в других государствах.

Также в качестве одного из приоритетных направлений совершенствования порядка перемещения товаров может являться возможность уплаты необходимых таможенных платежей не только в национальной валюте государства-члена Евразийского экономического союза, через таможенную границу которого перемещаются товары, но и в таких свободно конвертируемых валютах, как доллар США или евро. В связи со стремительным распространением практики применения безналичных расчетов актуальным предложением является возможность уплаты таможенных платежей не только наличными денежными средствами, но и банковской пластиковой картой. Предоставление таких возможностей обеспечит не только более удобный механизм уплаты таможенных платежей, но и приток иностранной валюты.

Одним из новшеств, внедрение которого будет способствовать повышению качества осуществления таможенных операций с товарами для личного пользования, является введение системы «наклеек» в пунктах пропуска через таможенную границу, не оснащенных технологической системой двойного коридора. Она будет предусматривать самостоятельный выбор физическим лицом, пересекающим таможенную границу Евразийского экономического союза автомобильным транспортным средством, наклейки, которую он должен будет прикрепить на видное место ветрового стекла. Порядок функционирования такой системы будет аналогичен действующей системе двойного коридора. При этом те физические лица, которым необходимо было бы следовать через «красный» коридор, будут обязаны приклеить красную наклейку в виде квадрата. Если же им необходимо было бы пройти через «зеленый» коридор, то они будут обязаны прикрепить наклейку в виде восьмиугольника зеленого цвета [3]. Преимущество данной системы состоит в том, что она будет менее затратной, чем оборудование пунктов таможенного оформления системой двойного коридора.

То есть, на сегодняшний день остается еще много пробелов в процессе перемещения товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза, уменьшить количество которых позволит практическое применение предложенных в данном исследовании мер.

Использованные источники:

1. Новая система пересечения границы на эстонско-российской границе с 01.08.2011

- // Официальный сайт туристической информации [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.visitestonia.com/ru>. – Дата доступа: 18.02.2015.
2. Таможенный кодекс Российской Федерации 28.05.2003 № 61-ФЗ // Правовой центр «Логос» [Электронный ресурс]. – 2003. – Режим доступа: <http://www.logos-pravo.ru>. – Дата доступа: 20.02.2015.
 3. Таможенные правила Финляндии // Российский таможенный портал [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.tks.ru/>. – Дата доступа: 21.02.2015.

Анацкая А.В.

Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке,
г. Тихорецк, Россия
(направление «Юриспруденция», 4 курс)

Научный руководитель (консультант): **А.М. Васильев**, д.и.н., доцент, филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке, г. Тихорецк, Россия

Сущность и значение принципа свободы договора

Принцип свободы заключения гражданско-правовых договоров отнесен в современном гражданском законодательстве к числу основных начал гражданского права (ст. 1 ГК РФ). Основное содержание указанного принципа (основные его элементы) мы находим в нормах ст. 421 ГК РФ. В юридической литературе выделяют несколько сторон проявления принципа свободы договора. По мнению И.А. Покровского, существует положительное и отрицательное содержание указанного принципа. Отрицательная сторона заключается в том, что никто не обязан заключать договор против своей воли, положительная – лица вправе заключать договор с любым содержанием, кроме случаев противоречия договоров закону [1].

Наиболее признанной является точка зрения о трех аспектах принципа свободы договора: 1) свобода в заключении договора и отсутствие принуждения к вступлению в договорные отношения; 2) свобода в определении характера заключаемого договора; 3) свобода в определении условий (содержания) договора [2].

По мнению М.И. Брагинского, «все три проявления свободы договора в совокупности необходимы участникам оборота для того, чтобы реализовать свою имущественную самостоятельность и экономическую независимость, конкурировать наравне с другими участниками рынка товаров, работ и услуг» [3].

М.Н. Марченко выделяет четыре элемента принципа свободы договора: 1) лица свободны в решении вопроса: заключать или не заключать договор; 2) лица самостоятельно выбирают партнера по договору; 3) лица свободны в выборе того или иного вида договора; 4) лица самостоятельно определяют условия договора [4].

В.В. Калемина предлагает более широкий перечень аспектов проявления автономии воли и свободы договора: 1) право самостоятельно решать, вступать в договор или нет; 2) предоставление сторонам широкого усмотрения при определении условий договора; 3) право свободного выбора контрагента по договору; 4) право заключать договоры как предусмотренные, так и не предусмотренные ГК РФ; 5) право выбирать вид договора и право заключать смешанный договор. В этот же перечень автор включает право выбора формы договора; возможность сторон в любое время своим соглашением изменить или расторгнуть договор; право выбирать способ обеспечения исполнения договора. Указанный перечень автор оставляет открытым [5].

Другие авторы дополняют объем содержания принципа свободы договора следующими элементами: 1) правом сторон самостоятельно вести переговоры для достижения соглашения путем использования любых правомерных способов (при этом стороны при ведении переговоров не ограничены во времени); 2) урегулированием отношений сторон диспозитивными нормами [6].

Еще более подробный перечень элементов принципа свободы договора встречаем в работе С.А. Денисова. Он дополнительно отмечает необходимость выделения еще таких элементов, как: 1) юридическое равноправие контрагентов по отношению друг к другу в ходе ведения переговоров; 2) право сторон выбирать способ заключения договора (общий порядок, торги, предварительный договор, договор присоединения); 3) расширение правоспособности юридических и физических лиц; 4) существенное расширение перечня объектов, в отношении которых стороны могут заключать договоры [7].

На необходимость более широкого понимания принципа свободы договора обращает внимание в своих работах и Н.И. Клейн [8].

Несмотря на достаточно широкий перечень элементов принципа свободы договора, встречающийся в юридической литературе, анализ действующего законодательства позволяет его дополнить.

Н.В. Кузнецова, в содержание данного принципа включает еще следующие элементы: 1) возможность (по общему правилу) рассмотрения преддоговорных споров в суде; 2) право сторон самостоятельно определять порядок и основания изменения и расторжения договора; 3) право контрагентов самостоятельно определять размер ответственности за нарушения договорных обязательств; 4) право контрагентов устанавливать в договоре соотношение различных форм гражданско-правовой ответственности (например, штрафная неустойка, соотношение процентов (ст. 395) и неустойки) [9].

В целом же можно классифицировать элементы принципа свободы договора, разделив их на три основные группы.

К первой относятся элементы свободы, характеризующие процесс заключения гражданско-правового договора. К ним можно отнести: 1) свободу решения вопроса о том, заключать или нет договор; 2) свободу выбора вида договора, правилам которого стороны хотят подчинить свои отношения; 3) право сторон заключать смешанные или комплексные договоры; 4) свободу выбора контрагента по договору; 5) юридическое равенство сторон при заключении договора; 6) свободу выбора формы договора в пределах, установленных законодательством; 7) свободу определения момента заключения договора (условие договора); 8) свободу выбора способа заключения договора; 9) неподведомственность судам преддоговорных споров.

Вторую группу элементов свободы договора составляют те, которые относятся к содержанию заключаемого договора, а именно: 1) свобода формирования условий договора; стороны вправе включать в договор условия как предусмотренные, так и не предусмотренные действующим законодательством, но ему не противоречащие; 2) диспозитивность норм, регулирующих договорные отношения (право сторон изменять условия, установленные законодательством для данного вида договора); 3) свобода выбора способа обеспечения исполнения обязательства по договору; 4) свобода установления мер гражданско-правовой ответственности за нарушение договорных обязательств и их соотношение друг с другом (например, неустойка и убытки, проценты за неправомерное пользование чужими денежными средствами и неустойка); 5) установление в законодательстве отдельных договорных условий оценочными понятиями.

Третью группу элементов свободы договора составляют права контрагентов, связанные с изменением и расторжением договоров. Сюда можно отнести: 1) свободу установления в договоре не предусмотренных законом оснований изменения и расторжения договора; 2) свободу установления сроков для уведомления о расторжении или изменении договора.

Использованные источники:

1. Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права. – М.: ИД «Юриспруденция», 1998. – 251 с.
2. Херовинчук И.С. Гражданско-правовые проблемы регулирования цены договора:

Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук / Кубанский государственный аграрный университет. – Краснодар, 2009. – С. 3.

3. Гражданское право: в 4 т. Т. 3: Обязательственное право: Учебник для студентов вузов / Отв. ред. Е.А. Суханов. – 3-е изд. – М.: ИД «Юриспруденция», 2006. – С. 175-177.
4. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. – М.: ИД «Юриспруденция», 2001. – С. 175.
5. Марченко М.Н. Общая теория договора: основные положения (статья первая) // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 11. Право. – 2003. – № 6. – С. 14; Вчерашний Р.В. Гражданско-правовые договоры в государственных и муниципальных учреждениях // В сборнике: Актуальные проблемы юридической науки и практики. Материалы II Межвузовской научно-практической конференции; под общей редакцией Е.В. Королюк. Министерство науки и образования РФ, Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в городе Тихорецке. – 2014. – С. 41-43.
6. Калемина В.В. Договорное право: Учеб. пособие. – М.: ИД «Юриспруденция», 2007. – С.8.
7. Синельникова В.Н., Пучков Е.А. Договор как условие предпринимательской деятельности. – М.: ИД «Юриспруденция», 2007. – С. 14.
8. Денисов С.А. Преимущественное право на заключение договора как институт, устанавливающий пределы свободы заключения договора // Законодательство. – 1997. – № 2. – С. 56.
9. Клейн Н.И. Принципы свобод и договора и основания его ограничения в предпринимательской деятельности // Предпринимательские договоры: материалы ежегодных научных чтений памяти проф. С.Н. Братуся. – М.: ИД «Юриспруденция», 2008. – С. 74.
10. Кузнецова Н.В. Свобода договора и проблемы классификации ее ограничений в гражданском праве Российской Федерации // Вестник Удмуртского Университета. – № 2. – 2011. – С. 91.
11. Васильев А.М., Васильев А.А. Правовое регулирование индивидуального предпринимательства // Мир науки, культуры, образования. – 2012. – № 3. – С. 319-322.

Бакшеева С.В.

Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке,
г. Тихорецк, Россия

(направление «Юриспруденция», 4 курс)

Научный руководитель (консультант): **А.М. Васильев**, д.и.н., доцент, филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке, г. Тихорецк, Россия

Органы местного самоуправления в зарубежных странах: перспективы и недостатки

Основной объём полномочий органов местного самоуправления формируется национальным законодательством и может иметь различия даже в пределах одной страны. Общее правило, которое касается полномочий местных сообществ, заключается в том, что эти полномочия должны быть едиными и всеохватывающими во всём, что касается местных дел.

Американская структура местного самоуправления определяется специальной хартией, утверждаемой законодательным органом штата. В городских хартиях закрепляется право граждан на проведение референдумов по самым важным вопросам жизнедеятельности населения, включая налогообложение, изменение самой хартии и т.д.

Как принято, в компетенцию органов местного самоуправления не входит принятие решения или совершения действия, носящего только политический характер и затрагивающего политические интересы страны в целом. Несмотря на это, на практике можно отметить факты принятия именно таких решений. К примеру, несколько муниципалитетов Японии принимали решения об объявлении своей территории безъядерными зонами и выдвигали протесты в адрес американских военных баз на территории своих муниципалитетов.

В компетенцию органов местного самоуправления входит, в первую очередь, руководство и развитие коммунального хозяйства, охрана окружающей среды, планирование размещения и строительства населённых пунктов, общий надзор за градостроительством, развитие системы местного транспорта и установление порядка регулирования его движения, местное дорожное строительство, канализация, водо- и газоснабжение, энергообеспечение, очистка улиц, борьба с загрязнением водоёмов и т.д. [1].

Многочисленны полномочия органов местного самоуправления в социальной сфере, в том числе, по оказанию социальной помощи малоимущим. Они содержат в себе строительство и уход домов для престарелых, ночлежек, строительство не дорогостоящего жилья, муниципальных школ, больниц, родильных домов за счет финансов из муниципальных доходов и т.д.

Органы местного самоуправления заведуют муниципальной собственностью. Они проводят работу в области местного хозяйства (выдают разрешения на право открытия магазинов, зрелищных предприятий, устанавливают правила застройки городов и т.д.) [2].

Деятельность в области охраны общественного порядка, защиты прав и свобод граждан, включает в себя утверждение правил поведения в общественных местах, дачу разрешений или наложение запрета на проведение митингов, собраний, шествий, демонстраций, пикетирований и других форм общественно-политической деятельности населения данного муниципального образования, издание предписаний по осуществлению санитарного надзора, медицинского обслуживания населения и т.д.

В некоторых странах, таких как США, Канада, Франция и другие, органы местного самоуправления ведают полицейскими силами, на которые возлагается несение патрульной и охранной службы и иные виды полицейской деятельности.

Значительные полномочия органов местного самоуправления представлены в бюджетно-финансовой сфере. Согласно Европейской Хартии о местном самоуправлении местные сообщества имеют право в рамках экономической политики государства на имеющиеся достаточные ресурсы, которыми они могут самостоятельно распоряжаться при осуществлении своих полномочий [3].

Конституция Испании, к примеру, открыто фиксирует положение о том, что местные финансы должны быть достаточными для выполнения функций, которые возлагает закон на соответствующие органы самоуправления, для этого используются в большей мере местные налоги, а также участие в налоговых сборах государства и региональных автономных объединений.

Мексиканские муниципии, к примеру, имеют право распоряжаться своими доходами, которые получают от принадлежащего им имущества, в том числе и от налогов и других поступлений, устанавливающих в их пользу законодательным органом штата.

В органах местного самоуправления многих зарубежных стран избираются или назначаются специальные категории должностных лиц со своей четко определённой компетенцией.

В американских графствах, к примеру, существуют и выборные должностные лица, такие, как казначей, инспектор, ассессор, регистратор, клерк, прокурор, шериф и другие, полномочия, которых, определяются законодательством соответствующего штата и которые входят в структуру местного самоуправления [4].

Неделимой частью структуры органов местного самоуправления являются всякого рода отделы и организации, включающие в себе разнообразные сферы деятельности.

Самыми распространёнными из них являются отделы здравоохранения, полиции, финансов, пожарной охраны, общественных работ, социальных служб, рабочей силы, транспорта, коммунальных услуг, отдыха населения, по делам потребителей.

Использованные источники:

1. Палиева О.Н. Правовое регулирование местного управления в странах современного мира // Федерализм, региональное управление и местное самоуправление. – М., 2013.
2. Фоменко И.В. Местное самоуправление и управление за рубежом (некоторые вопросы теории) // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – 2010. – № 5.
3. Европейская хартия о местном самоуправлении, принятая Советом Европы 15 октября 1985 г.
4. Васильев А.М. Конституционное право зарубежных стран. – М.: Норма – Инфра-М, 2011.

Баландин Ю.В.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(гуманитарный факультет, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **С.С. Шевчук**, д.ю.н., профессор, НОУ ВПО
«Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Соотношение недействительных сделок с категорией несостоявшихся сделок

При рассмотрении правовой природы недействительных сделок необходимо соотнести их со смежным правовым явлением: сделками несостоявшимися.

Ю.С. Ващенко отмечает, что несостоявшиеся сделки (прежде всего, незаключенные договоры) в истории цивилистики в римском праве первоначально обозначались как «nullus» [1].

Данное понятие и его соотношение с категорией недействительности сделок породило массу споров в цивилистике [2].

Понятие несовершившейся (несостоявшейся) сделки и его разновидность – «незаключенный» договор связаны с несоблюдением какого-либо из условий для признания договора заключённым. Но иногда и выходят за пределы таких условий. Так, Д.М. Генкин предлагал считать сделку несостоявшейся (несовершившейся) при наличии, в частности, следующих условий: отсутствует требуемый по закону фактический состав; отсутствует должная степень определённости воли при её выражении; соглашение не охватывает Одного из существенных условий договора; «налицо насильственное воздействие на участника сделки, которое полностью лишает его возможности выразить свою волю, превращает его в орудие чужой воли» [3].

А.Н. Танага к таким условиям относит: достижение соглашения по всем существенным условиям (ст. 432 ГК РФ); передача вещи в процессе заключения реального договора (п. 2 ст. 433 ГК РФ); соблюдение формы договора; государственная регистрация договора в случаях, предусмотренных федеральным законом (п. 3 ст. 433 ГК РФ) [4].

Уже это показывает, что некоторые основания незаключённости договора (несостоятельности сделки) пересекаются с довольно общепризнанными (в том числе законодателем) основаниями для признания сделки недействительной. Это породило массу споров в части разграничения данных явлений [5].

Аналогичные выводы следуют из белорусского законодательства. Так, при рассмотрении хозяйственным судом спора, вытекающего из договора, согласование

существенных условий которого не нашло своего подтверждения, суд на основании соответствующей нормы закона, не позволяющей считать подобный договор заключенным, должен указать на данное обстоятельство и на вывод о незаключённости договора на основании ст. 402 ГК РФ в мотивировочной части решения [6].

Несовершенство сделки Д.И. Мындра рассматривает как случай, когда «фактическое действие не достигает того правового статуса, который стремились придать ему субъекты». Основанием соответствующего требования она справедливо предлагает, считан, «отсутствие конstitutивных элементов сделки (субъекта, предмета, выражения воли) или несоблюдение общих положений о заключении договоров».

Принципиальное отличие названных правовых явлений состоит, на наш взгляд, в том, что несостоявшаяся сделка и есть отсутствие сделки. А если какие-либо действия были совершены во исполнение якобы возникшего из неё обязательства, всё такое исполнение должно считаться произведенным без правового основания. Соответственно, у получившей такое «исполнение» стороны возникает неосновательное обогащение, которое должно быть возвращено по правилам главы 60 ГК РФ. То есть, позитивных правовых последствий несовершенная сделка породить не может.

Анализ оснований для признания сделки несостоявшейся приводит к выводу о том, что сторонам при этом не удалось создать соответствующей юридической конструкции. Последние служили предметом исследований С.С. Алексеева, который определил их как « типовые модели, отработанные «конструктивные» построения прав и обязанностей, заранее рассчитанных на самые разнообразные жизненные ситуации, на обеспечение различных интересов и представляющие собой отработанный сплав ума и опыта» [7].

Практика показывает, что реализация такого способа защиты гражданских прав как признание сделки несовершенной активно применяется в практике. Но содержание ст. 12 ГК РФ, во-первых, не включает в себя такой способ защиты гражданских прав; во-вторых, приводит к однозначному выводу, что способы защиты гражданских прав могут быть (скорее даже – должны быть) закреплены, помимо ст. 12 ГК РФ, лишь в самом Гражданском кодексе РФ или в ином федеральном законе.

Поэтому заслуживает несомненной поддержки предложение Д.И. Мындри о включении в ст. 12 ГК РФ такого способа защиты гражданских прав как признание сделки несовершенной (договора – незаключенным).

Раскрыть суть рассматриваемых понятий поможет обращение к работам Н.В. Рабинович, которая одной из первых в отечественной цивилистике поставила проблему соотношения данных понятий. Её разработки можно с уверенностью применять в настоящее время, так как природа этих явлений раскрыта полностью. В частности, несовершившуюся сделку она называет никогда не существовавшей; соответственно, не приобретшей юридической силы, утратить которую она также не может. А недействительная сделка – это сделка совершившаяся, но имеющая недостатки, приводящие к лишению юридической силы [8].

Кроме того, несостоявшейся будет также сделка, цель которой изначально была неосуществимой. Такое последствие (неосуществимость цели) может наступить после совершения сделки, что Н.В. Рабинович расценивала как основание к прекращению сделки. В последнем случае, на наш взгляд, налицо основание к прекращению обязательства в результате, например, расторжения договора или прекращения обязательства невозможностью его исполнения (п. 1 ст. 416 ГК РФ).

Последствия же такой «сделки» Н.В. Рабинович раскрыла в полном объёме, который может быть с успехом использован в настоящее время в практической деятельности. В частности, неосуществившуюся сделку она называет правовым «ничто», а переданное по ней – подлежащим возврату по правилам обязательств из неосновательного обогащения. Если же сделка была признана недействительной, то лишение её юридической силы влечёт возврат по правилам о реституции.

Исследуя семантику данных терминов, В.А. Кияшко устанавливает следующее: понятия ««несостоявшаяся сделка», «незаключенный договор», «несовершенная сделка»

по правилам русского языка являются не отглагольными прилагательными, т.е. признаками существительного «делка» (как в примерах «невыгодная сделка», «недействительная сделка», прилагательные «невыгодная», «недействительная»), а причастиями, т.е. действиями, которые существительное испытывает на себе, поскольку образованы от глаголов совершенного вида: состояться – «несостоявшаяся сделка», заключить – «незаключенный договор», совершить – «несовершенная сделка». Сказанное означает, что слова «несостоявшаяся», «незаключенный», «несовершенная» в определениях «несостоявшаяся сделка», «незаключенный договор», «несовершенная сделка» являются не сущностными признаками существительного «делка», его качественными характеристиками (как в словосочетании «недействительная сделка»), а действиями, которое это существительное (слово «делка») претерпевает (если состоялось – сделка, если не состоялось – несделка, несостоявшаяся сделка)» [9].

В целом принимая данную позицию, Ю.С. Ващенко указывает: «все крепче и неразрывнее становится связь с глагольными существительными на -ени-, -ани-, -тие-, например «незаключ/ени/е», «несоверш/ени/е», т.е. дошедший до полного незаключения и несовершения действия. В отношении причастия прошедшего времени с суффиксом на -вший-, «несостоя/вши/еся сделки», то в нашем случае употребление данных причастий зависит не только от времени основного глагола (не состояться), сколько от времени самого обозначаемого действия – «несостоявшиеся переговоры», «несостоявшаяся сделка». Однозначно, что их можно соотнести с «незаключенным договором». Если сделка не состоялась – значит, не заключена. Причиной могут быть действия, которые исполнены без согласования сторонами или ошибочны, или недоделаны («сделки-недоделки»), по выражению названного выше автора, т.е. в силу отсутствия какого-либо из названных правовых оснований их нельзя признать сделками» [10].

Именно о незавершённом характере такой сделки говорили И.Б. Новицкий [11], Н.В. Рабинович, Р. Саватье.

Таким образом, определение правовой природы недействительной сделки должно производиться следующим образом.

Однозначно правовая природа недействительных сделок в отечественной цивилистике не определена. Их квалификация различными авторами сводится к следующим вариантам: все они – правонарушения, но это всё же сделки; не все, но в большинстве – правонарушения; по степени несоответствия действий лица обязательным требованиям закона могут быть как неправомерными, так и правомерными; это только неправомерное юридическое действие.

Большинство исследователей вопросов недействительности сделок ставят проблему правомерности употребления термина «недействительная сделка». Считаем, что данный вопрос должен получить положительный ответ, так как законодательное определение сделки (ст. 153 ГК РФ) свидетельствует о том, что сторонам достаточно надлежащим образом выразить волю на направленность своих действий на достижение определённых правовых последствий. И лишь при отсутствии такой направленности у обеих (всех) сторон сделки можно назвать последнюю правонарушением.

На наш взгляд, иные выводы можно было бы сделать, изменив в легальном определении сделки направленность на соответствующую результативность, то есть, указав, что сделка представляет собой действие, не направленное на достижение определённых правовых последствий, а влекущее такие последствия.

Критически оценена позиция авторов, рассматривающих сделку не только в качестве юридического факта, но и в качестве правоотношения.

Поддержана позиция разработчиков Концепции совершенствования гражданского законодательства, направленная на сокращение легальных возможностей признавать сделки недействительными во всех случаях, когда недействительности сделки как гражданско-правовая санкция является неоправданной и явно несоразмерной характеру и последствиям допущенных при совершении сделки нарушений.

Изучение статистических данных свидетельствует о неуклонном росте количества

рассматриваемых судами дел, связанных с недействительностью сделок. Даже эти данные свидетельствуют о неправильном понимании значения рассматриваемых в настоящей работе способов защиты гражданских прав. Эти способы имеют исключительный характер и дальнейшее углубление понимания данного тезиса должно сводить цифры статистики к уменьшению. Нередко к таким способам защиты прибегают недобросовестные должники, к которым предъявлены требования о понуждении к исполнению в натуре принятых ими обязательств.

При рассмотрении правовой природы недействительных сделок необходимо соотнести их со смежным правовым явлением: сделками несостоявшимися. При этом некоторые основания незаключённости договора (несостоятельности сделки) пересекаются с довольно общепризнанными (в том числе законодателем) основаниями для признания сделки недействительной. Выявлена необходимость их разграничения.

Принципиальное отличие названных правовых явлений состоит, на наш взгляд, в том, что несостоявшаяся сделка и есть отсутствие сделки. А если какие-либо действия были совершены во исполнение якобы возникшего из неё обязательства, всё такое исполнение должно считаться произведенным без правового основания. Соответственно, у получившей такое «исполнение» стороны возникает неосновательное обогащение, которое должно быть возвращено по правилам главы 60 ГК РФ. То есть, позитивных правовых последствий несовершенная сделка породить не может.

Анализ оснований для признания сделки несостоявшейся приводит к выводу о том, что сторонам при этом не удалось создать, соответствующей юридической конструкции. Реализация такого способа защиты гражданских прав как признание сделки несовершенной активно применяется в практике. Но содержание ст. 12 ГК РФ, во-первых, не включает в себя такой способ защиты гражданских прав; во-вторых, приводит к однозначному выводу, что способы защиты гражданских прав могут быть (скорее даже, – должны быть) закреплены, помимо ст. 12 ГК РФ, лишь в самом Гражданском кодексе РФ или в ином федеральном законе. Поддержано предложение Д.И. Мындри о включении в ст. 12 ГК РФ такого способа защиты гражданских прав как признание сделки несовершенной (договора – незаключённым).

Использованные источники:

1. Ващенко Ю.С. Семантико-правовой анализ недействительных и несостоявшихся сделок // Российская юстиция. – 2008. – № 12.
2. Тузов Д.О. О принятии «несуществующей» сделки в российском гражданском праве // Вестник ВАС РФ. – 2006. – № 10. – С. 45-65.
3. Генкин Д.М. Недействительность сделок, совершенных с целью, противной закону // Ученые записки ВШЭ. Вып. V. – М.: Госюриздат, 1947. – С. 51.
4. Танага А.Н. Момент заключения договора // Проблемы юридической науки и правоприменительной деятельности / Труды КГАУ. Серия «Право». Выпуск 9. – Краснодар, 2005. – С. 65.
5. Васильковой В.В. Договорное право. Книга первая. Общие положения. – М., 2001. – С. 310; Садиков О.Н. Недействительные сделки // Юридический мир. – 2000. – № 6. – С. 7-11; Мельников В.С. Теоретические проблемы правового регулирования сделок (по современному гражданскому Законодательству РФ): Автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. – М., 2003. – С. 37; Егоров Ю.П. Правовой режим сделок как средств индивидуального гражданско-правового регулирования: Автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. – Екатеринбург, 2004. – С. 36-37.
6. Ч. 2 п. 3 Постановления Пленума Высшего Хозяйственного суда Республики Беларусь от 16 декабря 1999 г. № 16 «О применении норм Гражданского Кодекса Республики Беларусь, регулирующих заключение, изменение и расторжении договоров» // официальный Интернет-портал ВСХ РБ [http // court.by/](http://court.by/); общее положение судебной практики по категории дел о недействительности (установлении факта ничтожности) сделок: Одобрено Постановлением

Президиума Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь от 30 октября 2002 г. № 33 // Официальный интернет-портал ВХС РБ [http // court.by/](http://court.by/); Обзор судебной практики по делам о признании сделок недействительными и установлении факта ничтожности сделок и применении последствий их недействительности: одобрен Постановлением Президиума ВХС Республики Беларусь от 17 декабря 2001 г. № 28 // Официальный Интернет-портал ВХС РБ [http // court.by/](http://court.by/).

7. Алексеев С.С. Частное право: Научно-публицистический очерк. – М.: «Статут», 1999. – С. 39.
8. Рабинович Н.В. Недействительность сделок и ее последствия. – С. 21.
9. Кияшко В.А. Теоретические проблемы и последствия несостоявшихся сделок: Дисс. ... канд. юрид. наук. – Краснодар, 2005. – С. 49; Кияшко В.А. Теоретические проблемы и последствия несостоявшихся сделок: Авторф. дис. ... канд. юрид. наук. – Краснодар, 2005. – С. 14. Кияшко В.А. Несостоявшиеся сделки: очерк законодательства, теории и правоприменительной практики. – СПб.: Издательство Р. Асланова «Юридический центр Пресс», 2007. – С. 13.
10. Ващенко Ю.С. Семантико-правовой анализ недействительных сделок и несостоявшихся сделок // Российская юстиция. – 2008. – № 12.
11. Новицкий И.Б. Сделки. Исковая давность. – С. 37.

Бурматнова С.А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,

г. Невинномысск, Россия

(гуманитарный факультет, 3 курс)

Научный руководитель (консультант): **М.А. Киреева**, ст. преподаватель, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Особый вид документа в Российском государстве – челобитные

Начиная с XVI века, на Руси массово распространяется особый вид документа – челобитная. Под этим названием объединялись всякого рода прошения, официальные заявления, жалобы, доносы и тому подобное. В основном они были адресованы царю, но некоторые направлялись членам царской семьи, патриарху, помещику. Содержание челобитных было самым разнообразным: о приеме на службу, об освобождении от нее по старости или увечью, о служебном перемещении, писали челобитные с просьбой о суде по кражам и грабежам, нарушениям договоров, невыплате долгов и так далее [1].

Впервые упоминание о челобитной можно встретить в Судебнике 1550 года. Этот законодательный акт возложил на высших должностных лиц центральной администрации российского государства обязанность рассматривать все челобитные «жалобщиков своего приказу», докладывая о наиболее важных из них царю [1]. Тем самым избавив царя от необходимости решения мелких, второстепенных вопросов. Например, в седьмой статье Судебника запрещалось подавать прошения напрямую царю. Исключение составляли только важные государственные дела.

Об этом же упоминается в Соборном Уложении 1649 года, где запрещается непосредственное обращение к царю или патриарху с челобитной. Первоначальной обязательной инстанцией подачи обращения к государю назначался приказ. Приказы в Российском государстве являлись органами центрального государственного управления. Они заведовали особым родом государственных дел или отдельными областями государства.

В XVIII веке в российском делопроизводстве закрепились две основные группы документов:

– официально-делового (государственного, правительственного) характера,

– частно-делового характера.

Челобитные занимают промежуточное положение в данной классификации. Так официально-деловой характер челобитных обусловлен прежде всего тем, что по законам того времени всякое обращение в правительственные органы адресовалось на имя царя-самодержца; известную роль играло и то, что челобитные на имя царя составлялись в земских избах, где сосредотачивалось управление «посадской общиной», т.е. в органах, стоящих на грани правительственных и частных учреждений [1]. Кроме того челобитные относят к официально-деловой документации, так как они являются судебным прецедентом, на основе которого власть принимает определенное решение и издает соответствующий документ.

Вместе с тем челобитные являются и частно-деловыми документами, так как они связаны с определенными лицами, выражают их интересы, характеризуют их как индивидуальную личность и касаются взаимоотношений между отдельными членами общества.

Основная функция челобитной – социальная, так как они использовались массово, как представителями высших господствующих классов, так и представителями низших классов русского общества; а также являлись средством защиты своих интересов.

Что касается структуры челобитных, то в основном они состояли из двух частей:

– первая часть содержит изложение обстоятельства дела, мотивы, причины, побудившие заявителя к написанию челобитной;

– вторая часть содержит просьбу или сообщает о действиях, которые желательно было бы выполнить для челобитчика.

С конца XVII века преобразования, происходящие в стране, затрагивают и делопроизводственные документы.

Таким образом, история возникновения и развития такого особого вида русского документа, как челобитная, в XVI-XVII веках показывает, что уже в начале становления русского юридического делопроизводства эта разновидность деловой документации предстаёт как вполне сложившаяся, обладающая устойчивыми традициями деловая письменность.

Использованные источники:

1. Организация работы с обращениями граждан в истории России: Учебное пособие / С.Ю. Кабашов. – М.: Флинта: Наука, 2010. – 312 с.

Бурьянова Е.И.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Основы государственной политики в борьбе с экстремизмом

Экстремизм представляет особую опасность для государства, общества и личности, данный феномен стал объектом изучения юридических наук.

Проникая во все сферы жизнедеятельности общества, экстремизм в настоящее время обрел масштабы, которые без преувеличения позволяют отнести его к одной из угроз национальной безопасности России.

Спектр наносимого экстремистской деятельности вреда социуму чрезвычайно широк. Его проявления варьируются от психологического и материального ущерба обществу и государству до лишения жизни конкретных индивидов. Нельзя не отметить также и то, что в результате распространения экстремизма причиняется значительный вред нравственным устоям общества, его культурным, религиозным, национальным ценностям, политике государства и его отдельных автономных субъектов, включая народности, нации, конфессии.

Высокая степень обеспокоенности законодателя проблемой экстремизма в современном российском обществе выразилась в принятии Федерального закона «О противодействии экстремистской деятельности» от 25.07.2002 № 114-ФЗ. Появление данного документа и предыдущие многочисленные изменения антиэкстремистского блока норм на сегодняшний день не могут свидетельствовать о наличии целостной и последовательной государственной политики в области противодействия экстремизму.

Потребность в нормативно-правовых нормах о противодействии экстремизму возникла уже на начальных этапах истории государственности России, при этом особое внимание законодателя всегда привлекала деятельность экстремистов в сфере политики. Повышенная обеспокоенность государства проблемой экстремизма (в частности, его политической разнovidностью) предопределила первичность именно правовых средств борьбы с ним, как наиболее суровых и бескомпромиссных. В дореволюционной России признание экстремистской составляющей в поведении субъекта общественных отношений зависело не только от его лояльности к государству и проводимой им политике, но и от его принадлежности к той или иной конфессиональной или этнической группе; именно по этой причине конфессионально-этнический элемент был привнесен в содержание понятия экстремизма. Например в Псковской судной грамоте было дано понятие «перевет» рассматривался как преступное посягательство на внешнюю безопасность города-государства, которое осуществлялось в виде перехода на сторону военного противника, а также оказания помощи иностранному государству или их представителям в проведении враждебной деятельности в отношении «господина Пскова». Несомненно, «перевет» отличался от других видов преступлений высокой степенью общественной опасности, особой специфичностью и целым рядом других особенностей, которые в своей сущности могли нести судьбоносное значение для сохранения суверенитета, территориальной неприкосновенности и обороноспособности псковской земли [1]. В советской и современной России понятие экстремизма игнорирует конфессионально-этнический момент; оно основывается на изначальной характеристике экстремизма как всего «крайнего», противопоставленного легитимным социальным нормам.

Согласно действующего закона, цель документа защита прав и свобод человека и гражданина, основ конституционного строя, обеспечение целостности и безопасности Российской Федерации, а также определяются правовые и организационные основы противодействия экстремистской деятельности, устанавливается ответственность за ее осуществление.

Хотелось бы обратить внимание на разницу смысловых значения понятия «экстремизм» с позиции международных норм и российского права. Понятию «экстремизм» ПАСЕ (Парламентская Ассамблея стран Европы) дала определение в 2003 году. Согласно этому определению, «экстремизм – это такая форма политической деятельности, которая, прямо или косвенно, отвергает принципы парламентской демократии».

Российское законодательство дает следующее понятие экстремизму:

- насильственное изменение основ конституционного строя и нарушение целостности Российской Федерации;
- пропаганда исключительности, превосходства либо неполноценности человека по признаку его социальной, расовой, национальной, религиозной или языковой принадлежности или отношения к религии;
- публичное оправдание терроризма и иная террористическая деятельность;
- возбуждение социальной, расовой, национальной или религиозной розни;
- нарушение прав, свобод и законных интересов человека и гражданина в зависимости от его социальной, расовой, национальной, религиозной или языковой принадлежности или отношения к религии;
- воспрепятствование осуществлению гражданами их избирательных прав и права на участие в референдуме или нарушение тайны голосования, соединенные с насилием либо угрозой его применения;

– воспрепятствование законной деятельности государственных органов, органов местного самоуправления, избирательных комиссий, общественных и религиозных объединений или иных организаций, соединенное с насилием либо угрозой его применения;

– организация и подготовка указанных деяний, а также подстрекательство к их осуществлению;

– совершение преступлений по мотивам, указанным в пункте «е» части первой статьи 63 Уголовного кодекса Российской Федерации (а именно – совершение преступления по мотивам политической, идеологической, расовой, национальной или религиозной ненависти или вражды либо по мотивам ненависти или вражды в отношении какой-либо социальной группы);

– публичные призывы к осуществлению указанных деяний либо массовое распространение заведомо экстремистских материалов, а равно их изготовление или хранение в целях массового распространения;

– публичное заведомо ложное обвинение лица, замещающего государственную должность Российской Федерации или государственную должность субъекта Российской Федерации, в совершении им в период исполнения своих должностных обязанностей деяний, указанных в действиях и являющихся преступлением;

– пропаганда и публичное демонстрирование нацистской атрибутики или символики либо атрибутики или символики, сходных с нацистской атрибутикой или символикой до степени смешения, либо публичное демонстрирование атрибутики или символики экстремистских организаций;

– финансирование указанных деяний либо иное содействие в их организации, подготовке и осуществлении, в том числе путем предоставления учебной, полиграфической и материально-технической базы, телефонной и иных видов связи или оказания информационных услуг [3].

На наш взгляд под экстремистскими мотивами и целями в современном законодательстве необходимо понимать:

а) мотивы и цели, связанные с незаконным присвоением, захватом, удержанием или изменением власти, а также воздействием на принятие решений органами власти в интересах экстремистов;

б) мотивы и цели, связанные с ненавистью или враждой к гражданам, в зависимости от принадлежности их к определенному полу, расе, национальности, языку, религии, политическим убеждениям, происхождению, должностному или социальному положению, принадлежности к какой-либо иной социальной группе. Под преступлениями экстремистской направленности необходимо понимать преступления, совершенные по экстремистским мотивам и (или) в экстремистских целях.

В 2011 году в России была образована государственная комиссия, целями деятельности которой является противодействие экстремизму. Межведомственная комиссия по противодействию экстремизму в Российской Федерации является межведомственным органом, образованным в целях обеспечения реализации государственной политики в области противодействия экстремизму, координации деятельности федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, участвующих в противодействии экстремизму, а также организационно-методического руководства этой деятельностью.

Основными задачами Межведомственной комиссии являются:

а) обеспечение координации деятельности федеральных органов исполнительной власти в области противодействия экстремизму, а также организация их взаимодействия с органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, общественными объединениями и организациями;

б) подготовка ежегодных докладов о проявлениях экстремизма в Российской Федерации и представление их Президенту Российской Федерации не позднее второго квартала года, следующего за отчетным;

в) разработка мер, направленных на противодействие экстремизму и на устранение способствующих ему причин и условий;

г) подготовка предложений Президенту Российской Федерации и Правительству Российской Федерации по формированию государственной политики в области противодействия экстремизму, по совершенствованию законодательства Российской Федерации в этой области;

д) разработка проектов концепций, стратегий, программ, планов и иных документов в области противодействия экстремизму;

е) организационно-методическое руководство постоянно действующими рабочими группами по вопросам гармонизации межэтнических отношений в субъектах Российской Федерации;

ж) мониторинг, анализ и оценка состояния противодействия экстремизму в Российской Федерации, а также выработка мер, направленных на совершенствование деятельности в этой области федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, общественных объединений и организаций и т.д. [4].

Использованные источники:

1. Васильев А.М., Лоба В.Е. Преступления против государственной власти по Псковской судной грамоте // Вестник Омского университета. Серия: Право. – 2014. – № 2 (39). – С. 54-59.
2. Васильев А.М., Васильева Н.А. Оперативная работа с членами религиозных объединений экстремистской направленности. В сборнике: Актуальные научные исследования: материалы XXIX Международной научно-практической конференции по философским, филологическим, юридическим, педагогическим, экономическим, психологическим, социологическим и политическим наукам. – Украина, г. Горловка, 2013. – С. 160-166.
3. Федеральный закон от 25.07.2002 № 114-ФЗ «О противодействии экстремистской деятельности» // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 30. – Ст. 3031.
4. Указ Президента РФ от 26.07.2011 № 988 «О Межведомственной комиссии по противодействию экстремизму в Российской Федерации» (вместе с «Положением о Межведомственной комиссии по противодействию экстремизму в Российской Федерации») // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 31. – Ст. 4705.

Бурьянова Е.И.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Анализ избирательной кампании по выборам губернатора Ставропольского края 2014 года

Конституция РФ не содержит конкретных положений о главах субъектов Российской Федерации и, соответственно, непосредственно не регламентирует конкретные способы замещения этой должности. Это предполагает, что вопросы правового статуса глав субъектов Российской Федерации, включая формирование этих органов, решаются законодателем на основе достаточно широкой свободы усмотрения, которая тем не менее не является абсолютной, а ограничивается конституционными принципами и основами. Начиная с 1992 года практика показывает динамизм российского законодательства по этому вопросу. Российскому законодательству известны уже четыре различные модели замещения должности главы субъекта Российской Федерации [1].

Федеральный закон установил, что высшее должностное лицо субъекта Российской Федерации избирается на срок не более пяти лет и не может замещать указанную

должность более двух сроков подряд.

Согласно поправок, Федерального закона «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» [2], которые были приняты в 2012 году, кандидаты на должность высшего должностного лица субъекта РФ выдвигаются политическими партиями. Допускается выдвижение кандидатов на губернаторскую должность и в порядке самовыдвижения – в том случае, если это будет предусмотрено законом субъекта РФ. В Ставропольском крае закон установил, что кандидатов на должность Губернатора могут выдвигать только политические партии.

20 июня 2012 года Дума Ставропольского края приняла краевой Закон, который в соответствии с Конституцией Российской Федерации, Федеральным законом от 6 октября 1999 года № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации», Федеральным законом от 12 июня 2002 года № 67-ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации», Уставом (Основным Законом) Ставропольского края, иными законами Ставропольского края устанавливает порядок, условия организации и проведения выборов Губернатора Ставропольского края и направлен на реализацию конституционного права граждан Российской Федерации избирать и быть избранными Губернатором Ставропольского края.

Губернатор Ставропольского края избирается гражданами Российской Федерации, проживающими на территории Ставропольского края и обладающими в соответствии с федеральным законодательством активным избирательным правом, на основе всеобщего равного и прямого избирательного права при тайном голосовании.

Краевой закон установил, что Губернатором Ставропольского края может быть избран гражданин Российской Федерации, обладающий в соответствии с Конституцией Российской Федерации, Федеральным законом пассивным избирательным правом, не имеющий гражданства иностранного государства либо вида на жительство или иного документа, подтверждающего право на постоянное проживание гражданина Российской Федерации на территории иностранного государства, и достигший возраста 30 лет. В свете конституционных ограничений – не имеет права быть избранным Губернатором Ставропольского края гражданин Российской Федерации, занимающий на день официального опубликования (публикации) решения о назначении выборов Губернатора Ставропольского края в результате выборов должность Губернатора Ставропольского края второй срок подряд.

Выборы Губернатора Ставропольского края назначает Дума Ставропольского края в порядке и сроки, установленные Федеральным законом. День голосования на выборах Губернатора Ставропольского края определяется в соответствии с Федеральным законом. Очередные выборы Губернатора Ставропольского края проходят в единый день голосования, которым является второе воскресенье сентября. Согласно данной нормы, выборы Губернатора Ставропольского края проходили 14 сентября 2014 года.

Кандидатов на должность Губернатора Ставропольского имеют право выдвигать политические партии, имеющие в соответствии с федеральными законами право участвовать в выборах, либо в случаях, предусмотренных уставами политических партий, их региональные отделения, зарегистрированные и осуществляющие свою деятельность на территории Ставропольского края.

В избирательной кампании 2014 года в Ставропольском крае приняли участие кандидаты выдвинутые следующими политическими партиями:

- Ставропольское региональное отделение Всероссийской политической партии «ЕДИНАЯ РОССИЯ» – Владимиров Владимир Владимирович;

- Ставропольское краевое отделение политической партии «КОММУНИСТИЧЕСКАЯ ПАРТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ» – Гончаров Виктор Иванович;

- Ставропольское региональное отделение Политической партии ЛДПР – Либерально-демократической партии России – Дроздова Ольга Павловна;
- Региональное отделение Политической партии СПРАВЕДЛИВАЯ РОССИЯ – Кузьмин Александр Сергеевич;
- Региональное отделение Всероссийской политической партии «Партия свободных граждан» – Нартов Константин Георгиевич.

Анализ краевого закона показал, что в Ставропольском крае выборы Губернатора проводятся по мажоритарной системе абсолютного большинства, т.е. избранным считается зарегистрированный кандидат, который получил более 50 процентов голосов избирателей, принявших участие в голосовании. Число избирателей, принявших участие в голосовании, определяется по числу избирательных бюллетеней установленной формы, обнаруженных в ящиках для голосования.

В единый день голосования 14 сентября 2014 года на территории Ставропольского края прошли выборы Губернатора Ставропольского края и выборы в органы местного самоуправления в 28 муниципальных образованиях Ставропольского края.

Владимиров Владимир Владимирович, получил 84,22 % голосов избирателей (более 50 процентов голосов избирателей, принявших участие в голосовании) и был избран Губернатором Ставропольского края. Число избирателей, принявших участие в выборах составило 47,88 %.

Использованные источники:

1. Васильев А.М., Васильева Н.А. Проблемы избирательного законодательства и пути их решения // Путь науки. – 2014. – № 8 (8). – С. 147-150.
2. Федеральный закон от 06.10.1999 № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 1999. – № 42. – Ст. 5005.

Веревкина И.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия
(гуманитарный факультет, 3 курс)

Научный руководитель (консультант): **Е.И. Бурьянова**, к.ю.н., зав. кафедрой теории и истории государства и права НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Законодательный процесс Ставропольского края

Под законодательной деятельностью необходимо понимать организационно-оформленную деятельность государства по возведению, государственной воли путем выявления потребностей в нормативно-правовом регулировании общественных отношений и создания в соответствии с потребностями новых правовых норм, замена и отмена действующих.

Законотворчество же следует определить как деятельность по подготовке, обсуждению, утверждению и опубликованию законодательных актов, совершаемая компетентными органами.

В современном законотворческом процессе РФ можно выделить как положительные, так и отрицательные аспекты.

- в современной России законодательный процесс является демократическим институтом, воплощающим части как представительной, так и непосредственной демократии;

- определены концептуально-теоретические элементы, определяющие

законодательный процесс, как звено механизма сдержек и противовесов в системе разделения властей.

Современной России необходимо создать такой законотворческий механизм, чтобы законотворческие ошибки выявлялись непосредственно в процессе законотворчества [1].

Право законодательной инициативы в Думе Ставропольского края принадлежит депутатам Думы Ставропольского края, Губернатору Ставропольского края, Правительству Ставропольского края, представительным органам местного самоуправления в Ставропольском крае, депутатам Думы Федерального Собрания Российской Федерации, избранным от Ставропольского края, членам Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации от Ставропольского края, прокурору Ставропольского края, Ассоциации «Совет муниципальных образований Ставропольского края», избирательной комиссии Ставропольского края.

Законопроекты, внесенные в Думу Ставропольского края Губернатором Ставропольского края, рассматриваются по его предложению в первоочередном порядке.

Законопроекты о введении или об отмене налогов, освобождении от их уплаты, изменении финансовых обязательств Ставропольского края, другие законопроекты, предусматривающие расходы, покрываемые за счет средств бюджета Ставропольского края, рассматриваются Думой Ставропольского края по представлению Губернатора Ставропольского края либо при наличии заключения Губернатора Ставропольского края. Данное заключение представляется в Думу Ставропольского края в двадцатидневный срок со дня направления законопроекта Губернатору Ставропольского края.

Порядок принятия законов Ставропольского края устанавливается законом Ставропольского края.

Устав (Основной Закон) Ставропольского края, поправки к нему принимаются большинством, не менее двух третей голосов от установленного числа депутатов Думы Ставропольского края.

Законы Ставропольского края принимаются большинством голосов от установленного числа депутатов.

Постановления Думы Ставропольского края принимаются большинством голосов от числа избранных депутатов.

Проект закона Ставропольского края рассматривается Думой Ставропольского края не менее чем в двух чтениях. Решение о принятии либо отклонении проекта закона, а также о принятии закона оформляется постановлением Думы Ставропольского края.

Принятый закон Ставропольского края в семидневный срок направляется Губернатору Ставропольского края для подписания и обнародования.

Законодательный акт подписывается и обнародуется, а также может быть отклонен Губернатором Ставропольского края в срок, не превышающий четырнадцати календарных дней со дня его поступления.

Если при повторном рассмотрении законодательный акт будет одобрен не менее чем двумя третями голосов от установленного числа депутатов Думы Ставропольского края в ранее принятой редакции, то Губернатор Ставропольского края обязан подписать и обнародовать его в десятидневный срок.

О.Е. Кутафин справедливо отмечает, что «вся система законодательных мероприятий имеет исключительно важное значение для высокого статуса человека. Она призвана развивать демократию, эффективную гуманистическую организацию государственной власти, все то, что должно полностью исключить произвол и беззаконие, надежно гарантировать юридическую защищенность личности» [1].

В заключение хотелось бы подчеркнуть следующее. Исследователи проблематики законотворчества делают правильный вывод: совершенствование законотворчества возможно только с совершенствованием науки и развитием гражданского общества. Можно с уверенностью заявить: совершенный закон – это некий эталон, к которому должен стремиться законодатель. Но стремление это практически никогда не достигает идеала. Причин тому множество. Это и ограниченность человеческих возможностей в

познании окружающей действительности, и разного рода недочеты и недостатки, объективные и субъективные, проявляющиеся на стадии разработки проекта при переводе теоретических положений в нормативно-оценочные суждения о дозволенном и предписанном законом поведении субъекта. И наконец, просто досадные случайности.

А поэтому, чтобы рос уровень законотворчества, нужно не только повышать качество законодательной техники, и правовых основ законотворчества, не только слепо копировать законодательные приемы из зарубежного опыта, но и бороться с правовым нигилизмом в стране, и в целом повышать значение и роль юриспруденции в Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Попова Л.Е. Роль парламента в демократическом государстве. В сборнике: Актуальные вопросы юридической науки и практики: Материалы III Межвузовской научно-практической конференции, 2014. – С. 102-106.
2. Разбаш О.Н. Федеральные законотворческий и законодательный процессы в современном российском конституционализме: единство и эволюция принципов // Конституционное и муниципальное право. – 2009. – № 18. – С. 13-20.

Вчерашний Р.В.

Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке

Негативные последствия для специализированных организаций (муниципальных казенных учреждений), осуществляющих функции по регулированию численности безнадзорных животных на территории Краснодарского края

Анализ законодательства по регулированию численности безнадзорных животных на территории Краснодарского края позволил сделать вывод о негативных последствиях, наступающих для специализированных организаций осуществляющих данный вид деятельности.

За последнее время функции по регулированию численности безнадзорных животных в некоторых районах Краснодарского края стали возлагать на муниципальные казенные учреждения.

Требования, предъявляемые к порядку регулирования численности безнадзорных животных на территории Краснодарского края, утвержденные постановлением главы администрации (губернатором) Краснодарского края № 300 от 07 апреля 2014 г. «Об утверждении регулирования численности безнадзорных животных на территории Краснодарского края» [1] предполагают наличие определенной материально-технической базы, а также наличие узко направленных специалистов. Которые зачастую отсутствуют в штатном расписании муниципального казенного учреждения.

Так согласно п. 2.6. постановления главы администрации (губернатора) Краснодарского края № 300 от 07 апреля 2014 г. «Об утверждении регулирования численности безнадзорных животных на территории Краснодарского края» [2]: «Бригада по отлову безнадзорных животных специализированной организации должна состоять не менее чем из 2 человек».

Согласно п. 2.8. постановления главы администрации (губернатора) Краснодарского края № 300 от 07 апреля 2014 г. «Об утверждении регулирования численности безнадзорных животных на территории Краснодарского края» [3]: «Бригады по отлову безнадзорных животных специализированной организации должны быть укомплектованы средствами для отлова, включая устройства, стреляющие сетью, сачки-ловушки, другие спецсредства для сковывания движений, пневмоустройство с «летающим» шприцем или «летающим» дротиком, спецодеждой, специальной обувью и другими средствами индивидуальной защиты.....»

Согласно п.п. 3.1. и 3.3. постановления главы администрации (губернатора) Краснодарского края № 300 от 07 апреля 2014 г. «Об утверждении регулирования численности безнадзорных животных на территории Краснодарского края» [4]: «Транспортировка отловленных безнадзорных животных в пункт временного содержания (приют) и в место прежнего обитания должна производиться автотранспортом, специально оборудованным для перевозки животных, исключающим возможность травматизма животных (далее – спецавтомобиль).

Согласно главы 5 постановления главы администрации (губернатора) Краснодарского края № 300 от 07 апреля 2014 г. «Об утверждении регулирования численности безнадзорных животных на территории Краснодарского края» [5] отловленные безнадзорные животные в день отлова помещаются в пункт временного содержания (приют). Содержание безнадзорных животных в пункте временного содержания (приюте) осуществляется в соответствии с ветеринарно-санитарными правилами и с учетом индивидуальных особенностей животных. Вольеры для содержания безнадзорных животных на карантине должны быть отделены от вольеров для здоровых животных. Во время пребывания на карантине животные не должны контактировать с вновь прибывшими безнадзорными животными. Во время содержания отловленных животных на карантине выявляется состояние здоровья животных, оценивается их характер, в целях последующего подбора хозяев для них, а также размещения животных в групповых вольерах. Отловленные безнадзорные животные разного вида и пола содержатся раздельно.

В состав работ по содержанию в пункте временного содержания (приюте) безнадзорных животных, а также безнадзорных домашних животных должны входить:

- осмотр всех животных;
- оказание первой ветеринарной помощи животным;
- дегельминтизация животных;
- вакцинация животных;
- стерилизация (кастрация) животных;
- маркировка животных;
- послеоперационная реабилитация животных;
- мытье и дезинфекция вольеров, мест для прогулок и подсобных помещений;
- мытье и дезинфицирование посуды для животных; кормление животных;
- выгул животных.

Состав работ по кастрации (стерилизации) безнадзорного животного включает в себя премедикацию, введение наркоза, операцию по стерилизации (кастрации) животного, маркировку (нанесение идентификационной метки), послеоперационную реабилитацию. В период послеоперационной реабилитации уход за животными должен осуществляться круглосуточно, в случае необходимости должна оказываться ветеринарная помощь.

Муниципальные казенные учреждения не имеют возможности организовать пункт временного содержания (приют). Так как зачастую отсутствуют: необходимые помещения, вольеры, специалисты по работе и содержанию в пункте временного содержания (приюте) безнадзорных животных, специалисты по кастрации (стерилизации) безнадзорного животного и т.д.

Проведенный выборочный анализ муниципальных казенных учреждений позволил сделать вывод, что даже бюджетная смета в частности на 2015 год не содержит: статьи расхода на приобретение средств для отлова безнадзорных животных; статьи расхода на приобретение спецавтомобиля для транспортировки отловленных безнадзорных животных; статьи расхода на приобретение специальных препаратов и т.д.

В соответствии с законодательством Российской Федерации получатели бюджетных средств, независимо от форм собственности, несут ответственность за нарушения при использовании бюджетных средств, предусмотренную Бюджетным, Гражданским и Уголовным кодексами, а также Кодексом об административных нарушениях РФ [6].

Согласно ст. 289 Бюджетного кодекса РФ – нецелевое использование бюджетных средств, выразившееся в направлении и использовании их на цели, не соответствующие условиям получения указанных средств, определенным утвержденным бюджетом, бюджетной росписью, уведомлением о бюджетных ассигнованиях, сметой доходов и расходов либо иным правовым основанием их получения, влечет наложение штрафов на руководителей получателей бюджетных средств в соответствии с Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, изъятие в бесспорном порядке бюджетных средств, используемых не по целевому назначению, а также при наличии состава преступления уголовные наказания, предусмотренные Уголовным кодексом Российской Федерации.

Часть 1 статьи 15.14 КоАП РФ предусматривает привлечение к административной ответственности за нецелевое использование бюджетных средств в виде административного штрафа на должностных лиц в размере от четырех тысяч до пяти тысяч рублей; на юридических лиц – от сорока тысяч до пятидесяти тысяч рублей.

Статья 285.1 УК РФ предусматривает уголовную ответственность за нецелевое использование бюджетных средств.

Основанием для привлечения к уголовной ответственности по указанной статье являются нарушения, допущенные при расходовании бюджетных средств должностным лицом получателя бюджетных средств на цели, не соответствующие условиям их получения, определенным утвержденными бюджетом, бюджетной росписью, уведомлением о бюджетных ассигнованиях, сметой доходов и расходов либо иным документом, являющимся основанием для получения бюджетных средств, совершенное в крупном размере (сумма бюджетных средств более одного миллиона пятьсот тысяч рублей) или особо крупном размере (сумма – более семи миллионов пятьсот тысяч рублей).

За данное преступление предусмотрено наказание в виде штрафа до пятисот тысяч рублей, а также лишение свободы до пяти лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью.

Использованные источники:

1. Информационная правовая система Гарант <http://www.garant.ru/>
2. Информационная правовая система Гарант <http://www.garant.ru/>
3. Информационная правовая система Гарант <http://www.garant.ru/>
4. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>
5. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>
6. Палиева О.Н. Некоторые методические рекомендации по расследованию преступлений коррупционной направленности // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2012. – № 1. – С. 164-166.

Гаращенко А.Ю.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

К вопросу об участии духовенства в роли третейских судей в допетровский период

В контексте гражданских дел, подсудных русской церкви в допетровский период, представляется необходимым выяснить роль духовенства в качестве третейских судей. Существовало ли право (или обязанность) духовенства выступать посредниками в спорах своих прихожан?

К.А. Неволин не совсем уверенно отвечал на этот вопрос. «История, – говорил он, – представляет нам немного случаев, в которых Архиереи действовали как посредники, добровольно избранные сторонами для решения их спора или тяжбы. При том же, эти

случаи, принадлежащие XIV и XV столетиями, относятся к решению споров между князьями. Но эти случаи показывают, что способ решать гражданские распри, прибегая к посредническому суду Епископов, не был у нас неизвестен... Проводником начал греко-римского законодательства в русское в настоящем случае легко могли быть третейские суды, которые принимало на себя духовенство по делам, волею спорящих сторон решению его представленным» [1, с. 334]. По мнению Николая (Ярушевича), в этих процитированных словах высказано два несколько противоречащих друг другу положения: история России бедна свидетельствами о выступлениях духовенства в звании третейских судей, с одной стороны; с другой – духовенство проводило в жизнь греко-римское законодательство через практику третейского суда [2, с. 224].

Н. Заозерский, попытавшийся более определенно ответить на этот вопрос, выделил следующие формы церковного третейского суда: 1) третейский суд с суперарбитром, т.е. посредником для самих арбитров, и таким суперарбитром почти всегда избирался митрополит; 2) третейский суд без суперарбитра, из нескольких лиц с игуменом во главе этих последних, или же только игумен «с братией» – в качестве третейских судей; 3) «мировой ряд» – форма окончания разного рода тяжб любовным соглашением тяжущихся, при участии «рядцев и послухов», во главе с игуменом или «попом» [3, с. 546].

Вопрос об участии митрополита в качестве суперарбитра решается положительно на основе многих «договорных» грамот между древнерусскими князьями. Таким источником служит, например, договорная грамота Великого князя Дмитрия Донского с князем Владимиром Андреевичем (1388 г.) «А которая дела учиняться меж инами, и отслати своих бояр, ин исправну учинят, а о чем сопрутся, ини едут к митрополиту, а не будет митрополита в сей земле, ин на третий, кого себе изберут: а которые бояре умолят (т.е. осудят), то подойдет князь, которого умолят, а боярам вины нет». Суздальский князь Иван Васильевич заключил договорную грамоту с Великим князем Василием Васильевичем в 1451 году: «А каковы, господине, дела учинятся твоим людем великого князя и твоих детей всего вашего великого княженья с моими людьми, и судьи, господине, наши съехався учинять им исправну на обе стороны, а о чем ся судьи сопрут, ино им третий, господине, отец наш святой Иона митрополит всея Руси». Аналогичные договорные грамоты заключались и удельными князьями между собой.

Из приведенных примеров ясно, что митрополит избирался суперарбитром в третейских судах по разного рода гражданским тяжбам. Не сохранилось никаких исторических свидетельств в пользу того, что древнерусские архиереи выступали в роли обычных третейских судей, или, как они назывались в древних памятниках, «первых третьих судей», но на основании бесспорных исторических доказательств можно утверждать, что таковыми были игумены монастырей [4].

Сохранилось два документа XVI века, иллюстрирующих это: «разъезжая (третейская) грамота на земли Кириллова монастыря и отчинников Якова и Янима Трусовых» от 1526 года – приговор третейского суда во главе с игуменом Нифонтом, установивший «межу» между двумя спорными земельными владениями; «рядная князей Александра, Семена, Ивана и Давида Кемских о разделе наследственной их отчины по третейскому приговору Кирилловского игумена Афанасия» 1551 года. Обе грамоты служат ценнейшим документом, говорящим об участии духовных лиц в роли «первых третьих» судей. По первой грамоте, третейский суд выступал после того, как тяжущиеся оставили суд, в котором «тягались», примирились, уже до третейского приговора пришли к соглашению относительно «любовной межи», и третейским судьям осталось только закрепить это решение. По второй грамоте видна активная деятельность третейского суда. Кемские князья просили игумена Афанасия со «старцами» Кирилло-Белозерного монастыря принять на себя звание третейского судьи по делу о разделении между ними вотчины, оставшиеся после их бездетно умершего родственника, и не прибегали предварительно к любовному решению их вопроса. В этой грамоте было оговорено, что подсудимые не будут требовать пересмотра решения, а исполнение решения обеспечено

пеней в 300 рублей.

Первая грамота, закрепляющая полюбовное соглашение между тяжущимися сторонами, знакомит с формой третейского суда, приближающейся к типу «мировой записи», в которой духовное лицо являлось как бы свидетелем соглашения между спорящими по различным вопросам тяжёлого и уголовного характера. Сохранилось немало грамот такого типа, относящихся к XIV-XVI вв. (по вопросам «о порезании ножом» человека, о разделении спорной земли, о владении «деревнями и пожнями» и др.). Эти акты скреплялись как монашествовавшим, так и белым духовенством [5].

При этой форме третейского суда, то есть мирном решении тяжбы, пеня, которой обеспечивалось исполнение приговора, назначалась не в пользу договаривающейся стороны, а в пользу тех судей, у которых была начата и производилась тяжба. В тексте договора констатировалась связь «мирового ряда» с судебным процессом, происходившим до заключения договора. Акты подобного рода («рядные грамоты») скреплялись свинцовой печатью и подписывались официальным лицом. Договор совершался в письменной форме в присутствии свидетелей с обеих сторон (нередко не только наблюдавших, но и активно содействовавших «уряжению ряда»), называвшихся «рядцами и послухами» и обыкновенно упоминавшихся в рядных грамотах (в числе 5 или 6).

Таким образом, не вызывает сомнений тот факт, что духовенство в древней Руси выступало в роли третейских судей по различным тяжбам гражданско-правового характера.

Использованные источники:

1. Неволин К.А. О пространстве церковного суда в России до Петра Великого // Полн. собр. соч. Т. 6. – СПб., 1859.
2. Николай (Ярушевич), иеромонах. Церковный суд в России до издания Соборного Уложения Алексея Михайловича. (1649) – Пг., 1917.
3. Заозерский Н.А. Историческое обозрение источников права православной церкви. В. 1. – М., 1981.
4. Собрание Государственных грамот и договоров. Том I. № 48. – С. 96-99. № 62. – С. 135-135; № 76. – С. 171-174; № 88. – С. 209-215; № 119-120. – С. 293-299.
5. Акты юридические (А.Ю.). – СПб., 1838. № 149. – С. 166-167; № 257. – С. 269-271.

Гаращенко А.Ю.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Становление и развитие налоговых органов в России

Основываясь на факторах изменения государственного устройства, представляется возможным выделить четыре периода истории становления и развития налоговых органов.

1. Период Киевской Руси и Московского государства (IX в. – первая половина XVIII в.) – период формирования прообраза налоговых органов.

На ранних стадиях развития государства (в Древнерусском государстве и в период феодальной раздробленности) функции сборщиков налогов осуществляли различные лица (князья, княжеская дружина, данщики, осинники, мытники, кормленщики); с развитием государственного устройства и образованием Московского государства (и позже Российской империи) сбором налогов начинают заниматься специально назначенные должностные лица: казначеи, дьячи, подьячи и созданные государственные учреждения – приказы, коллегии, казенные палаты.

В данном периоде налоговые органы характеризуются отсутствием

централизованной системы, наделением полномочиями по исчислению и взиманию обязательных платежей, поступающих в доход государства, различных должностных лиц и государственных учреждений на различных уровнях власти.

Первообраз налоговых органов появляется одновременно с возникновением Древнерусского государства, что предстает не как одномоментный факт, а как сложный длящийся процесс регулирования правоотношений сборщиков налогов и налогоплательщиков, устанавливая и развивая по мере своего развития налоги и их элементы, права, обязанности, ответственность контролируемых и контролирующих лиц.

2. Период Российской империи (первая половина XVIII в. – 1917 г.) – развитие государства и совершенствования его налоговой системы. Наметилось постепенное сокращение количества государственных учреждений, заведующих сбором налогов и наблюдением за их уплатой, с возложением на специальные службы (податные инспекции) решение конкретных задач в этой области.

Происходит формирование трех групп налоговых органов: первая группа была наделена полномочиями по исчислению податей; вторая – полномочиями по взиманию податей; третья – полномочиями по наблюдению за деятельностью должностных лиц и государственных учреждений, осуществляющих исчисление и взимание податей, оказанию им содействия.

3. Период Советской России и СССР (1917-1991 гг.) – изменение государственного устройства и построение новой налоговой системы.

Создается специальная система налоговых органов, действующих в составе финансовых отделов (управлений) Исполнительных комитетов, в которой были сосредоточены все полномочия по контролю и учету в сфере налогообложения, что обеспечивало повышение эффективности контроля за правильностью исчисления налогов и их собираемостью в бюджет государства.

21 ноября 1991 г. был образован самостоятельный орган исполнительной власти – Государственная налоговая служба РСФСР. В России эта дата признана праздничным днем – Днем работника налоговых органов РФ.

Целью создания и основным видом деятельности Государственной налоговой службы РСФСР был контроль за соблюдением законодательства о налогах, правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в бюджет государственных налогов и других платежей, установленных законодательством СССР, союзных и автономных республик.

4. Период Российской Федерации (1991 г. – по настоящее время) начинается с 25 декабря 1991 г., когда в официальных актах стало употребляться наименование «Российская Федерация (Россия)» вместо Российской Советской Федеративной Социалистической Республики (РСФСР) [1].

В марте 1992 г. при Государственной налоговой службе РФ было создано Главное управление налоговых расследований, на которое было возложено предупреждение, выявление и пресечение нарушений налогового законодательства, а также обеспечение безопасности деятельности налоговой службы и ее сотрудников. В июне 1993 г. оно было преобразовано в самостоятельный федеральный орган – налоговую полицию, который 1 июля 2003 г. был упразднен.

С августа 1993 г. на налоговые органы были возложены новые задачи: контроль за соблюдением правил использования контрольно-кассовых машин и контроль за полнотой учета выручки денежных средств на предприятиях; в июле 1998 г. – государственный контроль за производством и оборотом этилового спирта и алкогольной продукции, который в феврале 2009 г. был передан Федеральной службе по регулированию алкогольного рынка (Росалкогольрегулирование).

В целях совершенствования структуры федеральных органов исполнительной власти с 1 января 1999 г. Государственная налоговая служба была преобразована в Министерство РФ по налогам и сборам.

В октябре 2000 г. было утверждено Положение о Министерстве по налогам и

сборам, к ранее возложенным задачам добавились:

- 1) участие в разработке и осуществлении налоговой политики;
- 2) разъяснение законодательства о налогах и сборах, которые с начала августа 2004 г. были переданы по федеральным, региональным, местным налогам соответственно Министерству финансов РФ, финансовым органам субъектов РФ, финансовым органам муниципальных образований;
- 3) контроль за производством и оборотом табачной продукции.

С 1 января 2001 г. на налоговые органы был возложен контроль за уплатой единого социального налога, заменяющего собой платежи во внебюджетные фонды, который в 2011 г. был возвращен внебюджетным фондам; с июля 2002 г. – лицензирование деятельности по производству табачных изделий, которое фактически прекратилось в июле 2005 г. в связи с его исключением из видов деятельности, подлежащих лицензированию.

С 1 июля 2002 г. налоговые органы осуществляют государственную регистрацию юридических лиц; с 1 января 2004 г. – государственную регистрацию физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей, а также государственную регистрацию крестьянских (фермерских) хозяйств.

Указом Президента РФ от 9 марта 2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» Министерство РФ по налогам и сборам было преобразовано в Федеральную налоговую службу, состоящую в ведении Министерства финансов РФ [2]. Постановлением Правительства РФ было утверждено Положение о Федеральной налоговой службе [3].

Преобразованной Федеральной налоговой службе к уже имеющимся были добавлены новые функции:

- выдача разрешений на проведение лотерей и контроль за их проведением, в том числе за целевым использованием выручки от проведения лотерей;
- представление в деле о банкротстве и в процедурах, применяемых в деле о банкротстве, и представление требований об уплате обязательных платежей и требований Российской Федерации по денежным обязательствам (в том числе по выплате капитализированных платежей);
- контроль за платежными агентами, банковскими платежными агентами и банковскими платежными субагентами;
- формирование и ведение реестра лиц, подвергнутых дисквалификации в соответствии с КоАП РФ [4, с. 13].

В целом в таком качестве налоговые органы продолжают функционировать по настоящее время.

Изучение нормативных правовых актов позволило построить классификацию основных видов деятельности налоговых органов в зависимости от формы осуществления деятельности и наполняющего ее содержания [5, с. 4]:

- 1) нормативно-регулирующая;
- 2) контрольная;
- 3) юрисдикционная;
- 4) правоохранительная;
- 5) разрешительная;
- 6) информативно-консультационная;
- 7) представительская;
- 8) учетная.

Изложенное позволяет заключить, что период Российской Федерации знаменуется продолжением развития единой централизованной системы налоговых органов, отвечающей запросам данного исторического периода, осуществляющей различные государственные функции, в основном связанные с обеспечением формирования централизованных денежных фондов обязательными платежами, что не исключает, а, наоборот, требует постановки проблем ее совершенствования с учетом политики развития

государства в сферах налогообложения и денежного обращения.

Использованные источники:

1. Закон РСФСР от 25 декабря 1991 г. № 2094-1 «Об изменении наименования государства Российская Советская Федеративная Социалистическая Республика» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. – 1992. – № 2. – Ст. 62.
2. Указ Президента Российской Федерации от 9 марта 2004 года № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» (ред. от 22.06.2010 г.) // Собрание законодательства РФ. – 2004. – № 11. – Ст. 945.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 30 сентября 2004 года № 506 «Об утверждении Положения о Федеральной налоговой службе» (в ред. 27.12.2014 г.) // Собрание законодательства РФ. – 2004. – № 40. – Ст. 3961.
4. Васильев А.М. Общая характеристика налоговых правонарушений, совершаемых индивидуальными предпринимателями в сфере исчисления и уплаты налогов / В сборнике: Актуальные проблемы юридической науки и практики: Материалы II Межвузовской научно-практической конференции; под общей редакцией Е.В. Королук. Министерство науки и образования РФ, Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в городе Тихорецке, 2014. – С. 12-16.
5. Дубинский А.М. Налоговые органы России: теория и практика финансового контроля: Монография / Отв. ред. С.В. Запольский. – М.: КОНТРАКТ, 2014. – 112 с.

Гвоздиков И.Ю.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,

г. Невинномысск, Россия

(гуманитарный факультет, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **А.Ю. Гаращенко**, к.ю.н., НОУ ВПО

«Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Нормативный договор как источник административного права

При изучении нормативной природы административного договора исследователи сталкиваются с вопросом: является ли нормативный договор источником права, какое место занимает нормативный договор среди других источников административного права, а также какова его роль в правовой системе общества. Следует отметить, что в теории административного права глубоко не анализировалась нормативность договорных правил поведения, административное право традиционно не рассматривало категорию «договор» в связи с такими понятиями, как «норма» и «источник права».

Б.Б. Хангельдыев подразделяет административные договоры на соглашения нормативного и индивидуального характера с публично-правовым содержанием, считает, что нормы административного права устанавливаются не только нормативными правовыми актами, но и договором, соглашением сторон [1].

К числу источников административного права относятся следующие виды договоров, имеющих административно-правовую природу:

– договоры и соглашения о разграничении предметов ведения и полномочий между федеральными органами государственной власти и органами власти субъектов Российской Федерации (например, договор о разграничении предметов ведения и полномочий между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти города федерального значения Москвы от 16 июня 1998 г., соглашение между Правительством Российской Федерации и Администрацией Ростовской области о разграничении предметов ведения и полномочий в сфере владения, пользования и распоряжения недрами на территории Ростовской области от 29 мая 1996 г.

№ 7).

– договоры о передаче полномочий между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации (например, договор от 31 января 2005 г. между Главным управлением Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий по Республике Саха (Якутия) и Правительством Республики Саха (Якутия) о передаче функций в области пожарной безопасности и предупреждения чрезвычайных ситуаций межмуниципального и регионального характера, стихийных бедствий и ликвидации их последствий»);

– договоры о финансировании между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов Российской Федерации (например, договор от 19 декабря 2007 г. между Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации и Правительством Астраханской области «О финансировании мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого предпринимательства в 2007 году»).

А.В. Демин рассматривает нормативный договор как «договорный акт, устанавливающий правовые нормы (правила поведения), обязательные для многочисленного и формально неопределенного круга лиц, рассчитанный на неоднократное применение, действующий независимо от того, возникли или прекратились предусмотренные им конкретные правоотношения» [2].

А.В. Демин выделяет девять признаков, присущих нормативному договору. Во-первых, данные договоры выполняют правосполнительную функцию, дополняя и конкретизируя действующее законодательство РФ, поскольку правовая база нормативных договоров содержится в Конституции РФ и действующем законодательстве РФ. Во-вторых, в нормативном договоре в качестве хотя бы одной сторон предполагается участие органа государственной власти. В-третьих, нормативные договоры заключаются в публичных интересах, их целевая направленность – достижение общего блага, т.е. при заключении нормативного договора преобладают общественные цели. В-четвертых, они содержат правила поведения, регулирующие не только поведение непосредственно участников договора, сколько иных субъектов. В-пятых, договорным нормам присущи такие признаки, как: многочисленность и неопределенность адресатов. В-шестых, договорные нормы рассчитаны на длительное действие и неоднократное применение. В-седьмых, нужно отметить особую строго формальную процедуру заключения нормативных договоров и специальный порядок рассмотрения споров и конфликтов, связанных с их исполнением. В-восьмых, недопустимость в любых обстоятельствах изменения или отказа от исполнения договорных условий в одностороннем порядке. В-девятых, в отличие от индивидуального договора, для нормативного договора необходимо его официальное опубликование.

В.В. Иванов предлагает определение А.В. Демина дополнить и развить, исходя из собственного взгляда на природу правового акта, и рассматривает нормативный договор как «правовой акт, оформляющий выражение согласованных обособленных волеизъявлений субъектов правотворчества, направленных на установление правовых норм» [3].

Таким образом, из определений нормативного договора, предложенных А.В. Деминым и В.В. Ивановым, следует, что они считают нормативный договор разновидностью нормативного правового акта. А.В. Демин обосновывает нормативную природу административных договоров их публично-правовой природой и функциональным назначением, отдельно обозначая, что в административном договоре атрибутивно действует государственно-властный участник, реализующий в рамках своей компетенции функции государственного управления. Следовательно, в административном договоре, так или иначе, выражается государственная воля к созданию определенного правового состояния.

Отсюда следует, что нормативный договор является самостоятельным источником

административного права, отличается от нормативного правового акта и имеет присущие только нормативному договору специфические особенности [4].

Во-первых, основная отличительная особенность заключается в том, что нормативный договор представляет собой соглашение, основанное на добровольном согласовании воли и волеизъявлений сторон. В отличие от нормативного правового акта, который является актом одностороннего единоличного выражения воли и волеизъявления. В договорной форме подчеркивается добровольность возложения на себя сторонами тех обязанностей и всех тех правовых последствий, которые возникают в результате заключения административного договора.

Во-вторых, еще одним отличием нормативного договора от нормативного правового акта является множественность субъектов или наличие хотя бы двух субъектов, заключающих административный договор.

Второй вид встречающихся в юридической литературе определений нормативного договора, это определения, согласно которым нормативные договоры можно называть «договорами о нормах», определяемые через категорию «соглашение». В данном случае нормативный договор рассматривается как «соглашение двух или более сторон, в результате которого устанавливаются, изменяются или отменяются нормы права».

В юридической литературе выделяются следующие виды договорного правотворчества. Когда нормативный договор заключается:

1) государственными субъектами права (непосредственное государственное договорное правотворчество).

2) заключается негосударственными субъектами права, а затем санкционируется государством (санкционированное негосударственное договорное правотворчество).

3) деятельность по установлению правовых норм осуществляется совместно государственными и негосударственными субъектами права (совместное договорное правотворчество).

Следовательно, административный нормативный договор, являясь частью правовой системы Российской Федерации и источником административного права, выступает, в качестве самостоятельного элемента механизма правового регулирования, что позволяет его отнести к такой форме правового регулирования, как нормативное регулирование.

Использованные источники:

1. Хангельдыев Б.Б. Административно-правовые соглашения в механизме сочетания отраслевого и территориального управления. – Труды ВНИИСЗ. – Вып. 42. – М., 1988. – С. 124.
2. Демин А.В. Нормативный договор как источник административного права // Государство и право. – 1998. – № 2. – С. 18.
3. Иванов В.В. Общие вопросы теории договора. – М., 2000. – С. 61.
4. Еремин С.Г. Основные тенденции развития внутригосударственного нормативного правового договора как источника финансового права // Российская юстиция. – 2012. – № 4. – С. 7-11.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(гуманитарный факультет, 4 курс)

Научный руководитель (консультант): **Е.И. Бурьянова**, к.ю.н., НОУ ВПО
«Невинномысский институт экономики, управления и права, г. Невинномысск, Россия

Правовой статус наблюдателей в региональных выборах

Согласно Федеральному закону «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» Наблюдатель – гражданин Российской Федерации, уполномоченный осуществлять наблюдение за проведением голосования, подсчетом голосов и иной деятельностью комиссии в период проведения голосования, установления его итогов, определения результатов выборов, референдума, включая деятельность комиссии по проверке правильности установления итогов голосования и определения результатов выборов, референдума [1].

Полномочия наблюдателей нашли отражение в Федеральном законе «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» в ст. 30:

а) знакомиться со списками избирателей, участников референдума, реестром выдачи открепительных удостоверений, находящимися в комиссии открепительными удостоверениями, реестром заявлений (обращений) о голосовании вне помещения для голосования;

б) находиться в помещении для голосования соответствующего избирательного участка, в день голосования, а также в дни досрочного голосования в любое время в период: с момента начала работы участковой комиссии в день голосования, а также в дни досрочного голосования и до получения сообщения о принятии вышестоящей комиссией протокола об итогах голосования, а также при повторном подсчете голосов избирателей;

б.1) наблюдать за выдачей бюллетеней избирателям, участникам референдума;

в) присутствовать при голосовании избирателей, вне помещения для голосования.

Избирательной комиссией должен быть обеспечен доступ наблюдателям в помещение участковой комиссии, сформированной на избирательном участке, образованных в воинской части, закрытом административно-территориальном образовании, больнице, санатории, доме отдыха, местах содержания под стражей подозреваемых и обвиняемых, а также в помещении для голосования на этом избирательном участке.

Наблюдатели вправе присутствовать в иных комиссиях при проведении ими досрочного голосования, установлении итогов голосования, определении результатов выборов, составлении соответствующих протоколов об итогах голосования, о результатах выборов, а также при повторном подсчете голосов избирателей.

Согласно Федеральному закону «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» полномочия наблюдателя должны быть удостоверены в направлении в письменной форме, выданном зарегистрированным кандидатом или его доверенным лицом, избирательным объединением, общественным объединением, интересы которых представляет данный наблюдатель. В направлении указываются фамилия, имя и отчество наблюдателя, адрес его места жительства, номер избирательного участка, наименование комиссии, куда наблюдатель направляется, а также делается запись об отсутствии ограничений, препятствующих лицу осуществлять полномочия наблюдателя [1].

В качестве примера реализации норм закона можно привести выборы Губернатора Ставропольского края.

В единый день голосования 14 сентября 2014 года на территории Ставропольского

края прошли выборы Губернатора Ставропольского края.

В избирательной кампании приняли участия наблюдатели от 5 кандидатов:

1. Владимиров Владимир Владимирович

Член Партии «Единая Россия», член Генерального совета Всероссийской политической партии «Единая Россия»

2. Гончаров Виктор Иванович

Выдвинут избирательным объединением Ставропольским краевым отделением политической партии «Коммунистическая партия РФ»; член КППРФ, член Центрального Комитета КППРФ, первый секретарь Комитета Ставропольского краевого отделения политической партии «Коммунистическая партия РФ».

3. Дроздова Ольга Павловна

22 июня 2014 г. выдвинута избирательным объединением Ставропольским региональным отделением Политической партии ЛДПР – Либерально-демократической партии России кандидатом на должность Губернатора Ставропольского края.

4. Кузьмин Александр Сергеевич

Выдвинут избирательным объединением Региональным отделением Политической партии Справедливая Россия в Ставропольском крае. Член Партии Справедливая Россия, Председатель Совета Регионального отделения Политической партии Справедливая Россия в Ставропольском крае.

5. Нартов Константин Георгиевич

Выдвинут избирательным объединением Региональным отделением Всероссийской политической партии «Партия свободных граждан» в Ставропольском крае.

Владимиров Владимир Владимирович, получил 84,22 % голосов избирателей (более 50 процентов голосов избирателей, принявших участие в голосовании) и был избран Губернатором Ставропольского края.

Число избирателей, принявших участие в выборах составило 47,88 %.

Наибольшая активность избирателей на выборах Губернатора Ставропольского края отмечена в Шпаковском районе (62,81 %), Новоалександровском районе (62,37 %), Предгорном районе (59,85 %).

Самая низкая явка отмечена в городе Ессентуки (25,80 %), городе Невинномыске (29,80 %), городе Лермонтове (33,36 %).

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 12.06.2002 г. № 67-ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 24. – Ст. 2253.

Давыденко Е.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,

г. Невинномысск, Россия

(гуманитарный факультет, 4 курс)

Участие прокурора при рассмотрении уголовных дел в суде первой инстанции

Общепризнано, что в уголовном судопроизводстве важное место занимает правовой статус прокурора. Вместе с тем, следует отметить, что в современный период недостаточная разработанность теоретической проблемы назначения правового статуса прокурора в уголовном преследовании приводит к неэффективному правовому регулированию порядка участия прокурора в данной процессуальной деятельности и не достижению, как следствие, наряду с другими причинами, ожидаемой результативности проводимой государством уголовно-правовой политики.

Поступлением уголовного дела в суд (судье) начинается второй этап уголовного

процесса – производство в суде первой инстанции, и его первая стадия – стадия подготовки судебного заседания. В развитии регулирования уголовно-процессуальных отношений не раз кардинально изменялся подход законодателя к определению роли и назначения данной стадии и, как следствие, к ее содержанию, составу участников, их полномочиям.

Государственное обвинение, осуществляемое прокурором на стадии производства уголовных дел в судах первых инстанций, является правовой и организационной основой уголовного преследования, реализуемого в установленных законом процессуальных формах, вследствие чего поддержание обвинения или отказ от обвинения являются правовым основанием разрешения уголовного дела публичного и частно-публичного обвинения по существу в судебном разбирательстве.

Полномочия прокурора, составляющие ядро его правового статуса при осуществлении уголовного преследования на всех стадиях уголовного процесса – это юридическая возможность реализации государственного присутствия и осуществления как обвинительной деятельности, так и властно- распорядительного наблюдения в части обеспечения безусловного и единообразного правоприменения норм уголовно-процессуального законодательства в уголовном преследовании в досудебном и судебном производстве уголовных дел [1].

Уголовное преследование, осуществляемое в отношении конкретного лица с момента постановки его в положение подозреваемого или обвиняемого, проявляется как самостоятельная процессуальная функция субъектов стороны обвинения, в том числе и прокурора.

Цель государственного обвинения – достижение государственным обвинителем двуединой задачи: при наличии достаточных данных, изобличающих лицо в совершенном преступлении, – поддержать перед судом обвинение и обосновать его законность и обоснованность; при отсутствии необходимых данных о наличии события преступления и виновности подсудимого – мотивированно изложить суду отказ от государственного обвинения [2].

Реализация уголовного преследования в судебном производстве уголовных дел в своей основе определяется на стадии подготовки уголовного дела к судебному заседанию. Процессуальная роль прокурора на данной стадии, активность его позиции определяется в зависимости от конкретного вида (варианта) предварительного слушания.

Прокуроры – государственные обвинители, принимающие участие во всех обозначенных видах предварительного слушания, в организационном плане, исходя из специфики целей и задач, решаемых в каждом конкретном виде предварительного слушания, обязаны иметь четкую позицию, направленную на отстаивание собственного процессуального интереса. При расхождении их позиции и позиции суда (судьи), они, согласно ч. 7 ст. 236 УПК РФ, наделены полномочием обжалования судебного решения, принятого по результатам предварительного слушания.

На конечном этапе подготовительной части судебного заседания для государственного обвинителя важно определить свою позицию о возможности продолжения слушания дела или об отложении судебного разбирательства и вызове или приводе неявившегося участника судебного разбирательства и выразить ее суду, поскольку последний обязан выслушать мнение каждой из сторон по данному вопросу [3].

Правовой статус государственного обвинителя в его реализации на данной стадии судебного разбирательства в правовой корректировке не нуждается, а его оптимизация должна быть проведена нормативно-правовыми требованиями и рекомендациями управленческого, организационного и методического уровней регулирования организации поддержания государственного обвинения Генеральной прокуратурой РФ.

Установленные действующим уголовно-процессуальным законом правовые последствия отказа прокурора от обвинения для суда, автоматически влекущие его обязанность прекратить уголовное дело или уголовное преследование полностью или в соответствующей его части в точном соответствии с позицией государственного

обвинителя, при условии сформировавшегося внутреннего убеждения суда о незаконности или необоснованности такого отказа, свидетельствует о правовой неопределенности, наличии созданной коллизии между принципом состязательности и принципом свободы оценки доказательств в уголовном судопроизводстве. Это обстоятельство востребует необходимость установления в УПК РФ нового механизма правовых последствий для суда при отказе прокурора от обвинения.

Осуществляя обвинительную деятельность на стадии судебного следствия государственный обвинитель, исходя из своего процессуального интереса, обязан активно и умело участвовать в допросах не только подсудимого, но и потерпевшего, свидетелей, других участников процесса – носителей информации по уголовному делу. Данная его деятельность является необходимым условием эффективности поддержания обвинения. Необходимо особо отметить процессуальное положение потерпевшего в уголовном процессе. С одной стороны, он как участник процесса имеет право самостоятельно представлять доказательства, заявлять ходатайства, участвовать в исследовании доказательств, с другой стороны, эта деятельность требует вспомогательных действий со стороны следователя, прокурора, суда, которые обязаны получить от потерпевшего полную и объективную информацию, независимо от его активности и добросовестности [4].

Обвинительная речь государственного обвинителя – это правовая процессуальная форма выражения итогового вывода государственного обвинителя о результатах уголовного преследования. Структура речи представляет собой внутренне строение взаимосвязанных, относительно самостоятельных частей данного публичного выступления, в основе которых, с позиции государственного обвинителя, лежат достоверно установленные факты и явления, явившиеся предметом исследования [5]. Содержание речи обвинителя определяется формой государственного обвинения и нормативными требованиями, которые уголовно-процессуальный закон определяет для суда при постановлении обвинительного приговора.

Использованные источники:

1. Лукошев Х.М. Проблемы поддержания государственного обвинения в суде первой инстанции: Автореферат дисс. ... канд. юрид. наук. – Краснодар, 2006. – С. 34.
2. Тушев А.А. Прокурор в уголовном процессе Российской Федерации. – СПб, 2005.
3. Трикс А.В. Справочник прокурора. – СПб.: Изд-во «Питер», 2007. – С. 54.
4. Решетова Н.О. Обеспечение законности и обоснованности государственного обвинения в ходе судебного разбирательства уголовного дела. – М., 2008. – С. 72.
5. Колпашникова В.М. Теоретические и практические вопросы участия государственного обвинителя в суде первой инстанции: Автореферат дисс. ... канд. юрид. наук. – Челябинск, 2006. – С. 34.

Дергачева А.В.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Нововведения в налоговое законодательство на 1 января 2015 года

С 1 января 2015 года в Налоговый кодекс внесено очень много важных изменений, с которыми придется считаться каждой компании. Например, мы уже знаем, что с 2015 года расширили перечень оснований, по которым налоговики вправе истребовать документы в рамках проверки отчетности. Кроме того, если вы сдали декларацию по НДС с суммой налога к возмещению, то налоговики теперь вправе проводить осмотр помещений налогоплательщика, даже в рамках камеральной проверки.

Для компаний, которые должны представлять декларации в электронной форме

введена новая обязанность. Они должны будут обеспечить получение документов, которые налоговики им отправляют в электронном виде. Например, такими документами могут быть требования о представлении документов, уведомления о вызове в налоговый орган и требования о представлении пояснений. Если такой документ поступил в компанию, то нужно в шестидневный срок отправить по ТКС квитанцию о приеме документов. Новый подпункт 5.1 введен в статью 23 НК РФ Федеральным законом от 28.06.13 № 134-ФЗ. Раньше налогоплательщики были не обязаны информировать налоговиков о приеме документов.

Если компания не представила налоговую декларацию в течение 10 дней после окончания срока для ее подачи, то налоговики могут заблокировать счет. Сделать это они вправе в течение трех лет со дня истечения срока представления декларации. Кроме того, налоговики смогут приостанавливать операции по счетам в банке тем налогоплательщикам, которые не представили в налоговый орган квитанцию о приеме документов, также в течение 10 дней со дня истечения срока, установленного для ее передачи. Такие изменения внесены в пункт 3 статьи 76 НК РФ Федеральным законом от 28.06.13 № 134-ФЗ. До 1 января 2015 года было неясно, в какой срок налоговики вправе принять решение о блокировке счета компании.

Расширен перечень оснований, когда налоговики смогут истребовать документы при камеральной проверке декларации по НДС. Если налоговики выявят противоречия, свидетельствующие о занижении суммы НДС, или о завышении суммы налога к возмещению, то они будут вправе истребовать у налогоплательщика счета-фактуры, первичные и иные документы, которые относятся к указанным операциям. Новая редакция пункта 8.1 статьи 88 НК водится с 1 января 2015 года Федеральным законом от 28.06.13 № 134-ФЗ. Такое правило в Налоговом кодексе закреплено не было.

При проведении камеральной проверки декларации по НДС к возмещению налоговики смогут производить осмотр территорий, помещений проверяемого лица, документов, а также предметов. В Налоговый кодекс вводится новая редакция пункта 1 статьи 92 НК РФ Федеральным законом от 28.06.13 № 134-ФЗ. Осмотр помещений и предметов, в соответствии со статьей 92 НК РФ могли производить налоговики только в рамках выездной проверки.

Налоговые агенты, которые не являются плательщиками НДС или освобождены от НДС, обязаны будут представлять декларацию только в электронном виде. Данная поправка касается посредников, застройщиков, лиц, которые осуществляют деятельность в рамках договора транспортной экспедиции и перечисляют в бюджет НДС, налог на прибыль, УСН, или ЕСХН. Новая поправка введена в абзац 2 пункта 5 статьи 174 НК РФ Федеральным законом от 28.06.13 № 134-ФЗ. Раньше такие налогоплательщики были вправе представлять декларацию на бумажном носителе (абз. 2 п. 5 ст. 174 НК РФ).

Приняты и другие нововведения для компаний.

Кроме того, налоговые вычеты для семей с детьми будут существенно увеличены. Соответствующие поправки в Налоговый кодекс подготовлены Минфином и сейчас проходят согласование с другими ведомствами. Кроме того, эта мера учтена в Концепции семейной политики, разработанной Минтрудом.

Однако эксперты предлагают расширить список мер налоговой поддержки семей. В частности, освободить их от подоходного налога, если доход на каждого члена семьи ниже прожиточного минимума.

Итак, по действующему законодательству вычеты делаются у одного из родителей или опекунов. На второго ребенка – 1,4 тысячи рублей; на третьего и каждого последующего ребенка – 3 тысячи, на ребенка-инвалида до 18 лет или учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента в возрасте до 24 лет, если он является инвалидом I или II группы, – тоже 3 тысячи.

Согласно подготовленным поправкам, эти цифры будут куда выше: 2 тысячи рублей в месяц на второго ребенка, на третьего и каждого последующего – 4 тысячи рублей, на ребенка-инвалида до 18 лет или учащегося очной формы обучения, аспиранта,

ординатора, интерна, студента в возрасте до 24 лет, если он является инвалидом I или II группы, – 12 тысяч. Кроме того, в действующем законе существуют ограничения. Вычеты делаются, пока доход родителя не достигает 280 тысяч рублей в течение года. По законопроекту сумма увеличивается до 350 тысяч.

Такого рода поддержка очень важна для семей, поскольку в стране сейчас не самый легкий период, есть опасность потери работы для родителей, и если в семье будет оставаться пусть даже на несколько тысяч рублей больше благодаря вычету, это будет ощутимо.

Дергачева А.В.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Проблематика индивидуального предпринимательства

За полгода в России свое дело закрыли около 650 тыс. мелких предпринимателей и фермеров. Профессиональные объединения в качестве основной причины называют повышение страховых взносов и говорят о массовом уходе в «тень». В правительстве пока вопрос о снижении взносов не согласован, но предприниматели уже согласны временно составлять дополнительную отчетность для Пенсионного фонда – лишь бы взносы снизились.

Количество закрывших бизнес индивидуальных предпринимателей с начала этого года достигло 531,9 тыс. человек, свидетельствует статистика Федеральной налоговой службы. Решение прекратить работу приняли также 18,2 тыс. фермеров. На 1 июня 2013 года количество ИП и фермерских хозяйств уменьшилось до 2,636 млн, на 1 января было более 4 млн.

Значительное повышение числа тех, кто решился закрыть бизнес, стало увеличиваться с декабря прошлого года. Тогда за месяц было ликвидировано около 120 тыс. ИП. Сами предприниматели связывают это с решением правительства увеличить страховые взносы для самозанятых с 2013 года почти в два раза – до 35 тыс. рублей (с 2 МРОТ), из которых в Пенсионный фонд уплачивается около 32,5 тыс., а в Фонд обязательного медицинского страхования – 3185 рублей.

С декабря 2012 года закрылись около 650 тыс. ИП. Впрочем, учет причин, кроме как «решение о прекращении деятельности», в ФНС не ведут.

Как комментировал замглавы Минэкономразвития Олег Савельев, одно ИП, по статистике, дает в среднем еще одно рабочее место. При этом закрытие ИП на уровне безработицы не сказалось. В ведомстве подозревают, что представители малого бизнеса ушли в «тень».

По подсчетам «Деловой России», только в 2012 году бюджет потерял налогов закрывшихся предпринимателей на 13,5 млрд рублей, тогда как дополнительно планировалось получить 5,1 млрд рублей.



Согласно разработанной правительством пенсионной реформе, с 2014 года размер страховых взносов для самозанятых должен снова повыситься, а в будущем для них может быть разработан дифференцированный подход. Авторы реформы объясняют, что средний платеж за работника по найму со средней по стране зарплатой составляет более 112 тыс. рублей в год. А самозанятые таких взносов не делают, поэтому их пенсионное обеспечение ложится на государство.

После протестов предпринимателей президент Владимир Путин в ноябре прошлого года пообещал снизить темпы повышения взносов для самозанятых, но только с 2014 года. В конце марта глава государства поручил уже Общероссийскому народному фронту выработать концепцию снижения нагрузки на предпринимателей.

В правительстве сочли, что инициативы нужно доработать. В частности, ограничить сумму выплат для предпринимателей с оборотом более 300 тыс. рублей.

Кроме того, правительство высказалось против уравнивания предпринимателей с нотариусами и адвокатами.

Когда к главе государства обратились с этой проблемой, он заявил, что вопрос нужно решать, а власти должны стремиться к повышению доли малого бизнеса в ВВП, и (...) одобрил повышение взносов. Вероятно, в его глазах это как раз та мера, которая увеличит долю малого бизнеса. Президент решил: пусть платят, а пока дал поручение министрам подумать над возможностью сокращения платежей. В этом году, как сказал президент, ситуацию исправить не получится, потому что бюджет уже рассчитан и там этого не учтено.

Здесь возникает два вопроса. Во-первых, если решение плохое, а министры плохо подумали, не учли интересы граждан и не справляются со своей работой, то почему по сложившейся недавно практике им не только не объявлен выговор, но их деятельность даже получила одобрение первого лица государства? Во-вторых, если они не умеют грамотно настроить пенсионную систему и правильно посчитать бюджет, то почему за это должны расплачиваться граждане, а не сами счетоводы?

Как бы то ни было, но поход к президенту привел к печальным последствиям. Визит не только не помог решить проблему, но и закрыл всякую возможность ее решения. Кто бы после вынесения высочайшей резолюции осмелился поступить иначе?

Вся эта история иллюстрирует деформацию государственного устройства. С вершины вертикали сигналы распространяются в режиме свободного падения, поэтому любая брошенная оттуда глупость долетает до голов граждан безо всякой задержки.

Дорул О.П.

Государственный университет Молдовы, г. Кишинев, Республика Молдова

Понятие и основные признаки военных преступлений

Термин «военные преступления» используется в различных и нередко противоречивых значениях. Некоторые исследователи рассматривают военные преступления, в очень общем смысле, как преступное поведение, существующее во время войны или иного вооруженного конфликта. Другие обозначают этим термином все нарушения международного гуманитарного права независимо от того, имеют ли они преступный характер [1, с. 468].

Вначале, под понятием «военное преступление» подразумевались преступления, совершенные в период вооруженного конфликта, возникшего между двумя суверенными государствами, в котором преступник и жертва имеют разные национальности [2, с. 539].

Устав военного трибунала для суда и наказания главных военных преступников европейских стран оси от 8 августа 1945 г. в ст. 6 относит к действиям, являющимся преступлениями и подлежащими юрисдикции трибунала военные преступления, а именно: нарушения законов или обычаев войны. К этим нарушениям относятся убийства, истязания или увод в рабство или для других целей гражданского населения оккупированной территории; убийства или истязания военнопленных или лиц, находящихся в море; убийства заложников; ограбление общественной или частной собственности; бессмысленное разрушение городов или деревень; разорение, неоправданное военной необходимостью, и другие преступления.

Статут Международного Уголовного Суда от 17 июля 1998 г. в ст. 8 «Военные преступления» отходит от установившихся формулировок военных преступлений, встречающихся в уставах международных уголовных и военных судебных учреждений и содержит следующее положение: *«Суд обладает юрисдикцией в отношении военных преступлений, в частности, когда они совершены в рамках плана или политики или при крупномасштабном совершении таких преступлений»*. Далее Римский Статут содержит объёмный перечень преступных деяний, совершаемых во время вооруженного конфликта, которые подпадают под компетенцию Международного Уголовного Суда.

Таким образом, Статут Международного Уголовного Суда уточнил понятие военных преступлений и конкретизировал его. В то же время, было распространено действие норм Статута на действия, совершенные в случае вооруженного конфликта немеждународного характера [3, с. 162]. Можно сделать вывод, что под военным преступлением понимается любое грубое нарушение конвенций, норм и обычаев, применимых к международным и немеждународным вооруженным конфликтам, определенных в общей ст. 2 Женевских конвенций от 12 августа 1949 г. и в п. 4 ст. 1 Дополнительного протокола № 1 к этим конвенциям от 10 июня 1977 г. [3, с. 197].

Неоднородные определения понятия военных преступлений в текстах международных актов побудили современных авторов свести понятие данного вида международных преступлений к перечислению их основных признаков.

Так, Герхард Верле определяет военные преступления как нарушение нормы международного гуманитарного права, влекущее уголовную ответственность непосредственно по международному праву. Соответствующую совокупность норм права также можно назвать правом военных преступлений, или международным уголовным правом войны [1, с. 469].

В свою очередь, Костенко Н.И., под военными преступлениями подразумевает

международные преступления, представляющие собой преступные деяния, которые посягают на законы или обычаи войны [3, с. 161].

Обобщая, можно выделить следующие признаки военных преступлений:

1. Военные преступления – категория международных преступлений.
2. Военные преступления совершаются в рамках целенаправленного плана или политики [3, с. 197].
3. Крупномасштабность военных преступлений [3, с. 197].
4. Военные преступления подразумевают серьезные нарушения международно-правовых норм, предполагают нарушение правила, защищающего важные ценности и такое нарушение влечет тяжкие последствия для жертв [4, с. 1].
5. Военное преступление происходит только в случае наличия функционального отношения («связи») преступного поведения к вооруженному конфликту. Элементы преступлений к Статуту МУС формулируют данное условие следующим образом: «Деяние произошло в контексте (международного) вооруженного конфликта и было связано с ним» [1, с. 504].
6. Право вооруженных конфликтов связывает непосредственно отдельных лиц как представителей органов государства и как частных лиц. Поскольку нарушение этого права может быть допущено и представителем государства, и частным лицом, состав преступления остается неизменным и не зависит от статуса – государственного или негосударственного – того, кто его совершил. Таким образом, кто угодно – комбатант из состава регулярных или нерегулярных вооруженных сил, военнослужащий или гражданское лицо – технически может совершить военное преступление [5, с. 728].
7. Родовым объектом этих преступлений являются правила и обычаи войны [3, с. 161].
8. Хотя уголовная ответственность за военные преступления предусмотрена только для физических лиц, был момент, когда появились основания надеяться, что в будущем государство, совершившее такие преступления можно будет привлечь не только к классической международной ответственности, но и к ответственности уголовного характера [5, с. 730].
9. Субъект преступления должен сознавать фактические обстоятельства, свидетельствующие о существовании вооруженного конфликта. Однако правовой оценки данных обстоятельств со стороны субъекта не требуется. Существование вооруженного конфликта является не только объективным условием для квалификации преступного характера деяния и для осуществления юрисдикции Международным уголовным судом, – оно также должно отражаться в сознании субъекта [1, с. 509].
10. Действие принципа ответственности командиров и других начальников за военные преступления, совершенные силами, находящимися под его эффективным контролем. Речь идет о неосуществлении ими контроля надлежащим образом над подчиненными [3, с. 197-198].
11. Элементы военных преступлений толкуют в установленных рамках международного права вооруженных конфликтов, включая, в соответствующих случаях, нормы международного права вооруженных конфликтов, применимые к вооруженным конфликтам на море [3, с. 198].
12. Наличие универсального интереса и механизмов для пресечения данной категории преступлений.

Использованные источники:

1. Верле Г. Принципы международного уголовного права. – Одесса, Москва: Фенікс, ТрансЛит, 2011. – 882 с.
2. Boot M. Genocide, crimes against humanity, war crimes: Nullum crimen sine lege and the subject matter jurisdiction of the International Criminal Court – Intersentia nv, 2002. – 708 p.
3. Костенко Н.И. Международное уголовное право: современные теоретические

- проблемы. – М.: Юрлитинформ, 2004. – 446 с.
4. Cassese A. International Criminal Law 3rd ed. [http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/sites/international_law/users/vessier9/public/Cassese %20- %20War %20crimes.pdf](http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/sites/international_law/users/vessier9/public/Cassese%20-%20War%20crimes.pdf)
 5. Давид Э. Принципы права вооруженных конфликтов. – М.: МККК, 2011. – 1144 с.

Душина Т.В.

Государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт»,
г. Невинномысск, Россия

К вопросу конституционно-правового регулирования отношений собственности в современной России

Нарастание экономического кризиса в стране, обусловленного не столько экономической блокадой, сколько системными проблемами в отечественной экономике, со всей очевидностью свидетельствуют о необходимости кардинальных изменений в структуре экономики России. Сегодня политики, экономисты, правоведы едины во мнении, что преодоление кризисных явлений в экономике невозможно, в том числе, и без существенных изменений в отношении государства к малому и среднему бизнесу, чья доля в ВВП страны недопустимо мала. Это, в свою очередь, актуализирует как проблему правового регулирования экономических отношений в целом, так и их конституционно-правового регулирования, что позволило нам обратиться к проблеме конституционно-правового регулирования отношений собственности, как основы экономической системы государства.

Вопросы собственности всегда были ключевыми в деятельности государства, независимо от его формы, а их решение напрямую зависело от уровня общественного и экономического строя. Вместе с тем о конституционном регулировании отношений собственности можно говорить только с переходом к буржуазному обществу и государству, так как именно коренная ломка устоев феодализма, сдерживавших развитие буржуазных отношений, привела к кардинальным изменениям в правовом регулировании, как экономических отношений, так и лежащего в их основе института частной собственности.

Объем и характер конституционно-правового регулирования отношений собственности за два с лишним столетия истории конституционного строя не могли не претерпеть существенных изменений, что естественно нашло отражение в научных исследованиях.

В теории конституционного права и экономической науке термин «собственность» употребляется в нескольких смыслах. С философской точки зрения, близкой не только древним римлянам, но и просветителям 18 века, собственность понималась, прежде всего, как форма присвоения благ и отношения между людьми по поводу этого присвоения. Римское право определяет собственность, прежде всего, как наиболее полное «абсолютное» право пользоваться и распоряжаться вещами. В этой традиции институт собственности нашел свое продолжение и во многих гражданско-правовых актах уже буржуазного периода [1, с. 284].

Другим значением термина «собственность» является «имущество». Именно таким образом понимается собственность чаще всего и в обыденной жизни. Зачастую, мы сталкиваемся и с таким синонимом термина «собственность» как «достояние», который, правда, не имеет гражданско-правового содержания и лишь подчеркивает значимость того или иного вида собственности [2, с. 130-131]. Объекты собственности, отнесенные к достоянию народа, как правило, имеют особую защиту со стороны государства.

На волне революционного слома устоев феодализма возникла и идея о

«естественности и неотъемлемости» человеческих прав и, в их числе, права человека на свободу, как в широком смысле этого слова, так и на свободу выбора профессиональной деятельности, свободу распоряжения своим имуществом и т.д. Уже в «Декларации прав человека и гражданина» 1789 года подчеркивается что, «собственность есть право неприкосновенное и священное» и в силу этого человека можно лишить этого права только «в случае установленной законом общественной необходимости и при условии справедливого и предварительного вознаграждения» [3, с. 205].

Из провозглашенного буржуазного принципа неприкосновенности частной собственности следовал целый блок юридических гарантий права собственности, а именно: лишение права собственности может рассматриваться как исключительный акт, обоснованный законодательно. Но и в случае обоснованной общественной пользы лишить человека его собственности можно было только при условии предварительного и справедливого вознаграждения. Таким образом, уже в первых конституционных актах буржуазного государства был закреплён один из основополагающих принципов нового строя – священность и неприкосновенность частной собственности. А юридические гарантии этого права и стали, впоследствии, предметом гражданско-правового и административно-правового регулирования отношений собственности.

Так как буржуазный принцип свободы собственности предполагал, кроме всего прочего, свободу и неизблемость договора, свободу конкуренции, то, в купе со «священностью и неприкосновенностью права собственности», все это послужило мощным толчком к развитию предпринимательства в тех странах Западной Европы, где этот принцип нашел конституционное закрепление. И именно с этого периода, а именно уже с конца 18 века, исходным моментом конституционного регулирования экономических отношений становится собственность, выступающая необходимым условием развития любого общества, в том числе и современного.

В тоже время, первоначально концепция прав и свобод исходила из положения, что общество свободных людей не нуждается в организующей роли государства. И лишь по мере развития буржуазного общества и государства защита прав и свобод граждан, как высшей ценности, стала объявляться главной заботой государства. Всеобщая декларация прав человека и гражданина 1948 года не только закрепила, уже в качестве общепризнанных норм международного права, неизблемость неотъемлемых прав и свобод человека, но и указала, как на важнейшую обязанность государства, на необходимость обеспечения охраны прав человека, в том числе и его права собственности.

Вопросы собственности в нашей стране на протяжении длительного периода рассматривались в соответствии с теорией марксизма-ленинизма, которая провозглашает приоритет общественных интересов над личными, и, следовательно, – приоритет государственной собственности над всеми ее другими видами, в том числе и частной. За годы советской власти из жизни советских граждан практически исчезло не только понятие «частная собственность», но и такие характерные для России конца 19 – начала 20 века понятия как «предприниматель» и «предпринимательская деятельность», а словосочетание «предпринимательская жилка» и «частный интерес» использовалось исключительно с негативной окраской. В советский период о частной собственности принято было говорить не иначе, как о собственности компрадорской империалистической буржуазии. Даже мысль о том, что средства производства могут принадлежать частным лицам, считалась крамольной.

Об изменении отношения к частной собственности и частному предпринимательству заговорили в СССР в период перестройки, но отказаться от господства государственной собственности и жесткого государственного регулирования экономики советское руководство не смогло и радикальные реформы, призванные реформировать существующую политическую систему, привели к ее разрушению и развалу когда-то могущественного государства. На постсоветском пространстве началась коренная ломка старых устоев социально-государственного строя.

Распад СССР и необходимость модернизации не только политической системы, но и экономического строя поставили Россию, имеющую великую историю, и совсем не имеющую опыта жизни в правовом поле, перед необходимостью в очень короткие сроки пройти тот путь правового развития, на который у стран Запада ушли столетия. Конституционно-правовые основы нового государства были закреплены в Конституции Российской Федерации 1993 года.

Впервые в истории современной России в Основном законе человеческие права и свободы утверждались как высшая ценность, а их защита – как священная обязанность государства. В нашу жизнь вошли, помимо уже привычных в советское время прав и свобод, свобода слова, собраний, многопартийность и т.д. Но, пожалуй, настоящим потрясением для большинства наших соотечественников стало то, что новая Конституция в числе других неотъемлемых прав граждан назвала право частной собственности. И, конечно, вчерашние советские граждане понятия не имели, как этим правом распорядиться.

Исходной базой экономических отношений, в соответствии с Конституцией, стала собственность, в том числе частная собственность (ст. 8, ч. 2). Гарантией неприкосновенности частной собственности, согласно Конституции, становится постулат о том, что ее принудительное отчуждение, как и во всем цивилизованном мире, теперь возможно только «для государственных и общественных нужд» и при условии предварительного и справедливого возмещения (ст. 35, ч. 3)

Из конституционного принципа свободы собственности естественным образом вытекают другие экономические свободы: свобода частной собственности (ст. 34-36), свобода выбирать род деятельности и занятий (ст. 37); свобода рынка труда (ст. 27); свобода предпринимательской деятельности (ст. 30); свобода договора (ч. 2 ст. 35, ст. 74, ч. 4 ст. 75); право на защиту от недобросовестной конкуренции (ст. 34) [4]. Таким образом, впервые в современной истории России право собственности и предпринимательской деятельности получили конституционное закрепление и, по мнению разработчиков Конституции, именно это должно было обеспечить стремительное экономическое развитие страны.

Однако для воплощения в жизнь совершенно новых для нашего общества идей необходима была правовая основа, которой на момент принятия Конституции не было. Да и в последующий период законодательная база не успевала за жизнью и, к сожалению, и сегодня продолжает отставать от потребностей правового регулирования отношений в сфере собственности и предпринимательской деятельности. Процесс передела собственности в постсоветский период и грубые нарушения, сопровождавшие его, привели к созданию в стране условий для утверждения, так называемой, «антиправовой нормативности» кумовства и коррупции, которая вот уже более двух десятилетий, несмотря на предпринимаемые государством меры, разъедает российский социальный и государственный механизм» [5, с. 64].

Проблема реализации конституционного принципа свободы собственности и предпринимательской деятельности в нашей стране нашла отражение в трудах известных российских конституционалистов С.С. Алексеева, Б.А. Страшуна, В.Е. Чиркина, В.Д. Зорькина, Б.С. Эбзеева и др. [6]. Безусловный интерес вопросы конституционно-правового регулирования экономических отношений вызывают и у многих других ученых. В этой связи хотелось бы обратить внимание на работы А. Белых, С.А. Зинченко и С.Э. Корха, Н.Е. Кармановой, А.А. Касевич и Г.В. Станкевич и многих других [7].

Все это свидетельствует о неослабевающем интересе к проблеме конституционно-правового регулирования отношений собственности. Однако у данной проблемы есть две стороны. Одна – несоответствие действующего законодательства заложенным в Конституции принципам. Но есть и другая, не менее важная – реализация конституционного принципа свободы собственности даже при наличии безусловного законодательства в этой области невозможно без безусловного уважения к закону со стороны граждан.

К сожалению, приходится констатировать, что в течение двух десятилетий у наших сограждан выработалось стойкое наплевательское отношение к праву и закону. В то время как рынок и реализация норм о свободе частной собственности и предпринимательства предполагают, в первую очередь, социальное поведение граждан или объединений не только по осуществлению ими конституционных прав, но и по выполнению ими конституционных обязанностей. Поэтому право на свободу частной собственности и предпринимательской деятельности не может не сопровождаться действиями, предписанными юридическими нормами, в том числе и Конституцией.

Статус предпринимателей, закрепленный в Конституции РФ, определяется как гарантированное право на свободу предпринимательской деятельности, сопряженную с их обязанностью неукоснительно соблюдать ограничения публичного порядка [8]. Не менее важными являются обязанности бизнеса по отношению к обществу и государству: обязанность платить налоги, обязанность сохранять окружающую среду, обязанность бережно относиться к природным богатствам. К сожалению, значительная часть предпринимателей, усвоивших безоговорочно еще в начале 90-х абстрактную формулу римских юристов о том, что в экономической области каждый сам за себя, игнорирует перечисленные обязанности. А ведь известный российский ученый И.А. Покровский еще в начале XX века предупреждал о том, что данная формула не может буквально восприниматься современным обществом, которое является результатом «солидарной работы всех», и в нем обязательно должна присутствовать, так называемая, «незримая услуга», которая оказывается каждым для поддержания «целого» общественной жизни, ее развития» [9, с. 33].

Игнорирование этой обязанности приверженцами доктрины свободного рынка как раз и создает условия для того, что большая часть российского бизнеса не только не чувствует своей социальной ответственности перед обществом, но и наплевательски относится, в том числе, и к закону. Однако нельзя не отметить, что это объясняется не только недостаточным уровнем ответственности и правовой культуры отечественных предпринимателей. Соблюдение законов возможно, если при этом их содержание отвечает требованиям определенности, ясности, недвусмысленности.

Развитие рыночного законодательства, направленного на стимулирование предпринимательской активности в России, оставляет желать лучшего. Оно по-прежнему не имеет концептуальной основы, страдает некритичными заимствованиями зарубежного опыта. И тому есть объективное объяснение. И искать его надо в концепции государственного и экономического развития, приверженцами которой были те, кто стоял у истоков новой России.

Реформаторы 90-х категорически отрицали даже мысль о возможности государственного вмешательства в экономику. Но сама жизнь доказала, «что между рыночной экономикой и госрегулированием нет непреодолимой пропасти». Недаром даже самые ярые противники госрегулирования, как только возникают кризисные явления, тотчас «вспоминают о государстве и его обязанностях» [10]. На наш взгляд, принципы государственного планирования и регулирования необходимы, но не для директивного руководства, а прежде всего для ориентации экономического развития страны. Государственное воздействие в отношении определенных субъектов хозяйствования должно осуществляться с целью недопущения, изменения или прекращения хозяйственной ситуации определенного рода или, напротив, поддержания ее в соответствующем состоянии. В тоже время, вмешательство государства в сферу предпринимательства должно иметь не только основания, но и пределы, на что неоднократно обращал внимание Конституционный Суд РФ.

Конституция в ч. 1 ст. 35 закрепляет обязанность государства по охране частной собственности. Эта обязанность реализуется государством, прежде всего, через регулирование отношений собственности путем законов. В последние годы российское государство предпринимает активные меры по демополизации экономики и по защите интересов владельцев малого и среднего бизнеса. Однако эти меры сводятся практически

к нулю в силу отсутствия четкой экономической концепции развития и отсталой структуры экономики, ориентированной не на высокоэффективные производства, а на сырьевую экономику. Негативно сказывается на развитии малого и среднего бизнеса и политика излишней бюрократизации экономики, и неустойчивость налоговой политики, и противоречивость законодательства по регулированию рисков в бизнесе и т.п. В результате чего малый бизнес в России дает всего около 8-10 % валового продукта и 10-18 % рабочих мест, когда в развитых странах это процент достигает 40-50 % [11].

Не в состоянии обеспечить нормальное функционирование отечественной экономики и современная финансовая система. Мало способствует развитию предпринимательства и финансовая политика государства, главной задачей которой являются фискальные интересы, а не развитие бизнеса. Эксперты единодушны в том, что суммарная налоговая нагрузка на бизнес в России в полтора раза выше, чем, например, в Мексике, Бразилии, Китае. Как результат – бегство капитала из страны. В 2013 г. – 61 млрд дол., в 2014 – около 130 млрд дол. [12].

Немалый вред отечественному бизнесу наносят и его чрезмерная бюрократизация и коррупционность отечественных чиновников. По утверждению многих аналитиков, визит каждого контролера сегодня обходится малому бизнесу, как минимум, в 50 тыс. рублей, а коррупция, в целом, съедает до 20 % валового продукта. Все это, несмотря на конституционные гарантии свободы и защиты предпринимательской деятельности, отнюдь не способствует стимулированию увеличения доли малого и среднего бизнеса в структуре экономики страны. Необходимы кардинальные меры по исправлению ситуации, о чем, собственно, и говорил Президент РФ В.В. Путин и в своей речи перед членами Федерального Собрания.

Главой государства были предложены конкретные меры по изменению внутреннего экономического курса и делового климата в стране. В их числе: «налоговые каникулы», то есть замораживание на ближайшие четыре года нынешнего размера налогов для бизнеса; амнистия капиталов, как попытка вернуть капиталы из оффшорных зон; «надзорные каникулы» в целях избавления бизнеса от навязчивого надзора и контроля [13]. Предложения Президента с одобрением восприняты отечественным бизнесом, остается ждать их достойного законодательного оформления. Причем все сегодня понимают, что полумерами здесь не обойтись. Необходимо не только привести российское законодательство в соответствие с конституционными принципами свободы собственности и свободы предпринимательства. Нужны кардинальные меры по дерегулированию в сфере реального сектора экономики: от сведения к минимуму контролирующих функций государства до сокращения по максимуму количества проверяющих структур. Только при этих условиях малый и средний бизнес, наконец, займут достойное место в структуре российской экономики. Во всяком случае, России сегодня, несмотря на трудности кризиса, выпал уникальный шанс кардинально поменять модель экономического развития. Воспользуемся ли мы этим шансом, покажет время.

Использованные источники:

1. Хрестоматия по истории всеобщего государства и права / Под ред. З.М. Черниловского. – М., 1994.
2. Страшун Б.А. Конституционное (государственное) право зарубежных стран. – М.: Бек, 2008, Т. 1.
3. Декларация прав человека и гражданина // Хрестоматия по истории всеобщего государства и права / Под ред. З.М. Черниловского. – М., 1994.
4. Конституция Российской Федерации (принятая всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ № 3, от 5.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 31. – Ст. 4398.
5. Зорькин В.Д. Правовой путь России: Библиотека «Российской газеты». Выпуск

№ 8, 2014.

6. Алексеев С.С. Право собственности. Проблемы теории.- М.: Норма, 2007; Страшун Б.А. Конституционное (государственное) право зарубежных стран, Чиркин В.Е., Зорькин В.Д.; Эбзеев Б.А. Личность и государство в России: взаимная ответственность и конституционные обязанности. – М.: Норма, 2007; Гаджиев Г.А. Конституция России как правовая основа экономики: правовая модель и современность // Правоведение. – 2009. – № 2.
7. Белых С.А. Свобода предпринимательской деятельности как конституционно-правовой принцип // Южно-уральский юридический вестник. – 2001. – № 2; Зинченко С.А., Корх С.Э. Предпринимательство и статус его субъектов в законодательстве России // Северо-Кавказский юридический вестник. – 1998. – № 3; Ершова И.В. Малое и среднее предпринимательство: правовое обеспечение. – М.: Юриспруденция, 2014; Карманова Н.Е. Малый бизнес – немалая проблема // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. – 2014. – № 1; Халфина Р.О. Современный рынок: правила игры. – М., 1993; Кинякин А.А. Проблемы взаимоотношения власти и бизнеса в современной России. – М., 2014; Кисевич Е.В., Станкевич Г.В. Правовые аспекты развития малого и среднего предпринимательства в регионе (на примере Ставропольского края) // Общество и право. – 2009. – № 5.
8. Корх С.Э. Теоретико-правовые основания межотраслевого статуса субъекта предпринимательства в современном российском праве: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Ростов-на-Дону: РГЮИ СКАГС, 1998.
9. Покровский И.А. Этические основы политики // Полярная звезда. – 1906. – № 4.
10. Интервью президента РФ В.В. Путина ИТАР-ТАСС 26.11.2014 // <http://tass.ru/>
11. Виноградов М. О валютном кризисе России // Аргументы и факты. – 2014. – № 49.
12. Там же.
13. Комсомольская правда. – 2014. – № 138.

Жилина Ю.А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия
(гуманитарный факультет, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **Ж.А. Сафарова**, ст. преподаватель, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

К вопросу об изменениях в ГК РФ

Новый год принес с собой очередные корректировки Гражданского кодекса РФ. Изменился порядок определения и использования исключительных авторских прав и порядок организации игр и пари. Основные изменения коснулись порядка применения интеллектуальных, авторских и патентных прав на изобретения, произведения и результаты интеллектуального труда.

В четвертой части Гражданского кодекса РФ изменился раздел VII «Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации». В новой редакции статьи 1233 главы 69 ГК РФ кардинально изменен подход к понятию распоряжения исключительным правом интеллектуальной собственности. Теперь правообладатель не должен в обязательном порядке заключать договор на предоставление третьим лицам права использовать результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации на безвозмездной основе. Для этого достаточно объявить публично в письменной форме, в присутствии неопределенного круга лиц, о предоставлении возможности безвозмездно использовать принадлежащие ему произведение науки, литературы или искусства либо объект смежных прав на

определенных правообладателем условиях и в течение указанного им срока. Если срок не определен, то статья 1233 ГК РФ предусматривает его как пять лет с момента сделанного объявления. Правообладатель должен разместить такое заявление на официальном сайте федерального органа исполнительной власти в сети «Интернет». При этом федеральному органу исполнительной власти, передается право контроля за размещением соответствующих заявлений, а порядок и условия их размещения должно определять Правительство РФ. Правообладатель не может пользоваться исключительными правами, если на предмет права уже выдана и действует лицензия на использование третьими лицами за вознаграждение.

Статья 1274 «Свободное использование произведения в информационных, научных, учебных или культурных целях» ГК РФ дополнена возможностью создавать экземпляры правомерно обнародованных произведений в форматах, предназначенных исключительно для использования слепыми и слабовидящими людьми для использования в публичных специализированных библиотеках.

Статья 1275 ГК РФ в новой редакции предоставляет право использования произведений в библиотеках, открытых архивах и в образовательных организациях, результатов интеллектуального труда должным образом введенных в гражданский оборот без получения разрешения автора при условии отсутствия возможности получения материальной выгоды от их использования и отсутствия условий для тиражирования и распространения.

Отдельные изменения коснулись раздела VII «Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации» Гражданского кодекса РФ.

В статье 1363 определено, что исключительное право на изобретение, полезную модель, промышленный образец и удостоверяющий это право патент начинает действовать с момента подачи заявки на выдачу патента в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности или в случае выделения заявки в соответствии с пунктом 4 статьи 1381 ГК РФ с даты подачи первоначальной заявки. При этом изменяется срок действия такого патента для промышленных образцов – с пятнадцати лет в прошлой редакции ГК, до пяти – в нынешней.

В ГК РФ появилась статья 1406.1, предусматривающая ответственность за нарушение исключительного права на изобретение, полезную модель или промышленный образец. Правообладатель может потребовать от нарушителя исключительных прав компенсации в размере от 10 тысяч рублей до 5 млн. рублей, определяемой по усмотрению суда исходя из характера допущенного нарушения или возмещения в двухкратном размере стоимости права использования предмета интеллектуального труда, определяемой исходя из цены, которая взимается при подобных обстоятельствах при использовании произведения тем же способом, которым это делал нарушитель исключительного интеллектуального права.

Во второй части Гражданского кодекса РФ изменилась статья 1062 в главе 58 «Проведение игр и пари». Новая редакция статьи предусматривает иные случаи, предусмотренные законом, кроме тех, что в ней перечислены и являются необходимыми условиями для организации игр и пари, а также участия в них.

Киреева М.А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Автоматизированные системы организации работы с документами

Абсолютно любая организация, независимо от организационно-правовой формы, или размеров, нуждается в своевременном и качественном ведении организационно-правовой документации. Основной обязательной составляющей эффективного управления

предприятием является эффективный документооборот. Документооборот особенно важен для правильной организации финансового и управленческого учета, его нельзя рассматривать в отрыве от специфических особенностей конкретного предприятия.

На вопрос как оптимизировать практически все процессы организации предприятия в вопросе документооборота, есть только один ответ – его автоматизация, которая становится существенной необходимостью в условиях жесткой конкуренции. Только автоматизация документооборота откроет новые возможности для любой организации по ускорению работы, позволяет опередить конкурентов при принятии как оперативных, так и стратегических решений.

Информацию необходимо обрабатывать как можно быстрее и качественнее, подчас информационные потоки не менее важны, чем материальные. Утеря информации или ее попадание в чужие руки может обойтись весьма дорого. Тем не менее, многие организации продолжают применять традиционную форму работы с документами. Какие проблемы они испытывают прежде всего:

- безвозвратная потеря документов;
- нагромождение множества документов, зачастую их назначение и источник не ясны;
- «потерянными» документами и информацией в них могут воспользоваться конкуренты, для достижения превосходства;
- огромное количество рабочего времени тратится на поиск необходимого документа и формирование тематической подборки документов;
- зачастую создается несколько копий одного и того же документа – на это затрачиваются излишние как финансовые, так и трудовые ресурсы;
- подготовка и согласование также занимают много рабочего времени.

Внедрение системы электронного документооборота позволяет решить все эти проблемы, а также:

- обеспечит слаженную работу всех подразделений предприятия;
- упростит работу с документами, повысит ее эффективность такой работы;
- повысит производительность труда сотрудников за счет сокращения времени создания, обработки и поиска документов;
- повысит оперативность доступа к информации;
- позволит разграничить права доступа сотрудников к информации [1].

В ходе наблюдения работы с документами в ряде коммерческих организаций различных организационно-правовых форм собственности был выявлен ряд недостатков, основными из которых являются: отсутствие инструкции по делопроизводству конкретного предприятия, игнорирование унифицированных форм документов и устаревание нормативно-методической базы организаций. Регистрация документов продолжает вестись в журнальной форме, что осложняет поиск документов. Нет помещения для архивного хранения документов, документация хранится на полках, не предназначенных для этого, что может послужить причиной для потери и порчи документов. Не соблюдаются требования по противопожарной безопасности.

Большое количество времени тратится на обработку документов, так как документооборот ведется без использования специализированных программ по автоматизации делопроизводства.

Кроме того проанализировав документацию исследуемых организаций были выявлены ошибки в оформлении ряда документов, что говорит об ослаблении контроля исполнительской дисциплины.

Для устранения вышеперечисленных недостатков было предложено организациям:

- разработать инструкции по делопроизводству конкретных предприятий;
- составить и применять альбом унифицированных форм документов с учетом специфики предприятия;
- разработать программу по внедрению автоматизированной системы для рационализации процессов документооборота;

- при выборе системы должна учитываться специфика деятельности рассматриваемой организации;
- разработать проект руководства пользователя автоматизированной системой;
- разработать поэтапный план внедрения автоматизированной системы [2].

Таким образом, можно с уверенностью констатировать огромную важность правильной организации работы с документами и процессов документационного обеспечения управления внутри организации. Важность этого подтверждается повышением производительности труда сотрудников и наведением порядка в работе, без которого немислимо дальнейшее развитие бизнеса и рост организации.

Использованные источники:

1. Бобик Я.Ю., Махмутова М.В., Давлеткиреева Л.З. Анализ систем электронного документооборота в организациях на примере управления инженерного обеспечения, транспорта и связи администрации г. Магнитогорска // Современные научные исследования и инновации. – 2012. – № 12
2. Кириллов А.Г., Коуров А.В. Подготовка ВУЗа к внедрению системы электронного документооборота // Современные научные исследования и инновации. – 2012. – № 1
3. Кирсанова М.В. Современное делопроизводство: Учеб. пособие. – 4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 312 с.

Коптева Т.С.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия
(гуманитарный факультет, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **Палиева О.Н.**, к.ю.н., доцент, НОУ ВПО
«Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

К вопросу о поощрительных нормах в уголовном законодательстве России

Анализ статистических сведений о состоянии преступности в России в последние годы показывает, что криминогенная обстановка в России остается достаточно сложной. В этой связи в обществе все больше озвучиваются рекомендации, а подчас и требования о внесении в действующий УК РФ изменений, направленных, главным образом, на ужесточение санкций и унификацию уголовной ответственности.

Однако, как известно, Россия является рекордсменом по числу поданных против нее и, главное, удовлетворенных жалоб. В десятках решений, вынесенных по жалобам против Российской Федерации, Европейский суд по правам человека признавал Российскую Федерацию в той или иной степени ответственной за нарушение требований ст. 6 Конвенции (право на справедливое судебное разбирательство) [1].

В этой связи следует отметить, что дифференциация и индивидуализация ответственности и наказания не могут рассматриваться в отрыве от принципа справедливости (ст. 6 УК РФ), а учет позитивного посткриминального (постпреступного) поведения лица, нарушившего уголовно-правовой запрет, в свою очередь, является распределяющим аспектом справедливости. Его следствием должно быть смягчение ответственности, которое рассматривается как форма поощрения социально-правовой активности в сфере уголовно-правового регулирования.

Поощрительные нормы уголовного законодательства в целом призваны способствовать положительному посткриминальному поведению, стимулировать социальную переориентацию лиц, совершивших (совершающих) преступления, т.е. способ воздействия поощрительной нормы строится так, что лицо не обязывается, а побуждается к достижению общественно-полезного результата.

Так, одной из мер уголовно-правового поощрения является исключение уголовной ответственности как последствие добровольного отказа от преступления.

Добровольный отказ от преступления представляет собой окончательное и по собственной воле прекращение лицом начатой, но не завершенной (неоконченной) преступной деятельности независимо от его мотивов, но при осознании им возможности доведения преступления до конца. Акт такого поведения рассматривается как позитивный посткриминальный поступок.

Однако, сам по себе добровольный отказ не может превратить предшествующую деятельность в правомерную. Отказ лица от доведения преступления до конца «нейтрализует» основание его развития.

Уникальность ситуации заключается в том, что прекращение правоотношения между субъектами осуществляется с согласия государства без «посредничества» правоприменительных органов. Их роль заключается лишь в констатации (фиксации) наличия признаков добровольного отказа и основанном на законе отказе в возбуждении уголовного дела или его прекращении, если оно необоснованно (т.е. против воли законодателя) было возбуждено. Аналитическая деятельность правоприменителя не включает в свое содержание решение вопроса о целесообразности (или нецелесообразности) освобождения от уголовной ответственности, ибо этот вопрос решен положительно самим законодателем.

Самостоятельным основанием уголовно-правового поощрения является деятельное раскаяние. Основное содержание этого основания уголовно-правового поощрения составляет позитивная посткриминальная деятельность лица, которая, имеет место после завершения им преступного деяния.

В статье 61 УК РФ деятельное раскаяние предусматривается в качестве обстоятельства, смягчающего наказание, а в статье 62 УК РФ регламентируются специальные правила назначения наказания при наличии этих обстоятельств [2].

При активном содействии участника группового преступления раскрытию этого преступления, суд может назначить наказание более мягкое, чем предусмотрено законом (ст. 64 УК РФ). Из этого предписания следует, что решение вопроса зависит от усмотрения суда.

Особой формой деятельного раскаяния, сочетаемого с заглаживанием виновным причиненного потерпевшему вреда, на наш взгляд, является освобождение от уголовной ответственности в связи с примирением с потерпевшим (ст. 76 УК РФ).

Примирение представляет собой акт соглашения сторон, каждая из которых стремится избежать развития конфликта, восстановить согласие.

В соответствии со ст. 25 УПК РФ суд вправе на основании заявления потерпевшего прекратить уголовное дело в отношении лица, обвиняемого в совершении преступления небольшой или средней тяжести в случаях, предусмотренных ст. 76 УК РФ, если это лицо примирилось с потерпевшим и загладило причиненный ему вред [3]. Как справедливо отмечает Сирик М.С., сущностные характеристики понятия «потерпевший» в уголовном праве, уголовном процессе и криминологии не совпадают. Потерпевший в уголовном праве обладает своими специфическими качествами. [4]

Согласно ст. 76 УК РФ дополнительным условием (не указанным в ст. 25 УПК РФ), необходимым для освобождения лица от уголовной ответственности в связи с примирением с потерпевшим, является факт совершения преступления впервые.

Так, Таганрогским городским судом постановлен приговор в отношении гр. А., который обвинялся в совершении преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 109 УК РФ, относящегося к категории небольшой тяжести, ранее не судим, характеризуется положительно, полностью признал свою вину, явился с повинной, принял меры к оказанию помощи потерпевшему непосредственно после совершения преступления, раскаялся в содеянном, принес извинения жене погибшего, признанной в установленном законом порядке потерпевшей, и загладил причиненный ей вред. Потерпевшая Ш. обратилась в суд с заявлением, в котором указала, что примирилась с А., не имеет к нему

никаких претензий, поскольку он полностью загладил причиненный ей моральный и материальный вред, в связи с чем ходатайствует о прекращении уголовного дела в соответствии со ст. 25 УПК РФ. Указанное ходатайство, а также добровольность своих намерений, потерпевшая Ш. подтвердила и в суде.

При таких обстоятельствах суд принял решение о прекращении уголовного дела в отношении А. в связи с примирением с потерпевшей [5].

Причем, как свидетельствует судебная практика, прекращение уголовного дела по ст. 25 УПК РФ является правом, а не обязанностью суда [6].

Освобождение от уголовной ответственности является проявлением компромиссной воли государства в борьбе с преступностью. Кроме того, институт освобождения от уголовной ответственности является одним из ярких воплощений реализации принципа дифференциации самой уголовной ответственности в зависимости от характера совершенного преступления и личности самого преступника

Как разновидность уголовно-правового поощрения является условно-досрочное освобождение от отбывания наказания (ст. ст. 79, 93 УК РФ). Применение условно-досрочного освобождения связывается с позитивным поведением осужденного в местах лишения свободы и осуществляется нередко.

Действующий УК РФ (ст. 79) иначе решает проблему основания этого вида поощрения. Оно применяется, «если судом будет признано, что для своего исправления оно (т.е. лицо) не нуждается в полном отбывании назначенного наказания». Такая формулировка, на наш взгляд, является неудовлетворительной. В закон следует включить требование о согласии осужденного на условно-досрочное освобождение. В современной социальной и экономической ситуации в нашей стране такое предписание следует признать соответствующим концепции правового поощрения: осужденный вправе отказаться от льготы даже в том случае, когда он ее заслуживает. Поэтому начало изложения ч. 3 ст. 79 УК РФ следовало бы дополнить словами «с согласия осужденного».

Разновидностью уголовно-правового поощрения и необходимым средством индивидуализации наказания является замена неотбытой части наказания более мягким видом наказания, однако, к сожалению, она применяется весьма редко.

Далее следует отметить, что не является, на наш взгляд, мерой уголовно-правового поощрения, как это иногда признается в литературе, условное осуждение. Поскольку основанием его применения является не позитивная посткриминальная деятельность, а вывод суда о возможности исправления осужденного без отбывания наказания, опирающийся на различные обстоятельства (ч. 1 ст. 73 УК РФ) [7].

Хотя, поощрительными в норме об условном осуждении является предписание о возможности досрочной отмены условного осуждения и снятии с осужденного судимости (ч. 1 ст. 74 УК РФ). Основанием применения уголовно-правового поощрения является позитивное посткриминальное поведение, доказывающее исправление осужденного до истечения испытательного срока. В законе не обозначаются критерии исправления, что, на наш взгляд, является недостатком не только уголовного, но и уголовно-исполнительного законодательства РФ.

Не может рассматриваться в качестве меры уголовно-правового поощрения, хотя и является «правовой льготой», отсрочка отбывания наказания (ст. 82 УК РФ).

Регламентация этого института в действующем УК РФ не может быть признана удовлетворительной: в законе не обозначены основания освобождения от наказания по истечении срока отсрочки, не предусмотрена возможность досрочной отмены отсрочки исполнения наказания.

Следует также отметить, что поощрительные институты были введены и в УИК РФ (выезды осужденных к лишению свободы за пределы исправительных учреждений, проживание за пределами ИУ осужденных, находящихся в облегченных или льготных условиях отбывания наказания, и др.). Система поощрительных институтов в этом законе так же, как и в уголовном кодексе, основана на принципе стимулирования правопослушного поведения, который был впервые введен именно в УИК РФ [8].

Таким образом, характеризуя поощрительные нормы в уголовном и в уголовно-исполнительном праве, можно выделить следующие их признаки:

- эти нормы установлены в законодательных актах государства (кодексах, федеральных законах);
- нормы применяются государственными органами и должностными лицами этих органов от имени и по поручению государства и применение поощрительных норм выгодно как государству, так и совершившему преступление лицу;
- нормы адресованы совершившим преступления лицам и призваны стимулировать их исправление и правопослушное поведение;
- основанием для применения этих норм является добровольное правопослушное поведение лиц, совершивших преступления;
- применение поощрительных норм в уголовном праве зависит не от вида уголовного преступления, а от полезных поступков, осуществленных лицом, совершившим преступление.

Использованные источники:

1. Постановление Европейского суда по правам человека от 25 сентября 2008 г. по делу «Полуфакин и Чернышев (Polufakin and Chernyshev) против Российской Федерации». Жалоба № 30997/02. // URL: <http://www.echr.ru/documents/doc/12069355/12069355-011.htm>.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации: официальный текст. – М., 2014.
3. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации: официальный текст. – М.: Юристъ, 2014.
4. Сирик М.С. Институт потерпевшего: уголовно-правовые и криминологические аспекты: Автореферат дисс. ... канд. юрид. наук. – Ростов-на-Дону, 2006. – С. 4.
5. Архивные материалы Таганрогского городского суда Ростовской области за 2014 год.
6. Кассационное Определение Московского областного суда от 4 декабря 2012 года по делу № 22-8611 // Консультант Плюс.
7. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / Отв. ред. Е.Б. Мизулина. – М.: Юристъ, 2013. – С. 56.
8. Бабаян С.Л. Правовое регулирование поощрительных институтов уголовно-исполнительного права (исторический аспект) // История государства и права. - 2012. – № 17. – С. 23.

Коптева Т.С.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,

г. Невинномысск, Россия

(гуманитарный факультет, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **Дергачева А.В.**, ст. преподаватель, НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Проблематика имущественных отношений супругов

Пренебрежение реальными потребностями семьи и интересами её отдельных членов отчетливо проявилось и в регламентации имущественных отношений супругов, которые регулировались более ранними нормами семейного законодательства. С течением времени семейное законодательство в сфере имущественных отношений супругов постепенно обновлялось, и в него были, наконец-то, внесены обусловленные социальными потребностями и правовыми реалиями изменения.

Введение принципа общности имущества как законного режима супружеского имущества стало одним из прогрессивных положений семейного законодательства

России, так как принцип раздельности имущества супругов был лишь правовой ошибкой законодателя, результатом недоучета ряда обстоятельств и возможных последствий, несмотря на то, что режим раздельности в качестве законного режима имущества супругов существует во многих странах (Англия, Германия, большинство штатов США). Режим раздельности имущества супругов был прямым нарушением прав женщин и ущемлением их интересов, так как на практике это приводило к тому, что при разводе женщины (которые в большинстве своем были домашними хозяйками и не имели возможности самостоятельно обеспечить семью средствами существования) могли претендовать только на то имущество, которое принадлежало им до брака и выдавалось в качестве приданого, а это имущество, как правило, за годы семейной жизни обычно растрачивалось.

Семейный кодекс, введенный в действие с 1 марта 1996 года заложил новый подход в регулировании имущественных отношений супругов, заменив императивный характер регулирования на диспозитивный. В этом представляется главная и неоспоримая ценность Семейного кодекса.

Но не все так безоблачно в регулировании имущественных отношений супругов. Существуют недоработки семейного законодательства. В связи с этим необходимо обозначить следующие предложения по совершенствованию законодательства:

1. На требование супруга по п. 2 ст. 35 СК о признании сделки по распоряжению общим имуществом, совершенной другим супругом, недействительной по мотиву отсутствия согласия супруга – истца Семейным кодексом срок исковой давности не установлен, что нельзя признать правильным. С учетом положений ст. 4 СК о применении к семейным отношениям, не урегулированным семейным законодательством, гражданского законодательства, представляется возможным применить к такому требованию срок исковой давности, предусмотренный п. 2 ст. 181 ГК, то есть применительно к рассматриваемой ситуации один год со дня, когда супруг узнал или должен был узнать о совершении сделки другим супругом без его согласия. Необходимо установить указанный срок прямо в СК.

2. Дело в том, что в жизни нередки случаи, когда в личной собственности каждого из супругов находятся вещи одинакового бытового или хозяйственного назначения. Например, в числе добрачного имущества каждого из супругов имелся автомобиль. После вступления в брак супруги приняли совместное решение о продаже автомобиля одного из них и продолжали сообща пользоваться машиной второго супруга. Деньги, вырученные от продажи, были истрачены на семейные нужды. Когда же спустя некоторое время встал вопрос о разделе имущества, автомобиль, которым пользовались супруги, был отнесен в соответствии с законом к личной собственности второго супруга. Таким образом, при отсутствии между супругами соглашения о том, что вещь, оставленная в семье, является с момента отчуждения односторонней вещи (или в случае раздела имущества) общей собственностью супругов, интересы одного из них остаются незащищенными: во-первых, он лишается собственности, во-вторых – денег, истраченных совместно со вторым супругом на семейные нужды. Было бы справедливо внести в СК дополнение о возможности изменения правового режима в подобной ситуации, то есть вещь, оставленная в семье и принадлежащая одному супругу на праве личной собственности, является с момента отчуждения односторонней вещи, принадлежащей на праве личной собственности другому супругу общей собственностью супругов.

3. Формулировка ст. 40 СК не совсем удачна, поскольку данное в ней понятие «лица, вступающие в брак» может быть истолковано как необходимость регистрации брака в кратчайший срок после заключения брачного договора, что на самом деле не так. Законодатель не имел в виду ограничить последующее за брачным договором заключение брака какими-то временными рамками, что подтверждается тем, что нигде далее в законе не уточняется, как скоро после заключения брачного договора должен быть зарегистрирован брак. Поэтому более правильно было бы говорить о лицах, собирающихся вступить в брак, а не вступающих в брак.

4. В п. 7 ст. 38 СК указано, что к требованиям супругов о разделе общего имущества супругов, брак которых расторгнут, применяется трехлетний срок исковой давности. Однако с какого момента начинает течь срок исковой давности не установлено. Статья 9 СК делает отсылку к нормам гражданского законодательства, где определено, что течение срока исковой давности начинается со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своего права. Относительно момента, с которого начинает течь этот срок, существовали различные точки зрения. Одни авторы считали, что исковая давность начинает течь с момента расторжения брака, другие – с момента, когда супруг, предъявляющий иск, узнал или должен был узнать о нарушении своего права. Кроме того, возможно и предположить, что срок начинает течь с момента фактического прекращения супружеских отношений до расторжения брака, так как с этого момента суд вправе считать имущество супругов раздельным. Каждая из двух первых теорий, указанных выше, имеет свои преимущества. Исчисление срока исковой давности с момента расторжения брака создает большую правовую определенность, что соответствует самой цели этого правового института. Супруг, требующий раздела, знает, что непредъявление иска в течение трех лет после развода лишает его права на удовлетворение иска о разделе имущества, если другой супруг сошлется на истечение давности. Это стимулирует его к предъявлению иска в течение трехлетнего срока. С другой стороны, второй супруг, а также все лица, интересы которых могут быть затронуты разделом (кредиторы, наследники), знают, что после истечения трехлетнего срока раздел им не угрожает. С такой точки зрения данное решение вопроса о начале течения срока исковой давности представляется предпочтительным. Однако оно не находит подтверждения в действующем законодательстве. Пункт 2 ст. 38 СК ничего не говорит о начале течения давности, что говорит о несовершенстве Семейного кодекса. Статья 9 СК, регулирующая общие принципы применения исковой давности к семейным правоотношениям, делает ссылку к нормам гражданского законодательства. Гражданский кодекс определяет, что течение исковой давности начинается со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своего права. Следовательно, необходимо считать, что течение срока исковой давности по искам о разделе имущества супругов начинается с момента, указанного в ГК. М.В. Антокольская считает, что такое решение проблемы трудно признать оптимальным, так как специфика семейных отношений часто приводит к тому, что по той или иной причине один из бывших супругов не только не предъявляет иска, но и в течение длительного времени не обращается к другому бывшему супругу с требованием о разделе имущества. В течение всего этого периода он не знает и не может знать о нарушении своего права, так как для этого необходимо, по крайней мере, потребовать те или иные вещи и получить отказ. Если представить себе такую ситуацию, в которой один из бывших супругов может обратиться к другому с требованием по поводу имущества, например, через десять лет. После получения отказа он узнает, что его права нарушены, и имеет еще три года для предъявления иска. В течение всех этих тринадцати лет второй супруг будет жить под угрозой раздела имущества. Было бы целесообразнее дополнить ст. 38 (п. 2) положением, согласно которому бы срок исковой давности по искам о разделе имущества начинал течь с момента расторжения брака, ибо это соответствовало бы самой цели правового института – срока исковой давности и дисциплинировало участников данных семейных отношений.

5. В соответствии с п. 1 ст. 42 СК супруги вправе изменить установленный законом режим совместной собственности, установив режим совместной, долевой или раздельной собственности. Поскольку режим совместной собственности в то же время является законным режимом имущества, нажитого супругами во время брака (п. 1 ст. 34 СК), складывается представление, что возможности брачного договора ограничены лишь рамками совместно нажитого имущества. На самом деле это не так, в противном случае непонятно, что же по существу меняет первый из перечисленных альтернативных режимов. Объяснение содержится далее в п. 1 ст. 42 СК, где говорится, что любой из перечисленных альтернативных режимов может быть установлен супругами на все их

имущество, на отдельные его виды или на имущество каждого из супругов. Поэтому, данная формулировка нуждается в редакционном изменении: «Брачным договором супруги вправе изменить установленный законом режим совместной собственности (ст. 34 СК) и режим собственности каждого из супругов (ст. 36 СК)...» – далее по тексту.

6. Из содержания п. 1 ст. 46 СК просматривается позиция законодателя, в соответствии с которой кредитор обладает приоритетным по сравнению со вторым супругом правом на охрану своих имущественных прав. Такая позиция вряд ли оправданна. В законе следовало бы в качестве противовеса возможной недобросовестности одного из супругов предусмотреть меры защиты прав и интересов второго супруга. Было бы справедливо оговорить, что вопрос о возможности наступления ответственности супруга независимо от содержания брачного договора должен решаться судом.

Законодателю необходимо учесть отмеченные замечания, которые неоднократно высказывались в юридической литературе и актуальность которых давно назрела, и внес соответствующие изменения и дополнения в семейное законодательство.

Красникова Е.Н.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Основные направления противодействия незаконному распространению наркотических средств и психотропных веществ в Российской Федерации

Учитывая, что любые рыночные отношения основаны на объективных экономических законах, в криминальном рынке так же действует закон спроса и предложения, устанавливающий зависимость объемов спроса и предложения товара. Рыночную экономику можно рассматривать как бесконечное взаимодействие спроса и предложения, где в основном спрос определяет уровень и объемы предложения. Применительно к рассматриваемому сегменту криминального рынка – незаконному обороту наркотиков, единое мнение о том, что первично – спрос или предложение, в контексте торговли наркотиками, по сей день не сложилось. В любом случае, очевидно, что как потребители наркотических средств, так и наркоторговцы выступают в качестве равноценно активных субъектов рыночных отношений, при этом особенностью данных рыночных отношений является то, что заинтересованность в росте потребительского спроса проявляют не только торговцы наркотическими средствами, но и сами потребители, вовлекая в наркоманию новых людей, тем самым расширяя базу для сбыта наркотических средств. Вместе с тем судебная практика показывает, что причину значительного количества уголовно наказуемых деяний необходимо искать в конкретной жизненной ситуации [1].

Являясь составной частью внутренней и внешней политики, современная российская антинаркотическая политика определяет систему государственных органов, осуществляющих контроль за оборотом наркотиков и противодействие их незаконному обороту, основные направления, цели и средства такого контроля и воздействия на наркопреступность путем формирования уголовного, уголовно-процессуального, административного законодательства, регулирования практики его применения, а также путем выработки и реализации мер, направленных на предупреждение наркопреступлений, связанных с наркотиками административных правонарушений, сокращения спроса на наркотики, другие аспекты, включая вопросы профилактики наркомании, лечения от наркозависимости и реабилитации лиц, прошедших соответствующее лечение [2].

Достичь весомых результатов в борьбе с незаконным оборотом наркотиков, воздействуя только на предложение или только спрос наркотиков, невозможно.

Проведенные криминологические исследования позволяют сделать вывод о том, что основой противодействия преступности в сфере незаконного оборота наркотических средств, психотропных и сильнодействующих веществ должен стать комплексный подход, включающий совокупность двух основных направлений:

1) первое направление – профилактика потребления наркотиков, особенно среди лиц несовершеннолетнего возраста, и лечение (реабилитация) лиц, уже имеющих диагноз «наркомания», что позволит снизить уровень спроса на наркотические средства;

2) второе направление – борьба с организованными формами преступности в сфере незаконного оборота наркотических средств, в частности, транснациональной организованной преступностью и контрабандой наркотиков, легализацией и отмыванием доходов от наркобизнеса, а также коррупцией в сфере противодействия преступности рассматриваемого вида, что обеспечит подрыв сферы предложения наркотических средств.

При реализации первого направления необходимо сосредоточить работу на профилактике наркомании, разработке и введении системы раннего выявления употребления наркотических средств и психотропных веществ.

Следует отметить, что для внедрения системы раннего выявления употребления наркотических средств требуется законодательное совершенствование порядка медицинского освидетельствования лица на состояние наркотического опьянения.

Необходимо разработать региональные программы, предусмотрев комплекс мер, направленных на повышение эффективности оказания наркологической помощи населению, включая совершенствование соответствующей материально-технической базы, развитие учреждений дополнительного образования детей, а также центров медико-социальной помощи, психолого-педагогической реабилитации и коррекции несовершеннолетних [3].

Кроме того, необходима организация на регулярной основе проведения в субъектах Российской Федерации мониторинга ситуации, связанной с распространением и употреблением наркотических средств и психотропных веществ, в том числе среди молодежи [4].

Стратегией государственной антинаркотической политики Российской Федерации до 2020 г. цель профилактики немедицинского потребления наркотиков определена как сокращение масштабов немедицинского потребления наркотиков, формирование негативного отношения к незаконному обороту и потреблению наркотиков и существенное снижение спроса на них [5].

Особо следует подчеркнуть, что необходимость принятия Стратегии государственной антинаркотической политики Российской Федерации до 2020 года обусловлена динамикой изменений, происходящих в России и в мире, возникновением новых вызовов и угроз, связанных прежде всего с активизацией деятельности транснациональной преступности, усилением терроризма, экстремизма, появлением новых видов наркотических средств и психотропных веществ, усилением негативных тенденций, таких как устойчивое сокращение численности населения России, в том числе уменьшение численности молодого трудоспособного населения вследствие расширения масштабов незаконного распространения наркотиков.

Стратегией национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утвержденной Президентом Российской Федерации 12 мая 2009 г., одним из источников угроз национальной безопасности признана деятельность транснациональных преступных группировок и организаций, связанная с незаконным оборотом наркотиков и их прекурсоров.

Современная наркоситуация в Российской Федерации характеризуется расширением масштабов незаконного оборота и немедицинского потребления высококонцентрированных наркотиков, таких как героин, кокаин, стимуляторы амфетаминового ряда, лекарственных препаратов, обладающих психотропным воздействием, а также их влиянием на распространение ВИЧ-инфекции, вирусных

гепатитов, что представляет серьезную угрозу безопасности государства, экономике страны и здоровью ее населения.

Ключевым фактором негативного развития наркоситуации в Российской Федерации является масштабное производство опиатов на территории Афганистана и их последующий транснациональный трафик на территорию России.

В ряде российских регионов отмечается рост распространения наркотиков, изготовленных из местного растительного сырья и лекарственных препаратов, содержащих наркотические средства и находящихся в свободной продаже, появляются новые виды психоактивных веществ, способствующие формированию зависимых форм поведения.

На эффективности государственной антинаркотической политики отрицательно сказывается отсутствие государственной системы мониторинга развития наркоситуации.

Недостаточно эффективно организованы профилактическая деятельность, медицинская помощь и медико-социальная реабилитация больных наркоманией. Недостаточно используется потенциал общественных объединений и религиозных организаций.

Необходимо принятие комплексных и сбалансированных мер, которые не только существенно снизили бы немедицинское потребление наркотиков и последствия их потребления, но и способствовали разрушению финансовых, организационных, информационных и иных наркодилерских сетей.

Негативное отношение в обществе к немедицинскому потреблению наркотиков может быть сформировано, прежде всего, за счет повышения уровня осведомленности населения о негативных последствиях немедицинского потребления наркотиков. Данная информация должна распространяться среди населения как через средства массовой информации, так и при проведении индивидуальной работы среди молодежи и школьников, с привлечением представителей правоохранительных органов, а так же общественных фондов и организаций, специализирующихся на профилактике наркомании. Речь идет об организации и проведении профилактических мероприятий с группами риска немедицинского потребления наркотиков, прежде всего среди несовершеннолетних, в образовательных учреждениях.

Немаловажным элементом в системе общей профилактики потребления наркотиков может служить и правовое просвещение граждан об уголовной ответственности за участие в незаконном обороте наркотиков и административной ответственности за их потребление. В данном случае важную роль имеет проведение грамотной информационной политики в средствах массовой информации.

Важно отметить, что профилактика немедицинского потребления наркотических средств должна вестись во взаимосвязи с профилактикой распространения ВИЧ/СПИДа.

Лечение, реабилитация и социализация лиц, уже имеющих диагноз «наркомания», — одна из важнейших задач, сложность выполнения которой определяется необходимостью выделения колоссальных финансовых ресурсов для восстановления и приведения к международным стандартам всей наркологической системы Российской Федерации.

По данным Минздравсоцразвития России, современное состояние системы государственной наркологической медицинской помощи определяется комплексом негативных характеристик, в числе которых: крайне низкая эффективность бесплатной наркологической помощи, оказываемой в государственных медицинских учреждениях; отсутствие нормативно-правовой базы для оказания наркологической помощи; недостаточное число специализированных государственных наркологических медицинских учреждений и низкое качество их кадрового обеспечения; недостаточное развитие сети учреждений для реабилитации больных наркоманией; недостаточность финансового и научно-методического обеспечения наркологической медицинской помощи; широкое использование технологий лечения и препаратов, не имеющих подтверждения своей эффективности на основе принципов доказательной медицины;

недостаточное использование технологий, направленных на мотивацию лиц, допускающих немедицинское потребление наркотиков, к участию в реабилитационных программах, а также отсутствие четких критериев отбора участников для включения в такие программы; отсутствие условий для социальной и трудовой реинтеграции их участников.

Стратегической целью развития государственной системы оказания наркологической помощи является повышение качества медицинских и реабилитационных услуг для больных наркоманией, обеспечение доступности наркологической помощи, следствием чего должно стать снижение социальных потерь, связанных со злоупотреблением наркотиками, существенное увеличение доли больных, прекративших злоупотребление психоактивными веществами после лечения.

По мнению специалистов Минздравсоцразвития России, основным критерием выбора форм и методов оказания наркологической помощи является уровень мотивации больного на прекращение злоупотребления и последующее воздержание. В рамках развития организационных основ лечебно-реабилитационного процесса необходимо внедрить единую технологически взаимосвязанную последовательность мероприятий (терапевтических программ, методов лечения), имеющих своей целью повышение уровня социальной адаптации больного в условиях, максимально приближенных к условиям его повседневной жизни.

Основные мероприятия по повышению эффективности наркологической помощи, как представляется, должны включать:

- создание полноценной нормативно-правовой базы оказания наркологической помощи, предусматривающей возможность недобровольного лечения больных только в тех случаях, когда они по своему психическому состоянию представляют непосредственную угрозу для себя или для окружающих;
- развитие государственных программ помощи больным наркоманией для максимально полного охвата этого контингента с целью повышения уровня мотивации к прекращению употребления психоактивными веществами и предотвращения негативных последствий потребления наркотиков;
- формирование многоуровневой системы государственных и негосударственных организаций, оказывающих наркологическую помощь, обеспечение больным наркоманией доступности к эффективным программам лечения и реабилитации, восстановление их социального статуса;
- разработка стандартов для оценки эффективности работы наркологических учреждений, установление связи между объемом бюджетного финансирования государственных наркологических учреждений и эффективностью их деятельности;
- организация системы профессионального обучения и трудоустройства больных наркоманией, прошедших медико-социальную реабилитацию, разработка механизмов государственной поддержки учреждений, обеспечивающих социальную и трудовую реинтеграцию участников реабилитационных программ;
- формирование и финансирование государственной программы научных исследований в области наркологии;
- разработка и внедрение новых методов диагностики, обследования и лечения больных наркоманией.

В существенном пересмотре нуждается система оценки качества оказания наркологической помощи. Помимо длительности ремиссий в нее должны быть включены такие показатели, как: смертность больных наркоманией от причин, прямо связанных с имеющимися у этих лиц специфическими нарушениями поведения (от передозировок и иных внешних причин смерти); уровень трудовой занятости среди трудоспособных больных; прекращение наблюдения в связи с привлечением к уголовной ответственности, а также доля больных, привлеченных к административной ответственности; улучшение социальной адаптации (стабилизация семейной ситуации, сохранение или повышение трудового статуса, профессиональная переподготовка, восстановление в родительских

правах); доступность наркологической помощи.

При этом крайне важно, чтобы показатели качества оказания наркологической помощи были закреплены в соответствующем стандарте или ином нормативном правовом акте Минздрав России. Как отмечалось, существенные проблемы и недоработки сохраняются не только в качестве оказания медицинской наркологической помощи, но и в состоянии системы реабилитации лиц, больных наркоманией, чему способствует, в том числе, неразвитость нормативной правовой базы реабилитации больных наркоманией. Несмотря на признание распространения наркомании в стране в качестве одной из первостепенных государственных проблем, остается недостаточным финансирование реабилитационного звена наркологической медицинской помощи за счет федерального бюджета, вследствие чего наиболее активно реабилитацией наркологических больных занимаются негосударственные организации, в большинстве своем общественные.

До сих пор в стране функционируют единицы государственных наркологических реабилитационных центров, а также реабилитационных отделений в структуре действующих наркологических учреждений, при этом они характеризуются низким уровнем кадрового обеспечения.

Еще одной из нерешенных проблем является отсутствие четкой системы мотивации больных наркоманией к участию в реабилитационных программах, что во многом связано с недостаточной эффективностью медико-социальных мероприятий, обеспечивающих восстановление духовных ресурсов личности больных наркоманией, а также отсутствием системы государственных мер, стимулирующих деятельность по социальной и трудовой реинтеграции участников реабилитационных программ.

Стратегической целью государственной политики в сфере реабилитации наркологических больных является формирование многоуровневой системы, обеспечивающей доступность к эффективным программам реабилитации больных наркоманией, восстановление их социального и общественного статуса, улучшение качества и увеличение продолжительности жизни.

Основным содержанием системы мер по сокращению предложения наркотиков в незаконном обороте являются согласованные действия организационного, правоохранительного, нормативно-правового и международного характера, принимаемые федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, осуществляющими противодействие незаконному обороту наркотиков и их прекурсоров, при координирующей роли Федеральной службы Российской Федерации по контролю за оборотом наркотиков, направленные на противодействие нелегальному ввозу наркотиков из-за рубежа, а также их незаконному производству, транспортировке и распространению на территории страны.

При реализации мер по сокращению предложения наркотиков в незаконном обороте Российская Федерация исходит из необходимости постоянного совершенствования правоохранительных мер по пресечению деятельности организованных преступных групп (преступных сообществ), действующих в сфере незаконного оборота наркотиков и их прекурсоров.

В целях обеспечения сокращения предложения наркотиков в незаконном обороте обеспечиваются комплексное развитие и совершенствование деятельности органов государственной власти, осуществляющих противодействие незаконному обороту наркотиков и их прекурсоров.

Принимаются меры по укреплению социальных гарантий для сотрудников органов государственной власти, осуществляющих антинаркотическую деятельность.

Российской Федерацией обеспечивается научно-техническая поддержка правоохранительной антинаркотической деятельности, оснащение государственных органов, осуществляющих противодействие незаконному обороту наркотиков и их прекурсоров, специальными средствами и техникой.

Разрабатывается программа мер по созданию и развитию системы профессиональной подготовки кадров в сфере антинаркотической деятельности.

Обеспечивается сотрудничество правоохранительных и иных государственных органов с гражданами и институтами гражданского общества для оказания содействия правоохранительным органам в противодействии незаконному обороту наркотиков и их прекурсоров, обнаружении мест произрастания дикорастущих наркосодержащих растений и фактов их незаконного выращивания, выявлении и пресечении коррупционных связей, способствующих незаконному обороту наркотиков и их прекурсоров.

В целях пресечения контрабанды наркотиков на территорию Российской Федерации обеспечивается развитие системы противодействия организованной наркопреступности.

Для решения задач уничтожения инфраструктуры незаконного производства и транспортировки наркотиков и их прекурсоров, сетей наркораспространения на территории Российской Федерации формируется план правоохранительных мер, принимаемых во взаимодействии с государственными органами, осуществляющими противодействие незаконному обороту наркотиков и их прекурсоров.

Снижение наркодавления на Российскую Федерацию обеспечивается развитием системы мер, включающей в себя:

- а) повышение эффективности инструментов международного сотрудничества;
- б) повышение эффективности пограничного контроля, в том числе путем развития сотрудничества правоохранительных органов государств – участников антинаркотической деятельности;
- в) укрепление режима границ.

Проводятся согласованные межгосударственные профилактические и оперативно-розыскные мероприятия по выявлению и ликвидации каналов международного наркотрафика.

Решение задач обеспечения антинаркотической безопасности достигается путем укрепления государственной границы Российской Федерации и границ таможенного союза, повышения их технической оснащенности, создания и совершенствования механизмов контроля за грузами, перевозимыми через таможенную границу Российской Федерации.

Для недопущения нелегального ввоза наркотиков в Российскую Федерацию совершенствуется система мер государственного контроля за иностранными гражданами (лицами без гражданства), прибывающими в Российскую Федерацию (находящимися на ее территории), в особенности из наркоопасных регионов мира.

Принимаются целенаправленные меры по обеспечению общей безопасности в морских акваториях. Создается система мер контроля за инфраструктурой морских грузо-пассажирских перевозок.

Принимаются меры по выявлению новых видов психоактивных веществ с целью их классификации и решения вопроса о включении в списки I, II и III перечня наркотических средств.

Обеспечиваются меры по пресечению незаконного оборота наркотиков в местах проведения культурно-досуговых мероприятий.

Безопасность легального оборота наркотиков в Российской Федерации обеспечивается за счет совершенствования государственного механизма контроля за его осуществлением, особенно за оборотом прекурсоров.

Формируется система мер, обеспечивающих разработку и производство новых лекарственных средств, содержащих наркотики (в масляных формах, пластырей и других), извлечение которых легкодоступным путем невозможно и применение которых в немедицинских целях затруднено.

При решении задач по уничтожению имеющейся в Российской Федерации сырьевой базы незаконного наркопроизводства совершенствуется система выявления незаконных посевов и очагов произрастания дикорастущих наркосодержащих растений, разрабатываются научные методики применения химических веществ для уничтожения наркосодержащих растений, а также снижения содержания в них психоактивных веществ.

Российская Федерация реализует меры, направленные на совершенствование законодательства в сфере оборота наркотиков и их прекурсоров и в области противодействия их незаконному обороту, в целях охраны здоровья граждан, государственной и общественной безопасности.

При реализации данных мер обеспечивается имплементация передового международного опыта нормативного регулирования.

В целях сокращения предложения наркотиков обеспечивается ужесточение административной ответственности за незаконное потребление наркотиков, уголовной ответственности за преступления, связанные с незаконным оборотом наркотиков и их прекурсоров, в том числе за сбыт наркотиков в исправительных учреждениях, а также в учреждениях или местах, используемых для проведения учебных, спортивных, культурных, развлекательных и иных публичных мероприятий.

Российская Федерация обеспечивает принятие мер, направленных на стимулирование социальной активности по информированию органов государственной власти, осуществляющих противодействие незаконному обороту наркотиков и их прекурсоров, о фактах их незаконного оборота.

Принимаются системные меры по совершенствованию условий деятельности государственных органов, осуществляющих противодействие незаконному обороту наркотиков и их прекурсоров, по подрыву экономических основ наркопреступности.

С учетом изложенного, представляется, что деятельность органов ФСКН России как специализированного органа по борьбе с наркопреступностью, должна быть активизирована и сосредоточена на решении конкретных приоритетных задач, к которым следует отнести борьбу с организованной преступностью, легализацией преступных доходов, получаемых от незаконного оборота наркотиков, а также коррупционными проявлениями в этой сфере. Разработка и реализация комплексным программ по противодействию преступности в сфере незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ является на сегодняшний день приоритетной задачей государственных органов, общественных институтов и организаций, правоохранительных органов.

Следует отметить, что одним из действенных профилактических инструментов, направленных на сокращение масштабов наркопотребления и устранение причин и условий совершения правонарушений, является административная практика в сфере незаконного оборота наркотиков.

Так, с 25 мая 2014 года вступил в силу принятый по инициативе ФСКН России Федеральный закон от 25 ноября 2013 г. № 313-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», которым закреплена возможность возложения судом обязанности пройти диагностику, профилактические мероприятия, лечение от наркомании, медицинскую, социальную реабилитацию на лицо, совершившее административное правонарушение в области законодательства о наркотиках, при этом признанное больным наркоманией, либо потребляющим наркотики без назначения врача [6].

Тем же Федеральным законом введена административная ответственность за уклонение от прохождения диагностики, профилактических мероприятий, лечения от наркомании и (или) медицинской и (или) социальной реабилитации в связи с потреблением наркотических средств или психотропных веществ без назначения врача (статья 6.9.1 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях) [7].

В этой связи органами наркоконтроля в рамках межведомственного взаимодействия, работы антинаркотических комиссий проводится работа по мотивации судейского корпуса к внедрению в судебную деятельность по делам об административных правонарушениях практики принятия подобных решений в отношении подсудимых, допускающих потребление наркотиков.

В целях дальнейшего нормативно-правового регламентирования мероприятий по профилактике наркопотребления принято постановление Правительства Российской

Федерации от 28 мая 2014 г. № 484 «Об утверждении Правил контроля за исполнением лицом возложенной на него при назначении административного наказания судом обязанности пройти диагностику, профилактические мероприятия, лечение от наркомании и (или) медицинскую и (или) социальную реабилитацию в связи с потреблением наркотических средств или психотропных веществ без назначения врача» [8], проект которого был разработан ФСКН России.

Кроме того, в 2014 г. ФСКН России подготовлен проект федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», предусматривающего распространение положений статьи 72.1 УК Российской Федерации (Назначение наказания лицу, признанному больным наркоманией) также на лиц, допускающих потребление наркотиков без назначения врача (не страдающих наркоманией), что позволит вовлечь данный контингент наркопотребителей в систему диагностики и профилактических мероприятий наркологической службы [9].

Необходимо подчеркнуть, что для выполнения задач в рамках противодействия преступности в сфере незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ, не последнюю роль играет совершенствование системы подбора и расстановки кадров, а также подготовка специалистов, специализирующихся на борьбе с организованными формами незаконного оборота наркотических средств и на выявлении расследовании преступлений, связанных с легализацией (отмыванием) доходов от наркобизнеса.

В целях повышения эффективности выявления и пресечения организованной преступной деятельности в сфере незаконного оборота наркотиков целесообразно: наладить обмен положительным опытом расследования наиболее сложных групповых посягательств; активизировать прокурорский надзор за осуществлением оперативно-розыскных мероприятий по делам указанной категории; регулярно заслушивать на координационных совещаниях вопросы раскрытия и расследования этих преступлений; рекомендовать специализацию следственных работников на расследовании наиболее сложных уголовных преступлений указанной категории и, в первую очередь, на организованных преступных деяниях; предусмотреть организацию занятий по повышению квалификации следственных работников, в частности, специализирующихся на расследовании фактов легализации (отмывания) доходов от преступной деятельности в сфере незаконного оборота наркотических средств.

Сохраняющиеся серьезные недостатки в противодействии легализации (отмыванию) преступных доходов, полученных от незаконного оборота наркотиков, говорят о неэффективности работы правоохранительных органов по выявлению, раскрытию и расследованию преступлений данного вида.

Деятельность российского законодателя по изменению законов, регулирующих оборот наркотиков, требует постоянной криминологической оценки на предмет ее соответствия задачам государственной политики в сфере оборота наркотиков. В этом направлении органы прокуратуры должны активно участвовать в законотворческой деятельности на всех ее уровнях.

Кроме того, борьба с преступностью в сфере незаконного оборота наркотических средств невозможна без воздействия на такой ее системообразующий фактор как коррупция, сводящей на нет усилия общества и государства по снижению уровня распространения наркотиков и числа наркопотребителей в стране. В этой связи возрастает значение анализа криминологически значимых характеристик и особенностей коррупционной преступности в сфере противодействия незаконному обороту наркотиков.

Использованные источники:

1. Сирик М.С. Личные качества жертвы преступления в формировании преступной ситуации // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. Т. 20. – С. 161-165.
2. Федоров А.В. Тенденции развития российской антинаркотической политики на

- современном этапе // Наркоконтроль. – 2011. – № 4.
3. Целинский Б.П. Уголовно-правовые и криминологические проблемы борьбы с наркоманией и токсикоманией несовершеннолетних: Дисс. ... к.ю.н. – М.: Академия МВД России, 1992. – С. 243.
 4. Целинский Б.П. Детерминанты наркопреступности в Российской Федерации. // Материалы межведомственной научно-практической конференции. – М., 2004. – С. 98.
 5. Указ Президента РФ от 09.06.2010 г. № 690 «Об утверждении Стратегии государственной антинаркотической политики Российской Федерации до 2020 года» (с посл. изм. и доп.) // СПС КонсультантПлюс.
 6. Федеральный закон РФ от 25.11.2013 г. № 313-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс.
 7. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ (с посл. изм. и доп.) // СПС КонсультантПлюс.
 8. Постановление Правительства РФ от 28.05.2014 г. № 484 «Об утверждении Правил контроля за исполнением лицом возложенной на него судом при назначении административного наказания обязанности пройти диагностику, профилактические мероприятия, лечение от наркомании и (или) медицинскую и (или) социальную реабилитацию в связи с потреблением наркотических средств или психотропных веществ без назначения врача» // СПС КонсультантПлюс.

Ледовская Н.В.

ГАОУ ВПО «Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт»,
г. Невинномысск, Россия

Основания отказа в возбуждении уголовного дела и прекращения уголовного преследования: их границы и уголовно-процессуальное значение

В части второй статьи 24 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации закреплено 6 оснований отказа в возбуждении уголовного дела:

- за отсутствием события преступления;
- за отсутствием состава преступления;
- за истечением сроков давности уголовного преследования;
- сметь подозреваемого или обвиняемого;
- отсутствие заявления потерпевшего по преступлениям частного или частно-публичного уголовного преследования;
- отсутствие заключения суда о наличии признаков состава преступления, либо отсутствие согласия Совета Федерации, Государственной Думы, Конституционного суда РФ, квалификационной коллегии судей на возбуждение уголовного дела в отношении лиц, указанных ст. 448 УПК РФ.

Указанный перечень оснований отказа в возбуждении уголовного дела является исчерпывающим и расширительному толкованию не подлежит. Вместе с тем эти же основания одновременно могут служить и поводом к прекращению уголовного дела или уголовного преследования. Перечень же оснований, закрепленный в российском уголовно-процессуальном законе для прекращения уголовного дела или уголовного преследования достаточно широк. Наряду с вышеуказанными основаниями, влекущими прекращение уголовного дела, законодатель установил и другие, такие как, в связи с примирением сторон, в связи с деятельным раскаянием и другие.

Не оспаривая объективность предложенного законодателем перечня оснований для отказа в возбуждении уголовного дела и для прекращения уголовного дела, нельзя согласиться с тем, что субъекты, производящие уголовное преследование на досудебной

стадии уголовного судопроизводства лишены возможности принимать решения об отказе в возбуждении уголовного дела в связи с примирением сторон или в связи с деятельном раскаянием.

Необходимо отметить, что при производстве доследственной проверки возможны ситуации, которые будут расценены как деятельное раскаяние или появятся ходатайства от пострадавшего и причинителя вреда о прекращении уголовного преследования в связи с примирением сторон.

К примеру, гражданином С. совершены мошеннические действия, заключающиеся в следующем. Согласно материалам дела, в апреле 2010 года, в вечернее время, гражданин С., находясь в кафе «Минутка», расположенном в г. Невинномысске, из корыстных побуждений, путем обмана, с целью хищения чужого имущества, попросил у ранее незнакомого гражданина Ф. мобильный телефон, якобы для осуществления звонка. Гражданин Ф., доверяя С. передал последнему мобильный телефон, после чего С. с похищенным имуществом скрылся, причинив потерпевшему материальный ущерб на общую сумму 2300 рублей. С. был задержан оперативными сотрудниками органа внутренних дел в течение дежурных суток, с момента поступления заявления от пострадавшего.

Действия С. органами предварительного следствия квалифицированы по ч. 1 ст. 159 УК РФ, то есть мошенничество, и по уголовному делу проведено дознание, по итогам которого уголовное дело в отношении С. было прекращено на основании ст. 25 УПК РФ, в связи с примирением сторон.

Указанное процессуальное решение, принятое дознавателем, прокурором признано законным и обоснованным, так как С. ранее не судим, подозревался в совершении преступления небольшой тяжести, на стадии производства дознания загладил причиненный вред в полном объеме, возместил материальный ущерб потерпевшему, а также принес свои извинения.

Исходя из смысла статьи 24 УПК РФ, на стадии доследственной проверки дознаватель не вправе отказать в возбуждении уголовного дела в связи с примирением сторон, даже при условии, что в момент еще рассмотрения сообщения о преступлении С. возместил Ф. причиненный ущерб, моральный вред и тем самым примирился с потерпевшим. Однако при таких обстоятельствах, дознаватель все равно вынужден возбудить уголовное дело и произвести дознание в полном объеме, и только по его окончании принять решение о прекращении уголовного дела по вышеуказанному основанию.

Такой подход законодателя нельзя признать правильным, поскольку, невозможность принять решение об отказе в возбуждении уголовного дела в связи с примирением сторон при наличии к тому оснований влечет за собой многочисленный ряд негативных правовых и организационных последствий.

Итак, можно утверждать, что нарушаются права потерпевшего и подозреваемого (хотя на стадии доследственной проверки они еще не приобрели такого процессуального статуса) на свободное волеизъявление своей позиции, заявления ходатайства на реализацию их права на прекращение уголовного дела в связи с примирением сторон, создается волокита при рассмотрении и разрешении сообщения о преступлении по существу, затрачиваются дополнительные силы и средства, направленные на расследование такого уголовного дела, которое как уже известно, в перспективе, будет прекращено.

Таким образом, дознаватель, заранее понимает, что работает «на корзину», отвлекается на расследование таких уголовных дел, тогда как мог бы бросить свои силы на расследование и раскрытие преступлений, подозреваемые по которым не установлены.

Нельзя сбрасывать со счетов и то обстоятельство, что при производстве дознания в качестве участников уголовного судопроизводства привлекаются и иные лица: свидетели, понятые, защитник, в необходимых случаях эксперт. Указанные лица без необходимости будут вызываться в полицию, прокуратуру, отрываться от работы, нести материальные и

транспортные расходы. А впоследствии, обращаться с исковыми заявлениями о возмещении материальных затрат и понесенных процессуальных издержек в судебные органы в порядке гражданского судопроизводства, что также скажется на объеме рассматриваемых судом гражданских дел и, соответственно, на расходовании средств федерального бюджета.

Из сказанного можно сделать вывод, что совершенствование законодательства в данной части необходимо. Указанные факты говорят о целесообразности расширения перечня оснований отказа в возбуждении уголовного дела и дополнения части второй статьи 24 УПК РФ новым основанием отказа – в связи с примирением сторон.

Рассмотрим другую ситуацию.

В ряде статей Уголовного кодекса Российской Федерации содержатся примечания, из которых следует, что лицо, освобождается от уголовной ответственности при определенных обстоятельствах, именуемых как деятельное раскаяние.

Например, такие примечания содержатся ст. 126 (похищение человека), ст. 222, ст. 228, ст. 307 УК РФ и в других составах преступлений. Исходя из примечаний к указанным статьям, лицо, совершившее, указанные преступления, добровольно освободившее похищенного, либо добровольно выдавшее оружие или наркотические средства, а также добровольно сообщившее о ложности своих показаний до вынесения приговора, освобождается от уголовной ответственности, если в его действиях нет иного состава преступления.

Смоделируем ситуацию на примере ст. 126 УК РФ. Допустим, что лицом совершено похищение человека, в целях требования выкупа за его освобождение. Однако, в силу определенных причин, мотив которых не имеет значения для применения к нему положений примечания к ст. 126 УК РФ, похититель, к примеру, испытывая жалость к похищенному либо опасаясь сурового наказания за содеянное, освободил последнего, и в его действиях не содержится иного состава преступления.

Исходя из смысла закона, такое лицо должно быть освобождено от уголовной ответственности. Поскольку ст. 24 УПК РФ содержит исчерпывающий перечень оснований для отказа в возбуждении уголовного дела, то как и в первом случае, рассмотренном в настоящей статье, такого основания как деятельное раскаяние ст. 24 УПК РФ не содержит. Указанное основание является обстоятельством, исключительно предусматривающим возможность прекращения уголовного дела, то есть только после его возбуждения.

В связи с чем, следователь, вынужден принять решение о возбуждении уголовного дела, провести ряд следственных и процессуальных действий, и только после окончания расследования принять решение о прекращении уголовного дела.

Трудности, возникающие при производстве проверки по таким сообщениям о преступлениях, прежде всего еще связаны с тем, что отказать в возбуждении уголовного дела за отсутствием состава преступления, при наличии обстоятельств, связанным с деятельным раскаянием лица, совершившего преступление, не представляется возможным. Ведь формально состав преступления имеет место, похититель выполнил в полном объеме действия, направленные на насильственные, против воли лица, захват и удержание потерпевшего, то и ставить вопрос об отсутствии в его действиях состава преступления, как основания отказа в возбуждении уголовного дела, будет неправомерно.

Такая точка зрения применима и к другим статьям УК РФ, содержащим примечания, в силу которых лица, совершившие преступления, могут быть освобождены от уголовной ответственности в связи с деятельным раскаянием.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, о несовершенстве уголовно-процессуальных норм, содержащихся ст. 24 УПК РФ, что указанный правовой институт нуждается в изменении, что позволило бы избежать таких негативных последствий, как ограничение прав и свобод участников уголовного судопроизводства, ограничения свободы заявления ходатайств на стадии доследственных проверок, а также исключило бы искусственное увеличение документооборота и снизило бы расходование сил и средств,

затрачиваемых на осуществление уголовного преследования, субъектами уголовно-процессуальных отношений.

Использованные источники:

1. Уголовно-процессуальный кодекс РФ от 18.12.2001 г. № 174-ФЗ (ред. от 31.12.2014 № 532-ФЗ) // СЗ РФ. – 2001. – № 52 (ч.1). – Ст. 4921.
2. Уголовный кодекс РФ от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ (ред. 31.12.2014 № 532-ФЗ) // СЗ РФ. – 1996. – № 25. – Ст. 2954.
3. Уголовное дело № 96118 // Архив ОМВД России по г. Невинномысску за 2010 год.

Логвиненко Е.А.

Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке,
г. Тихорецк, Россия

О механизме формирования тактических решений в расследовании и предупреждении преступлений

Расследование преступлений и тем более их предупреждение – сложная, многогранная деятельность, в ходе которой решается большое количество различных задач. Специфика следственной деятельности в том и заключается, что, для расследования и предупреждения преступлений необходимы зачастую нетривиальные решения. Индивидуальных возможностей следователя, как правило, недостаточно, поэтому происходит интеграция знаний и представлений следователя со знаниями и представлениями других лиц, специалистов, экспертов, и приложение их к конкретной следственной ситуации с целью выявления отдельных криминалистически значимых деталей. Это проявляется особенно ярко в современных условиях и объясняется это как субъективными, так и объективными факторами – одним из которых является существенная нехватка базовых знаний, следствие-неуверенность в своей личности или превышение своих знаний. А ведь в расследовании знания, на которые опирается следователь, складывается из собственных знаний, информационных потоков от разных источников: показаний и оценок людей, тех субъектов, с которыми, следователь взаимодействует, социальные сети и то программное обеспечение, разрабатываемое для ускорения и повышения качества работы.

Всё расследование, с момента получения информации до вынесения приговора, носит характер психологически сознательной, логически основанной и процессуально регламентированной деятельности (гл.гл. 10-11 ст.ст. 73-74; 86; 88 УПК РФ). Все представления формируются разными типами воображения: визуальный (зрительный) тип; аудитивный (слуховой); моторный (подвижной); обонятельный (запаховый); эмоциональный (чувственный). Реже встречаются типы воображения, связанные с сугубо индивидуальными качествами личности. Они не бывают изолированными, а группируются и ассоциируются, в воображении всегда предполагается преобразование чувственного материала. Когда мышление исчерпывает свои возможности, субъект расследования прибегает к помощи воображения, которое позволяет выявить новые направления, поставить необходимые цели и задачи расследования, что обеспечивает в свою очередь переход к новому знанию. Результаты следственной практики показывают, что в любое время, источником формирования образов в основном является трудовая деятельность, проявляющаяся в преобразовании прошлого опыта при органическом единстве чувственного и рационального.

Все следственные ситуации по своей сущности проблемны по-разному, но в их основе лежит одна и та же информационная неопределенность различной степени. Это объясняется невозможностью дать исчерпывающие ответы на те или иные вопросы, составляющие предмет доказывания. В таких случаях ситуационное прогнозирование как

форма умственной деятельности, должно осуществляться поэтапно. Это позволяет преодолеть трудности, связанные с неадекватным восприятием ситуации, принимать оптимальные решения, обеспечить полный обзор различных аспектов ситуации следователем и распределению информации о ней, значительно расширяет источники и формы получения информации. В зависимости от складывающейся ситуации, следователь вносит в программу расследования свой опыт, учитывает наличие сил и средств. В результате программа расследования, а иногда предотвращения преступлений становится гибким, динамичным планом первоначального и последующих этапов расследования.

Разработка программ по расследованию и возможному предотвращению преступлений позволяют своевременно подсказать следователю необходимость поиска недостающей информации или её элементов, укажет на возникшие противоречия между отдельными как уже установленными фактами и полученными сведениями, так и теми фактами и сведениями, которые могут, или должны быть получены в ходе проведения и каких именно действий. Использование ЭВМ в отработке плана действий по расследованию или противодействию позволит увидеть проблему в целом, наметить направления по решению задач по алгоритмизации действий следователя [1].

Они повышают результаты оперативной работы криминалистических информационно-поисковых систем, увеличивают их функциональные возможности. Полученные знания необходимо приспособить к конкретным признакам исследуемой ситуации. На этой основе создаётся индивидуальная программа-модель для её разрешения. Оптимально программа окажет помощь только подготовленному следователю, так как связано это с определенными негативными последствиями, главная из которых возможность совершения компьютерных преступлений, преступлений в сфере компьютерной информации заинтересованными лицами [2].

Планируя действия первоначального этапа расследования, необходимо учитывать их координацию с оперативно-розыскными мероприятиями, также осуществляемыми на этом этапе. В плане расследования: они могут фигурировать в виде заданий органам дознания: на розыск людей, вещей и документов, орудий преступления и т. п. Следственные действия и оперативно-розыскные мероприятия могут быть согласованы по времени и целям с учетом конкретных следственных ситуаций, причем обязательно учитываются возникновения и развития рискованных ситуаций.

На любом этапе расследования взаимодействие направлено, прежде всего, на проверку, анализ и процессуальное закрепление имеющихся данных, установление новых эпизодов преступной деятельности лиц, причастных к совершению преступления, и других обстоятельств. При этом применяются различные организационно-тактические средства взаимодействия, к наиболее эффективным среди которых следует отнести тактические приемы, операции, комбинации, хорошо зарекомендовавшие себя на практике. Их реализация возможна при четком определении целей и задач деятельности для успешного формирования доказательственной базы, удовлетворяющей требованиям УПК РФ [3].

Преодоление и последующий обязательный анализ сложных ситуаций расследования, предусматривает предупреждение и пресечение противодействия расследованию. Ст. 163 УПК РФ определяет порядок и условия производства предварительного следствия следственной группой и устанавливает возможность привлечения к ее работе должностных лиц органов, осуществляющих оперативно-розыскную деятельность. Однако не все вопросы, касающиеся организации и функционирования таких групп достаточно законодательно урегулированы. Систематическое изучение практической деятельности СОГ на разных этапах и в разных ситуациях позволяет выявить немало проблем, которые представляется возможным предусмотреть и своевременно решить.

Теоретической основой для создания программ расследования являются элементы криминалистической характеристики, элементы предмета доказывания: место, время, обстановка, условия совершения преступления, психология личностей-участников

события и другие, которые при всей их индивидуальности поддаются типизации и должны отражаться в структуре расследования. Каждая такая структура должна завершаться разработкой тактики проведения каждого следственного действия. Представляя каждое следственное действие, субъект расследования прогнозирует цель или цели, этапы, содержание тактических приёмов и ориентировочное содержание информации, которую намечено получить в ходе проведения каждого намеченного следственного действия. Осуществление интеллектуальной работы проявляется в его психически осознанной деятельности и обеспечено государственным принуждением (ч. 1 ст. 86 УПК РФ), раскрывает противостояние сторон, заключенное в знаниях, опыте, навыках следователя и преступника, способность использовать нанотехнологии, опыт работы, целеустремленность, активность, наблюдательность, интуиция, способность применять рефлексивные способности, творческое воображение, быстрота мышления по аналогии в зависимости от сложившейся ситуации. Криминалистическое прогнозирование в виде модели является системой с установленным равновесием, где своевременное и успешное выполнение предыдущих задач, учет отсутствующих факторов, позволяет достичь определенных результатов, создавая основу для действий в настоящем, а затем прогнозировать и планировать предстоящую деятельность. И хотя каждое преступное деяние индивидуальное неповторимое событие, совершаемое конкретным(ми) лицом(ми) в определенных условиях места, времени, обстановки, анализ криминалистической литературы позволяет применять общую систему всех преступлений: по направленности действий; по уровню подготовки и исполнения; способу «почерку» события; по степени общественной опасности события и т.д. Основой должна быть криминалистическая характеристика преступления, диагностика слеодообразования с выявлением её специфичности и такие интеллектуальные способности личности как, опыт работы, целеустремленность, наблюдательность, интуиция, способность применять рефлексивные способности, творческое воображение, быстрота мышления по аналогии в зависимости от сложившейся ситуации, включающая моральные, интеллектуальные, психофизические качества, уверенность в правоте своих действий, предубеждения, профессиональный и жизненный опыт.

Использованные источники:

1. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174-ФЗ (действующая редакция от 15.02.2014) // СПС «КонсультантПлюс».
2. Логвиненко Е.А. Актуальные проблемы уголовного процесса и криминалистики России и стран СНГ. К вопросу о возможностях криминалистического прогнозирования. – Одесса, 2011. – С. 399. Логвиненко Е.А. Инновации в современной науке. Материалы III Международного зимнего симпозиума. – М., 2014. – С. 276.
3. Сирик М.С. Общая характеристика уголовной ответственности за компьютерные преступления // Актуальные проблемы юридической науки и практики: материалы II Межвузовской науч.-практ. конф. – Краснодар: Краснодарский центр научно-технической информации – филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго России, 2014. – С. 179.
4. Палиева О.Н., Фоменко И.В. Признание доказательств недопустимыми: теория и практика правоприменения // Вестник СКГПИ. – 2014. – № 16. – С. 185-188.

**Технико-криминалистическое обеспечение как формализационный процесс
оптимизации судебно-экспертной деятельности**

Необходимость универсализации проблемы получения криминалистически значимой информации (КЗИ) во всей иерархии её целевых задач представляется более значимым не столько как форма деятельности (отвечающей характеру задач) сколько как отражающейся содержательностью в ней процесс. Оптимизация вида деятельности по форме мало, что дает для его реализации по существу. Внешний эффект от реорганизаций не всегда совпадает с ожидаемым уровнем качества выполнения практико-ориентированных задач. При этом проблема универсализации процесса получения КЗИ существует на всем протяжении существования криминалистической деятельности и развития системы технико-криминалистического обеспечения (ТКО) отражаясь как в характере производимой и используемой системы технико-криминалистических средств (ТКС) так и в характере организации и методического обеспечения начального и последующих этапов их применения в рамках криминалистического направления СЭД [1].

Необходимость процесса не только оптимизации, но и комплексации получения КЗИ на основе ТКО криминалистического сектора СЭД актуальна как на первичном уровне его функционирования (обнаружение, выявление, фиксация, предварительное исследование полученной КЗИ) так и на последующем (обработка, хранение и предоставление КЗИ). Что в целом объясняется значимостью факторов объективизации доказывания и доказательности, базирующихся на следовых формах доказательств представленных источниками выводного знания (в отличие от образных) как наименее подверженных модификации и обеспечиваемых системой СЭД. Но и простота запечатления образной доказательной информации, отражённой протокольными формами (в системе которых и сами следственные действия выступают взаимосвязанным инструментарием решения следственных задач) предполагает участие сил и средств ТКО и в этом процессе. Как значимый фактор, обеспечивающий необходимость отражения межвидовой информационной взаимосвязи различных видов доказательств в едином информационном поле процесса доказывания состоящем из ряда видовых, родовых и идентификационных полей на уровне их информационного содержательного единства и взаимосвязей обеспечивающих целостность доказывания как информационно обусловленный процесс.

С точки зрения криминалистической интерпретации всеобщей диалектики, как степень, так и характер сочетания форм сложности движения материи определяют порядок отражения взаимодействий отражаемого и отражающего определяя пределы видовых форм организации зависимой системы обуславливающей характер обеспечения криминалистических решений и степень решаемости с ее помощью обеспечиваемых СЭД задач. Но она не предопределяет единственную из её возможных организационных и методических форм. При этом современным критерием эффективности обеспечения СЭД является уровень не превышающей целевого направления дифференцированный по видовому характеру решаемых задач. И на сегодня основное внимание в оптимизации СЭД (за исключением отдельных её направлений связанных с обеспечением линий правоохранительной деятельности вызывающих общественный резонанс, – наркотики, преступления в сфере высоких технологий и т.д.) не обеспечивается достаточным уровнем криминалистических технологий. Что не способствует возможности трансформации направлений видов деятельности СЭД по методу высокотехнологичного закрытого полного цикла (от обнаружения до выдачи доказательной информации) во времени близкому к реальному и форматах наиболее соответствующих характеру деятельности обеспечивающих правоохранительные функции подразделений и служб.

Сложность вида деятельности предопределяет его унификацию и формализацию, проявляющиеся через специализацию СЭД как универсально оптимизирующий деятельность процесс. Но столь ли универсальна ее форма с точки зрения системы как подлинно универсального образования обеспечивающего не только самоподдерживающийся но и самосовершенствующийся во взаимодействии с внешними факторами процесс?

Если формировать и использовать квалифицированную систему подготовки и переподготовки специалистов и систему разработки, эксплуатации и обеспечения функциональности технико-криминалистических средств (ТКС), то при построении такого рода системы СЭД соотношение её затратности по силам и средствам может существенно превышать её госбюджетно оптимизированный вид. Тем самым система СЭД формируемая на основе ТКО формализующего и оптимизирующего характер деятельности системы не должна строится на основе традиционного характера решаемых задач. Оптимизация представляется не через расширение сил и средств, а через технологический фактор оптимизации системы, факторами и элементами совершенствования которой выступает проявляющая себя деятельность, выступающая как оптимизирующий процесс. И важным является не только упорядочение СЭД как формы организации использования криминалистических и специальных знаний опирающейся на криминалистические требования, но, прежде всего, отражающее эффективность применения формы через отражающий её применение процесс.

Единство целого проявляющего себя как, в общем, так и частном – в возможности определения в каждом сущности и структуры и тем самым характера обеспечения функциональности их свойств. Особенность кажущейся сложной на сигнальном уровне простоты, – в ее взаимосвязи с ситуационно оптимизированным характером отражения, обуславливающим функциональность свойств. При этом универсальность функциональности специализации заложена как в материальных системах, так и в схемах взаимодействий и принципах взаимосвязей всех видов иерархических систем. Что позволяет на уровне криминалистических технологий обеспечивать высокотехнологические методы решения криминалистических и тем самым и судебно-экспертных задач. Тем самым в основе формирования современной системы ТКО СЭД на высокотехнологичных принципах ТКО как формализационного процесса оптимизации СЭД должно быть реализуемое на технологической основе обобщение взглядов Р.С. Белкина на криминалистическую интерпретацию фундаментальных свойств и форм движения материи, участвующих в процессе образования, запечатления, сохранения, модификации и исчезновения КЗИ [2, с. 87]. Представляющей собой форму отражения потенциально доказательной информации в начальной ее стадии. Рассматриваемой и как форма, так и процесс отражения системного взаимодействия материальных объектов имеющих как информационно обусловленную, так и информационно запечатленную в них и их взаимодействиях систему проявления их отражений в окружающей среде. Что, отражаясь в понятиях уровня и форм контакта, степени отражения и отражаемости, степени системности контактности отражаемого, средовых и ситуационных обусловленностях вариативностях отражаемого и восприятия, как результатов отражения, так и их носителей как матрично обусловленных отражающих форм, позволяет, опираясь на систему теоретических положений строить подлинно высокотехнологичную систему ТКО, прежде всего, криминалистического сектора СЭД. Но чтобы понимание содержательности сущности данного процесса приобрело уровень соответствующих ему форм необходима его технологическая реализация [3, с. 86-87]. Соответствующая уровню системности отражения КЗИ в системе сред на основе построения технологий соответствия данному процессу системных взаимодействий её получения, обработки и предоставления по всем уровням КЗИ. Что не только способно расширить обеспечение базы объективизации и систематизации процесса доказывания, но и обеспечить более оптимизированным как по силам, так и по средствам данный процесс. Но такой уровень инновационных идей и следующие из них выводы о возможностях построения на этой

основе принципиально отличающихся от существующих конвейерно-разделённых видовых форм обработки КЗИ в системе криминалистического сектора СЭД в определённой мере предвосхищает технологические возможности времени. Что не в полной мере может обеспечить их воплощение в криминалистическую деятельность и СЭД, через их ТКО выступающего основой их оптимизации как формализующий их фактор в процессе решения практических задач. Вместе с тем необходимость осуществления деятельности в этом направлении является все более очевидной. Так как на основе технологически сформированных условий технологизирующейся среды возможно подойти к обеспечению процесса доказывания (со стороны СЭД) не по принципу расширения количества специалистов и повышения уровня их квалификации(требующих соответствующей базы, методического обеспечения, обучающих, технического обеспечения и длительного временного цикла подготовки), а иным путем. Обеспечивая на технологической основе возможность получения как максимально возможного уровня снятия КЗИ (как и создания условий обеспечивающих оставление на местах максимального числа следов) в технологически формализованных элементах объектов социальной среды так и в её информационно-бытовой инфраструктуре (по ряду высокотехнологичных объектов и производственно-бытовых сред). Что обеспечит технологические возможности интеллектуализации в криминалистическом плане качество и видовые объемы отражаемого в отражающей среде. Обеспечивая не только полное изменение, как самого процесса получения, так и уровня комплексности снятия КЗИ в его системном значении, а тем самым и принципиально изменяя всю систему исследования её. Трансформировав из опционально-утилитарно-видовой в высокотехнологичную межвидовую на основе использования ИКТ при существенном сокращении степени её затратности как по силам и средствам, так и по временному фактору оперативности предоставления результатов исследования КЗИ. Снизив затратность подготовки специалистов в силу автоматизации операций. Что сократит и процесс расследования на основе уровня содержательности материалов предоставляемых оптимизированным ТКО как формализационным процессом системы СЭД.

Использованные источники:

1. Об образовании Государственного комитета судебных экспертиз Республики Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь, 22 апр. 2013 г., № 202 // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
2. Белкин Р.С. Криминалистика: проблемы сегодняшнего дня. Злободневные вопросы российской криминалистики. – М.: НОРМА, 2001. – 240 с.
3. Гучок А.Е. Понятие и содержание методики экспертно-криминалистического сопровождения расследования отдельных видов преступлений // Совершенствование правового регулирования и механизмов функционирования системы противодействия преступности: Материалы междунар. науч.-практ. конф., 18-19 окт. 2013 г., – Минск: Изд. центр БГУ, 2013. – 219 с. – С. 86-87.

Макарова Ю.И.

Белорусский государственный университет, г. Минск, РБ
(юридический факультет, 2-е высшее образование, 1 курс)

Правовое регулирование государственных закупок в Республике Беларусь

Государственные закупки в Республике Беларусь в рыночных условиях хозяйствования – косвенное средство государственного регулирования промышленной и социальной политики. От его эффективности во многом зависит модернизация экономики

страны, а это значит, что сфера государственных закупок – одна из наиболее главных рычагов управления экономикой. Вышеназванная сфера в последнее время привлекает все большее внимание Главы государства, общественности, средств массовой информации. «Сильная экономика и честная власть – фундамент независимости страны и процветания нации» – сказано в Послании Президента Национальному собранию и белорусскому народу.

Отмечу, что в Беларуси власть не замалчивает проблем организации деятельности по проведению закупок товаров, работ и услуг, поэтому данный вопрос на сегодняшний день достаточно актуален.

Законодательство Республики Беларусь имеет политическую волю и обладает способностью совершенствоваться в системе организации закупок в целом, в связи с чем, принят ряд соответствующих нормативных актов, регулирующих правоотношения в этой сфере.

Данные требования нашли свое выражение в сформированном с 1 января 2013 года законодательстве о государственных закупках, основу которого составляют:

- Закон Республики Беларусь от 13 июля 2012 «О государственных закупках товаров (работ, услуг)»;

- Указ Президента Республики Беларусь от 31.12.2013 (ред. от 31.12.2014) «О некоторых вопросах государственных закупок товаров (работ, услуг)»;

- Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 22.08.2012 № 778 (ред. от 30.01.2015) «О некоторых мерах по реализации Закона Республики Беларусь «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» (вместе с «Положением о комиссии, создаваемой заказчиком (организатором) при организации и проведении открытых конкурсов, закрытых конкурсов, электронных аукционов или процедур запроса ценовых предложений», «Положением о порядке размещения информации о государственных закупках и актов законодательства о государственных закупках на официальном сайте», «Положением о порядке аккредитации на электронной торговой площадке»).

Также в систему актов законодательства, регулирующих те или иные вопросы приобретения товаров (работ, услуг) и затрагивающих вопросы закупок, справедливым будет включать Гражданский кодекс Республики Беларусь и Бюджетный кодекс Республики Беларусь. Данные акты, в частности, определяют общие вопросы права собственности, основания возникновения обязательств, договорные отношения, порядок принятия бюджетных обязательств получателями бюджетных средств и др.

Кроме того, в соответствии с вышеназванными актами законодательства Правительством Республики Беларусь, уполномоченным государственным органом по государственным закупкам, иными государственными органами приняты иные акты, как разового характера, так и предназначенные для длительного применения.

Так, при осуществлении государственных закупок, заказчиком и организаторам, участникам процедур государственных закупок следует также учитывать требования следующих актов Министерства торговли Республики Беларусь, как уполномоченного государственного органа по государственным закупкам:

- Постановление Министерства торговли Республики Беларусь от 26.06.2013 № 11 «Об утверждении Инструкции о порядке согласования Министерством торговли Республики Беларусь проведения заказчиком (организатором) процедуры закупки из одного источника при осуществлении государственных закупок»;

- Постановление Министерства торговли Республики Беларусь от 26.06.2013 № 12 (ред. от 21.01.2015) «Об утверждении Инструкции о порядке рассмотрения Министерством торговли Республики Беларусь жалоб при осуществлении государственных закупок» [1, с. 13];

- Постановление Министерства торговли Республики Беларусь от 26.06.2013 № 13 (ред. от 26.02.2014) «О формировании и ведении списка поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к участию в процедурах государственных закупок» (вместе с «Инструкцией о порядке формирования и ведения списка поставщиков

(подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к участию в процедурах государственных закупок»);

– Постановление Министерства торговли Республики Беларусь от 26.06.2013 № 14 (ред. от 16.08.2013) «Об утверждении примерных форм документов по процедурам государственных закупок».

Иными актами государственных органов являются их решения, принимаемые в числе прочего в соответствии с подпунктами 1.2 и 1.3 пункта 1 Указа № 590 об определении организаторов государственных закупок, а также об определении порядка взаимодействия организаторов и заказчиков при проведении государственных закупок.

Использованные источники:

1. Одинец А. Простые правила государственных закупок // Тендер. – 2014. – № 22 – С. 13-14.

Медведев С.Н.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Мировое соглашение в европейском и латиноамериканском праве

«Мировое соглашение – наилучшее разрешение спора» [1], – так говорили Древние Римляне. Если бы человечество придерживалось этого правила, то оно могло бы избежать многочисленных недоразумений и сберечь огромные ресурсы для благоустройства своей жизни. К сожалению, Гражданский кодекс РФ не знает такого договора, как мировое соглашение, и только Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. вводит мировое соглашение, которое, однако, имеет свою специфику и содержит «положения о порядке и сроках исполнения обязательств должника в денежной форме» (ст. 156), но не ведет к прекращению спора [2].

Изучая эту проблему по европейскому и латиноамериканскому гражданскому праву, обнаруживаешь различные подходы. Ст. 2044 ГК Франции 1804 г. устанавливает: «Мировая сделка является договором, в силу которого стороны оканчивают возникший спор или предупреждают возникновение спора в будущем» [3]. Хотя итальянский Гражданский кодекс 1942 г. находится под большим влиянием французского права, тем не менее он вносит свой нюанс в понимание мирового соглашения: «La transazione è il contratto col quale le parti, facendosi reciproche concessioni, pongono fine ad una lite già cominciata o prevengono una lite che può sorgere tra loro» (Мировое соглашение есть договор между сторонами, которые сделали взаимные уступки, о прекращении уже начатого спора или о прекращении спора, могущего возникнуть между ними)» [4].

В Гражданском кодексе Италии 1942 г. появляется новый элемент мирового соглашения «взаимные уступки» (reciproche concessioni). В российском гражданском праве также нет единого решения указанной проблемы. Например, Петрова И.В. пишет: «Вопрос о включении в мировое соглашение взаимных уступок является спорным в литературе. Полагаем, что наличие взаимных уступок не является обязательным признаком мирового соглашения» [5].

Традиционное решение вопроса состоит в следующем: договор оканчивает спор, а взаимная уступка является «modus operandi» этого договора. Все же можно указать на слабость этой позиции. Итальянская юридическая наука ссылается на трудность при применении и анализе мировой сделки в трактовке ст. 1965 ГК Италии 1942 г. Некоторые авторы (Прато, 1992) рассматривают мировое соглашение как «деловую цель» или даже в противоположность действующему Гражданскому кодексу Италии утверждают, что мировое соглашение не является договором (der Vergleich kein Vertrag ist, Carnelutti, 1950) [6].

По свидетельству М.А. Фино, судебная практика кассационного отделения Верховного суда Италии указывает на сходные проблемы. В различных судебных решениях последних лет встречаются положения, указывающие на идеальную форму мирового соглашения, которого не знает ГК Италии 1942 г. Поэтому можно сказать, что ст. 1965 уже совершенно устарела (*schon völlig überholt*), потому что решения Верховного суда Италии являются существенным источником права.

Положение о «взаимной уступке» содержится уже в Гражданском кодексе Италии 1865 г. Ст. 1764: «*La transazione è un contratto, con cui le parti, dando, promettendo o ritenendo ciascuna qualche cosa, pongono fine ad una lite già incominciata o prevengono una lite che può sorgere*». Перевод звучит так: «Мировое соглашение-это договор, которым обе стороны оканчивают спор, уже возникший или могущий возникнуть в будущем, в то время как они взаимно делают что-либо, обещают что-либо или берут обратно что-либо» [7].

Цитируемая статья состоит из двух частей: первая часть (Мировое соглашение есть договор, благодаря которому стороны прекращают уже начатый спор или обязуются не начинать в будущем). Эта часть напоминает ст. 2044 ГК Франции [8].

Вторая часть основана на принципе, который восходит к рескрипту Диоклетиана (294 г.). Кодекс Юстиниана в двух местах (C.6.31.4 и C.2.4.38) останавливается на этом законодательном акте. Последнее гласит: «*transaccio nullo dato vel retento seu promisso minime procedit*».

Включение «*elements caractérisants*» в мировое соглашение итальянского Гражданского кодекса восходит к Карлу Соломону Захарию. Профессор Гейдельбергского университета (Германия) в 1806 году издал комментарии к Гражданскому кодексу Наполеона. Он, конечно, знал рескрипт Диоклетиана, кодекс Юстиниана и, как говорит М.А. Фино, «не понял его» («*nicht verstanden hatte*»).

Эта ошибка перешла в итальянское право. В комментариях Каттанео к Гражданскому кодексу Италии 1865 г. присутствует ссылка на работу Захария. Это является немногим, но достаточным, чтобы понять, откуда в итальянское право пришла «взаимная уступка» в договор о мировом соглашении.

Гражданский кодекс Франции 1804 г. пошел по иному пути. Для подготовки *Code civil* использовались комментарии Потье (Robert-Joseph Pothier, 1699-1772). Он был блестящим знатоком римского права, кутюмов и канонического права. Но «*Titre Transactions*» (т.е. титул о мировом соглашении ГК Франции 1804 г. – С.М.) был составлен позже. Основа этой части кодекса базировалась на работах Жана Дома (1625-1694) «*Les loix civiles*». В них он доказывал, что мировая сделка не нуждается ни в какой уступке. Его идея находилась в согласии с воззрениями Ульпиана (D.2.15.11), который обосновывал различие между дарением (односторонней сделкой и мировым соглашением (двусторонней сделкой). Средневековые юристы от глоссаторов до Винция в своем большинстве отстаивали идею освобождения мирового соглашения от «взаимной уступки».

Но в своей работе Захарий показал слабую сторону ст. 2044 Гражданского кодекса Франции, подвергнув критике широту определения мирового соглашения. В кодификациях большинства государств придерживаются именно позиции Захария. Только в новейшем Гражданском кодексе Бразилии указывается, что для мирового соглашения достаточно взаимного соглашения («...*mediante concessiones mutuas...*, art. 840»). К нему присоединяется Гражданский кодекс Чили («...*La transaccion es un contrato en que las partes terminan extrajudicialmente un litigio pendiente, o precaven un litigio eventual...*, art. 2446»). В Гражданских кодексах Испании («...*dando, prometiendo o reteniendo...*» art. 1809); Германии («...*gegenseitiges Nachgebens...*, S. 779); Филиппин («...*be making reciprocal concessions...*, art. 2028); Венесуэлы («...*mediante reciprocas concesiones*, art. 1713); Аргентины («...*mediante concesiones reciprocas*, art. 1545) вводятся «взаимные уступки».

Общий вывод таков, что правовая природа мирового соглашения нуждается в дополнительном и обстоятельном исследовании.

Использованные источники:

1. Медведев С.Н. Латинский язык. Optimum ius est placida convencio. – Ставрополь, 2005. – С. 26.
2. Федеральный закон от 26 октября 2002 года № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». – М. Юриспруденция, 2003. – С. 116.
3. Французский гражданский кодекс 1804 / Перевод Перетерского И.С. – М., 1941. – С. 420.
4. Цитируется по работе Fino M.A. Der Vergleich in der europaischen Rechtsgeschichte. <http://www.jus.it/cardoza/Review/2002/fino 1.htm> S. 1.
5. Петрова И.В. Условия заключения мирового соглашения в деле о банкротстве // Проблемы гражданского права. – Ставрополь: СГУ, 2006. – С. 166.
6. Fino M.A. Der Vergleich in der europaischen Rechtsgeschichte. <http://www.jus.it/cardoza/Review/2002/fino 1.htm> S.1.
7. Цитируется по работе Fino M.F. указ.паб. – S. 3.
8. Art. 2044 Сс: «La transaction est un contrat par lequel les parties terminent une contestation née, ou previennent une contestation à naître».

Надтачаев П.В.

ФГКОУ ВПО «Уфимский юридический институт МВД России», г. Уфа, Россия

Актуальные проблемы заключения договора ОСАГО

Законы придуманы людьми и для людей, но, к сожалению, исполняются, а точнее не исполняются, теми же людьми. В прошлом году по стране поднялась волна правонарушений в области страхования ответственности владельцев автотранспортных средств, принявшая масштабы вполне сопоставимые с эпидемиями чумы в средних веках. С данной бедой столкнулся едва ли не каждый второй автовладелец нашей страны. Надо отметить, что эта проблема не обошла стороной и автора настоящей статьи. Так что, та тема, о которой речь пойдет далее, известна автору не понаслышке.

О чем же собственно идет речь? Речь идет о многочисленных нарушениях, допускаемых страховщиками, при заключении договоров страхования или необоснованных отказах в их заключении.

Наиболее распространенными злоупотреблениями в этой сфере стали:

а) необоснованный отказ при заключении договора под различными предлогами, чаще всего по причине отсутствия бланков полисов;

б) не предоставление достоверной информации об услуге страхования (не выдаются бланки извещения о ДТП, не предоставляется иная информация, в том числе информация о заключения договоров ОСАГО без обязательного заключения иных договоров);

в) введение в заблуждение в отношении потребительских свойств, оказываемой услуги (об увеличении тарифов и стоимости полиса, об обязанности, возложенной на водителей законодательством по контрольной диагностике аккумуляторной батареи автотранспортного средства, о необходимости прохождения дополнительного техосмотра в строго определенных пунктах).

Все эти злоупотребления совершаются с единственной целью направленной на получение дополнительной сверхприбыли путем создания условий, при которых клиент понуждается к приобретению «вмененных» услуг в дополнение к основному договору страхования. К примеру, страхование жизни и здоровья автовладельца или прохождения дополнительного технического осмотра, но только в тех пунктах техосмотра, которые рекомендованы самой страховой компанией. Либо заключение договора ОСАГО в соответствии с законодательством, но в одном единственном офисе компании (как правило, удаленном) и то только строго определенное количество договоров в день. На

практике в таких фирмах заключается не более четырех – шести договоров в день, что для города с населением более миллиона человек не сопоставимо даже с каплей в море.

Глава 48 ГК РФ «Страхование» предусматривает две формы страхования: добровольное и обязательное. Договор страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств относится к обязательной форме. С 1 сентября 2014 г. вступили в силу поправки в Закон об ОСАГО, обязывающие страховую компанию осуществлять продажу полиса ОСАГО во всех своих точках продаж, т.е. услуга по заключению договора ОСАГО должна предоставляться в любом обособленном подразделении страховщика (филиала).

Кроме того, данный договор признается публичным (ст. 426 ГК РФ, абзац 8 ст. 1 Федерального закона от 25.04.2002 № 40-ФЗ «Об ОСАГО»), т.е. страховая организация обязана оказывать услуги в отношении каждого, кто к ней обратится. В силу п. 3 ст. 426 Гражданского кодекса РФ отказ страховщика от заключения договора ОСАГО при наличии возможности заключить такой договор страхования не допускается.

В соответствии с п. 4 ст. 445 ГК РФ, если страховщик уклоняется от его заключения, лицо, намеренное заключить со страховщиком договор ОСАГО, вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор. При этом сторона, необоснованно уклоняющаяся от заключения договора, обязана возместить другой стороне понесенные убытки.

И наконец, в соответствии с п. 2 ст. 16 Закона РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» запрещается обуславливать приобретение одних услуг обязательным приобретением других иных услуг.

Если автовладельцу все же пришлось столкнуться с нарушением закона при заключении договора ОСАГО, то он может прибегнуть к одному из нижеприведенных способов защиты по своему выбору:

- 1) написать соответствующую жалобу в Российский союз автостраховщиков (РСА),
- 2) написать соответствующую жалобу в региональное управление ФАС (Федеральная антимонопольная служба),
- 3) написать соответствующую жалобу в службу по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров Банка России,
- 4) написать соответствующую жалобу в Федеральную службу по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор),
- 5) написать заявление в прокуратуру,
- 6) написать заявление в суд.

Необходимо помнить, что подаваемое заявление должно быть подкреплено доказательствами нарушения закона со стороны страховщика.

Доказать факт отказа в заключении договора ОСАГО либо доказать факт навязывания дополнительных платных услуг вполне возможно: необходимо записать видео или произвести аудиозапись, либо взять с собой человека (свидетеля), который подтвердит данные факты, или потребовать от организации документ, подтверждающий отказ в заключении договора ОСАГО и его обоснование (последнее труднее всего осуществимо). Если таковых доказательств не имеется, то надо быть готовым к тому, что, скорее всего, требование будет рассмотрено не в пользу заявителя, т.к. в таких случаях страховщики всегда ссылаются на добровольное согласие со стороны потребителей. Но даже в этом случае еще не все потеряно. В силу положений п. 14 Правил обязательного страхования и ст. 435 ГК РФ в случае устного отказа страховой организации в предоставлении услуг по страхованию ОСАГО страхователь вправе направить выбранному им страховщику соответствующее заявление о заключении договора обязательного страхования (предложение-оферту) по форме, утвержденной приказом Минфина России от 01.07.2009 № 67н, с приложением всех необходимых документов, предусмотренных п. 15 Правил обязательного страхования.

Такое заявление (предложения-оферта) также может быть направлено по почте на почтовый адрес страховщика, указанный в страховом полисе обязательного страхования,

с уведомлением о вручении почтового отправления. В спорных ситуациях уведомление о вручении будет являться доказательством получения страховщиком направленного страхователем заявления.

В случае ненаправления страховщиком страхователю в тридцатидневный срок (п. 1 ст. 445 ГК РФ) извещения о заключении договора о предоставлении услуг страхования ОСАГО, направления извещения об отказе, либо о принятии предложения заключить такой договор, но на иных условиях, страхователь вправе избрать любую меру реагирования для защиты своих прав и интересов.

Точка кипения в обществе быстро достигла своего предела. Многие автовладельцы не стали терпеть, и различные контролирующие и надзорные органы захлестнула волна жалоб на действия страховщиков, нарушающие как нормы закона, так и права и законные интересы потребителей. Развернулась негласная, но широкомасштабная «война», охватившая всю страну. О примерных масштабах, которой можно судить только по официальной статистике и материалам средств массовой информации.

По сообщениям информационного агентства REGNUM, «Росгосстрах» неоднократно признавалось нарушившим антимонопольное законодательство в ряде регионов России. Так, различного рода нарушения в деятельности компании были выявлены управлениями ФАС Архангельской, Амурской, Мурманской, Нижегородской, Волгоградской, Ивановской областей, Республик Коми, Мордовии, Татарстана, Башкортостана, Удмуртии, Пермского края и ряда других субъектов России [1]. Штрафные санкции, наложенные на одну только эту страховую компанию, приведенную для примера, в совокупности исчисляются десятками миллионов [2]. Тем не менее, нарушения не только не прекращаются, но и наоборот, их число только увеличивается. Не стоит забывать о том, что многие, в силу различных причин, не обращаются в прокуратуру или иные органы за защитой своего права. В реальности дела обстоят еще более плачевно. Масштабность совершаемых правонарушений сопоставима с айсбергом, где видимая верхушка лишь малая часть, того что скрыто под водой.

Вся работа по мерам реагирования и наказанию виновных, без сомнения нужная и важная, не решает основной проблемы. Борьба ведется с последствиями правонарушений, но не устраняет причины. На наш взгляд рассматриваемая проблема имеет глубокие экономические корни. Пока это будет выгодно, вся система построения работы страховых компаний будет направлена на сознательное допущение подобных нарушений, т.к. финансовые потери с лихвой окупаются получаемой прибылью от продаж дополнительно навязанных услуг. Привлечение к ответственности конкретных должностных лиц необходимо, но на наш взгляд, коренным образом проблему не решит, т.к. обычные рядовые сотрудники страховых компаний и страховые агенты выступают в роли разменной монеты и сами являются в большинстве случаев заложниками ситуации, в которой вынуждены совершать правонарушения под страхом увольнения.

Использованные источники:

1. <http://www.regnum.ru/news/society/1888152.html>
2. Малева А.В., Кондратьева Е.Б. «Борьба» за ОСАГО // Законность. – 2014. – № 11. – С. 27-30.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(гуманитарный факультет, 2 курс)

Научный руководитель: **Е.Н. Красникова**, ст. преподаватель, НОУ ВПО
«Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Перспективы предупреждения дорожно-транспортной преступности в России

При исследовании теоретических основ профилактики дорожно-транспортной преступности мы пришли к выводу, что она занимает важное место в борьбе с преступлениями данной категории, представляя собой сложную многоуровневую систему взаимосвязанных и взаимообусловленных между собой элементов (мер). В этой связи мы обозначили необходимость исследования проблематики со всех ее сторон, начиная с роли научно-технического прогресса страны в динамике ДТП, и заканчивая исследованием непосредственных причин и условий их совершения, которые в том числе включают в себя изучение психофизиологических свойств личности неосторожного водителя. Полученные нами результаты исследования позволили предложить свой вариант решения проблемы автодорожной преступности, выражающийся в реализации общих и специальных мер профилактики. Так, указанные далее предложения, строятся не только на суждении о необходимости воздействия на все элементы ДТП («водитель – среда – дорога – транспортное средство»), но и на положении о значимости воздействия на всех остальных участников дорожного движения, способных своими действиями создавать условия провоцирующих ситуаций ДТП. Общие и специальные меры профилактики ДТП, приводимые нами далее, важны и необходимы с учетом постоянной интенсификации процесса автомобилестроения в России, и выполняют роль стимулирования, позволяя более эффективно выполнять работу по предупреждению автодорожных преступлений.

На современном этапе все предупредительные меры в области обеспечения безопасности дорожного движения строятся на принципе осуществления мероприятий, прогнозирующих сам факт ДТП с целью нейтрализации экстремальных условий, и на принципе реализации мероприятий, направленных на снижение уровня травматизма от ДТП. Первый принцип действует на опережение с совершением аварийной ситуации, второй же имеет место в момент между возникшей аварийной ситуацией и наступившими последствиями, и именно от него порой зависит исход дальнейших событий по привлечению лиц к уголовной ответственности. Поэтому нельзя отдать приоритет какому-то одному принципу, так как они взаимосвязаны и действуют во благо человечества. Именно такой позиции мы придерживались при разработке мер профилактики, направленных на предупреждение дорожно-транспортных преступлений с учетом результатов, полученных в ходе диссертационного исследования о взаимодействии личности водителя и ситуации ДТП.

Так, вышеназванные меры подразделяются по следующим видам профилактики [1]:

1. Общесоциальная;
2. Специальная;
3. Групповая;
4. Индивидуальная.

К общесоциальной профилактике, по нашему мнению, стоит отнести:

Привлечение общественности к проблеме дорожно-транспортного травматизма в России.

Видение данного мероприятия заключается в том, что оно будет реализовано путем создания возможности открыто предоставлять водителям транспортных средств информацию по любым нарушениям правил дорожного движения. Предполагается, что осуществить данное мероприятие реально с использованием средств современных

информационных технологий – видео-регистраторов, т.к. данные атрибуты к настоящему времени присутствуют в автомобилях большинства автолюбителей, и способствуют порой разрешению конфликтных ситуаций, когда создаются трудности в определении виновных лиц в ДТП и роли ситуации. И уже с ноября 2013 года мероприятие начало свое действие путем создания на официальном сайте ГИБДД МВД России, а также всех ее структурных подразделений, услуги под названием «Направить обращение», в которой гражданам представляется возможность отправить в электронной форме, к примеру, заявление, с прикрепленными файлами объемом до 5 Мб (в том числе видеоматериалы) с целью сообщить о совершенном правонарушении или преступлении в области дорожного движения. Считаем, что данный метод позволит не только оперативно реагировать сотрудникам ГИБДД МВД России на факты нарушений в области ПДД, но и также сформировать четкую позицию в сознании граждан о недопущении противоправных действий. Страх водителя быть замеченным в нарушении ПДД, а также боязнь понести за это справедливое наказание помогут оказать положительное воздействие на формирование правопослушного поведения и культуры вождения граждан. В частности, осознавая, что ведется скрытое видеонаблюдение, наверняка водитель транспортного средства не рискнет обогнать дорожную «пробку» по встречной полосе движения. Такого рода мероприятия, связанные с предоставлением гражданам возможности сообщать о совершенных преступлениях, уже зарекомендовали себя с положительной стороны.

Однако с внедрением данной функции правоохранительных органов возникает проблема низкого уровня осведомленности граждан о проводимых мероприятиях. Для того чтобы привлечь внимание общественности к проблеме, на наш взгляд необходима активная агитация услуги, например путем размещения информационных стендов, раздаче информационных буклетов, печати в прессе, использования СМИ. Также вполне приемлемо создание обучающих интерактивных систем работы с электронной версией направления указанных обращений.

Совершенствование дорожного строительства.

Помимо снабжения информационными указателями всех необходимых участков дорог, нанесения разметки, улучшения освещенности на опасных участках, хотим указать на необходимость и значимость применения методов нанотехнологий. Современный состав асфальтового покрытия теперь стал включать в себя отработанную гранулированную резину от старых автопокрышек. До этого модификатор использовали только для пробы, сейчас же его полезность констатировала экспертиза. Замеры показали, что на магистралях, построенных с добавлением резины, становится тише, а тормозной путь там на 15 % короче. Свои характеристики материал сохраняет даже спустя 5 лет после укладки.

Отдельно хотелось бы остановиться на вопросе необходимости строительства платных дорог в России. Сторонники такой позиции отстаивают точку зрения о том, что это поможет наладить транспортные пути и сообщения, тем самым предоставив возможность многим гражданам избежать попадания в «пробки» и добираться до пунктов назначения в короткие сроки с учетом разрешения более высокого скоростного режима движения по данному маршруту. Начиная с 23 июля 2013 года в России такие изменения уже произошли, постановлением Правительства были внесены изменения в правила дорожного движения РФ, которые теперь предусматривают возможность для собственников или владельцев автомобильных дорог разрешать превышение скорости на участках этих дорог для отдельных транспортных средств, если дорожные условия обеспечивают безопасное движение с большей скоростью – до 130 км/ч на дорогах, обозначенных знаком «Автомост», и до 110 км/ч на дорогах, обозначенных знаком «Дорога для автомобилиста» [2].

К данным нововведениям мы относимся довольно критично. Обосновано это тем, что качество нынешних платных дорог оставляет желать лучшего. Прежде чем устанавливать такие нормативные правила необходимо в первую очередь произвести качественный ремонт того, что уже имеется – к настоящему моменту это большое

количество дорог с явными недостатками (трещины, ямы, отсутствие разметки и т.д.). К тому же, законодатель явно проигнорировал тот факт, что совершение ДТП, в большинстве становится результатом нарушения водителем скоростного режима, позволяющего заблаговременно удостовериться в безопасности движения. Даже, несмотря на возможное снижение количества ДТП ввиду благоприятных и безопасных условий организации дорожного движения на платных автомагистралях, тяжесть последствий и соответственно уровень травматизма возрастет, так как имеется прямая зависимость между скоростным режимом и степенью повреждений при столкновении технических средств. Вывод достаточно прост: чем выше скорость, тем больше вероятность попадания в ДТП, тем тяжелее будут последствия. Вопрос теории вероятности попадания в ДТП представлен при исследовании следующих мероприятий личностно-микросредового предупреждения.

Установка в России измерительных радаров скорости движения транспорта и интерактивных систем пешеходных переходов.

Суть данного мероприятия заключается в первоначальном выявлении основных участков дорог, относящихся к категории наиболее опасных ввиду большого числа произошедших на нем ДТП, в том числе с летальным исходом для участников движения, и последующем снабжении данных участков специальными радаром, которые будут отображать вероятностные категории ДТП. К таким относятся скорость, вероятность попадания в ДТП, количество возможных дней, проведенных в больнице. Такая система успешно действует за рубежом. Закономерность довольно проста, чем больше скорость автомобиля, тем выше процент вероятности попадания в ДТП, а на каждый превышенный километр скорости прибавляется один день, проведенный в больнице. В добавок ко всему, такие закономерности могут быть дополнены и еще одной категорией – количеством денежных средств, необходимых на восстановительный ущерб от ДТП. Все это должно быть представлено на одном стенде с несколькими электронными окнами, для цифрового выражения категорий. Такой метод, на наш взгляд, способен сделать ставку на страх водителя попасть в ДТП и причинить себе и иным участникам дорожного движения травмы и ущерб, а также быть привлеченным за это к уголовной ответственности. При виде таких показателей, в случае превышения водителями скорости, считаем, у водителя должен сработать инстинкт самосохранения, и он однозначно снизит скорость, что обеспечит снижение количества ДТП.

Другим не менее интересным предложением служит использование в России при организации дорожного движения интерактивных систем, служащих дополнением к светофорам на пешеходных переходах. Такая нанотехнология направлена в первую очередь на обеспечение уровня безопасности пешеходов от нарушителей ПДД.

Участились случаи, когда водители транспортных средств в нарушение ПДД РФ пересекают пешеходные переходы, несмотря на запрещающий сигнал светофора. Или же в зимнее время суток линию пешеходного перехода, за которую водителям заезжать запрещено, занесло снегом и ее совсем не видно. К недопущению таких нарушений стремился разработчик концепции лазерной виртуальной стены, которая заменяет светофор и наглядна для всех участников дорожного движения в любое время суток и при любой погоде.

Когда у обычного светофора должен загореться красный свет, система Virtual Wall активирует лазерную подсветку, и около стоп-линии прямо на проезжей части появляется изображение идущих пешеходов. Излучатель имеет небольшую мощность, а значит, он не может причинить вреда ни автомобилю, ни человеку, поэтому проигнорировать запрещающий сигнал «виртуальной стены» так же просто, как и сигнал светофора. Однако изображение живых людей, пускай даже и схематическое, создает для водителя гораздо более прочный психологический барьер, который не позволяет ему двигаться дальше [3].

Внедрение новых разработок в сфере графических технологий в системе дорожного информирования водителей.

Такая технология недавно была внедрена на территории Великобритании. Она представляет собой «3D» раскраску некоторых участков дорог, иначе это выглядит как оптическая иллюзия неровностей.

Данная разметка, «изображая» искусственные неровности, получивших название «лежачих полицейских», заставит водителей снизить скорость. По мнению экспертов транспортной исследовательской лаборатории города Беркшир, такой «оптический обман» дает больший эффект, нежели настоящая разметка или знаки ограничения скорости. Разметка настолько точно имитирует неровности, что даже опытный водитель принимает иллюзию за чистую монету и снижает скорость. При этом оптический эффект усиливается при большой скорости автомобиля. Ученые полагают, что трехмерные кочки будут заставлять водителей притормаживать, что поможет сократить количество дорожно-транспортных происшествий [4].

Внедрение в России автоматической системы предотвращения ДТП. Такая система получила свое начало в одной из японских компаний, которая предусмотрела в данной системе внутреннюю систему автоматического торможения при опасности столкновения транспортных средств. При успешной реализации запланированных мероприятий данных компаний возможно применение таких систем в рамках отечественной автомобильной промышленности.

В общем плане такая система представляет собой сложный и интересный процесс. В систему будет постоянно поступать изображение с нескольких камер, установленных на передней части и по бокам автомобиля, специальный компьютер будет обрабатывать видеосигналы. При приближении другого автомобиля, пешехода или разделительной линии, расстояние до которых определяется с помощью ультразвуковых радаров, в салоне включается звуковой сигнал и начинает мигать аварийная лампочка. Если водитель не предпринимает никаких мер, то происходит автоматическое торможение [5].

Помимо прочего, к мерам специальной профилактики дорожно-транспортной преступности должны быть отнесены:

- Усиление контроля сотрудниками ГИБДД за безопасностью дорожного движения в виде увеличения постов ДПС на дорогах России, особенно в наиболее опасных участках. Снабжение указанных сотрудников приборами учета и фиксации нарушений ПДД РФ по «последнему слову» технологий;

- Совершенствование практики следственных органов по рассмотрению дел о дорожно-транспортных преступлениях путем ежегодного повышения их квалификации в сфере актуальных проблем применения законодательства в области обеспечения безопасности дорожного движения;

- Привлечение к административной ответственности собственников дорог за низкий уровень их обслуживания, а также внесение обязанности по размещению в открытом доступе информации о подрядчике, производящем ремонтные работы по обустройству дороги, а также отчете о финансовых затратах собственника на указанные цели;

- Проведение сотрудниками ГИБДД ежемесячных рейдов на предмет использования в организациях, производящих пассажирские перевозки, непригодных транспортных средств с целью недопущения рисков попадания в ДТП и поддержания транспортной дисциплины;

Усиление борьбы с пьянством и наркоманией, путем проведения еженедельных рейдов (особенно в выходные дни, когда совершается наибольшее число ДТП) на предмет выявления правонарушителей, управляющих транспортными средствами в нетрезвом виде. Также возможна разработка специальных технических устройств, препятствующая управлению транспортом водителем, находящимся в таком состоянии;

- Внесение обязанности для учредителей автошкол предоставления образовательных услуг для граждан только квалифицированными инструкторами, получившими в установленном законом порядке специальную лицензию на право обучения вождению.

Следующими из мер предупреждения являются те, которые относятся к групповой профилактике. Она представляет собой длительные мероприятия, носящие воспитательный характер, направленные на внушение группе людей, сходных по определенным критериям (к примеру, водители), идеи правоупослушного поведения с целью оказания влиятельного воздействия на их мотивационную сферу жизнедеятельности применительно к определенным ситуациям. К таким возможно отнести:

- Создание молодежных объединений на базе образовательных учреждений по пропаганде безопасности в сфере дорожного движения, а также разработке новых проектов и концептуальных положений в данной отрасли, с последующими публикациями своих научных трудов;

- Обучение в семье культурной манере поведения на дороге детей, начиная с малолетнего возраста;

Создание на базе российских организаций, в деятельность которых входит организация транспортных грузовых и пассажирских перевозок, Центров психологической разгрузки водителей, а также переквалификации. Целью его работы должно быть оказание психологической помощи водителям, ранее попадавшим в ДТП, и тем, кто стал себя чувствовать не уверенно за рулем транспортного средства. К методам работы могут быть отнесены, к примеру, использование деловых и ролевых игр, беседы, аутотренинги, социодрамы. С целью предупреждения ДТП возможно даже установить ограничения для водителей транспортных средств, которые в установленный срок не прошли такие занятия.

К завершающим из рассматриваемых нами мероприятий, но не последним по степени значимости и необходимости служат меры индивидуальной профилактики ДТП. Она рассматривается по двум общеизвестным направлениям: предупреждение первичных автодорожных преступлений; предупреждение рецидива неосторожной преступности.

Так, на наш взгляд, предупреждение рецидива ДТП возможно достичь также с учетом ранее рассмотренных Центров психологической разгрузки, которые в том числе могут быть созданы на базе исправительных учреждений, в которых виновники ДТП отбывают наказание в виде лишения свободы. Данные Центры смогли бы посещать и те граждане, наказание которых не связано с лишением свободы в виду определенных обстоятельств, но они признаны виновными в совершении дорожно-транспортных происшествий. Несомненно, такие мероприятия не должны исключать такие основные направления индивидуальной профилактики в целях предупреждения рецидива, как ресоциализация преступников, лишение их возможности совершить ДТП и контроль за поведением лиц, отбывших наказание, осужденных к наказаниям не связанным с лишением свободы, или тех, кто был освобожден от уголовной ответственности и наказания в силу своих причин согласно Уголовному Кодексу РФ.

Подводя итог, отметим, что, несмотря на обширное многообразие условий, способствующих совершению автодорожных преступлений, основной упор по выработке мер противодействия данной преступности все-таки должен быть сделан на устранение причины их совершения водителями, ввиду, того что решающую роль в преодолении экстремальных ситуаций играют психологические характеристики и личностные установки виновного водителя. Важно не только формирование у водителя правильной, дозволенной законом манеры и культуры вождения, но и привитие автоматизированных навыков физических, моторно-двигательных реакций в условиях аварийных ситуаций.

Меры, предложенные нами, способны дать наилучший результат при их реализации в комплексе, и четком определении регламента их использования. Перечень данных мер не является исчерпывающим и может быть дополнен с учетом меняющихся тенденций современной политики государства, технологий и процессов производства и разработки наносистем. Реализация предложенных мероприятий, несомненно, потребует от государства больших финансовых вложений, однако результаты внедрения помогут снизить уровень совершаемых ДТП в нашей стране. Низкие показатели в мировом

рейтинге по уровню травматизма от ДТП позволит стать России наиболее привлекательной для инвесторов, сформировать доверительные отношения со странами-партнерами государства, повысить уровень демографии в стране, и самое главное спасти жизни сотням граждан.

Использованные источники:

1. Криминология: Учеб. пособие / Под ред. С.М. Иншакова, А.В. Симоненко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2012.
2. Новости Единой ленты. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/fnews.Open/20130726095451.shtml>
3. Виртуальная пешеходная стена. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gizmod.ru/2012/05/19/virtualnaya-peshexodnaya-stena>
4. Новые методы борьбы с ДТП. [Электронный ресурс] – Режим доступа: // www.bmwclub.Ru/vb/showthread.php?t=18538
5. Toyota: с ДТП будет бороться робот. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.prorobot.ru/06/rob-toyota.php>

Недбайлов О.С.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия
(гуманитарный факультет, 2 курс)

Научный руководитель (консультант): **И.С. Херовичнук**, к.ю.н., НОУ ВПО
«Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Правовой статус опекунов и попечителей

Опека (попечительство) может рассматриваться как отдельная правовая категория по отношению к правовой системе, как подинститут гражданского и семейного права, который содержит совокупность норм, регулирующих не только тесно связанные между собой, но и обуславливающие друг друга общественные отношения [1].

Правовой статус опекунов и попечителей устанавливается гл. 3 ФЗ «Об опеке и попечительстве». До принятия этого закона их статус регулировался Гражданским кодексом, в частности в ст. 35 установлено, что опекунами и попечителями могут быть только «совершеннолетние, дееспособные граждане, не лишенные родительских прав». Это очень важное и справедливое положение Закона, так как если бы вышеуказанные лица могли бы быть опекунами или попечителями, то это бы в корне противоречило природе опеки и попечительства.

Семейный кодекс РФ устанавливает, что не назначаются опекунами и попечителями лица, больные хроническим алкоголизмом или наркоманией; лица, отстраненные от выполнения обязанностей опекунов (попечителей); лица, ограниченные в родительских правах; бывшие усыновители, если усыновление было отменено по их вине; а также лица, которые по состоянию здоровья не могут осуществлять обязанности по воспитанию ребенка (п. 3 ст. 146 и п. 1 ст. 127 Семейного кодекса РФ). Перечень заболеваний утвержден Постановлением Правительства РФ от 14 февраля 2013 г. № 117 «Об утверждении перечня заболеваний, при наличии которых лицо не может усыновить (удочерить) ребенка, принять его под опеку (попечительство), взять в приемную или патронатную семью».

Этот перечень более конкретен по сравнению с предыдущим постановлением правительства [2], в котором отсутствовали такие заболевания, как наркомания, токсикомания, алкоголизм; психические расстройства.

При назначении опекуна и попечителя учитываются отношения между ним и лицом, нуждающимся в опеке и попечительстве, а если это возможно, то и желание

подопечного. Опекунами и попечителями назначаются, как правило, лица, близкие подопечному, главным образом родственники. При их отсутствии опекун (попечитель) назначается по выбору органов опеки и попечительства.

Опекуном или попечителем гражданин может быть назначен только с его согласия, т.е. эти отношения основаны на принципе добровольности, никаких исключений закон не предусматривает. Принцип добровольности принятия на себя обязанностей опекуна или попечителя содержится в ГК РФ (п. 3 ст. 35). На практике при назначении гражданина опекуном или попечителем требуется письменное согласие его супруга и совершеннолетних членов семьи, поскольку забота о подопечном осуществляется обычно всеми членами семьи, если обязанности опекуна или попечителя принял на себя семейный человек.

Правом представлять и защищать права и интересы несовершеннолетнего, оставшегося без родительского попечения, обладают опекуны и попечители. Правовые отличия опеки и попечительства выражены в различии прав опекуна и попечителя. Если опекун совершает от имени опекаемого все юридически значимые действия, то подопечный лишь оказывает содействие при реализации несовершеннолетним своих прав и обязанностей.

Сущность представительства проявляется в том, что действия представителя влекут за собой юридические последствия для другого лица непосредственно, что достигается с помощью двух условий: представитель действует от имени представляемого, а не от своего имени, а круг сделок, которые он вправе совершить от имени представляемого, определяется полномочием.

С целью предотвращения всякой возможности злоупотребления интересами подопечных, опекунам и попечителям запрещено совершать сделки со своими подопечными, представлять их интересы при заключении сделок и ведении судебных дел с членами своих семей или иными своими родственниками. Совершение договора дарения от имени подопечного не допускается [3].

В соответствии со ст. 41 ГК РФ по просьбе совершеннолетнего дееспособного гражданина, который по состоянию здоровья не может самостоятельно осуществлять и защищать свои права и исполнять обязанности, над ним может быть установлено попечительство в форме патронажа. Попечитель (помощник) совершеннолетнего дееспособного гражданина может быть назначен органом опеки и попечительства только с согласия такого гражданина. Распоряжение имуществом, принадлежащим совершеннолетнему дееспособному подопечному, осуществляется попечителем (помощником) на основании договора поручения или доверительного управления, заключенного с подопечным. Совершение бытовых и иных сделок, направленных на содержание и удовлетворение бытовых потребностей подопечного, осуществляется его попечителем (помощником) с согласия подопечного. Патронаж над совершеннолетним дееспособным гражданином прекращается по требованию гражданина, находящегося под патронажем.

Наличие у гражданина, нуждающегося в помощи, детей или других родственников, обязанных по закону оказывать ему поддержку и материальную помощь, не является препятствием для установления патронажа. Попечитель (помощник) назначается органом опеки и попечительства по личному заявлению дееспособных лиц, нуждающихся в помощи. Их согласие на установление патронажа и назначение конкретного лица их попечителем (помощником) является обязательным условием. Попечитель (помощник) совершеннолетнего дееспособного должен назначаться, как правило, по месту жительства подопечного [4].

Следует, однако, помнить, что гражданин, над которым установлен патронаж, ни в коей мере не ограничивается в своей дееспособности. Следовательно, он может самостоятельно заключать любые сделки. Попечитель является помощником такого гражданина, способствуя максимальной защите его прав, свобод и законных интересов [5].

Таким образом, в гражданско-правовых отношениях опекун является представителем подопечного, а попечитель – не является. В этом и заключается отличие их правового статуса, и связано оно с разными функциями указанных лиц. Опекун призван полностью заменить в юридической сфере своего подопечного, а попечитель – лишь помочь подопечному, проконтролировать его действия, защитить гражданина от неразумной траты средств или предотвратить совершение несовершеннолетним правонарушения [6].

Представительство опекунов и попечителей по защите прав подопечного основано на законе, который устанавливает, что при наличии определенных юридических фактов возникают права и обязанности представителя, и имеет наименование законное, так как оно основывается на факте представления недееспособного лица со всеми вытекающими в силу этого последствиями.

При представлении интересов несовершеннолетнего его законный представитель должен исходить из его интересов, но при этом, ориентируясь на свой опыт, и он обладает свободой выбора вариантов своего поведения в различных ситуациях и ориентируется в обязательном порядке на указания органов опеки и попечительства.

Опекуны обладают правом представления своих подопечных как по реализации их личных прав, так и имущественных. Если рамки полномочий представителя по имущественным правам по сделкам гражданско-правового характера могут быть более четко очерчены законом, то представление несовершеннолетнего по реализации им своих личных прав закон на сегодня никак не оговаривает, что, безусловно, нуждается в уточнении.

Родители и усыновители признаются законными представителями детей в той же мере, как опекун, и могут выступать в их защиту без специальной доверенности. При этом различие в их правовом статусе возникает ввиду различных оснований возникновения представительных полномочий и родителей и опекунов имелись различия в правовом положении этих лиц в качестве представителей несовершеннолетних, такое различие объяснялось не содержанием самих гражданско-правовых обязанностей, а скорее основой полномочий [7]. Законодательство разграничило полномочия родителей и лиц, которые являются представителями своих несовершеннолетних детей в силу родственных отношений или в силу возложения на них обязанностей законом. Так, по ст. 32 ГК РФ опекуны являются представителями подопечных в силу закона, в то время как у родителей это право возникает в силу родства.

Опекуны являются «законными представителями» в силу акта уполномоченного на то органа. В то же время попечитель призван лишь содействовать несовершеннолетнему при реализации им своих прав. Опекун и попечитель, как законные представители, имеют право защищать интересы подопечного во всех государственных и судебных органах. Любое нарушение прав законного представителя является основанием для отмены любого решения, затрагивающего интересы подопечного.

Опекуны и попечители наделяются своими правами с момента учреждения опеки или попечительства. Правом учреждения опеки и попечительства над лицом, в ней нуждающимся, обладают только органы опеки и попечительства по месту жительства этого лица. Но при заслуживающих внимания обстоятельствах она может быть установлена и по месту жительства кандидата в опекуны или попечители.

При назначении опекуна очень важно, чтобы права несовершеннолетнего лица, над которым устанавливается опека, и кандидата в опекуны были учтены в полной мере, что, безусловно, касается и учета права кандидата в опекуны на его реализацию.

Отказ органов опеки и попечительства в назначении конкретного лица опекуном или попечителем должен быть мотивированным. Это положение подтверждается и судебной практикой. Так, гражданин Н. обратился в Бородинский городской суд Красноярского края по тем основаниям, что в сентябре 2011 года он обратился в органы опеки и попечительства отдела образования администрации с заявлением о назначении его опекуном над несовершеннолетним ребенком, находящемся в государственном

учреждении – детском доме. При этом им были представлены все необходимые документы. Он получил заключение органов опеки и попечительства о невозможности быть опекуном, мотивированное отсутствием у него полной семьи, посменным графиком работы, совместным проживанием сыном, страдающим психическим заболеванием.

Представитель органа опеки и попечительства с заявленными требованиями не согласна, суду пояснила, ребенок имеет право на воспитание в полной семье, семья заявителя полной не является, мать заявителя проживает с ним временно, хотя действительно помогает в ведении домашнего хозяйства, но на нее нельзя возлагать обязанности по воспитанию ребенка и уходу за ним. Посменный график работы заявителя препятствуют надлежащему осуществлению обязанностей опекуна. Сын заявителя страдает психическим заболеванием, наблюдался у специалистов, в том числе в больнице, ему давали рекомендации по дальнейшему лечению. Эти документы гражданин Н. при обращении в орган опеки и попечительства не представил.

Руководствуясь ст. 258 ГПК РФ, Бородинский городской суд Красноярского края решил: в удовлетворении требований гражданина Н. о признании заключения органов опеки и попечительства о невозможности быть кандидатом в опекуны незаконным, отказать [8].

Основаниями к назначению опекуном или попечителем могут служить условия, предусмотренные в ст. 146 Семейного кодекса РФ и закрепленные в Постановлении Правительства РФ от 14 февраля 2013 г. № 117 «Об утверждении перечня заболеваний, при наличии которых лицо не может усыновить (удочерить) ребенка, принять его под опеку (попечительство), взять в приемную или патронатную семью» и приказе Минздрава РФ «О порядке медицинского освидетельствования граждан, желающих стать усыновителями, опекунами (попечителями) или приемными родителями».

Кроме оценки качеств будущего опекуна или попечителя, необходимо получить согласие членов его семьи на опекунство. Форма данного согласия в законе не оговаривается, но выяснить их мнение необходимо.

Мнение самого ребенка возможно выяснить через собеседование с ним профессионального психолога или педагога. Результаты собеседования и анкетирования как ребенка, так и будущего опекуна или попечителя, необходимо хранить в личном деле несовершеннолетнего наряду с другими документами.

Воспитание как основная обязанность опекуна совпадает с обязанностью по воспитанию, которая возложена на родителей (ст. 63 СК РФ), и родители имеют право и обязаны воспитывать своих детей. Выделение основной обязанности по воспитанию ребенка среди обязанностей опекуна сближает данный институт с родительскими правами, чему способствует и положение ст. 36 ГК РФ, возлагающей на опекуна обязанность проживать совместно с подопечным. Но вместе с тем между опекуном и подопечным не возникает тех правоотношений, что характерны для правоотношений между родителями и детьми на основании факта родства или усыновления. Опекун освобождается от обязанностей по содержанию своего подопечного. Для содержания опекаемого опекун или попечитель получает денежные средства, порядок выплаты которых определяет законодательство.

Совместное проживание опекуна и подопечного обязательно, так как только в этом случае возможно выполнять обязанности по воспитанию ребенка. Местом жительства несовершеннолетнего лица, не достигшего четырнадцатилетнего возраста, признается место жительства его опекуна, кроме случаев, когда подопечный помещен в воспитательное или лечебное учреждение, и оно выполняет опекунские функции.

Возможно временное помещение подопечного в детское учреждение интернатского типа для лечения или в случае временного отсутствия опекуна. В этом случае все права и обязанности опекуна сохраняются.

Кроме того, возможно раздельное проживание подопечного и попечителя, но и только с разрешения органа опеки и попечительства по достижении подопечным возраста шестнадцати лет. При обращении попечителя в орган опеки и попечительства за

разрешением на раздельное проживание с подопечным, орган опеки и попечительства обязан дать оценку последствий подобного решения с точки зрения подопечного, если он придет к выводу, что это может неблагоприятно отразиться на воспитании и защите права подопечного, то в разрешении должно быть отказано.

Если опекун или попечитель меняет свое постоянное место жительства, он обязан поставить об этом в известность орган опеки и попечительства, который должен рассмотреть этот вопрос и при необходимости освободить опекуна или попечителя от выполнения им обязанностей, если этот переезд противоречит интересам подопечного.

Недопустимы нарушения каких-либо прав опекуна или попечителя. Формы защиты прав опекуна могут быть различны. Например, опекун имеет право требовать возврата подопечного от любых лиц, удерживающих у себя ребенка без законных на то оснований. Это требование распространяется и на близких родственников, которые могут удерживать у себя ребенка, и родителей, в том случае, если их лишили родительских прав. Требование о возврате ребенка может быть осуществлено в судебном порядке в соответствии со ст. 150 СК РФ.

Опекун и попечитель, как представители подопечного, имеют право защищать его интересы во всех государственных и судебных органах. Любое нарушение прав представителя является основанием для отмены любого решения, затрагивающего интересы подопечного.

Законодательство не предусматривает каких-либо специальных льгот для лиц, осуществляющих опеку или попечительство. Исключение составляет лишь выполнение опекунских обязанностей по уходу за ребенком-инвалидом. Так, Указом Президента РФ от 26.02.2013 № 175 «О ежемесячных выплатах лицам, осуществляющим уход за детьми-инвалидами и инвалидами с детства I группы», с 1 января 2013 г. установлены ежемесячные выплаты неработающим трудоспособным лицам, осуществляющим уход за ребенком-инвалидом в возрасте до 18 лет или инвалидом с детства I группы:

- а) родителю (усыновителю) или опекуну (попечителю) – в размере 5500 рублей;
- б) другим лицам – в размере 1200 рублей.

Опекунам и попечителям предоставляются налоговые льготы. Налогоплательщик имеет право на стандартный налоговый вычет из общего размера налоговой базы. Налоговый вычет расходов на содержание распространяется до достижения ребенком 24 лет, если он является учащимся по дневной форме обучения. Опекунам и попечителям налоговый вычет предоставляется в двойном размере [9].

Использованные источники:

1. Васильев А.М., Васильева Н.А. Особенности опеки и попечительства как института российского права // Экономика, социология и право. – 2014. – № 1.
2. Постановление Правительства РФ от 1 мая 1996 г. № 542 «Об утверждении Перечня заболеваний, при наличии которых лицо не может усыновить ребенка, принять его под опеку (попечительство), взять в приемную семью». Постановлением Правительства РФ от 14 февраля 2013 г. № 117 настоящее постановление признано утратившим силу. Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru>.
3. Основы гражданского права [Электронный ресурс]. Курс лекций / Кузнецов А.Н., под ред. Алексеева Г.В. – Саратов: Издательство «Вузовское образование», 2013. – (Высшее образование). – 177 с. – Док. опубл. не был. – Доступ с сайта ЭБС IPRbooks: <http://www.iprbookshop.ru/13854.html>.
4. Ершова Н.М. Опека, попечительство, усыновление. – М.: Мысль, 1984. – С. 193.
5. Антокольская М.В. Курс лекций по семейному праву. – М.: Недра, 1995. – 456 с.
6. Гражданское право: Учебник. В 3 т. / Е.Н. Абрамова, Н.Н. Аверченко, Ю.В. Байгушева [и др.]; под ред. А.П. Сергеева. М.: ТК «Велби», 2008. Т. 1. – С. 169.
7. Ершова Н.М. Проблемы гражданско-правового регулирования личных и имущественных отношений в сфере семьи. – М., 1979. – С. 89, 103.

8. Решение Бородинского городского суда Красноярского края от 21.03.2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rospravosudie.com/court-borodinskij-gorodskoj-sud-krasnoyarskij-kraj-s/act-102916953>, свободный. – Загл. с экрана.
9. Степанян А.С. соискатель РГГУ Правовой статус опекуна и попечителя. // Юриспруденция. – 2003. – № 1. – С. 16-17.

Палиева О.Н.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Цели эксгумации и ее значение в расследовании преступлений

Эффективное расследование преступлений во многом зависит от правильного и организованного производства следственных действий, в результате которых собираются, закрепляются и исследуются, а в дальнейшем и используются доказательства, уличающие лицо в совершении преступления, а также устанавливающие и другие обстоятельства, подлежащие доказыванию по уголовному делу.

Необходимость извлечения трупов из мест массовых захоронений, случайно обнаруженных и ставших известными в ходе расследования, мест захоронений трупов в результате убийств, а также из официальных захоронений (на кладбищах) в целях проверки и уточнения доказательств, получения новой информации, в том числе и для обеспечения предъявления для опознания, получения образцов для сравнительного исследования, последующего проведения судебно-медицинских и других экспертиз объективно требует глубокого исследования вопросов теории и практики эксгумации на предварительном следствии.

Божьев В.П., цели эксгумации определяет следующим образом:

- эксгумация с целью осмотра (первичного, повторного);
- эксгумация с целью предъявления для опознания;
- эксгумация с целью производства экспертизы (первичной, повторной, дополнительной) [1].

Развивая мысль Божьева В.П., можно сделать вывод о том, что сама по себе эксгумация не имеет доказательственного значения; она является вспомогательным следственным действием, т.е. проводится с целью последующего проведения других следственных действий, в результате которых и появляются доказательства.

В связи с этим возникает важный в теоретическом отношении и имеющий большое практическое значение вопрос: каждое ли следственное действие обеспечивает получение доказательств? Существуют ли следственные действия, которые сами по себе доказательств не создают, но являются условием и предпосылкой проведения других следственных действий, создающих доказательства?

Ответ совершенно однозначен: да, по крайней мере, одно такое следственное действие в отечественном уголовно-процессуальном законодательстве существует – это получение образцов для сравнительного исследования. Известно, что сами по себе образцы ценности с точки зрения доказывания не представляют. Однако во многих случаях образцы бывают необходимы для проведения экспертиз; при отсутствии образцов в надлежащем количестве и надлежащего качества, полученных в установленном законом порядке, производство идентификационной экспертизы, как правило, оказывается невозможным. Поэтому получение образцов для сравнительного исследования рассматривается в криминалистике как самостоятельное следственное действие, носящее вспомогательный характер [2].

Очевидно, что эксгумация, как и получение образцов для сравнительного исследования, не создает никаких доказательств. Содержание данного следственного

действия сводится только к одному – к извлечению трупа из земли. Но без этого вспомогательного, предварительного действия нельзя будет ни осмотреть труп или его останки, ни предъявить его для опознания, ни получить образцы для сравнительного исследования, ни провести затем судебно-медицинскую экспертизу трупа или другие экспертизы.

Поэтому считаю, что конкретными целями эксгумации являются проверка имеющихся и получение новых доказательств в ходе последующего осмотра трупа и других объектов, предъявления их для опознания, получения образцов для сравнительного исследования, назначения и производства экспертиз.

Эксгумация как следственное действие не так часто проводится в ходе предварительного следствия. Но без проведения эксгумации в ряде случаев бывает невозможно получить доказательства по отдельным аспектам расследуемого преступления.

Изучая материал об эксгумации необходимо обратить внимание на то, что следователи, осуществлявшие эксгумацию и допустившие в процессе ее производства нарушения организационно-тактического или процессуального характера, каждый раз пытались объяснить эти нарушения ссылкой на слабую ее законодательную регламентацию, материально-технические сложности производства и большие объемы работ.

Натура Д.А. в рамках своего личного исследования 125 эксгумаций и заключений судебно-медицинских экспертиз пришел к следующим выводам.

Из 125 эксгумаций, 99 извлечений трупов из мест захоронений (79,2 %) проводилось по инициативе органа расследования по следующим основаниям:

- установление факта захоронения трупов лиц, погибших от насильственных действий, без проведения следственного осмотра;
- установление факта отсутствия первичного судебно-медицинского исследования трупа;
- появление подозрения у следователя на отсутствие такого исследования, возникшее в связи с вновь открывшимися обстоятельствами по делу.

В 26 случаях (20,8 %) эксгумация была вызвана жалобами родственников умерших на неправильное лечение или подозрением на наступление смерти в результате насильственных действий.

Как видно, подавляющее число эксгумаций проводилось по инициативе органа расследования, что свидетельствует о достаточно активной деятельности правоохранительных органов, связанных с расследованием преступлений, последствием которых является наступление смерти потерпевшего.

Из 125 случаев эксгумации повторному судебно-медицинскому исследованию подверглось 104 трупа в процессе которого основными вопросами, подлежавшими экспертному разрешению, были следующие:

- причина наступления смерти;
- характер, локализация и механизм образования повреждений [3].

Неполнота первичного исследования трупа послужила основанием для эксгумации в 49 случаях из 76, что составило 64,5 %, а противоречия между выводами эксперта и материалами расследования – в 27 случаях (35,5 %).

За исследуемый период из общего числа повторных судебно-медицинских исследований эксгумированных трупов (104):

- результаты первичной экспертизы полностью были подтверждены – в 55 случаях (52,9 %);
- выявлены существенные дополнительные данные в 49 случаях (47,1 %), в том числе выявлены грубые ошибки, допущенные при первичном исследовании трупа;
- дано заключение, содержащее другие, нежели в первичном исследовании, выводы – 45 случаев (43,3 %).

Эксгумация с целью повторной экспертизы трупов производилась в сроки после

смерти от 1 месяца до 7 лет [4].

Таким образом, не всегда первичное судебно-медицинское исследование трупа дает исчерпывающие ответы на все вопросы, возникающие в процессе расследования. Обращает на себя внимание и то обстоятельство, что в 43,3 % случаев повторное судебно-медицинское исследование эксгумированного трупа подтверждает предположение о недостаточной профессиональной подготовке или халатном отношении отдельных судебных медиков к производству порученных им судебно-медицинских экспертиз. На основании изложенного можно определенно сказать о том, что эксгумация по инициативе следственных органов в подавляющем большинстве случаев является обоснованной с точки зрения получения доказательственной информации в ходе осмотра трупа, гроба и могилы, а также по результатам исследования эксгумированного трупного материала. Это вызвано тем, что в процессе судебно-медицинского исследования эксгумированных трупов, даже спустя длительные сроки после захоронения, могут быть обнаружены различные повреждения и патологические изменения органов или тканей тела, присутствовавшие у человека при жизни или же появившиеся непосредственно после наступления смерти. Следовательно, никакие изменения трупа вследствие давности захоронения не могут служить основанием для отказа от эксгумации, а также, в случае необходимости, последующего судебно-медицинского исследования трупа (его останков). На это обращалось внимание еще в середине 1950-х годов: «Давность погребения не должна служить препятствием для эксгумации, если в ней возникает необходимость. Ценные для следствия данные могут быть добыты и при исследовании трупов, значительно разрушенных гниением, при отравлении некоторыми ядами и в других случаях» [5]. Даже спустя 300 лет после захоронения по костным остаткам эксгумированного трупа иногда удается установить важные обстоятельства смерти человека [6].

Чрезвычайно важным в деятельности следователя является вопрос о соблюдении им нравственных норм, требований морали и этики. Любые отступления от этого принципа могут вызвать серьезные осложнения в расследовании.

Так, в республике Адыгея следователь одного из следственных отделов г. Майкопа вынес постановление о производстве эксгумации, намереваясь впоследствии назначить экспертизу огнестрельных ранений, от которых лицо скончалось. Это было вызвано необходимостью проверки вновь открывшихся обстоятельств в процессе расследования убийства. Приехав на место эксгумации, следователь обнаружил родственников погибшего, которые физически стали препятствовать осуществлению эксгумации. Уговоры и действия следователя, направленные на урегулирование конфликта, не давали результата, обстановка на кладбище могла стать неконтролируемой. В данном случае закон был на стороне следователя. Постановление, санкционированное судом, давало ему право произвести эксгумацию и без согласия родственников. В этой ситуации следователь поступил тактически правильно, отказавшись на время от проведения эксгумации. В итоге конфликт был разрешен советом старейшин по месту производства эксгумации и представителями руководства УВД.

К сожалению, это не единичный конфликтный случай, связанный с эксгумацией. Такие конфликты нередко порождаются причинами религиозно-этнического характера. Не исключается возможность конфликтов и по ряду других причин, например, при отсутствии у родственников умершего уверенности в восстановлении могилы и ее реквизитов в первоначальном виде. Кроме того, по мнению Логвиненко Е.А., не во всех случаях следователя при принятии тактических решений имеется возможность выбора действий. В некоторых случаях принятие тактического решения строго ограничено сложившейся следственной ситуацией или нормами уголовно-процессуального закона [7].

Следственная ситуация меняется на всем протяжении предварительного расследования. Это зависит как от участников уголовного судопроизводства, от вида следственного действия, производимого в то или иное время, так и от других факторов. Вся ответственность за разрешение возникших следственных ситуаций в первую очередь

лежит на следователе. Профессионализм в разрешении возникших следственных ситуаций проявляется в грамотном выборе тактики и методики производства того или иного следственного действия.

Эксгумация – достаточно сложное, специфичное и объемное отдельное следственное действие, предусмотренное УПК РФ, требующее высокого профессионализма его участников, в особенности руководителя, т.е. следователя.

Использованные источники:

1. Уголовный процесс: Учебник / Под ред. С.А. Колосовича, Е.А. Зайцевой. – М.: Спарк, 2008.
2. Криминалистика: Учебник для вузов / Под ред. А.Г. Филиппова. – М.: Спарк, 2000.
3. Пилюк А. «Истина» или «доказанная достоверность»? // Российская юстиция. – 1999. – № 5.
4. Натура Д.А. Эксгумация на предварительном следствии и особенности тактики следственных действий, связанных с эксгумированным трупом. – Краснодар, 2002.
5. Юридический словарь. – М.: Издательство юридическая литература, 1956.
6. Молин Ю.А. и др. Комплексное судебно-медицинское исследование костных останков большой давности захоронения // Судебно-медицинская экспертиза. – 2007. – № 2.
7. Логвиненко Е.А. Мысленное моделирование в тактике следственных действий: Автореферат дисс. ... канд. юрид наук. – Краснодар, 2003.

Петрова И.В.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Правотворчество как модель гуманизации социального проектирования

Правосозидающая деятельность государственных органов и иных властных субъектов, состоящая в выработке, утверждении, корректировке и отмене нормативно-правовых предписаний, в отечественной юридической науке традиционно именуется правотворчеством.

Впрочем, даже в этом, казалось бы, очевидном вопросе существуют некоторые терминологические вариации. В частности, представители либертарно-юридической концепции права и государства предпочитают употреблять в этом смысле другое выражение, а именно «правоустановление». По словам В.С. Нерсисянца, «понятие «правоустановление» точнее выражает смысл и содержание той специфической деятельности, которая обычно именуется «правотворчеством»... С позиций либертарно-юридического правопонимания очевидно, что государство (соответствующие государственные органы) действительно осуществляет законотворческую (законодательную) деятельность, создает (и в этом смысле – творит) законы, но это вовсе не означает, что государство творит (порождает) само право как таковое. Право как объективное социальное явление (особый регулятор, специфическая форма общественных отношений), принципом которого является формальное равенство, – это не творение государства и не продукт государственно-властной воли, а особая духовная форма выражения совокупных итогов сложного и многофакторного социально-исторического процесса общественной жизни людей...» [1, с. 425].

Отсюда видно, что терминологическое новшество, выразившееся в замене «правотворчества» на «правоустановление», вовсе не является простым жонглированием словами, а несет в себе вполне конкретный идейный смысл. Различение права и закона в том виде, как его развивает либертарно-юридическая теория, означает, что право не

тождественно системе общеобязательных правил, обеспеченных властью, а представляет собой объективное явление, в значительной степени независимое по своему содержанию от воли конкретных людей. В этом смысле право не творится, а скорее открывается, обнаруживается в самой действительности, «устанавливается», подобно законам природы.

Проблема заключается в том, что данная теория оставляет неясным, какова же предметность права за пределами официального нормативного регулирования. Ссылки на его объективный характер и «сложный многофакторный социально-исторический процесс» не заменяют описания конкретных свойств и форм этого явления, находящегося вне всякого властного закрепления. Каким образом носитель власти должен познавать и фиксировать это идеальное право, чтобы превратить его в закон – на этот вопрос рассматриваемая теория ответа не дает.

Вместе с тем другая сторона процесса «правоустановления», выражающаяся в подготовке конкретных нормативных текстов, является вполне видимой, наглядно дана в социальном опыте, и ее реальность не вызывает сомнений. В этой связи нет оснований отказываться от термина «правотворчество», если исходить из нормативного подхода, в соответствии с которым право представляет собой именно совокупность формально определенных норм, санкционированных государством и снабженных его защитой.

Наряду с этим используется еще один термин – «правообразование». Но в него вкладывается несколько иное, расширенное содержание: помимо самого процесса создания правовой нормы, правообразование включает в себя ряд сопутствующих явлений – социальные условия возникновения права, порождающие его потребности общества, всевозможные стимулы и препятствия к его появлению, расстановку социально-политических сил, борьбу и сотрудничество между ними и т.п. [2]. Кроме того, к сфере правообразования относятся также случаи спонтанного и стихийного складывания правовых норм (например, в виде правовых обычаев). Таким образом, понятия «правотворчество» и «правообразование» не являются конкурирующими, а соотносятся как часть и целое, решают разные познавательные задачи, причем понятие правообразования скорее соответствует социологическому и философско-правовому осмыслению правовой реальности.

Что касается понятия правотворчества, то оно, безусловно, делает акцент на сознательной преобразующей деятельности социальных субъектов, наделенных достаточной силой и энергией, чтобы формировать в обществе единый стандарт требуемого и дозволенного.

Само творчество, как родовая категория, характеризуется обычно как «создание новых по замыслу культурных, материальных ценностей» [3, с. 684]; толковый словарь Даля определяет творчество с некоторой долей тавтологии как «творенье, сотворенье, соиздание, как деятельное свойство» [4, с. 738]. Творчество рассматривается как один из краеугольных камней человеческой природы, как основа культуры, как неотъемлемое отличительное свойство человеческого существа и центральный феномен его бытия.

Это представление о творчестве, пожалуй, находит самое яркое выражение в философии Н.А. Бердяева: «Человек творит свою личность и в творчестве выражает свою личность. В самосозидании «я», личности человеческий дух совершает творческий акт синтеза... Тайна творчества есть тайна преодоления данной действительности, детерминированности мира, замкнутости его круга» [5, с. 248]. Творчество есть способность к перешагиванию природной и социальной необходимости, свидетельствующая о высшем предназначении человека. Однако право, по Бердяеву, представляет собой косное и инертное начало, которое несовместимо с творческим духом: «Всякое государство, право, хозяйство – ветхо по существу, послушно необходимости, пребывает еще в Ветхом Завете и язычества. Хозяйственно-государственно-правовая общественность, консервативная, либеральная или революционная, феодальная, буржуазная или социалистическая, – всегда общественность по необходимости, а не по свободе, всегда – приспособление, а не творчество, всегда – ветхая общественность» [6, с. 278].

Крупнейший российский исследователь творчества И.И. Лапшин рассматривал творческий акт как сложное единство, включающее в себя три элемента: 1) интеллектуальные процессы (накопление запаса знаний, изобретательность, систематичность мышления); 2) приводящие аффективные наклонности (чуткость, пронизательность, чувство целостной концепции); 3) двигательные акты с их психическими коррелятами (сноровка, ловкость, мастерство) [7, с. 211].

Для марксистского социального познания советского образца характерно представление, согласно которому творчество есть «свободная, основанная на познанной необходимости определенных параметров подлежащего преобразованию фрагмента действительности деятельность человека, результатом которой является создание новых материальных и духовных ценностей, оптимальных при данных условиях» [8, с. 41]. Предметом и результатом творчества, помимо вещей и ценностей, могут быть также психические новообразования (решения, идеи, образы, смыслы, способы действия и т.п.) [9, с. 5]; при этом процесс творчества сопровождается особыми психическими феноменами (повышенная интеллектуальная активность, особый эмоциональный фон и т.п.) [10].

Ведущий отечественный теоретик творчества Г.С. Батищев приходит к выводу, что творчество представляет собой особое межсубъектное отношение, которое отнюдь не сводится к производству конкретного результата, а направлено на построение гармоничных связей с миром: «Истинное творчество есть объективно ориентированное *ценностное*, над-функциональное служение, есть выполнение человеком своего космического призвания» [11, с. 441].

Разумеется, творчество в области права не может быть приравнено по своим качествам к процессам создания литературных, музыкальных, изобразительных и т.п. произведений, а также философских учений, научных теорий, технических изобретений и др. Для правовой действительности свойственна заметная «скованность» творческого порыва, его ограниченность как по сфере применения, так и по формам выражения. Право есть фактор дисциплинирующий, сдерживающий, упорядочивающий, поэтому оно не предполагает полной свободы творческого мышления и поведения.

Сама необходимость в правовых институтах, очевидно, вызвана несовершенством социального устройства, которое требует для своей сохранности некоторых принудительных мер. Социальный организм выживает и удерживается в целостном состоянии благодаря тому, что складывается сложная система наград и наказаний, при помощи которых люди подталкиваются к такому поведению, которое способствует социальной солидарности. Таков механизм своеобразной социальной «дрессуры», классическое описание которого принадлежит П.А. Сорокину [12]. К этому можно добавить, что правовое воздействие не сводится к одним карательным или поощрительным санкциям, но зачастую опирается на силу чистого убеждения, что возможно при высокой степени легитимности власти и закона.

Однако именно в этом, как ни парадоксально, состоит сходство правотворчества с литературным и любым другим творчеством, которое направлено в том числе на преобразование человека и общества. «Законодатель и художник-творец, – замечал по этому поводу дореволюционный ученый-юрист Л.Е. Владимирова, – как это ни странно, быть может, на первый взгляд, имеют одну и ту же цель. Эта цель заключается в том, чтобы помочь рождению духовного человека, создать нам идеал человека и притом из существующей на земле глины, а не из материалов, которых нигде на свете не найти» [13, с. 13].

Одна из проблем, возникающих в данной связи, состоит в следующем: в какой мере правотворчество обладает подлинно творческим характером? Именно в этом различаются существующие подходы к природе правотворческой деятельности. Дело в том, что характерная для марксистской социальной мысли теория отражения склонялась к тому, что правотворчество представляет собой, по существу, познавательную деятельность. Широко известны слова К. Маркса: «законодатель должен смотреть на себя как на

естествоиспытателя. Он не *делает* законов, он не изобретает их, а только формулирует, он выражает в сознательных положительных законах внутренние законы духовных отношений» [14, с. 162]. Это высказывание, собственно, и стало исходным при формировании концепции правотворчества в отечественной юридической науке.

В частности, разработанная В.М. Барановым концепция истинности правовых норм предполагает, что они представляют собой не что иное, как познавательные-оценочные образы, отражающие тип, вид, уровень либо элемент развития прогрессивной человеческой деятельности в конкретных условиях места и времени. Правовые нормы, не соответствующие отражаемой ими развивающейся деятельности, искажающие направление или темп ее развития, обладают свойством ложности. Правотворческая деятельность в целом – это производство научно-практических знаний [15].

Близкие, по существу, идеи высказывает В.М. Сырых, развивая классический марксистский тезис об обусловленности права производственными отношениями. Он приходит к выводу о существовании «объективного права» как формы экономического обмена, независимой от воли его участников. При этом задача законодателя заключается в точном отражении экономических отражений, в «переводе» их на язык действующего права [16, с. 84]. Позитивное право рассматривается как «превращенная форма» (инобытие) объективного права, которое может и не соответствовать ему. «Проблема отделения действительной правовой формы от превращенной формы посредством сопоставления с объективным правом может одновременно рассматриваться и в категориях истинности и лжи... Частное право, призванное прямо и непосредственно санкционировать, отражать объективное право как форму экономических отношений, имеет в объективном праве и свой критерий истинности» [16, с. 187]. Правда, этот вывод автор распространяет исключительно на частное право; публичное право, по его мнению, свойствами истинности или ложности не обладает.

Разумеется, подобного рода теоретические представления далеки от радикальных вариантов естественно-правовой идеологии, отрицающей творческий характер деятельности законодателя и предписывающей ему лишь выявлять уже существующие, объективные законы, вытекающие из природы или разума. Вместе с тем указание на познавательный характер правотворчества и применение к его результатам критериев истинности если и не исключает творческого элемента этой деятельности, то неизбежно оставляет за ним лишь второстепенное значение. В такой интерпретации субъект правотворчества – это скорее наблюдатель, творческие возможности которого сводятся к тому, чтобы подобрать оптимальную форму выражения для тех фактически существующих общественных отношений, которые перед ним предстают.

Однако такие объяснительные модели вызывают по меньшей мере два возражения. Во-первых, правовые нормы по своему характеру носят характер требований, они не довольствуются простой констатацией фактов, а содержат в себе предписания, модели должного или желательного поведения. Более того, именно в этом, а не в элементах описания, заключается их основное прагматическое назначение и ценность. Норма, которая просто отражает, копирует объективную реальность, вообще не была бы нормой как правилом поведения, поскольку ее было бы нельзя ни выполнить, ни нарушить. Оценка и требование, заложенные в норме, никоим образом не могут быть получены путем отражения фактически наблюдаемых общественных отношений. Законодатель вынужден привносить в свою деятельность сильное субъективное начало, чтобы дифференцировать эти общественные отношения, признать их необходимыми, допустимыми или запрещенными, поощряемыми или наказуемыми, или же юридически безразличными. Но к таким решениям законодателя критерии истинности или ложности, очевидно, применены быть не могут.

Во-вторых, суждение Маркса о законодателе, который «ничего не изобретает», явно имеет ограниченную сферу действия. Оно вполне подходит к стабильно функционирующему обществу с высоким уровнем социального порядка, в котором законодатель действительно зачастую ограничивается тем, что закрепляет и охраняет

достигнутый уровень общественного развития. Однако это не относится к обществу, находящемуся в переходном или кризисном состоянии. Право революционной или реформаторской эпохи, напротив, отличается новаторским характером; оно учреждает такие социальные институты и связи, которых ранее не существовали, причем само общество часто не успевает должным образом реагировать на законодательные новеллы. Иначе говоря, правотворчество часто движется опережающими темпами по сравнению с развитием остального общества, и в этом случае не приходится говорить о праве как «отражении» каких-то уже существующих общественных отношений.

Более корректной выглядит формулировка, предложенная в другой работе В.М. Сырых, а именно: законотворчество (и правотворчество вообще) есть вид социального проектирования [17, с. 45-53]. При таком подходе не отрицается познавательная сторона правотворческой деятельности, поскольку построение любого социального проекта, бесспорно, требует знания всей окружающей обстановки, иначе проект окажется нереалистичным. Одновременно подчеркивается и преобразовательное значение правотворчества, который выражается в том, что его результатом должно стать некоторое изменение социальной реальности. Ведь если состояние общественных дел абсолютно стабильно и благополучно, то для правотворчества не будет равным счетом никаких оснований и стимулов. Стремление к созданию новых правовых норм свидетельствует либо о намерении что-то улучшить в общественной жизни, либо о появлении угроз социальному порядку, которые следует устранить. В любом случае результат правового регулирования не может быть полностью идентичен тому положению, которое существовало до появления соответствующей правовой нормы, иначе в правотворчестве не было бы никакого смысла.

Использованные источники:

1. Нерсисянц В.С. Общая теория права и государства. – М., 2000.
2. Трофимов В.В. Взаимодействие индивидов как правообразовательный процесс: общетеоретический аспект. – Тамбов, 2002.
3. Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М., 1986.
4. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка. В 4 т. Т.4. – М., 1994.
5. Бердяев Н.А. Опыт эсхатологической метафизики. Творчество и объективация // Царство духа и царство кесаря. – М., 1995.
6. Бердяев Н.А. Смысл творчества: Опыт оправдания человека. – М., 2007.
7. Лапшин И.И. Философия изобретения и изобретение в философии: Введение в историю философии. – М., 1999.
8. Лобанова Б.Е. Философия и социология творчества. – Саратов, 1983.
9. Калошина И.П. Структура и механизмы творческой деятельности (нормативный подход). – М., 1983.
10. Психология творчества: общая, дифференциальная, прикладная / Под ред. Я.А. Пономарева. – М., 1990. – С. 133-138; Гиргинов Г. Наука и творчество. – М., 1979. – С. 61.
11. Батищев Г.С. Введение в диалектику творчества. – СПб., 1997.
12. Сорокин П.А. Преступление и кара, подвиг и награда: Социологический этюд об основных формах общественного поведения и морали. – М., 2006.
13. Владимиров Л.Е. Правовое творчество. – М., 1905.
14. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 1. – М., 1972.
15. Баранов В. М. Истинность норм советского права: Проблемы теории и практики: Автореф. дисс. ... докт. юрид. наук. – М., 1990.
16. Сырых В.М. Логические основания общей теории права. Т. 3. Современное правопонимание. – М., 2007.
17. Сырых В.М. Законотворчество как вид социального проектирования // Проблемы юридической техники: Сборник статей / Под ред. В.М. Баранова. – Нижний Новгород, 2000.

Гуманизация правовых конструкций страхования

Титульное страхование, т.е. страхование имущественных интересов страхователя, связанных с владением, пользованием и распоряжением имуществом, от рисков утраты имущества вследствие лишения права на него или неправомерного установления права собственности, представляет собой относительно новую для России разновидность имущественного страхования. Между тем в зарубежных странах такое страхование получило достаточно широкое распространение как надежное средство стабилизации всего рынка недвижимости. Так, в США подавляющее большинство сделок с недвижимостью совершается только при условии страхования титула [1, с. 52].

В России риски утраты титула достаточно велики. Например, на отечественном рынке недвижимости помимо «стандартных» рисков (неправильное оформление договора купли-продажи, недействительность сделки по различным основаниям) добросовестный приобретатель может стать жертвой ошибок в приватизации, наличия неучтенных прав бывших владельцев, упущений в процедуре регистрации сделки и т.п.

Одним из возможных способов защиты интересов добросовестного владельца от подобных рисков может стать обращение в страховую организацию, с которой заключается договор титульного страхования. С юридической и организационной точки зрения титульное страхование сложнее, чем простое страхование имущества, что во многом определяется спецификой объекта титульного страхования.

Дело в том, что в договоре титульного страхования объектом страхования выступают имущественные интересы страхователя, связанные с возможностью понести убытки, вызванные утратой или ограничением вещных прав на имущество, находящееся в центре страховых правоотношений, за исключением утраты вещных прав в результате добровольного отчуждения: продажи, дарения, обмена и иных сделок, основанных на волеизъявлении страхователя по отчуждению указанных прав [2].

К сожалению, в специальной литературе к особенностям отношений титульного страхования обращаются редко. Немногочисленные исследования в этой сфере в основном носят экономический характер [3]. На наш взгляд, научного анализа требуют и некоторые юридические аспекты титульного страхования.

Следует отметить, что в современном российском законодательстве понятие «титульное страхование» вообще отсутствует. Под титульным страхованием в отечественной литературе понимается «страхование рисков утраты права собственности лица на принадлежащее ему недвижимое имущество» или «страхование приобретаемого собственником имущества от риска его потери в результате прекращения права собственности на него» [4, с. 43]. При этом уточняется, что данный вид страхования представляет собой защиту на случай, если приобретенный в собственность объект недвижимости будет истребован у владельца:

1) в результате признания заключенной сделки с имуществом недействительной и применения судом последствий ее недействительности в виде связывания возврата полученного по сделке имущества (реституционные риски);

2) в результате удовлетворения судом предъявленного к добросовестному владельцу имущества иска об истребовании имущества из чужого незаконного владения (виндикационные риски).

Считаем, что подобный подход к определению понятия «титульное страхование» не соответствует юридической оценке рассматриваемых отношений.

Недействительность сделки по любому из оснований означает, что недействительная сделка не влечет юридических последствий, за исключением тех,

которые связаны с ее недействительностью; сделка эта недействительна с момента ее совершения (ст. 167 ГК РФ). В этом случае ни сама недействительная сделка, ни ее исполнение не являются основанием приобретения права собственности. В связи с тем, что новый владелец не приобретает права собственности на имущество, насколько обоснованно говорить о том, что он несет риск утраты или риск прекращения этого права?

В случае истребования имущества с помощью виндикационного иска владелец имущества также не может нести риск утраты права собственности, поскольку не обладает этим правом. В соответствии со ст. 301 ГК РФ именно собственник (по общему правилу) обладает правом истребовать имущество из чужого незаконного владения. Как недобросовестный, так и добросовестный владелец не обладают правом собственности и, следовательно, не могут нести риск его утраты или прекращения.

В некоторых же случаях титульное страхование действительно защищает от убытков, вызванных утратой права собственности. В приведенном выше примере о приобретении заложенных автомобилей покупатели приобретали право собственности. Пункт 2 ст. 346 ГК РФ разрешает залогодателю (с согласия залогодержателя) распорядиться предметом залога. Конечно, продавец обязан был предупредить покупателя о всех обременениях товара правами третьих лиц и о притязаниях третьих лиц, о которых продавцу было известно (ст. 460 ГК РФ). Однако неисполнение этой обязанности продавцом и отсутствие согласия залогодержателя не являются основанием для признания договора купли-продажи недействительным. Поэтому можно утверждать, что покупатель становится собственником приобретаемого имущества, которое изымается у него уже как у собственника.

Объектом титульного страхования являются не противоречащие законодательству имущественные интересы страхователя, связанные с владением, пользованием, распоряжением имуществом не только в части оспаривания или утраты, но и в части ограничения права собственности.

Из существа титульного страхования вытекает, что страховая защита не распространяется на случаи, когда оспаривание или прекращение права собственности является результатом действий самого страхователя. Страховые организации, как правило, оговаривают, что для заключаемого договора титульного страхования не признаются страховым случаем убытки страхователя вследствие: отчуждения страхователем имущества, утрата права собственности на которое застрахована, другим лицам по возмездному или безвозмездному договору; неуплаты страхователем необходимых сборов или налогов при оформлении и регистрации права собственности на имущество; обращения взыскания на имущество по обязательствам собственника; изъятия имущества, которое в силу закона не может принадлежать страхователю; выплаты компенсации участнику долевой собственности остальными собственниками вместо выделения его доли в натуре; использования страхователем принадлежащего ему жилого помещения или иного имущества не по назначению, систематического нарушения прав и интересов соседей либо бесхозяйственного обращения с жильем (или иным имуществом), допускающего его разрушение; изъятия земельного участка, используемого с нарушением законодательства; выкупа домашних животных при ненадлежащем обращении с ними; отказа страхователя от права собственности или согласия на ограничение такого права на приобретенное (полученное) им имущество, в том числе путем признания иска или заключения мирового соглашения, и т.п.

Приведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что титульное страхование – это страхование имущественных интересов страхователя, связанных с владением, пользованием, распоряжением имуществом, от рисков утраты имущества в результате оспаривания или прекращения права собственности на него вследствие недействительности сделки, совершенной страхователем (выгодоприобретателем) с целью приобретения этого права, либо истребования имущества из владения страхователя (выгодоприобретателя), являющегося добросовестным приобретателем, либо иных требований третьих лиц, а также рисков ограничения права собственности. Отношения по

предоставлению страховщиками страховой защиты имущественных интересов существуют в рамках страховых обязательств, основанием возникновения которых является договор имущественного страхования.

Использованные источники:

1. Сидорчук Р. Семь раз проверь! Оценка титульных рисков // Банковское дело в Москве. – 2006. – № 2.
2. Некоторые аспекты титульного страхования // <http://ins-pub.com>.
3. Антуфьев И.В. Страхование утраты права собственности (титульное страхование) в отношении недвижимости в России: от прошлого к будущему // http://www.riskam.net/part/riski/title_insure/.
4. Купрейшвили Б.Ю. Титульное страхование в условиях реформирования экономики // Финансы. – 2008. – № 8.

Половинкин А.В.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия
(гуманитарный факультет, 6 курс)

Научный руководитель (консультант): **А.Ю. Гаращенко**, к.ю.н., НОУ ВПО
«Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Проблемы определения малозначительности административных правонарушений при привлечении к административной ответственности юридических лиц

Проблема малозначительности административных правонарушений при привлечении к административной ответственности является новой как для КоАП РФ (где она впервые нашла закрепление), так и для правоприменительной деятельности в целом.

В законодательстве зарубежных стран юридические лица привлекаются в основном не к административной ответственности, а к уголовной. Малозначительное деяние не наказывается большинством уголовных кодексов зарубежных государств.

Нормами арбитражного процессуального права определен предмет доказывания и судебного исследования по названной категории дел. В силу ч. 6 ст. 205 АПК РФ при рассмотрении дела о привлечении к административной ответственности суд проверяет наличие события административного правонарушения, факта его совершения ответчиком, оснований для составления протокола об административном правонарушении, полномочия административного органа на составление протокола, наличие в законе положений об административной ответственности за совершенные действия, а также оснований для привлечения ответчика к административной ответственности.

Согласно ч. 6 ст. 210 АПК РФ при рассмотрении дела об оспаривании решения административного органа о привлечении к административной ответственности арбитражный суд обязан проверить, законно и обоснованно ли оспариваемое решение; установить, имеет ли соответствующие полномочия административный орган, принявший оспариваемое решение; определить, имелись ли законные основания для привлечения к административной ответственности, соблюден ли установленный порядок привлечения к ответственности, не истекли ли сроки давности привлечения к административной ответственности, а также иные обстоятельства, имеющие значение для дела.

Предписанная АПК РФ последовательность проверки перечисленных обстоятельств обусловлена закрепленными в КоАП РФ основаниями для отказа в привлечении к административной ответственности (либо для отмены ранее вынесенного постановления), определенными как обстоятельства, исключающие производство по делу об административном правонарушении. Общий перечень этих обстоятельств содержится в ст. 24.5 КоАП РФ.

В первую очередь установлению подлежит наличие события и всех элементов состава правонарушения. Если в действиях предполагаемого нарушителя выявлены формальные условия для наступления ответственности, суду следует оценить их, выявив смягчающие и отягчающие административную ответственность обстоятельства и решив вопрос о мере наказания, соответствующей серьезности нарушения.

В частности, при рассмотрении дела арбитражному суду надлежит руководствоваться п. 3 ч. 1 ст. 30.7 КоАП РФ, который в качестве дополнительного обстоятельства, исключающего привлечение к административной ответственности, указывает на ст. 2.9 КоАП РФ.

В литературе нормы, подобные ст. 2.9 КоАП РФ, принято характеризовать как «оценочные» [1], а деятельность по их применению названа разновидностью нетипичного правоприменения. Это связано с отсутствием в законодательстве критериев малозначительности, что заставляет административно-юрисдикционные органы определять их в каждом случае самостоятельно. С одной стороны, данное обстоятельство позволяет учитывать особенности рассматриваемого дела, но с другой – норма о малозначительности иногда применяется необоснованно, что позволяет правонарушителям избегать заслуженного наказания.

Высшими судами неоднократно предпринимались попытки определения малозначительности. Так, в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 24 марта 2005 г. № 5 обращалось внимание на то, что «малозначительным административным правонарушением является действие или бездействие, хотя формально и содержащее признаки состава административного правонарушения, но с учетом характера совершенного правонарушения и роли правонарушителя, размера вреда и тяжести наступивших последствий не представляющее существенного нарушения охраняемых общественных правоотношений».

Иное толкование нормы ст. 2.9 КоАП РФ дано Пленумом Высшего Арбитражного Суда РФ в Постановлении от 2 июня 2004 г. № 10 «О некоторых вопросах, возникших в судебной практике при рассмотрении дел об административных правонарушениях» (п. 18) [2]. В нем говорится, что при квалификации правонарушения в качестве малозначительного судам необходимо исходить из оценки конкретных обстоятельств его совершения. Малозначительность правонарушения имеет место при отсутствии существенной угрозы охраняемым общественным отношениям. Идентичную правовую позицию занял Конституционный Суд РФ [3]. В принципе все судебные органы указывали на отсутствие сколько-нибудь значительной опасности (вреда) охраняемым общественным отношениям, а также на необходимость учета всех обстоятельств совершенного правонарушения. Тем не менее приведенные толкования нормы ст. 2.9 не позволяют всесторонне уяснить содержание понятия малозначительности.

Как указывает О.Н. Шерстобоев, малозначительность правонарушения тесно связана с конструкцией его состава. Косвенно на это указывают и позиции высших судов, в которых утверждается необходимость учитывать все обстоятельства административно-наказуемого деяния [4]. Более того, указание на оценку степени причиненного вреда говорит о том, что решающее значение для квалификации малозначительности деяния имеют признаки объективной стороны правонарушения.

Правоприменителям следует прежде всего охарактеризовать действия (бездействие) делинквента. Причем незначительная вредность правонарушений с материальными составами выводится относительно просто: по размеру реального ущерба [5].

Существует ограничительное толкование ст. 2.9 КоАП РФ, согласно которому малозначительность может оцениваться только применительно к составам административных правонарушений, предполагающим в качестве обязательного признака наступление определенных последствий правонарушения («материальные» составы). В рамках такого подхода по составам, обязательным признаком которых наступление определенных последствий не является, принято считать, что последствия изначально

выходят за рамки предмета доказывания по делу, поэтому при рассмотрении дела не подлежит исследованию вопрос о малозначительности деяния.

В соответствии с вышеуказанным п. 18 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 2 июня 2004 г. № 10 при квалификации правонарушения в качестве малозначительного необходимо исходить из оценки конкретных обстоятельств его совершения. Малозначительность правонарушения имеет место при отсутствии существенной угрозы охраняемым общественным отношениям.

С учетом приведенного положения малозначительность деяния является оценочным признаком, который устанавливается в зависимости от конкретных обстоятельств дела.

По материалам судебной практики ФАС Северо-Западного округа можно сделать вывод о следующей тенденции: в настоящее время суд кассационной инстанции допускает малозначительность деяния в широких пределах, как объективных (по объекту посягательства), так и субъективных (по кругу лиц). При этом суд указывает, что норма ст. 2.9 КоАП РФ является общей и может применяться к любому составу административного правонарушения, предусмотренного КоАП РФ, если судья, орган, рассматривающий конкретное дело, признает, что совершенное правонарушение является малозначительным.

Таким образом, все административные правонарушения (последовательное изложение которых от главы к главе приводится в Особенной части КоАП РФ с учетом различных объектов противоправных посягательств) по своему характеру и степени общественной опасности не исключают применения ст. 2.9 КоАП РФ при определенных фактических обстоятельствах. Данный подход оправдан прежде всего тем, что жизнь разнообразнее и сложнее буквы закона, а принципы юридической ответственности во всех случаях применения права должны быть надлежащим образом реализованы.

Отсутствие понятия малозначительности в КоАП РФ, наличие разного его понимания в постановлениях высших судов Российской Федерации, разноречивая правоприменительная деятельность – все это ставит на повестку дня вопрос: что делать? В связи с этим, на наш взгляд, можно предложить два варианта решения вопроса.

Первый – не применять данный институт к юридическим лицам, а использовать нормы о малозначительности только к физическим лицам, поскольку данный институт позволяет применять много оценочных элементов, вносит разноречивую судебную практику, особенно в арбитражной системе, где часто дела по ст. 2.9 КоАП РФ проходят все четыре инстанции.

Второй – закрепить в КоАП РФ понятие малозначительности при привлечении к административной ответственности.

Использованные источники:

1. Гуменюк Т.А. Малозначительность административного правонарушения как основание освобождения от административной ответственности // Вестник ВАС РФ. – 2006. – № 11. – С. 16
2. Вестник ВАС РФ. – 2004. – № 8.
3. Определение Конституционного Суда РФ от 15 апреля 2008 г. № 248-О-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы ООО «Птицефабрика «Сибирская губерния» на нарушение конституционных прав и свобод ст. 2.9 и ч. 6 ст. 15.25 Кодекса РФ об административных правонарушениях» // СПС «КонсультантПлюс».
4. Шерстобоев О.Н. К вопросу о вине юридического лица как конструктивном признаке состава административного правонарушения // Безопасность бизнеса. – 2012. – № 2. – С. 17-20.
5. Васильев А.М. Общая характеристика налоговых правонарушений, совершаемых индивидуальными предпринимателями в сфере исчисления и уплаты налогов / В сборнике: Актуальные проблемы юридической науки и практики: Материалы II Межвузовской научно-практической конференции; под общей редакцией

Полещук Д.Г.

Научно-практическое государственное учреждение Национальный центр законодательства и правовых исследований Республики Беларусь, г. Минск, Республика Беларусь

Понятие компьютерной информации и его значение в уголовно-правовом обеспечении информационной безопасности

Компьютерная информация является одним из важнейших и ключевых понятий в области уголовно-правовой охраны информационной сферы общества. Сущность и содержание компьютерной информации как современного феномена определяют вектор развития законодательства в сфере информационной безопасности и практику его применения. Правильное применение норм уголовного закона возможно только при чётком определении объекта и предмета посягательства, а употребление абстрактной терминологии в уголовном праве недопустимо.

Рассматривая компьютерную информацию как объект преступления в уголовном праве, нужно понимать, что исходным положением для правильного понимания и раскрытия этого понятия является само понятие информации [1]. В связи с этим, следует уточнить, что в уголовном законе Республики Беларусь в качестве объекта аналогичной группы преступлений признаётся более широкое понятие информационной безопасности. Данный подход обусловлен тем, что в узком смысле в Уголовном кодексе Республики Беларусь (далее – УК) наряду с компьютерной информацией проводится защита компьютерного оборудования, компьютерных систем, сетей и машинных носителей (ст. 351, 355 УК). Тем не менее, именно информация, выступая в качестве центрального понятия в ряде естественнонаучных отраслей знания продолжает оставаться одним из наиболее спорных и противоречивых. Согласно ст. 1 Закона Республики Беларусь от 10.11.2008 «Об информации, информатизации и защите информации» информация – это сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления. Представленное законодательное определение в отличие от уголовного закона не указывает на носителей информации и содержит элементы тавтологии, поскольку сведения, по сути, это и есть информация. Данный факт необходимо указать отдельно, так как в уголовном законе употребление термина «сведения» далеко не редкость (ст. 178, 179, 358 УК и др.). Тот или иной вид информации довольно часто является предметом отдельных составов преступлений. Например, компьютерная информация в ст. 352 УК «Неправомерное завладение компьютерной информацией», врачебная тайна в ст. 178 УК «Разглашение врачебной тайны» и др. Ввиду многоаспектности феномена и, несмотря на широкий спектр употребления, в настоящее время юридически значимое, полноценное определение информации всё ещё не выработано.

Возвращаясь же к электронной, цифровой форме представления информации – компьютерную информацию можно определить как вид информации, хранящейся в компьютерной системе, сети или на машинных носителях либо передаваемой в пространстве с помощью любых технических средств. Национальное законодательство не содержит чёткого определения понятия компьютерной информации, однако его содержание можно установить путём толкования норм главы 31 УК. Так, в соответствии с УК компьютерная информация определяется через непосредственное место хранения информации – компьютерную систему, сеть или машинный носитель (ст. 349-350, 352, 354 УК). Согласно Соглашению о сотрудничестве государств – участников Содружества Независимых Государств в борьбе с преступлениями в сфере компьютерной информации

от 01.06.2001 компьютерная информация – это информация, находящаяся в памяти компьютера, на машинных или иных носителях в форме, доступной восприятию ЭВМ, или передающаяся по каналам связи. По нашему мнению, указанное определение имеет следующие недостатки: оперирует понятием память компьютера, при этом термин машинный носитель может охватывать данную форму хранения информации; содержит технически сложные неправовые термины (ЭВМ, канал связи); термин «ЭВМ» в настоящее время видится уже устаревшим. В соответствии с примечанием 1 к ст. 272 Уголовного кодекса Российской Федерации (далее – УК РФ) под компьютерной информацией понимаются сведения (сообщения, данные), представленные в форме электрических сигналов, независимо от средств их хранения, обработки и передачи. Критически осмыслив положения УК РФ можно сделать вывод о том, что российский законодатель отказался от определения компьютерной информации сквозь призму материального носителя информации. Под защиту уголовного закона попала и та информация, которая еще не зафиксирована на каком-либо носителе или устройстве, а находится в процессе передачи, что значительно расширяет сферу правового регулирования [2, с. 50-52]. По мнению некоторых авторов, с развитием электронно-вычислительной техники постоянно вводятся в обращение и будут впредь создаваться все новые технические средства, на которых может находиться компьютерная информация. В этом случае законодателю пришлось бы непрерывно изменять уголовный закон и указывать в нем новые носители компьютерной информации [1]. С другой стороны, изобилие уголовного закона сложными техническими терминами может значительно затруднить правоприменительную практику, делает его непонятным по отношению к практическим работникам. Чёткое определение места хранения информации позволяет значительно быстрее и проще определить является ли та или иная информация компьютерной. Кроме этого, если учитывать быстроту развития информационных технологий, на что ссылаются российские авторы, то и форма представления информации в виде электрических сигналов в будущем также может измениться. На сегодняшний день термины компьютерная система, сеть и машинный носитель способны максимально широко охватывать средства хранения и передачи компьютерной информации. Для этого с целью обеспечения стабильности законодательства на определённом временном отрезке, конкретные технические характеристики должны быть отражены в уголовном законе минимально. В целом, вопрос остаётся дискуссионным и различные авторские позиции имеют право на объективное существование. Однако учитывая определённый бланкетный элемент в определении признаков преступлений против информационной безопасности, следует закрепить чёткое понятие компьютерной информации на уровне и регулятивного, и охранительного акта законодательства Республики Беларусь.

Использованные источники:

1. Быков В.М. Понятие компьютерной информации как объекта преступлений [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2015.
2. Ефремова М.А. К вопросу о понятии компьютерной информации // Российская юстиция. – 2012. – № 7. – С. 50-52.

Раецкая И.Н.

Государственного университета Молдовы, г. Кишинев, Республика Молдова
Докторантка 3 курса факультета юридических наук

Взаимосвязь права и морали

Право и мораль неразрывно связаны. Что, если не право и мораль регулируют духовный мир личности, ее сознание, культуру, жизненную позицию? Право и мораль

включены в систему общественных отношений, которые воздействуют целенаправленно на преобразование сознания личности. У права и морали особое место и роль в социальной регуляции общественных отношений. Право и мораль – главнейшие элементы человеческой культуры, выступающие в тесном взаимодействии, характер которого определяется конкретно-историческими условиями и социально-классовой структурой общества. Такое взаимодействие объективно обусловлено, так как генезис и реальное бытие права и морали определяются едиными сферами общественных отношений, в которых развёртываются сложные и подчас противоречивые связи данных социальных регуляторов.

В регулировании общественных отношений право также взаимодействует с моралью. При уяснении содержания правовых норм необходим не только их всесторонний анализ с учетом требований идей правосознания общества, но и выявление взаимосвязей норм права с принципами и нормами морали, с нравственным сознанием общества. Применение норм права требует проникновения в нравственную оценку жизненных отношений, обстоятельства по конкретному, юридически значимому делу. История развития цивилизации свидетельствует, что право и мораль как составные части культуры общества органически связаны друг с другом.

Величайшую нравственную ценность представляют собой основные права человека – юридическое выражение его свободы и достоинства. Фактическая реализация этих прав является условием обретения человеческого счастья, ибо права человека по существу есть его устремление к счастью, признанное законом. На тесную взаимосвязь права и морали указывают исторические памятники права Древнего мира, средних веков и нового времени. Об этом свидетельствует применение морально-этических понятий в оценке содержания законов, других источников права. Изречение древних «*Jus est ars boni et aequi*» – «право есть искусство добра и справедливости» раскрывает органическую связь права, юстиции и морали. В работе Гегеля «Философия права» вопросы права трактуются в органической связи с вопросами морали и нравственности. Связь права и морали находит выражение и в теории права, в интерпретации ряда юридических проблем. Например, имеющий давнюю историю вопрос о соотношении права и закона можно верно понять и решать, исходя из органической взаимосвязи права и морали. В познании качества закона аксиологический подход предполагает в оценке содержания закона применение категорий справедливости, гуманности. Закон может оказаться не соответствующим этим социально-философским и этическим категориям. В этом случае закон не может быть признан подлинным правом. Однако, различая право и закон, нельзя догматически противопоставлять их друг другу, следует исходить из презумпции: закон есть право. Это укрепляет престиж закона, правопорядок и общественную нравственность.

На действие норм морали оказывают влияние весь уклад жизни общества, само социальное общение индивидов. Учреждения культуры воспитывают граждан в духе правового и нравственного сознания. Активную роль в воспитании нравственной культуры личности играет положительный пример сограждан, способствующий тому, что требования общественной морали становятся убеждением, составной частью самосознания, жизненной позиции человека. Вместе с ростом сознательности граждан возрастает эффективность правового регулирования общественных отношений, выполнение требований норм права воспринимается гражданами как долг перед обществом и государством, расширяется и углубляется взаимодействие права и морали.

Право в целом соответствует моральным взглядам, убеждениям народа. В жизненных обстоятельствах возникают определенные противоречия между правосознанием и моральным сознанием общества, отдельных социальных групп, «столкновения» между нормами морали и права. В том случае, когда нормы права приходят в противоречие с общественным мнением, требованиями нравственности, долгом компетентных государственных органов является принятие необходимых мер по совершенствованию правового регулирования. Практика внутригосударственной и

международной жизни свидетельствует, что противоречия между правом и моралью имеются в регулировании имущественных, семейных, трудовых, экологических, международных отношений.

Противоречия между правосознанием и моральным представлением могут быть в определении преступления, административного проступка, мер уголовной, административной, имущественной ответственности. Ряд коллизионных вопросов в соотношении права и морали возникает чаще всего в регулировании трансплантации человеческих органов и тканей, операции искусственного оплодотворения и имплантации, осуществлении других медицинских операций и способов лечения.

Использованные источники:

1. Теория государства и права: Курс лекций в 2-х т. / Под ред. профессора М.Н. Марченко – М.: Юридический колледж МГУ, 1995.
2. Агешин Ю.А. Политика, Мораль, право. – М., 1982.
3. Дробницкий О.Г. Понятие морали: историко-критический очерк. – М., 1974.
4. Лукашева Е.А. Право, мораль, личность. – М., 1986.

Рябченко Д.С.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Правовые последствия государственного контроля (надзора) в сфере образования

Государственный контроль (надзор) в сфере образования является для организаций, осуществляющих образовательную деятельность одним из самых стрессовых событий. Причем, решающую роль играют не столько сами надзорные мероприятия, сколько правовые последствия проверок в рамках государственного контроля (надзора) в сфере образования.

Законодательную базу государственного контроля (надзора) устанавливает Федеральный закон от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля». При этом, помимо вышеуказанного Федерального закона, согласно части 4 статьи 93 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (далее – Закон об образовании в РФ), к отношениям, связанным с осуществлением государственного контроля (надзора) в сфере образования за деятельностью организаций, осуществляющих образовательную деятельность, применяются положения Закона об образовании в РФ.

В соответствии с частью 1 статьи 93 Закона об образовании в РФ государственный контроль (надзор) в сфере образования включает в себя федеральный государственный контроль качества образования и федеральный государственный надзор в сфере образования, осуществляемые уполномоченными федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, осуществляющими переданные Российской Федерацией полномочия по государственному контролю (надзору) в сфере образования.

Любые виды государственного контроля (надзора) осуществляются посредством проведения проверок соответствующих организаций, в рамках которых их деятельность подлежит оценке на соответствие обязательным требованиям (федеральным государственным образовательным стандартам или законодательству об образовании).

Любые проверки делятся на документарные и выездные, плановые и внеплановые [1].

По результатам надзорных мероприятий в организации, осуществляющей образовательную деятельность, должностными лицами, проводившими проверку в рамках

государственного контроля (надзора) в сфере образования составляется акт проверки по установленной форме, который является основанием для дальнейших правовых последствий. К акту проверки прилагаются экспертные заключения, подготовленные экспертами и представителями экспертных организаций, принимавшими участие в проверке. На основании акта и экспертных заключений составляется отчет о проведении проверки, который утверждается руководителем (заместителем руководителя) органа, уполномоченного на проведение проверки. В отчете указываются нарушения, выявленные при проведении проверки, и меры, которые необходимо принять в отношении фактов таких нарушений и совершивших их должностных лиц.

Если выявленные в результате проверки нарушения содержат признаки административного правонарушения, предусмотренного соответствующими статьями Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях, то лицом, уполномоченным на проведение проверки, составляется также протокол об административном правонарушении.

Согласно части 6 статьи 93 Закона об образовании в РФ в случае выявления нарушения требований законодательства об образовании соответствующий орган по контролю и надзору в сфере образования выдает органу или организации, допустившим такое нарушение, предписание об устранении выявленного нарушения. Указанный в предписании срок его исполнения не может превышать шесть месяцев.

Орган, уполномоченный на проведение проверки выдает образовательному учреждению или органу управления образованием, допустившим нарушения, предписания в соответствии с законодательством РФ в области образования и определяет меры индивидуального и общего характера, направленные на устранение выявленных в ходе проведения проверки нарушений. Предписание направляется в образовательную организацию либо орган управления образованием и в случаях, установленных законодательством РФ в области образования, учредителю образовательной организации. Кроме того, по решению Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки (уполномоченного органа исполнительной власти субъекта РФ) информация о нарушении законодательства РФ в области образования и материалы проверки направляются в органы государственной власти РФ или в правоохранительные органы РФ.

Анализ сроков предписаний, выданных образовательным организациям Федеральной службой по надзору в сфере образования и науки, показывает, что срок исполнения предписания устанавливается, как правило 2-3 месяца.

В соответствии с частью 7 статьи 93 Закона об образовании в РФ в случае неисполнения предписания (в том числе если отчет, представленный органом или организацией, допустившими такое нарушение, не подтверждает исполнение предписания в установленный им срок или этот отчет до истечения срока исполнения предписания не представлен) орган по контролю и надзору в сфере образования возбуждает дело об административном правонарушении в порядке, установленном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, выдает повторно предписание об устранении ранее не устраненного нарушения и запрещает прием в данную организацию полностью или частично. Срок исполнения выданного повторно предписания не может превышать три месяца.

Федеральным законом от 31.12.2014 № 500-ФЗ в часть 7 статьи 93 Закона об образовании в РФ внесены изменения и дополнения, позволяющие органу по контролю и надзору в сфере образования запрещать прием полностью или частично. Предыдущая редакция Закона об образовании в РФ предполагала запрет приема в образовательную организацию полностью. Это означало, что если филиалом образовательной организации не исполнено предписание, то прием запрещался в целом в образовательную организацию. Изменение данной нормы позволяет органу по контролю и надзору в сфере образования точнее реагировать на неисполнение предписания.

Согласно части 8 статьи 93 Закона об образовании в РФ до истечения срока исполнения выданного повторно предписания орган по контролю и надзору в сфере

образования должен быть уведомлен органом или организацией об устранении нарушения требований законодательства об образовании с приложением документов, содержащих сведения, подтверждающие исполнение указанного предписания.

Орган по контролю и надзору в сфере образования должен провести проверку уведомления и содержащейся в нем информации в течение тридцати дней после получения.

Прием в организацию, осуществляющую образовательную деятельность, возобновляется по решению органа по контролю и надзору в сфере образования со дня, следующего за днем подписания акта проверки, устанавливающего факт исполнения выданного повторно предписания, или со дня, следующего за днем вступления в законную силу судебного акта о прекращении производства по делу об административном правонарушении в связи с отсутствием состава административного правонарушения, предусмотренного частью 1 статьи 19.5 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях.

В случае вынесения судом решения о привлечении организации, осуществляющей образовательную деятельность, и (или) должностных лиц этой организации к административной ответственности за неисполнение в установленный срок указанного в части 6 статьи 93 Закона об образовании в РФ предписания и в случае неустранения нарушений требований законодательства об образовании в установленный органом по контролю и надзору в сфере образования срок исполнения выданного повторно предписания орган по контролю и надзору в сфере образования приостанавливает действие лицензии на осуществление образовательной деятельности этой организации полностью или частично и обращается в суд с заявлением об аннулировании такой лицензии. Действие лицензии на осуществление образовательной деятельности приостанавливается до дня вступления в законную силу решения суда.

Федеральным законом от 31.12.2014 № 500-ФЗ также внесены изменения и дополнения в часть 9 статьи 93 Закона об образовании в РФ. Так, в случае выявления несоответствия содержания и качества подготовки обучающихся по имеющим государственную аккредитацию образовательным программам федеральным государственным образовательным стандартам орган по контролю и надзору в сфере образования приостанавливает действие государственной аккредитации полностью или в отношении отдельных уровней образования, укрупненных групп профессий, специальностей и направлений подготовки и устанавливает срок устранения выявленного несоответствия. Указанный срок не может превышать шесть месяцев.

То есть, орган по контролю и надзору в сфере образования полностью или частично приостанавливает действие государственной аккредитации сразу после проведения проверки. Предыдущая редакция Закона об образовании в РФ предполагала данную меру только после неисполнения предписания об устранении выявленного нарушения.

До истечения срока устранения выявленного несоответствия орган по контролю и надзору в сфере образования должен быть уведомлен организацией, осуществляющей образовательную деятельность, об устранении выявленного несоответствия с приложением подтверждающих документов. В течение тридцати дней после получения уведомления орган по контролю и надзору в сфере образования проводит проверку содержащейся в уведомлении информации об устранении организацией, осуществляющей образовательную деятельность, выявленного несоответствия. Действие государственной аккредитации возобновляется по решению органа по контролю и надзору в сфере образования со дня, следующего за днем подписания акта, устанавливающего факт устранения выявленного несоответствия. В случае, если в установленный органом по контролю и надзору в сфере образования срок организация, осуществляющая образовательную деятельность, не устранила выявленное несоответствие, орган по контролю и надзору в сфере образования лишает организацию, осуществляющую образовательную деятельность, государственной аккредитации полностью или в

отношении отдельных уровней образования, укрупненных групп профессий, специальностей и направлений подготовки.

Следует отметить, что аннулирование лицензии возможно только по решению суда. Решение о лишении образовательной организации государственной аккредитации принимает орган по контролю и надзору в сфере образования.

Использованные источники:

1. Рожков А.И. Специфика осуществления государственного контроля (надзора) в сфере образования // Юрист ВУЗа. – 2013. – № 6. – С. 17-26

Савченко С.А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Промежуточные судебные решения в российском уголовном процессе

В ходе производства по уголовному делу принимается масса частных, вспомогательных судебных решений. Их принято называть промежуточными судебными решениями, из совокупности которых состоит само судопроизводство, выстраиваются итоговые судебные постановления.

Пленум Верховного Суда РФ указал, что под итоговым судебным решением следует понимать решения суда, которыми уголовное дело разрешено по существу, либо вынесением которых завершается производство по уголовному делу в отношении конкретного лица. К их числу отнесены, в частности, приговор, определения (постановления): о прекращении уголовного дела или уголовного преследования; о применении либо об отказе в применении принудительных мер медицинского характера; о прекращении уголовного дела в отношении несовершеннолетнего с применением принудительных мер воспитательного воздействия [1].

Определение понятия промежуточного судебного решения невозможно без четкого его отграничения от понятия итогового судебного решения. Применительно к конституционному правосудию итоговым является решение, вынесенное Конституционным Судом РФ по существу любого из вопросов, отнесенных к его компетенции, и именуется постановлением. Все иные решения, принимаемые в ходе осуществления конституционного судопроизводства, именуются определениями [2].

В самом общем виде промежуточные судебные решения в уголовном процессе можно определить, как решения, принимаемые в ходе судопроизводства по уголовному делу и не разрешающие дело по существу. Промежуточными судебными решениями являются все иные (помимо итоговых) определения и постановления суда.

Законодатель сохранил запрет безотлагательного обжалования в суд второй инстанции, а также в порядке надзора содержащихся в постановлении о назначении судебного заседания решений о месте, дате и времени судебного заседания; о назначении защитника; о вызове в судебное заседание лиц по спискам, представленным сторонами и о рассмотрении уголовного дела в закрытом судебном заседании [3].

Однако законом предусмотрен и еще один вид судебных решений – решения, выносимые по вопросам, возникающим в ходе исполнения приговора. Отнесение Законом к числу промежуточных судебных решений – всех определений и постановлений суда, за исключением итоговых, породило неопределенность в понимании того, относятся ли к их числу судебные решения, выносимые по вопросам, возникающим в ходе исполнения приговора, или шире – в ходе исполнения всех итоговых судебных решений.

Следует согласиться с мнением Червоткина А.С., что решения, принимаемые в порядке исполнения приговора и иных итоговых судебных решений, «выпали» из общих понятий уголовного процесса, в том числе изложенных в ст. 5 УПК РФ [4].

Промежуточные судебные решения отражают содержание процессуальной деятельности, ее поэтапное движение, а не ее итоги и выводы, служат выражением развития соответствующих отношений. Во всех стадиях процесса суд определяет поведение субъектов процессуального правоотношения и тем самым создает предпосылки для должного продвижения процесса и правильного разрешения дела. Процесс будет правильно развиваться и закончится вынесением правосудного итогового решения только в том случае, если суд будет правильно применять правовые нормы, и все субъекты процессуального правоотношения будут выполнять свои процессуальные права и обязанности. От своевременности и правильности решения, например, о назначении дела к слушанию, удовлетворении или отказе в ходатайстве зависит признание самого судебного разбирательства справедливым.

Закон в большей степени рассчитан на регулирование вопросов пересмотра итоговых судебных решений, и, прежде всего, приговора. Он практически не отражает специфики пересмотра именно промежуточных судебных решений, не учитывает специфики механизма реализации права на их обжалование.

Необходимо совершенствование законодательства в рассматриваемой области, дается обоснование конкретных положений, которые следует учесть при совершенствовании уголовно-процессуального законодательства. Следует уточнить перечень субъектов обжалования, включая участников процесса на досудебных стадиях уголовного судопроизводства, в том числе, на этапах, предшествующих возбуждению уголовного дела. По мнению Сирик М.А., заявление по делам частного обвинения влияет не на возникновение уголовной ответственности, а на ее реализацию, поэтому потерпевший по делам частного обвинения не может быть признан участником уголовных правоотношений [5].

В целях обеспечения большей гибкости и в соответствии с характером особенностями обжалуемых промежуточных судебных решений, система их пересмотра должна быть унифицирована и избавлена от излишних процедурных требований. Она должна быть более быстрой и компактной, чем процедура обжалования итоговых решений и, как правило,

не может быть сложнее процедуры принятия промежуточного судебного решения судом первой инстанции, в частности, не содержать судебного следствия и прений сторон.

В законе следует прямо определить особенности процедуры обжалования промежуточных судебных решений, для пересмотра которых законом установлены сокращенные сроки, например при обжаловании применения мер пресечения в виде заключения под стражу и домашнего ареста (необязательность ожидания возражений на жалобу или представление, вынесения постановления о назначении судебного заседания суда апелляционной инстанции, заблаговременного, за 7 суток, извещения о времени судебного заседания суда апелляционной инстанции и т.д.).

Также в законе следует отразить особенности оснований для отмены и изменения промежуточных судебных решений, а также видов решений, принимаемых в этих случаях судом апелляционной инстанции. Современное состояние уголовно-процессуального законодательства в некоторых его технических и юридических аспектах отстает от реальности и диктует необходимость постоянного совершенствования [6].

Использованные источники:

1. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27 декабря 2012 года № 26 «О применении норм Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации, регулирующих производство в суде апелляционной инстанции» // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2013. – № 1. – С. 7.
2. Кряжков В.А., Лазарев Л.В. Конституционная юстиция в Российской Федерации. Учебное пособие. – М. 1998. – С. 228.
3. Дикарев И.С. Особенности обжалования промежуточных судебных решений в уголовном процессе // Российская юстиция. 2011. – № 8. – С. 30.

4. Червоткин А.С. Развитие понятия промежуточного судебного решения в современном уголовном процессе // Российская юстиция. – 2011. – № 11. – С. 31.
5. Сирик М.А. Институт потерпевшего: уголовно-правовые и криминологические аспекты: Автореферат дис ... канд. юрид. наук. – Ростов-на-Дону, 2006. – С. 17.
6. Логвиненко Е.А. О некоторых аспектах развития системы доказательств в Российской Федерации // Концепт. – 2014. – № 01 (январь). – ART 14008. – URL: <http://e-koncept.ru/2014/14008.htm>.

Сафарова Ж.А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Передача прав по векселю

Вексельная сделка является сделкой абстрактной. Это означает, что в самом векселе отсутствует указание на причину, по которой данный конкретный держатель векселя получил право требовать уплаты вексельного долга. Однако это не означает, что такое основание отсутствует вообще. Как в свое время указала Л.А. Новоселова: «...вексель может быть передан в подтверждение обязанности возратить сумму займа, в качестве средства оформления коммерческого кредита, в качестве дара и т.д.».

Абстрактность векселя связана с другим его свойством – публичной достоверностью. Данное свойство и заключается оно в том, что участники правоотношения по ценной бумаге могут целиком довериться формальным реквизитам бумаги, не принимая во внимание другие обстоятельства. Отсутствие обязательных реквизитов ценной бумаги влечет ее ничтожность и как следствие – недействительность выраженного в ней права (п. 2 ст. 144 Гражданского кодекса РФ, далее – ГК РФ). Векселедержатель, предъявляя требование об исполнении вексельного обязательства, вытекающего из документа, не отвечающего установленным требованиям, не сможет получить законное удовлетворение.

Следовательно, держатель векселя, в первую очередь должен обратить внимание на наличие предусмотренных законом обязательных реквизитов векселя

Вексель – ордерная ценная бумага, права по которой могут быть переданы посредством передаточной надписи (индоссамента), совершенной на самом векселе или добавочном листе, при этом индоссамент переносит все права, вытекающие из векселя.

Существенным моментом в передаче по векселю прав считаем объем ответственности передающего права лица. Индоссант несет ответственность не только за существование права, но и за его осуществление (ст. 15 Положения, п. 3 ст. 146 ГК РФ), т.е. становится обязанным по векселю с момента передачи индоссированного им векселя индоссату – последующему держателю.

При этом, все индоссанты являются солидарно обязанными перед векселедержателем (ст. 47 Положения). Это буквально означает, что вексельный кредитор имеет право предъявить требование об оплате векселя к любому из индоссантов наравне с векселедателем, не соблюдая при этом последовательность, в которой они обязались.

Положением индоссанту предоставлена возможность освободить себя от ответственности (ст. 15 Положения) путем включения в вексель определенных оговорок (например, «без оборота на меня» и т.п.), в указанном случае индоссант будет отвечать лишь за действительность переданного по векселю требования. Подобная оговорка фактически освобождает индоссанта от ответственности за неисполнение обязательств по векселю. Более того, полностью исключает индоссанта из вексельного обязательства. Кроме прочего, индоссант может, посредством внесения в вексель оговорок такого рода, как: «платите только такому-то лицу», «платите такому-то, но не его приказу», «такому-то без права индоссирования», «передача только в общегражданском порядке», и т.п.,

запретить новый индоссамент. Такие оговорки освобождают индоссанта от ответственности по векселю перед всеми последующими векселедержателями, кроме, однако, того лица, которому он непосредственно передал вексель (п. 16 Постановления № 33/14)

Однако следует отличать вышеописанные способы ограничения вексельной ответственности индоссанта от возможности векселедателя «превратить» вексель из ордерной в именную ценную бумагу с соответствующим изменением объема ответственности по бумаге.

Так, если векселедатель поместил в переводном векселе слова «не приказу» или какое-либо иное равнозначное выражение (например, «платите такому-то, но не его приказу», «без права индоссирования», см. п. 8 Постановления № 33/14), то документ может быть передан лишь с соблюдением формы и с последствиями обыкновенной цессии.

Это означает, что передача прав по такой бумаге влечет для передающего лица наступление ответственности лишь за недействительность передаваемого требования, но отнюдь не за его неисполнение (см. ст. 390 ГК РФ). В этом случае, если кто-либо совершит на векселе индоссамент, данная передаточная надпись не будет нести каких-либо правовых последствий, предусмотренных вексельным законодательством, а для лиц, передающих права по такой бумаге, возможно лишь наступление общегражданской ответственности.

Вексельное право, представляет вексель как строго формальный документ, тем не менее позволяет с помощью включения в вексель определенных фраз и выражений устанавливать определенные правовые режимы взаимодействия участников вексельных правоотношений.

Аналогично как и обещание об уплате, индоссамент должен быть простым и ничем не обусловленным. При этом подпись индоссанта должна быть собственноручной.

Данное обстоятельство имеет существенное значение для идентификации конкретного лица, к которому вексельный кредитор может предъявить свои требования.

В случае если индоссамент может не содержать указания лица, в пользу которого он сделан, или он может состоять из одной подписи индоссанта – это бланковый индоссамент, должен быть написан на обороте переводного векселя или на добавочном листе (ст. 13 Положения).

Если индоссамент бланковый, то векселедержатель может:

- заполнить бланк или своим именем, или именем какого-либо другого лица;
- индоссировать, в свою очередь, вексель посредством бланка или на имя какого-либо другого лица;
- передать вексель третьему лицу, не заполняя бланка и не совершая индоссамента (ст. 14 Положения).

В последнем случае для передачи прав по векселю достаточно просто вручить вексель индоссату.

Поэтому, как указывается в п. 9 Постановления № 33/14, если последний индоссамент является бланковым, то в качестве законного векселедержателя рассматривается лицо, у которого вексель фактически находится, и данное лицо вправе осуществлять все права по векселю, в том числе и требовать платежа апелляционного суда от 14 октября 2011 г. № 06АП-3785/2011.

Следовательно, лицо, у которого находится вексель, рассматривается как законный векселедержатель, если оно основывает свое право на непрерывном ряде индоссаментов, даже если последний индоссамент является бланковым. При этом зачеркнутые индоссаменты считаются ненаписанными (п. 16 Положения).

Вексельному кредитору, таким образом, необходимо проверять именно последовательный ряд индоссаментов и обращать внимание на то, чтобы каждый предыдущий индоссат являлся последующим индоссантом.

Использованные источники:

1. Анализ и комментарии постановлений Пленума и обзоров Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 2007. Вып. 2.
2. Гражданское право: Учебник. Т. 1 / Под ред. Е.А. Суханова. – М., 2008.
3. Постановления Пленума Верховного Суда РФ № 33, Пленума ВАС РФ № 14 от 4 декабря 2000 г. «О некоторых вопросах практики рассмотрения споров, связанных с обращением векселей» // СПС КонсультантПлюс.
4. Постановление ФАС СЗО от 7 июля 1999 г. по делу № А05-346/99-16/17 // СПС КонсультантПлюс.

Сафарова Ж.А.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Преимущественное право при наследовании имущественных прав на произведение

Вопрос о возможности использования преимущественного права при наследовании имущественных прав на произведение заслуживает особого внимания

Преимущественные права возникают в случаях, когда при всех прочих условиях преимущество предоставлено законом определенной группе лиц, обладающих какими-то особыми признаками. В.А. Белов указывает, что преимущественные права (права преимущества) – это относительные субъективные гражданские права, предоставляющие их носителю – управомоченному лицу – возможности требовать совершения чужих действий и (или) действовать по собственному усмотрению, преимущественные перед аналогичными возможностями других лиц.

С.Е. Никольский в своей работе отмечает, что: «Преимущественные права – это право наследника на защиту его обособленных имущественных интересов при разделе имущества, входящего в состав наследства».

В научной литературе неоднократно рассматривалась проблема использования наследниками права на неделимую вещь. «Для того чтобы не оказаться «разорванным изнутри» и разрешить эту проблему, – отмечает, А.Г. Федотов, – гражданское право устанавливает предохранительный механизм: когда внутренний конфликт гражданского права не может быть разрешен путем реального (физического) раздела объекта субъективных прав или путем разделения субъективного права на «долевое право» нескольких субъектов, гражданское право разрешает этот конфликт путем предоставления преимущественного права одному из субъектов. В действительности право старается всячески предотвратить само возникновение подобного рода конфликта... гражданское право имеет здесь совершенно определенные, четко выстроенные приоритеты и градации, в том числе в смысле большей или меньшей юридической охраны тех или иных субъективных прав... При этом критерий, определяющий выбор правом субъекта, которому предоставляется преимущественно право, – это по общему правилу фактическое владение имуществом, на которое существуют конкурирующие субъективные права.

Закон устанавливает преимущественное право наследования имущества, которое наследник имел в собственности совместно с наследодателем либо которым наследник пользовался (и, соответственно, является «физическим держателем» этого имущества)... В несколько «адаптированном» виде принцип физического держания действует в праве на результаты интеллектуальной деятельности. Поскольку физическое держание в данном случае невозможно в силу самой специфики объекта права, здесь действует принадлежащее авторам и иным первоначальным субъектам интеллектуальной собственности преимущественное право на приобретение результата интеллектуальной деятельности, прав на него, прав на его использование (п. 2 ст. 1284, п. 2 ст. 1319, п. 3 ст. 1547 Гражданского кодекса Российской Федерации)» [1].

Тем не менее, указанные А.Г. Федотовым статьи четвертой части Гражданского кодекса Российской Федерации не в полном объеме отражают возможность использования наследниками своего преимущественного права. Так, пункт 2 статьи 1284 Гражданского кодекса Российской Федерации указывает, что в случае продажи принадлежащего лицензиату права использования произведения с публичных торгов в целях обращения взыскания на это право автору предоставляется преимущественное право его приобретения. Такую же формулировку содержат и иные статьи. Однако на вопрос о реализации преимущественных прав наследников имущественных прав на произведение нормы действующего законодательства ответа не содержат.

Исключительные права по действующему российскому законодательству являются едиными и неделимыми, согласно п. 1 ст. 1233, п. 1 ст. 1234, отмечает Э.П. Гаврилов [2]. Тем не менее, говоря о делимости объектов авторского права, Э.П. Гаврилов указывает, что «вопрос о принципиальной возможности деления авторского произведения несколько раз затрагивается в главе 70 ГК, посвященной авторскому праву. Прежде всего, следует обратить внимание на п. 7 ст. 1259 ГК: «Авторские права распространяются на часть произведения, на его название, на персонажа произведения, если по своему характеру они могут быть признаны самостоятельным результатом творческого труда автора и отвечают условиям, установленным пунктом 3 настоящей статьи». Пункт 3 ст. 1259 ГК устанавливает, что охраняются авторским правом лишь произведения, выраженные в какой-либо объективной форме... Таким образом, авторское право допускает делимость произведения при условии, что часть произведения обладает теми же признаками, что и целое произведение (творческий результат и объективная форма его закрепления)... Другие правовые нормы, свидетельствующие о делимости произведений, содержатся в ст. 1258 ГК, которая касается частей произведения, имеющих самостоятельное значение. Поясняется, что это такая часть произведения, которую возможно использовать независимо от других частей произведения. Кроме того, у нее есть свой автор. Отсюда следует, что такая часть произведения представляет собой объект, охраняемый авторским правом [3]. Об охраняемости авторским правом частей сборника (составного произведения) говорится в ст. 1260 Гражданского кодекса Российской Федерации».

В данном случае не подлежит применению статья 1122 Гражданского кодекса Российской Федерации, которая указывает, что имущество, завещанное двум или нескольким наследникам без указания их долей в наследстве и без указания того, какие входящие в состав наследства вещи или права кому из наследников предназначаются, считается завещанным наследникам в равных долях.

В положениях данной нормы речь идет только об имуществе, закон не содержит никаких указаний на то обстоятельство, как поступать в случае, если наследодатель завещал имущественные права на произведение нескольким наследникам, поскольку имущественные права в долях завещаны быть не могут.

Предположим, что наследодатель в свое время написал книгу, как неразрывное целое, в соавторстве со своим сыном (наследником). Таким образом, указанные лица являются соавторами произведения. Статья 1257 Гражданского кодекса Российской Федерации указывает, что автором произведения науки, литературы или искусства признается гражданин, творческим трудом которого оно создано. Лицо, указанное в качестве автора на оригинале или экземпляре произведения, считается его автором, если не доказано иное. Одновременно статья 1258 закрепляет, что граждане, создавшие произведение совместным творческим трудом, признаются соавторами независимо от того, образует ли такое произведение неразрывное целое или состоит из частей, каждая из которых имеет самостоятельное значение. Произведение, созданное в соавторстве, используется соавторами совместно, если соглашением между ними не предусмотрено иное. В случае, когда такое произведение образует неразрывное целое, ни один из соавторов не вправе без достаточных оснований запретить использование такого произведения.

Как поступить в том случае, если автор-наследодатель не оставил завещания, а

помимо наследника-соавтора существует еще несколько наследников. Прямого ответа на этот вопрос ни в законодательстве об авторском праве, ни в положениях наследственного права не содержится. Полагаем, что в данном случае возможно применение статьи 1168 Гражданского кодекса Российской Федерации по аналогии. Положения указанной статьи определяют, что наследник, обладавший совместно с наследодателем правом общей собственности на неделимую вещь, доля в праве на которую входит в состав наследства, имеет при разделе наследства преимущественное право на получение в счет своей наследственной доли вещи, находившейся в общей собственности, перед наследниками, которые ранее не являлись участниками общей собственности независимо от того, пользовались они этой вещью или нет.

Конечно, имущественные права на результат интеллектуальной деятельности не являются неделимой вещью и не указаны в статье 133 Гражданского кодекса Российской Федерации, к которой отсылает статья 1168. Тем не менее, полагаем, что подобная норма должна существовать и в законодательстве, регулирующем переход имущественных прав в связи со следующим:

- соавтор в данном случае должен иметь приоритет перед другими наследниками, поскольку, в отличие от них, он непосредственно участвовал в создании произведения;

- законодатель должен стремиться к сокращению количества наследников, обладающих имущественными правами на произведение, с целью облегчить распоряжение правами на такое произведение, а также устранить препятствия в использовании произведения соавтором.

Интересно отметить, что пункт 2 статьи 1168 Гражданского кодекса Российской Федерации предусматривает правило, согласно которому наследник, постоянно пользовавшийся неделимой вещью, входящей в состав наследства, имеет при разделе наследства преимущественное право на получение в счет своей наследственной доли этой вещи перед наследниками, не пользовавшимися этой вещью и не являвшимися ранее участниками общей собственности на нее.

Подобное положение не может быть применено к наследованию имущественных прав на произведение даже в том случае, если один из наследников не являлся ни соавтором, ни одним из правообладателей, но с согласия автора использовал имущественные права на произведение, поскольку положения рассматриваемой статьи касаются вещей, предназначенных для личного использования, не связанного с извлечением прибыли. Например, если наследодатель регулярно доверял управление транспортным средством определенному наследнику, то такой наследник может в счет своей доли наследства претендовать на данный автомобиль.

Смысл имущественных прав на произведение и их правовая охрана государством предполагают их коммерческое использование способами, указанными в законе. К тому же лицо не может без согласия автора- наследодателя при его жизни без договора использовать произведение. В связи с этим вряд ли возможно говорить о том, что если наследник с устного согласия автора или правообладателя-наследодателя использовал при его жизни произведение, то после смерти наследодателя такой наследник может претендовать на имущественные права по аналогии с пунктом 2 статьи 1168 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Такой наследник наряду с остальными наследниками сможет наследовать имущественные права пропорционально наследуемой доле и будет совместно с остальными наследниками управлять имущественными правами и иметь право на получение части вознаграждения использование таких прав.

Использованные источники:

1. Федотов А.Г. Натуральные обязательства // Вестник гражданского права. – 2010. – № 1. – С. 21-23.
2. Гаврилов Э.П. Объекты интеллектуальных прав и их делимость // Патенты и лицензии. – 2010. – № 3. – С. 7.

3. Носиков В.С., Попова Л.Е. Юридическая природа авторских и смежных прав. В сборнике: Актуальные проблемы юридической науки и практики: Материалы II Межвузовской научно-практической конференции / Под общей редакцией Е.В. Королук. Министерство науки и образования РФ, Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в городе Тихорецке, 2014. – С. 141-143.

Семенцул С.В.

магистр права, юрист Центра ночного пребывания и социальной адаптации лиц без
определенного места работы «REÎNTOARCERE», Республика Молдова, г. Бельцы

Бездомные граждане как лица без гражданства на территории Республики Молдова (сравнительно-правовой анализ)

Актуальность данной проблемы обусловлена ролью правового статуса бездомного гражданина, как лица без гражданства, что позволяет говорить о непродуктивной имплементации законодательного органа власти только системы норм международного права без учета существующих социальных реалий на территории государства. Так, современная молдавская действительность наглядно демонстрирует появление новой формы правового статуса гражданина страны, как бездомного гражданина, у которого прямо на законодательной основе, государством изымается гражданство Республики Молдова из-за социального положения индивида. В этом случае автор акцентирует свое особое внимание на проблеме механизма внутригосударственных правовых норм, связанных с порядком осуществления субъективных прав бездомных граждан, как граждан своей страны, чем обосновывается мысль о феномене отсутствия гражданства у данной этно-категории социума.

С 27 августа 1991 года Республика Молдова стала суверенным государством и может свободно, без вмешательства извне, решать свое настоящее и будущее в соответствии с идеалами и святыми устремлениями народа в историческом и этническом пространстве его становления [1]. При появлении независимости у государства, законодательная власть превратила бездомных граждан (граждан РМ) в лиц без гражданства, которые автоматически приобрели статус нелегальных мигрантов. Безусловное отсутствие гражданской принадлежности у бездомных граждан на законодательной основе не только связана, с естественной убылью социального общества страны, нерешенностью ряда этнополитических проблем, но и во многом определяется экономическими факторами – стремлением государства достичь лучших условий жизни.

В настоящее время в юридической доктрине и законодательстве страны бездомные граждане считаются лицами, которые не рассматриваются как граждане Республики Молдова и каким-либо другим государством в силу его закона [2]. По причине чего сформировалось противостояние существования гражданства и прав человека в обществе, являющиеся неправомерной и трудно объяснимой правовой коллизией, с позиции здравого смысла решением, о чем писал Ю.А. Дмитриев [3].

В качестве важного элемента правовой коллизии является противоправное изменение статуса и юридического состояния прав бездомных граждан, как граждан РМ на лиц без гражданства сформировав мнимую нелегальную миграцию в стране среди данной этно-категории социума. Такая коллизийность молдавского права в государстве подтверждает разбалансировку синхронности юридической системы, что перерасло в комплексные по объему противоречия вариантов поведения бездомных граждан, как граждан РМ. Поэтому сегодняшний уровень мнимой нелегальной миграции в лице бездомных граждан, которые являются гражданами Республики Молдова, отражает грубость и неоформленность сложившихся отношений между государством и данной этно-категорией социума, что определяет «лицо» государственности, понижая все

стороны ее организации и деятельности. В результате чего существует проблема юридической надстройки, возвышающейся над юридическим базисом во времени и пространстве в отношении гражданственности бездомных граждан. Фактически бездомные граждане теснейшим образом становятся заложниками правовой коллизии в области Закона РМ «О правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства в Республике Молдова» с размытыми гранями связанного, по сути, с негласным отчуждением гражданства Республики Молдова от данной этно-категории социума.

В аспекте проблемы негласного лишения гражданства государством РМ натурализованных граждан просматривается ослабление способности бездомных граждан защищать свои права и интересы, как граждан страны, путем нецелесообразного правового механизма по регулированию юридических норм. Это оказывает негативное влияние на предмет противоречия между реальностью и положением закона о том, что образовавшийся феномен отсутствия гражданства может служить условием реализации прав бездомных граждан, как граждан страны. Такой процесс сопровождается длящимися правонарушениями, выражающимися в ненадлежащем выполнении обязанностей законодательства, возложенных на государственный орган власти, как подчеркивает профессор Т. Marshall [4, с. 135].

Феномен отсутствия гражданства характеризуется ограниченным доступом к социальным благам общества и неравномерным распределением социально-правового и экономического состояния индивида. При этом феномене бездомные граждане имеют определенные права в стране, но не способны удовлетворить даже базисные потребности, обеспечивающие биологическую выживаемость, что делает невозможным поддерживать уровень стандартной жизни, принятый в обществе. Поэтому феномен отсутствия гражданства возникает от незаконной подмены правового термина «бездомного гражданина» на термин «лица без гражданства» с появлением значительного количества нелегальных мигрантов согласно Закона РМ «О правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства в Республике Молдова», чем нарушается: ч. 3 ст. 7 Европейская конвенция о гражданстве [5], ч. 1 и ч. 4 ст. 8 Конвенция о сокращении безгражданства [6], ч. 6 ст. 7 Конвенции Совета Европы о предотвращении состояния безгражданства в связи с правопреемственностью страны [7], ч. 2 ст. 17 Конституция РМ [8], ч. 2 ст. 23 Закон РМ «О гражданстве РМ» [9].

Негативная сторона негласного лишения гражданства очевидна, т.к. она идет в разрез с представлениями о правах человека в стране и отрицательным воздействием на систему гражданства образующая противоправные деяния свидетельствующие о явном проявлении нарушений предусмотренных международно-правовыми нормами [10]. Такая корреляция элементов международно-частного права выходит за рамки принципа законности в стране, как соблюдения границ прав бездомных граждан, так и соблюдение пределов его осуществления.

Это объясняет корреляцию элементов международно-частного права в расхождении с правоприменительной теорией и практикой, тем самым показывая создание феномена отсутствия гражданства. Отсюда вытекает невозможность определения подлежащей применению международно-правовой нормы содержащей признак противоправности социальным ценностям на территории Республики Молдова, что обуславливает возможность применение национальных норм права, как наиболее тесно связанных с гражданско-правовыми отношениями. Хотя эффективность защиты субъективных прав бездомных граждан, как граждан РМ в частноправовых отношениях отсутствуют.

При этом государство придает юридическое значение аккультурации и конвергенции, национальным и иностранным правовым нормам термина «бездомного гражданина», что обуславливает разрывную связь целостности взаимодействия правовых систем, как потерю значения общего понимания «лица без гражданства», согласно ч. 1 ст. 1 Конвенция о статусе апатридов [11].

Процесс дивергенции (расхождения) в полной мере затрагивает общие аспекты

юридического понимания «бездомного гражданина» и «лица без гражданства» касающихся признаков и свойств правового пространства государства у близких по категории социальных групп населения, что породило негативные тенденции юридической экспансии, поглощения национально-правового регулирования и толкования юридических понятий, требующих правовой квалификации. В свою очередь последствием проблемы феномена отсутствия гражданства станет деформация сознания людей на юридической и социальной сущности термина «бездомного гражданина» как гражданина РМ бытующие в настоящей действительности.

Такая неоднозначность мнимой нелегальной миграции для бездомных граждан являющиеся гражданами Республики Молдова не осуществляет закономерное следствие органического развития молдавского социума в целом, чем характеризует процесс и результат навязывания государством правовой системы и юридических понятий обществу страны [12, с. 144-184].

Парадокс, но, к сожалению, на сегодняшний день это факт, когда пытаешься объяснить государственным чиновникам данный взгляд на сложившуюся правовую проблему, они четко и ясно утверждают, что натурализованные бездомные граждане на территории Республики Молдова являются гражданами этой страны. Тогда к государственным чиновникам возникает естественный вопрос: По какому законодательству необходимо руководствоваться для защиты субъективных прав и свобод натурализованных бездомных граждан, как этно-категорией социума? В ответ получаем ответ с последующей критикой о том, что: Натурализованных бездомных граждан являющиеся гражданами РМ необходимо руководствоваться Законом РМ «О правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства в Республике Молдова».

Государство, в этом свете, не может регулировать социальные отношения по своему усмотрению, оно должно согласовывать издаваемые законы с объективно существующими социальными реалиями и только на основании них строить законы. Этот процесс соотнесения состояния общественных отношений и воли государства в научной литературе часто называется поиском норм естественного права. Фактически речь здесь идёт о поиске правовых норм как фрагментов объективной социальной реальности свойственных, определённой стадии социального развития

Протекающий в государстве процесс феномена бездомных граждан, как лиц без гражданства усугубляет отношения с мировым сообществом, т.к. единственной легитимной категорией является гражданин своего государства.

Использованные источники:

1. Закон РМ «О Декларации, о независимости Республики Молдова» № 691-XII от 27.08.1991 г. (Monitorul Oficial № 011, 27.08.1991 г.) – [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.justice.md>
2. Статья 2 Закона РМ «О правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства в Республике Молдова» № 275 от 10.11.1994 г. (Monitorul Oficial № 20, 03.12.1999 г.) – [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.justice.md>
3. Дмитриев Ю.А. Иностранное гражданство как поражение человека в правах // Право и жизнь. – 2014. – № 192 (6). – С. 31-38.
4. Marshall T.H. Citizenship and social class and other essays. Cambridge: At the University Press. – London (England), 1950. – 154 p.
5. Европейская конвенция о гражданстве от 06.11.1997 г. ратифицирована Постановлением Правительства РМ № 621 от 14.10.1999 г. (Monitorul Oficial № 120, 04.11.1999 г.) – [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.lex.md>
6. Конвенция о сокращении безгражданства, присоединение Законом РМ № 252 от 08.12.2011 г. (Monitorul Oficial № 21-24, 27.01.2012 г.) – [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.lex.md>

7. Конвенция Совета Европы о предотвращении состояния безгражданства в связи с правопреемственностью страны, ратифицирована Законом РМ № 232 от 02.11.2007 г., (Monitorul Oficial № 180-183, 23.11.2007 г.) – [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.lex.md>
8. Конституция РМ принята 29.07.1994 г. (Monitorul Oficial № 1, 12.08.1994 г.) – [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.justice.md>
9. Закон РМ № 1024-XIV от 02.06.2000 г. (Monitorul Oficial № 98, 10.08.2000 г.) – [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.justice.md>
10. Schweisfurth M., Education for global citizenship: Teacher agency and curricular structure in Ontario schools // Educational Review, Publisher: Routledge, New York, – 2006. – 58(1). – P. 41-50.
11. Конвенция о статусе апатридов от 28.09.1954 г, присоединение Законом РМ № 275 от 27.12.2011 г. (Monitorul Oficial № 25-28, 03.02.2012 г) – [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.lex.md>
12. Боршевский А.П. Основные права и свободы граждан в ведущих демократических странах мира и в Молдове. – Кишинев, 2004. – 262 с.

Сирик М.С., Сирик С.Н.

Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке, Россия

Категория морального вреда в уголовном судопроизводстве РФ

Впервые в истории российского законодательства понятие «моральный вред» появилось в ст. 53 УПК РСФСР, определяющей потерпевшего как лицо, которому преступлением причинен моральный, физический или имущественный вред [1]. В УК РФ, в сравнении с УК РСФСР, квалифицирующий признак «моральный вред» отсутствует, хотя Уголовный кодекс РФ знает такое понятие: например, ч. 1 п. «к» ст. 61 УК содержит норму, связывающую определенные последствия с возмещением морального вреда. Так, к числу смягчающих обстоятельств относится добровольное возмещение морального вреда, причиненного преступлением [2].

В ст. 44 УПК РФ указано, что гражданский истец имеет право на возмещение имущественного ущерба и морального вреда [3]. О физическом ущербе речь не идет. Значит, основанием предъявления гражданского иска в уголовном процессе является наличие имущественного ущерба или морального вреда.

Но обратим внимание на моральный вред. Необходимыми условиями наступления гражданско-правовой ответственности за причинение морального вреда в соответствии со ст. ст. 151, 1100 ГК РФ являются:

- наличие морального вреда, т.е. физических или нравственных страданий потерпевшего;
- противоправное действие причинителя вреда, нарушающее личные неимущественные права потерпевшего либо посягающее на принадлежащие ему другие нематериальные блага;
- наличие причинной связи между противоправным действием и вредом;
- вина причинителя вреда [4].

Считаем, что одна из точек зрения Рыжакова А.П. неверная. По его убеждению, даже когда уголовное дело возбуждено, основания предъявления гражданского иска не всегда есть. О каком гражданском иске, пишет Рыжаков А.П., можно говорить при возбуждении, к примеру, уголовного дела по признакам преступления, предусмотренного ст. 119 УК РФ (угроза убийством или причинением тяжкого вреда здоровью)? Недаром согласно ч. 1 ст. 44 УПК РФ право на имущественную компенсацию морального вреда, причиненного преступлением, имеет не любой пострадавший, а лишь тот, кому помимо морального причинен и имущественный вред [5].

На наш взгляд, очевидно, что любое преступление, нарушающее любые права потерпевшего, причиняет ему нравственные страдания. По мнению Эрделевского А., далеко не любое преступление порождает право потерпевшего на компенсацию морального вреда. Преступления, объектом которых являются только имущественные права (кража, мошенничество), хотя в подавляющем большинстве случаев и причиняют нравственные страдания потерпевшему, не влекут возникновения у него субъективного права на компенсацию морального вреда [6].

Все же будет правильной мысль о том, что если есть потерпевший, то и есть право на возмещение морального вреда, хотя отсутствуют имущественные потери.

В Уголовно-процессуальном кодексе РФ нет понятия вреда. В российском гражданском праве под вредом понимается всякое умаление охраняемого законом материального или нематериального блага (например, жизни, здоровья, чести и достоинства человека и т.д.). Статья 15 Гражданского кодекса РФ уполномочивает лицо, право которого нарушено, требовать полного возмещения причиненных ему убытков. Под убытками понимаются:

а) расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права;

б) утрата или повреждение его имущества (реальный ущерб);

в) неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода) [7].

В уголовном судопроизводстве должен возмещаться не только материальный ущерб и моральный вред, но и одновременно восстанавливаться все нарушенные права жертв преступлений [8]. С этой точкой зрения Власова А. мы полностью согласны.

До 1 марта 1996 года (до введения в действие второй части ГК РФ) в удовлетворении требований гражданина о компенсации морального вреда, причиненного ему в результате незаконного осуждения и привлечения к уголовной ответственности, отказывалось. Лишь к правоотношениям, возникшим после 1 марта 1996 года, применимы нормы, предусматривающие компенсацию морального вреда независимо от вины его причинителя в случаях, когда он причинен гражданину в результате незаконного осуждения, привлечения к уголовной ответственности, применения в качестве меры пресечения заключение под стражу или подписку о невыезде. Способ и размер компенсации морального вреда определяются в соответствии со ст. 1101 ГК РФ. В связи с этим были внесены изменения в п. 3 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 20 декабря 1994 года «Некоторые вопросы применения законодательства о компенсации морального вреда». В нем, в частности, указано, что в соответствии с действующим законодательством одним из обязательных условий наступления ответственности за причинение морального вреда является вина причинителя. Исключения составляют случаи, прямо предусмотренные законом [9].

Например, когда вред причинен гражданину в результате его незаконного осуждения, применения в качестве меры пресечения заключение под стражу или подписки о невыезде, наложение административного взыскания в виде ареста или исправительных работ.

В соответствии с вышеуказанным постановлением под моральным вредом понимается нравственные или физические страдания, причиненные действиями (бездействием), посягающими на принадлежащие гражданину от рождения или в силу закона нематериальные блага (жизнь, здоровье, достоинство личности, деловая репутация, неприкосновенность частной жизни, личная и семейная тайна и т.п.), или нарушающими его личные неимущественные права (право на пользование своим именем, право авторства или другие неимущественные права в соответствии с законами об охране прав на результаты интеллектуальной деятельности), либо нарушающими имущественные права гражданина.

Моральный вред, в частности, может заключаться в нравственных переживаниях в связи с утратой родственников, невозможностью продолжать активную общественную

жизнь, потерей работы, раскрытием семейной, врачебной тайны, распространением не соответствующих действительности сведений, порочащих честь, достоинство или деловую репутацию гражданина, временным ограничением или лишением каких-либо прав, физической болью, связанной с причиненным увечьем, иным повреждением здоровья либо в связи с заболеванием, перенесенным в результате нравственных страданий и др. [10].

Продолжающие действовать Положение о порядке возмещения ущерба, причиненного гражданину незаконными действиями органов дознания, предварительного следствия, прокуратуры и суда, утвержденное Указом Президиумом Верховного Совета СССР от 18 мая 1981 года, и Инструкция по применению указанного Положения, не предусматривая возможности возмещения морального вреда, не только вступают в противоречие с действующим гражданским законодательством, но и в определенном смысле могут «спровоцировать» нарушения права гражданина на компенсацию причиненного ему морального вреда [11].

В статье 151 Гражданского Кодекса РФ, а в последствии и за ней в статье 1099 Гражданского Кодекса РФ предусматривается возможность возмещения морального вреда гражданам только в строго определенных случаях: когда такой вред был причинен действиями, нарушающими личные неимущественные права (блага), а если моральный вред причинен посягательством на какое-либо материальное благо, которое находит свое выражение в имущественном праве, то он подлежит возмещению лишь тогда, когда существует специальный закон.

Ответственность за причинение морального вреда носит компенсационный характер.

Материальная компенсация за причинение морального вреда призвана вызвать положительные эмоции, которые могли бы максимально сгладить, негативные изменения в психической сфере личности, обусловленные перенесенными страданиями.

Весьма удачно представляется предложенная А. Эрделевским таблица размеров компенсации презюмируемого морального вреда [12]. Базисный уровень размера компенсации автор определяет применительно к страданиям, испытываемым потерпевшим при причинении тяжелого вреда здоровью. В целом, соглашаясь с предложенной методикой, хотелось бы отметить, что не совсем правильно определять размер компенсации презюмируемого морального вреда в случае привлечения невиновного к уголовной ответственности в 360 минимальных размеров оплаты труда, а осуждения невиновного – в 288. Лицо, которое явилось жертвой не только следственной (привлечение невиновного к уголовной ответственности), но и судебной (осуждение невиновного) ошибки, безусловно, испытывает более глубокие и длительные нравственные страдания и переживания [13]. На этом основании, видимо, следует подвергнуть корректировке предлагаемые размеры компенсации презюмируемого морального вреда.

Пленум Верховного Суда в выше упомянутом постановлении от 20 декабря 1994 года подчеркивает, что моральный вред признается законом вредом неимущественным, несмотря на то, что он компенсируется в денежной или иной материальной форме. Моральный вред сам по себе не имеет стоимостного эквивалента, и компенсация его является денежной суммой, предназначенной сгладить негативное воздействие на психику потерпевшего, «вознаградить» за причиненные преступлением страдания. Определение размера компенсации отнесено законодателем к компетенции суда (ст. ст. 151, 1101 ГК РФ). Преступник же, добровольно возмещая моральный вред согласно ч. 1 п. «к» ст. 61 УК РФ, не имеет представления о действительном размере компенсации, т.е. таком, который мог бы быть определен судом.

Если по уголовному делу не предъявлен гражданский иск о компенсации морального вреда, он не подлежит компенсации. Согласно ст. 73 УПК РФ доказыванию подлежит сам факт причинения морального вреда, а право потерпевшего на компенсацию морального вреда порождается судебным решением. Для учета в качестве смягчающего

обстоятельства суду достаточно установить сам факт произведенной компенсации морального вреда потерпевшему. В таком случае потерпевший не имеет право в последующем требовать возмещения морального вреда согласно ст. 44 УПК РФ [14].

Мы поддерживаем мнение авторов о том, что гражданский иск, моральный вред в тексте уголовно-процессуального законодательства является насущной потребностью современного уголовно-процессуального права, обеспечивающей повышение уровня защиты прав и свобод человека и гражданина [15].

Обоснованно введение в УПК РФ нормы, содержащей положение о допустимости применения норм гражданского процессуального права для устранения пробелов в правовом регулировании гражданского иска в уголовном процессе, при условии, что нормы дополняют положения УПК и не противоречат ему. Требуется ряд дополнений и изменений в УПК РФ, которые бы помогли наиболее полно учесть интересы потерпевших в уголовном преследовании. Необходимо развивать широко распространенные в зарубежных государствах так называемые примирительные процедуры, когда учет мнения потерпевшего является в некоторых случаях определяющим при уголовном преследовании. Необходимо учитывать мнение потерпевшего и при условно-досрочном освобождении осужденного, особенно по преступлениям против личности. Представляется правильным при определении оптимальной денежной суммы компенсации морального вреда принимать во внимание и реальные возможности причинителя вреда компенсировать причиненный вред, его имущественное положение [16].

Использованные источники:

1. Вирченко Ю.А. Формирование нормы права о моральном вреде и его возмещении в отечественной юриспруденции // История государства и права. – 2012. – № 22. – С. 16-19.
2. Уголовный кодекс РФ. Официальный текст по состоянию на 1 марта 2015 г. – М.: ООО «ТК Велби», 2015; Сирик М.С. Институт потерпевшего: уголовно-правовые и криминологические аспекты: Дисс. ... канд. юрид. наук. – Ростов-на-Дону, 2007. – С. 52.
3. Уголовно-процессуальный кодекс РФ. Официальный текст по состоянию на 1 марта 2015 г. – М.: ООО «ВИТРЭМ», 2015.
4. Гражданский кодекс РФ. Официальный текст по состоянию на 1 марта 2015 г. – СПб.: Виктория плюс, 2015; Пушкина Т.Н. Критерии определения размера компенсации морального вреда как основная проблема гражданско-правового института морального вреда // Вестник Удмурского университета. – 2013. – № 2-1. – С. 170.
5. Рыжаков А. Уголовный процесс: Учебник для вузов. – М.: Издательство НОРМА, 2002. – С. 180.
6. Эрделевский А. Моральный вред в уголовном праве и процессе // Законность. – 1997. – № 3. – С. 7.
7. Пушкина Т.Н. Критерии определения размера компенсации морального вреда как основная проблема гражданско-правового института морального вреда // Вестник Удмурского университета. – 2013. – № 2-1. – С. 170.
8. Власов А. Возмещение вреда жертвам преступлений // Законность. – 2000. – № 2. – С. 40.
9. Некоторые вопросы применения законодательства о компенсации морального вреда: постановление Пленума Верховного Суда РФ от 20.12.1994 г. // БВС. – 1995. – № 3. – С. 10.
10. Палиева О.Н. Курс уголовно-процессуального права: Учебное пособие. – г. Ставрополь: Издательство: Северо-Кавказский федеральный университет (Ставрополь), 2012. – С. 256.
11. Положение о порядке возмещения ущерба, причиненного гражданину

- незаконными действиями органов дознания, предварительного следствия, прокуратуры и суда, утвержденное Указом Президиума Верховного Совета СССР от 18.05.1981 г. // Ведомости СССР. 1981. – № 2. – Ст. 750.
12. Эрделевский А. О размере возмещения морального вреда // Российская юстиция. – 1994. – № 10. – С. 5.
 13. Левинова Т. Возмещение морального вреда незаконно привлеченным к уголовной ответственности // Российская юстиция. – 2000. – № 9. – С. 39; Васильев А.М., Мошкин С.В. Теоретические проблемы современности к пониманию преступления // Теория и практика общественного развития. – 2011. – № 6. – С. 195-199.
 14. Фоменко И.В. Решения и действия следователя на завершающем этапе расследования: Дисс. ... канд.юрид.наук. – Ставрополь, 2009. – С. 112.
 15. Тарнавский О.А. Категория «моральный вред» и ее закрепление в уголовно-процессуальном законодательстве // Проблемы права. – 2014. – № 2. – С. 157-160.
 16. Сирик М.С. Медиация как альтернативный способ урегулирования споров: история и перспективы развития: материалы всероссийской научно-практической конференции (г. Армавир, 29-30 ноября 2013 г.); филиал ФГБОУ ВПО «КубГУ» в г. Славянске-на-Кубани. – Славянск-на-Кубани: Издательский центр филиала ФГБОУ ВПО «КубГУ» в г. Славянске-на-Кубани, 2014. – С. 151.

Скоряков О.В.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

К вопросу о финансовом контроле

В условиях возникновения и развития рыночных отношений государство при управлении обществом активно использует такие экономические рычаги как финансы, кредиты, налоги и т.д. При этом финансы как научное направление изучает общественные отношения, возникающие на основе образования, распределения или использования финансовых ресурсов всех звеньев финансовой системы, выявляет закономерности развития финансовых отношений. Главной характеристикой финансовых отношений является их распределительный характер и соответственно главной функцией является распределительная функция. Однако, наряду с распределительной к главным функциям финансов относят и контрольную функцию. Распределительная и контрольная функция представляет собой две стороны одного и того же экономического процесса. Основу контрольной функции финансов составляет движение финансовых ресурсов. И основным инструментом, который может помочь правильно и эффективно расходовать финансовые ресурсы является государственный финансовый контроль, который играл и продолжает играть главенствующую роль в обеспечении сохранности денежных средств и их целевого использования. Таким образом, финансовый контроль, с одной стороны, является одной из завершающих стадий управления финансами, а с другой, он выступает необходимым условием эффективности управления ими. Сложность понимания финансового контроля обусловлена сложностью самой категории финансов. Так же как финансы являются основой любой сферы общественной деятельности и в то же время отражают их материальную результативность, так и финансовый контроль является как бы лакмусовой бумажкой, на которой реально проявляется весь процесс движения финансовых ресурсов, начиная от стадии формирования финансовых ресурсов, необходимых для начала осуществления деятельности в любой сфере, и кончая получением финансовых результатов этой деятельности.

Как считает, Н.И. Химичева, что финансовый контроль – это контроль за законностью и целесообразностью действий в области образования, распределения и

использования денежных фондов государства и субъектов местного самоуправления в целях эффективного социально-экономического развития страны и отдельных регионов. При этом значение финансового контроля выражается в том, что при его проведении проверяются соблюдение установленного правопорядка в процессе финансовой деятельности государственными органами, предприятиями, учреждениями, организациями, гражданами, а также экономическая обоснованность осуществляемых действий, соответствие их задачам государства.

Для осуществления финансового контроля создаются особые контрольные органы, укомплектованные высококвалифицированными специалистами. Их права, обязанности и ответственность строго регламентированы, в том числе и в законодательном порядке.

Финансовый контроль как особая область контроля направлена с одной стороны на соблюдения требований экономических законов, оптимальности пропорций распределения и перераспределения стоимости валового общественного продукта и национального дохода; составления и исполнения бюджета (бюджетный контроль); финансового состояния и эффективного использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов предприятий и организаций, бюджетных учреждений, а также налоговый контроль; с другой стороны связана с использованием стоимостных категорий, имеющей определенную сферу применения и соответствующую целевую направленность. Непосредственным предметом проверок выступают такие финансовые (стоимостные) показатели, как прибыль, доходы, налог на добавленную стоимость, рентабельность, себестоимость, издержки обращения, отчисления на различные цели и в фонды. Эти показатели имеют синтетический характер, поэтому контроль за их выполнением, динамикой, тенденциями охватывает все стороны производственной, хозяйственной и коммерческой деятельности объединений, предприятий, учреждений, а также механизм финансово-кредитных взаимосвязей.

Объектом финансового контроля являются денежные, распределительные процессы при формировании и использовании финансовых ресурсов, в том числе в форме фондов денежных средств, на всех уровнях и звеньях народного хозяйства.

В странах с рыночной экономикой сфера государственного финансового контроля обеспечивает реализацию финансовой политики государства. Государственный финансовый контроль распространяется только на звенья системы государственных финансов и охватывает только обобществленную часть валового продукта. Это прежде всего, составление и исполнение государственного бюджета, внебюджетные правительственные фонды, местные финансы и финансы государственных предприятий. Деятельность монополий и частнопредпринимательская деятельность является объектом государственного финансового контроля лишь в части соблюдения финансовой дисциплины при выполнении монополиями государственных заказов, при предоставлении монополиям и частным предпринимателям субсидий и кредитов, при составлении ими налоговых деклараций. В процессе осуществления контроля в сфере предприятий, организаций, банков, акционерных обществ и т.п., государственный финансовый контроль приобретает черты финансово-хозяйственного контроля, т.е. он распространяется не только на чисто финансовую деятельность, но в определенных случаях и на хозяйственную деятельность с тем, чтобы определить правильность исчисления налогов, эффективность производства и эффективность использования бюджетных средств. Конечной целью предпринимательской деятельности в любой сфере, как правило, является обогащение, т.е. ни что иное как возрастание первоначального капитала.

Перед финансовым контролем стоят следующие задачи: организация и осуществление контроля за своевременным исполнением доходных и расходных статей федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов по объемам, структуре и целевому назначению, определение эффективности и целесообразности и целесообразности расходования государственных средств и использования федеральной собственности; оценка обоснованности доходных и расходных статей федерального

бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов; финансовая экспертиза проектов федеральных законов, а также нормативных правовых актов федеральных органов государственной власти, предусматривающих расходы, или влияющих на формирование и исполнение федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов; анализ выявленных отклонений от установленных показателей федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов и подготовка предложений, направленных на устранение, а также контроль на совершенствование бюджетного процесса в целом; контроль за законностью и своевременностью движения средств федерального бюджета и средств федеральных фондов в Банке России, уполномоченных банках и иных финансово-кредитных учреждениях Российской Федерации; обеспечение поступления в доходную часть государственного бюджета налоговых, таможенных и прочих платежей, обеспечивающих формирование доходной части государственного бюджета; оценка эффективности деятельности министерств и ведомств по использованию средств государственного бюджета и внебюджетных средств; контроль за правильностью ведения бухгалтерского учета и отчетности; улучшение бюджетной и налоговой дисциплины; выявление резервов роста доходной базы бюджетов различных уровней и снижения расходной части бюджета; контроль за реализацией механизма межбюджетных отношений; проверка обращения средств бюджета и внебюджетных средств банка и других кредитных учреждениях; контроль за формированием и распределением целевых бюджетных фондов финансовой поддержки регионов; пресечение незаконных решений по предоставлению налоговых и таможенных льгот, государственных дотаций, субвенций и другой помощи отдельным категориям плательщиков или регионам; выявление финансовых злоупотреблений в сфере бюджетных и межбюджетных отношений; проведение профилактической информационной работы с целью повышения бюджетной дисциплины.

Таким образом, сферой финансового контроля являются практически все операции, совершаемые с использованием денег, а в некоторых случаях и без них (бартерные сделки и т.п.), соответственно не ограничиваясь только бюджетно-налоговой сферой и бюджетным процессом, но и охватывает весь процесс финансово-хозяйственной деятельности субъектов рыночных отношений.

Финансовый контроль тесно связан с ответственностью предприятий, организаций, учреждений, а также государственных и финансово-банковских структур за выполнение финансовой дисциплины. Эта ответственность может быть выражена как в административных, так и в экономических (материальных) мерах воздействия на нарушителя финансовой дисциплины. Экономические меры воздействия конкретно проявляются через финансовые санкции, являющиеся теми рычагами финансового механизма, которые содействуют повышению эффективности производства, его интенсификации, экологическому оздоровлению и т.д. Проблема усиления финансовой ответственности, действенности финансового контроля требуют, с одной стороны, сокращения количества применяемых санкций, а, с другой, повышения их результативности.

В настоящее время экономика страны несет значительные потери из-за низкой финансовой, бюджетной, налоговой дисциплины, недостаточно эффективной работы системы государственного финансового контроля. Данное обстоятельство вызвано тем, что в стране существует целый ряд проблем, касающихся государственного финансового контроля, слабость законодательной базы, бессистемность и правовая неопределенность финансового контроля. В связи с чем, необходимо принятие федеральных законов «О государственном финансовом контроле», «О контрольно-счетных органах субъектов Российской Федерации», причем решение этих проблем невозможно без привлечения законодателей федерального и регионального уровней, специалистов из органов исполнительной власти, представителей научной общественности финансового профиля.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(гуманитарный факультет, 2 курс)

Научный руководитель (консультант): **Ж.А. Сафарова**, ст. преподаватель, НОУ ВПО
«Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Гражданско-правовая ответственность в современную эпоху

Модернизация положений гражданского законодательства содействует разработке предложений относительно совершенствования законодательства об ответственности в отдельных сферах экономической жизни. Актуальной задачей цивилистической науки на современном этапе развития является поиск путей повышения эффективности правового регулирования с помощью гражданско-правовой ответственности. Вместе с тем «исследование ответственности нужно признать занятием очень рискованным. В некотором смысле оно напоминает проход минным полем. Один неосторожный шаг (слово) – и взрыв. Взрыв негодований, опровержений, обвинений и т.п.» В планетарном масштабе последний мировой финансово-экономический кризис, последствия которого еще долго будут ощущаться, был вызван именно недостатком профессионализма и ответственности представителей финансовых кругов США. Ведь ипотечный кризис 2007 г. быстро охватил финансовую систему США, а уже в 2008 г. распространился на весь мир, поразив экономики многих стран.

Цель моего доклада состоит в рассмотрении механизма гражданско-правовой ответственности на финансовом рынке для совершенствования положений общей теории гражданско-правовой ответственности и содействия решению практических вопросов: внедрения действенной модели защиты прав инвесторов и потребителей финансовых услуг, повышения конкурентоспособности финансовых инструментов и финансового рынка в целом.

Особенностью правового механизма защиты прав участников гражданского оборота в сфере финансового рынка является сочетание общих и специальных, юрисдикционных и неюрисдикционных средств и форм защиты. Главная задача гражданско-правовой ответственности на финансовом рынке – не столько защита, сколько охрана прав и законных интересов участников гражданского оборота. На финансовом рынке охранительная функция гражданского права реализуется в средствах самозащиты гражданских прав и в правоохранительных мерах государственно-принудительного характера. В указанных условиях роль гражданско-правовой ответственности трансформируется соответственно нуждам современного гражданского оборота.

На данный момент гражданско-правовая ответственность на финансовом рынке обеспечивается не традиционными для классической гражданской доктрины правовыми средствами, к которым относятся: функционирование механизма диверсификации инвестиций, осуществление контроля за финансовыми компаниями отдельными субъектами права (например, депозитарными учреждениями), формирование резервных фондов финансовых компаний, механизм дисквалификации должностных лиц, система рейтингования финансовых компаний, страхование профессиональной ответственности финансовых компаний, аннулирование лицензий.

Поскольку гражданское право регулирует главным образом имущественные отношения, то и гражданско-правовая ответственность имеет имущественное содержание, а ее меры носят в основном имущественный характер. Одним из доминирующих принципов гражданского права принято считать принцип полного возмещения убытков. Руководствуясь им, «можно восстановить положение, которое существовало на момент правонарушения; лишь благодаря ему обеспечивается полная охрана тех, кто пострадал от своих контрагентов...»

Убытки возмещаются в полном объеме, если договором или законом не предусмотрено возмещение в меньшем или большем размере. При этом законодатель ограничивает ответственность финансового учреждения перед потребителями услуг в связи с рискованным характером таких услуг. Причинение вреда потребителям услуг может возникать вследствие риска, присущего деятельности на финансовых рынках. Так, согласно п. 1 ст. 400 Гражданского кодекса Российской Федерации по отдельным видам обязательств и по обязательствам, связанным с определенным родом деятельности, законом может быть ограничено право на полное возмещение убытков (ограниченная ответственность). Пунктом 4 ст. 1012 Гражданского кодекса Российской Федерации предусмотрено, что особенности доверительного управления паевыми инвестиционными фондами устанавливаются законом. В соответствии с п. 1 ст. 16 Закона об инвестиционных фондах управляющая компания паевого инвестиционного фонда несет перед владельцами инвестиционных паев ответственность в размере реального ущерба в случае причинения им убытков в результате нарушения Закона об инвестиционных фондах, иных федеральных законов и правил доверительного управления паевым инвестиционным фондом. Таким образом, п. 1 ст. 16 Закона об инвестиционных фондах ограничивает ответственность управляющей компании паевого инвестиционного фонда размерами реального ущерба, не допуская возмещения упущенной выгоды. Кроме того, согласно абз. 4 п. 2 ст. 11 Закона об инвестиционных фондах риск убытков, связанных с изменением рыночной стоимости имущества, составляющего паевой инвестиционный фонд, несут владельцы инвестиционных паев. Соответственно, владельцы инвестиционных паев несут и риск уменьшения стоимости инвестиционных паев вплоть до полной ее потери.

По моему мнению, категория риска не должна служить барьером для избегания ответственности из-за неэффективного управления, ненадлежащего выполнения своих обязательств, нарушения инвестиционной декларации ПИФ и т.п. При управлении паевым инвестиционным фондом (ПИФ) сталкиваются интересы двух равноправных субъектов права (управляющей компании (УК) и инвестора ПИФ). Жертвование интересами инвестора в пользу УК противоречит принципу справедливости гражданского права. Ответственность УК перед участниками ПИФ должна носить особое превентивное значение, выступать своеобразным стимулом совершенствования управления ПИФ, который способен свести к минимуму случаи причинения имущественного вреда инвесторам. Ведь право последних на возмещение вреда не должно зависеть от любых субъективных обстоятельств.

Как субъект гражданского права финансовая компания должна приложить максимум усилий к удовлетворению нужд своих потребителей, и при этом она может быть не отягощена достижением конкретного финансового результата.

Отсутствие гарантированности результата услуги характерно не только для финансовых услуг, но и для некоторых других (медицинских, юридических, консалтинговых). Так, при подписании договора о предоставлении услуг, результаты которого не гарантируются исполнителем, в юридической литературе неоднократно предлагалось включать в содержание такого договора «условие-предупреждение» о возможности недостижения желаемого заказчиком результата. Возможно, аналогичное предостережение целесообразно включать в договоры о предоставлении многих, в том числе финансовых, услуг.

По нашему мнению, в качестве основного институционального начала, определяющего направления влияния на общественные отношения в сфере финансового рынка, нужно рассматривать принцип всесторонней защиты прав и интересов участников отношений. Но может ли гражданская ответственность наступать при наличии условий, которые определяются особенностями разновидности гражданских правоотношений?

На протяжении продолжительного времени в науке гражданского права господствует мысль, что необходимым основанием гражданско-правовой ответственности является состав гражданско-правового нарушения. При этом необходимые условия

гражданско-правовой ответственности за нарушения – это: 1) противоправный характер поведения (действия или бездействие); 2) наличие у потерпевшего участника вреда или убытков; 3) причинная связь между противоправным поведением нарушителя и наступившими вредоносными последствиями; 4) вина правонарушителя. В современную эпоху перспективным направлением развития охранительных гражданско-правовых средств становится исключение одного из элементов состава правонарушения (вины, причинной связи). Поэтому важным аспектом гражданско-правовой ответственности, например, на финансовом рынке являются компенсационные схемы возмещения убытков потребителей, в частности фонды гарантирования инвестиций.

Компенсацию убытков от инвестиций в акционерный капитал целесообразно рассматривать с позиций способа размещения ценных бумаг. В мировой практике принято гарантировать инвестиции в ценные бумаги, эмиссия которых осуществлена путем публичного (открытого) размещения. Вместе с тем при частном размещении инвесторам также наносятся огромные убытки. В основе концепции компенсирования убытков от инвестиций должен быть положен принцип разделения инвесторов на квалифицированных и неквалифицированных. Квалифицированные инвесторы в силу своих профессиональных качеств, опыта и иных факторов обязаны предусматривать риски инвестирования в ценные бумаги. Например, покупая ценные бумаги, торговец ценными бумагами как профессиональный участник фондового рынка должен осознавать уровень риска коллективного инвестирования. В защите нуждаются прежде всего неквалифицированные инвесторы (независимо от способа размещения приобретенных ими ценных бумаг).

При осуществлении профессиональной деятельности на финансовом рынке финансовая компания обязана возместить вред, причиненный потребителю. Оппоненты могут возразить, что профессиональную ответственность должны нести именно специалисты финансовой компании. Ведь деятельность финансовой компании зависит прежде всего от профессиональных навыков специалистов, которые в ней работают. Однако договор о предоставлении финансовых услуг заключается между потребителями и компанией, а не ее сотрудниками. В гражданском обороте непосредственно выступает компания, а сотрудники принимают участие лишь опосредованно.

В общем, особенности профессиональной ответственности финансовой компании заключаются в том, что:

- профессиональная ответственность тесно связана с профессиональными рисками (ошибками, упущениями, неосведомленностью), что может причинять вред потребителю финансовой услуги;

- профессиональная ответственность применяется к финансовой компании, которая осуществляет профессиональную деятельность на основании разрешения или лицензии, выданной регулятором финансового рынка. Компания несет профессиональную ответственность за действия (бездействие), на протяжении срока действия разрешения (лицензии), что дает ей право осуществлять деятельность на протяжении определенного периода времени;

- несмотря на закрепление экономических нормативов деятельности финансовой компании, у нее может отсутствовать необходимый имущественный эквивалент для покрытия убытков потребителям от профессиональных ошибок специалистов компании;

- профессиональная ответственность финансовой компании носит договорный характер, поскольку отношения между ней и потребителями возникают на основании соответствующего договора;

- убытки от профессиональной деятельности финансовой услуги отражаются на имущественном положении потребителя;

- необходимым нормативным основанием профессиональной ответственности финансовой компании являются правовые нормы, регулирующие вопросы профессиональной ответственности, а также нормы профессиональной этики, установленные саморегулируемыми организациями в сфере финансового рынка.

Подводя итоги, отмечу, что юридическая ответственность финансовых учреждений представляет собой элемент правового регулирования финансового рынка, вступающий в действие при невыполнении или ненадлежащем выполнении финансовыми компаниями своих обязанностей, установленных нормами права, обычаями делового оборота, другими словами, является следствием, имеющим правовой характер. Регулирование последствий нарушения субъективных прав и охраняемых интересов участников правоотношений нуждается в определенном прорыве и улучшении механизма правового регулирования. Одной из разновидностей гражданско-правовой ответственности может стать профессиональная ответственность.

Телятицкая Т.В.

ЧУО «Минский университет управления», г. Минск, Беларусь

Административная ответственность субъектов хозяйствования (по законодательству Республики Беларусь)

Гражданское законодательство в качестве субъектов предпринимательской деятельности рассматривает индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, зарегистрированных в установленном законом порядке. Следовательно, в качестве субъектов административных правонарушений в данной сфере можно предположить субъектов предпринимательской деятельности. Однако, принимая во внимание существенные различия между предпринимательством как позитивным видом деятельности и нарушениями, связанными с ним как негативными видами деятельности, этот вывод требует некоторых уточнений.

Во-первых, буквальное толкование законодательной нормы о предпринимательской деятельности приводит к тому, что если деятельность осуществляется лицами, не зарегистрированными, то она не является предпринимательской. Представляется, что это не верно, так как независимо от формального признака – регистрации, предпринимательская деятельность не теряет своего сущностного содержания. На этих же позициях стоит и уголовное право, закрепляя в своем законодательстве норму, связанную с незаконным предпринимательством. Косвенное подтверждение этому мы находим и в гражданском законодательстве, которое указывает, что граждане, ведущие предпринимательскую деятельность без регистрации, не вправе ссылаться в отношении заключенных ими договоров на то, что они не являются предпринимателями.

Во-вторых, вопросы административной ответственности коллективных субъектов в сфере предпринимательской деятельности регулировались многочисленными нормативно-правовыми актами, которые к тому же давали различное их обозначение. Одни указывали, что административной ответственности подвергаются «предприятия, учреждения, организации», другие «организации», другие «юридические лица», третьи «юридические лица (организации)». Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях (далее – КоАП) решил эти проблемы, закрепив в ст. 3.5 в качестве базового понятия административную ответственность юридических лиц. В то же время законодатель, формулируя указанную статью, оставил без внимания вопрос о содержании понятия юридического лица в административно-деликтном законодательстве, предоставив, по-видимому, его решение правоприменителю [1].

Сложности квалификации, которые могут при этом возникнуть, связаны, в первую очередь, с тем, что из сферы административной ответственности выпадают обособленные подразделения юридических лиц – представительства и филиалы. В гражданском законодательстве данные подразделения не признаются в качестве самостоятельных субъектов юридической (гражданско-правовой) ответственности в силу того, что имущество, которым они наделяются, по существу продолжает оставаться имуществом

самого юридического лица. По-другому, с нашей точки зрения, следует подходить к ответственности юридических лиц и их структурных подразделений (представительств и филиалов) в административно-деликтном законодательстве, признав возможность последних нести самостоятельно административную ответственность за свои деяния (но не по своим обязательствам, вытекающим из гражданско-правовых отношений) независимо от головной организации, обладающей правами юридического лица.

В-третьих, по гражданскому законодательству в структуре юридического лица предполагается наличие руководящего аппарата, должностные лица которого также могут выступать в качестве самостоятельного субъекта административного правонарушения.

Таким образом, напрашивается вывод о том, что в качестве субъекта административного правонарушения в сфере предпринимательской деятельности могут выступать; а) лица, фактически осуществляющие предпринимательскую деятельность без государственной регистрации; б) индивидуальные предприниматели; в) юридические лица; г) должностные лица юридического лица.

Введение в КоАП понятия ответственности юридических лиц породило проблему двойной ответственности.

Так, в соответствии с ч. 7 ст. 4.8. КоАП наложение административного взыскания на юридическое лицо не освобождает от административной ответственности за данное правонарушение виновное должностное лицо юридического лица, равно как и привлечение к административной ответственности должностного лица юридического лица не освобождает от административной ответственности за данное правонарушение юридическое лицо (2, ч. 7. ст. 4.8).

Во избежание «двойной» ответственности за одно правонарушение мы предлагаем предусмотреть в КоАП административную ответственность должностного лица юридического лица, поскольку виновником правонарушения является именно оно, и не должна вся организация страдать из-за действий их должностных лиц (в результате наложения штрафа на юридическое лицо сотрудники организации могут лишаться премиальных выплат, иных бонусов).

По нашему мнению, неоправданным является существование и такого субъекта административной ответственности, как индивидуальный предприниматель. Это те же физические лица, просто занимающиеся предпринимательской деятельностью. Нигде в мире больше таких субъектов административной ответственности нет. Само их выделение в качестве самостоятельных субъектов противоречит существующему учению о лицах, которые делятся на физических и юридических. Получается, что наш законодатель изобрел третью разновидность лиц – индивидуальных предпринимателей. И совсем необоснованным является установление для них штрафов в гораздо больших размерах, чем для остальных граждан. Доходы многих индивидуальных предпринимателей ничуть не выше доходов лиц, работающих по найму, и установление для них огромных штрафов зачастую не только делает их банкротами, но и ставит их семьи в тяжелое материальное положение.

По нашему мнению, законодатель сам это уже осознал: идет постепенная отмена некоторых статей, предусматривающих повышенную ответственность индивидуальных предпринимателей, снижаются санкции по другим, однако сделать решительный шаг в этом направлении все никак не решается.

Использованные источники:

1. Плетенев Д.А. Проблемы административной ответственности юридических лиц: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.14; Бел. гос. ун-т. – Минск, 2004. – 21 с.
2. Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях, 21 апр. 2003 г., № 194-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 05.01.2015 г. // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(гуманитарный факультет, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **С.Н. Медведев**, д.ю.н., профессор, НОУ ВПО
«Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Проблемы взаимоотношений судебной и законодательной властей

Суд в современном государствоведении признается специализированным государственным органом, осуществляющим от имени государства функцию социального контроля при наличии конфликта между отдельными членами общества, между ними и государством, возникающего в любой сфере жизни и деятельности человека, урегулированной правом. Именно поэтому место суда в государственной организации, его роль в обществе в целом традиционно рассматривается как наиболее точный показатель развитости правовых начал, один из основных критериев осознания и рецепции конкретным социумом ценностей существования неотъемлемых прав и свобод человека, правового государства, разделения властей. В свою очередь, обособление суда от системы законодательных и исполнительных органов, приобретение им институциональной и организационной независимости возможно только в государствах, признающих в качестве фундаментальной основы конституционного строя или порядка принцип разделения властей. С момента такого обособления и можно говорить о судебной власти, поскольку только в этих условиях суд помимо основной функции – осуществление правосудия в узком смысле, характерной для любого типа государственной организации, неизбежно наделяется двумя другими фундаментальными полномочиями, несущими в себе качество государственной власти, а именно:

- полномочиями судебного административного контроля, или разрешения административных дел (т.е. дел о незаконности деятельности органов исполнительной власти);
- полномочиями судебного конституционного контроля, или разрешения конституционных дел (т.е. дел о неконституционности деятельности законодателя).

Такое отношение к институту суда предопределяет его место в системе разделения властей (соответственно и систему взаимоотношений между ними), с одной стороны, и внимание создателей конституций и иных законодателей, ученых к вопросам статуса, организации и деятельности суда – с другой.

Нельзя не сказать и о том, что судебная власть в Российской Федерации представлена различными типами судебных учреждений: судами общей юрисдикции, судами арбитражной юрисдикции и конституционной юрисдикции. В судах общей юрисдикции имеются специализированные подразделения – судебные коллегии по рассмотрению гражданских и уголовных дел. Относительно самостоятельную подсистему по отношению к общим судам составляют военные суды. В арбитражных судах также функционируют судебные коллегии, специализирующиеся на рассмотрении дел, возникающих из гражданских, административных и иных публичных правоотношений. Внутри судебных коллегий, в свою очередь, выделяются судебные составы, рассматривающие ту или иную группу дел, например в арбитражных судах это составы, специализирующиеся на рассмотрении налоговых дел и дел о банкротстве и т.п. Иными словами, в России функционирует организационная модель европейского типа, построенная на принципах внешней, и, частично, внутренней специализации. Естественно, что это обстоятельство влияет на характеристику взаимоотношений суда и парламента, суда и исполнительной ветви власти, поскольку правовой статус (в части компетенционных характеристик) отдельных подсистем судебной власти существенно различается. При этом особое место занимают органы, осуществляющие судебный

(конституционный и административный) контроль. Их роль во взаимоотношениях с соответствующей ветвью власти можно назвать активной, роль же иных судебных институтов имеет пассивный характер.

Обратим внимание, что существование трех самостоятельных подсистем судебной власти порождает еще одну сферу властных взаимоотношений – отношения внутри судебной системы или отношения между подсистемами и их отдельными элементами, – которая характеризуется большой сложностью и разнообразием.

Всеми этими факторами обусловлено формирование двухуровневой системы взаимоотношений «парламент – суд». С одной стороны, это требует выявления общих форм взаимодействия, с другой стороны, речь идет о необходимости учета особенностей правового статуса каждой из подсистем судебной власти, что приводит к созданию специальных форм, присущих только одному виду (выделенному по субъектному критерию) взаимоотношений. Учитывая, что в нашей стране функция судебного конституционного контроля принадлежит только конституционным (уставным) судам, а функция судебного административного контроля – судам и общей, и арбитражной юрисдикции, во взаимоотношениях законодательной власти с судами общей и арбитражной юрисдикции больше общих черт. Взаимоотношения же парламента с судами конституционной юрисдикции отличаются большим числом особенностей.

Среди многообразия отношений «парламент – суд» можно выделить и две другие (по объекту регулирования) значимые группы. Первую составляют отношения, складывающиеся в процессе формирования судебной системы (подсистем). В этой группе, в свою очередь, могут быть выделены две подгруппы: 1) отношения, складывающиеся в области законодательного регулирования институциональных проявлений судебной власти (общих для всей системы и специфических), или учредительные; 2) отношения, складывающиеся в области законодательного регулирования динамических проявлений судебной власти (общих для всей системы и специфических в зависимости от вида судебного процесса), или собственно регулятивные. Вторую группу составляют отношения, складывающиеся в процессе формирования корпуса судов и судейского корпуса. Эта группа также может быть разделена на подгруппы, имеющие учредительный характер, поскольку динамические аспекты правового статуса судьи находят выражение в рамках второй подгруппы первого классификационного уровня. Отношения второй подгруппы складываются в процессе непосредственного формирования судейского корпуса. Первую же подгруппу также составляют отношения институционального характера, складывающиеся в процессе регулирования правового статуса судьи.

Необходимо обратить внимание на то, что названные полномочия отражают различные аспекты компетенции законодательного органа. Первая группа и первое отношение второй группы суть законотворчество, а последнее – одно из самых ярких проявлений парламентского кадрового контроля. Отметим также, что этот контроль имеет предварительный характер, поскольку вмешательство законодательной, а равно исполнительной ветвей власти в деятельность суда недопустимо (ст. 120 Конституции РФ).

Улимаев Р.Ю.

ГБОУ ВПО Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте
Республики Башкортостан, г. Уфа, Россия

Претензионный порядок защиты прав туриста

Право каждого на отдых закреплено в статье 37 Конституции РФ.

Права туриста закреплены в ст.6 Федерального закона «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 24 ноября 1996 г.

Правовой основой претензионного способа защиты являются Федеральный закон

«Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» и Закон РФ «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г.

Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» неоднократно упоминает о возможности применения претензионного порядка разрешения спора (ч. 7 ст. 9, ч. 2 ст. 10, ч. 7 ст. 10). Так, согласно ч. 7 ст. 10 претензии к качеству туристского продукта предъявляются туристом и (или) иным заказчиком туроператору в письменной форме в течение 20 дней со дня окончания действия договора и подлежат рассмотрению в течение 10 дней со дня получения претензий.

В соответствии с п. 21 Правил оказания услуг по реализации туристского продукта, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 18.07.2007 № 452, претензии в связи с нарушением условий договора о реализации туристского продукта предъявляются потребителем исполнителю в порядке и на условиях, которые предусмотрены Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» и Законом Российской Федерации «О защите прав потребителей».

Таким образом, по качеству туристского продукта установлен обязательный досудебный претензионный порядок урегулирования споров. Причем несоблюдение такого порядка при предъявлении гражданского иска туроператору является основанием для оставления искового заявления без рассмотрения согласно положениям ст. 222 Гражданского процессуального кодекса РФ.

Законодатель прямо не предусматривает возможность продления предъявления претензии и данный срок является ограниченным. Если был пропущен срок, то претензия не удовлетворяется, за исключением восстановления пропущенного срока при наличии доказательств, подтверждающих невозможность предъявить претензию в установленные законом сроки по независящим от заказчика обстоятельствам.

Закон не регламентирует форму и содержание рецензии, что является одной из проблем для многих граждан. Поэтому претензия составляется в свободной произвольной форме. На практике выработаны некоторые общепринятые положения. Так, в претензии обычно указываются следующее.

1. В чей адрес она предъявлена, наименование и адрес туроператора.
2. Точный почтовый адрес, Ф.И.О., телефон туриста.
3. Суть нарушения (нарушение сроков и т.д.).
4. Требования туриста (возмещение ущерба, срок безвозмездного устранения нарушителем нарушения и т.д.), со ссылкой на конкретные статьи Закона РФ «О защите прав потребителей» и с указанием конкретных денежных сумм, на которые претендует турист.
5. Указание на возможность обращения туриста в суд, если туроператор добровольно не удовлетворит требования туриста.
6. Дата, подпись.

Претензию необходимо составлять в двух экземплярах, один из которых вручается представителю туроператора или направляется по почте в его адрес, а на втором делается отметка о его получении с указанием ФИО и должности лица, ее получившего, и даты получения (а в случае необходимости – и времени получения) или сохраняется почтовая квитанция об отправлении претензии.

В случае отказа туроператора принять письменную претензию, турист может сделать об этом отметку в самой претензии и в тот же день отправить ее заказным письмом с уведомлением по адресу указанного туроператора.

Если по истечении 10 дней туроператор не предоставил ответ на заявленную претензию или в удовлетворении претензии было отказано, турист, иной заказчик вправе обратиться за защитой своих интересов в суд.

Согласно ч. 7 ст. 29 ГПК РФ турист как потребитель вправе обратиться в суд по месту жительства или месту пребывания истца либо по месту заключения или месту

исполнения договора.

Представляется, что определенную помощь туристам окажут следующие меры:

- создание специального сайта, в котором содержалась бы исчерпывающая информация по защите прав туристов с учетом конкретной страны посещения, в т.ч. письменные образцы претензий, исковых заявлений);
- наличие постоянно действующей горячей телефонной линии по консультированию российских туристов, попавших в трудную ситуацию за рубежом;
- создание и ведение Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека открытого рейтинга туроператоров (с указанием количества жалоб на туроператоров).

Фоменко И.В., Скрипниченко Н.В.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

О некоторых проблемных вопросах уголовно-процессуальной деятельности на стадии возбуждения уголовного дела

Известно, что сущность уголовно-процессуальной деятельности на стадии возбуждения уголовного дела заключается в осуществлении определенными участниками уголовного процесса последовательных и взаимосвязанных процессуальных действий, посредством которых реализуются права и обязанности субъектов уголовно-процессуальных отношений при поступлении и рассмотрении сообщений о преступлении.

Однако, мы не можем согласиться с некоторыми авторами, отрицающими необходимость стадии возбуждения уголовного дела, а также ее самостоятельность.

С нашей точки зрения, деятельность по проверке информации о преступлении просто необходима. Оценивать эту деятельность как бессмысленную перестраховку считаем ошибочным. Поскольку положения о незамедлительном возбуждении уголовного дела сразу же после получения заявления, сообщения будут провоцировать на то, чтобы их нарушали, находили способы не регистрировать те заявления и сообщения, которые, по мнению должностных лиц, не связаны с преступлением. Следует заметить, что «фильтрация» заявлений и сообщений таким способом, по интуиции, с благими намерениями не делать лишнюю работу, способна привести к серьезным ошибкам и злоупотреблениям [1].

Именно в стадии возбуждения уголовного дела решаются такие конкретные задачи, как:

- установление повода и основания для возбуждения уголовного дела;
- проверка наличия или отсутствия оснований отказа в возбуждении уголовного дела;
- принятие мер по сохранению следов преступления.

Следующая проблема.

Известно, что в перечень участников уголовного судопроизводства на стадии возбуждения уголовного дела входят, прежде всего, органы и должностные лица, которые рассматривают сообщения о преступлении. В силу публично-правового характера уголовного судопроизводства возбуждение уголовного дела для дознавателя, органа дознания, следователя и прокурора является не только правом, но и обязанностью (ч. 2 ст. 21, ч. 1 ст. 144, ч. 1 ст. 146 УПК РФ).

Федеральным законом от 4 марта 2013 года № 23-ФЗ [2] в настоящее время значительно расширены права следователя и дознавателя при проверке сообщения о преступлении.

Так, например прежняя редакция части 1 статьи 144 УПК РФ ограничивала права следователя при проверке сообщения о преступлении. В литературе по этому вопросу

справедливо указывалось, что тех процессуальных средств для проверки сообщения о преступлении, которые были указаны в прежнем законе, было явно недостаточно, чтобы следователь мог принять обоснованное и законное решение о возбуждении уголовного дела или об отказе в возбуждении уголовного дела [3].

В новой редакции части 1 статьи 144 УПК РФ возлагается обязанность проводить проверку сообщения о преступлении только на дознавателя, орган дознания, следователя и руководителя следственного органа. И если появление последнего должностного лица в этом списке должностных лиц вполне обосновано, права следователя на проверку сообщения о преступлении предоставляются и его начальнику, то вот почему-то прокурор опять лишен права принять, проверить сообщение о преступлении и возбудить уголовное дело. На наш взгляд, это решение законодателя является весьма спорным. Мы поддерживаем в этом вопросе позицию Ряполовой Я.П., которая пишет, что законодателю следует вернуть прокурору полномочия самостоятельно возбуждать уголовное дело [4].

Далее следует отметить, что в стадии возбуждения уголовного дела мы обнаруживаем и еще ряд проблем.

Так, пунктом 6 дополнена часть 3 статьи 49 УПК РФ.

И здесь возникает вопрос: что это за «лицо, в отношении которого проводится проверка сообщения о преступлении»? Почему нельзя было сразу назвать это лицо «подозреваемым»? Почему у этого лица должно быть меньше прав, чем у подозреваемого? Ведь законодатель фактически признал, что в отношении этого лица осуществляется уголовное преследование – деятельность по изобличению в совершении преступления. В связи с этим представляется необходимым согласиться с предложением о законодательном закреплении возможности задержания подозреваемого до возбуждения уголовного дела [5]. Тем более что на практике такое часто случается.

О законности задержания подозреваемого в стадии возбуждения уголовного дела подробно и аргументированно, со ссылками на судебную практику, пишет также профессор В. Семенцов [6].

Для этого, в частности, предлагается ввести в стадию возбуждения уголовного дела подозреваемого, изложив пункт 1 части 1 статьи 46 УПК РФ в такой редакции, чтобы подозреваемым являлось в числе прочих лицо, в отношении которого проводится проверка сообщения о преступлении (в том числе его явки с повинной) либо принято решение о возбуждении уголовного дела или о передаче сообщения о преступлении по подследственности и в суд. Пункт 2 части 1 статьи 46 УПК РФ следовало бы изложить так, чтобы подозреваемым являлось не лицо, в отношении которого составлен протокол задержания, а любое лицо, фактически задержанное по подозрению в совершении преступления по основаниям, предусмотренным статьей 91 УПК РФ.

Кроме того, на наш взгляд, необходимо придать «собственный» правовой (процессуальный) статус максимальному кругу лиц, вовлеченных в стадию возбуждения уголовного дела. Например, введение новых участников уголовного судопроизводства, таких, например, как «заявитель о преступлении» [7].

Также необходимо ввести в стадию возбуждения уголовного дела свидетеля и специалиста, разрешив в этой стадии их допрос.

Таким образом, роль стадии возбуждения уголовного дела в уголовном судопроизводстве определяется, во-первых, ее самостоятельностью по отношению к предварительному расследованию. Она предшествует дознанию и предварительному следствию, а не является их начальным моментом, а во-вторых, возбуждение уголовного дела является обязательной стадией уголовного процесса и обязательным этапом движения конкретного уголовного дела.

Она служит правовым основанием для всех дальнейших процессуальных действий при расследовании и разрешении уголовного дела.

Использованные источники:

1. Махов В. Законодательство о возбуждении уголовного дела // Законность. – 1997.

- № 1. – С. 34.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 4 марта 2013 г. № 23-ФЗ «О внесении изменений в статьи 62 и 303 Уголовного кодекса Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации» // Российская газета. – 2013. – 6 марта.
 3. Будченко В. Проверка поводов для возбуждения уголовного дела // Законность. – 2008. – № 11. – С. 52-53.
 4. Ряполова Я.П. Процессуальные действия прокурора по надзору за законностью и обоснованностью действий и решений на стадии возбуждения уголовного дела // Российский следователь. – 2012. – № 14. – С. 11.
 5. Фатыхов Т. Проблемы, возникающие при задержании граждан, подозреваемых в совершении преступлений // Законность. – 2012. – № 10 – С. 43-45.
 6. Семенцов В. Задержание подозреваемого в стадии возбуждения уголовного дела // Уголовное право.- 2010. – № 1. – С. 100-103.
 7. Муженская Н. и Костылева Г. Заявитель – участник уголовного судопроизводства // Законность.- 2012. – № 7. – С. 52-56.

Хатеневич Т.Г.

Учреждение образования «Гродненский государственный университет имени Янки
Купалы», г. Гродно, Республика Беларусь

Эффективность научно-исследовательской работы студентов в контексте модернизации учебно-воспитательного процесса

Научно-исследовательская работа студентов (далее – НИРС) является неотъемлемой частью учебно-воспитательного процесса и включает систему методов, средств и организационно-экономических мероприятий, обеспечивающих в процессе подготовки кадров с высшим образованием освоение различных этапов организации и выполнения фундаментальных, экспериментальных поисковых научно-исследовательских работ и инновационных проектов, направленных на решение научных задач для различных отраслей экономики.

Эффективность научно-исследовательской работы студентов при освоении программ высшего образования определяется достижением целей, которые сегодня поставлены перед НИРС как одним из взаимодействующих компонентов системы образовательного процесса. Эффективность – это такая характеристика системы НИРС, которая отражает степень соответствия результатов и условий ее реализации нормативным требованиям, социальным и личностным ожиданиям. Как определено в Инструкции о порядке организации научно-исследовательской работы студентов высших учебных заведений Республики Беларусь целью НИРС является создание условий для реализации творческих способностей студентов, развития их социально-психологической компетентности для работы в научных коллективах, активного включения в научно-исследовательскую деятельность вуза, а также повышение качества подготовки специалистов с высшим образованием и развитие научного потенциала [1]. Инструкция была утверждена постановлением Министерства образования Республики Беларусь в 2006 г. С этого времени правовая основа осуществления учебно-воспитательного процесса в учреждениях высшего образования претерпела существенные изменения. Приняты программные, кодифицированные и другие нормативные правовые акты, определяющие стратегию инновационного развития Республики Беларусь и новые подходы к подготовке инновационно-восприимчивых кадров для экономики и социальной сферы. Это, например, Государственная программа развития высшего образования Республики Беларусь на 2011-2015 годы, Кодекс Республики Беларусь об образовании, Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015

годы, Закон Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь». Внесены изменения и дополнения в ранее принятые документы, направленные на создание благоприятных условий для осуществления научной деятельности, усиление государственной поддержки науки, как необходимого условия социального и экономического развития государства.

Системное совершенствование нормативного обеспечения учебного процесса осуществляется в соответствии с новыми условиями: переходом на двухступенчатую систему подготовки специалистов с высшим образованием, сокращением сроков обучения по перечню специальностей первой ступени высшего образования, гармонизацией систем образования в Республике Беларусь и европейских государствах, реализацией компетентного подхода в обучении, информатизацией образовательного процесса, усилением практикоориентированной подготовки.

Таким образом, сегодня НИРС является не только этапом в подготовке научных работников высшей квалификации, как это и отмечается исследователями проблем организации и управления НИРС [2, с. 224; 3, с. 121-123]. НИРС сегодня призвана формировать необходимые академические, социально-личностные и профессиональные компетенции востребованного в условиях инновационного развития специалиста. Это специалист, который в кратчайшие сроки способен решать новые задачи, создавать новую или усовершенствованную продукцию, технологию или услугу, принимать новые организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или иного характера (инновацию), способную принести экономический или иной полезный эффект. Именно научно-исследовательская деятельность позволяет приобрести при обучении в учреждении высшего образования умения и навыки **поиска и создания нового**.

Поэтому считаем, что показателем эффективности научно-исследовательской работы студента является не только последующее включение выпускников в работу творческих научных коллективов, наращивание и развитие научного потенциала государства, но и формирование качественного инновационно-восприимчивого кадрового потенциала для всей отраслей экономики и социальной сферы. Стратегия перехода к инновационной экономике, модернизация в связи с этим учебно-воспитательного процесса в учреждении высшего образования определяют необходимость новых подходов к организации и управлению НИРС.

Исследователи, обращающиеся к современным проблемам организации НИРС, обращают внимание на необходимость «немедленного разрешения проблемы нового целеполагания, новой структуры образования, обновления содержания образования, обновления организационных форм и методов» [4, с. 3]. Отмечаются «противоречия между потребностью в подготовке специалистов для инновационной экономики и отсутствием единой системы управления научной деятельностью студентов и научно-технического творчества молодежи», «недостаточная разработанность теоретико-методологической базы социального управления научной деятельностью студентов, что не позволяет полностью задействовать имеющийся интеллектуальный потенциал высшей школы, препятствует созданию и внедрению реально действующих моделей ее организации» [5, с. 3]. Поэтому дальнейшее изучение проблем организации и управления НИРС на основе накопленных в различных отраслях знаний разработок по этой проблеме [6; 7] представляется актуальным.

Повышение эффективности НИРС в современных условиях функционирования высшей школы возможно только на научной основе при учете всего комплекса социальных и экономических факторов, определяющих содержание и направленность образовательного процесса, действующих позитивно и негативно на уровне личности, академической группы, преподавателя, социальной среды учреждения образования, при системном характере применения методов социального управления научной деятельностью в учреждении высшего образования.

Необходимость построения новой модели организации НИРС в учреждении

высшего образования определено переходом на двухуровневую систему подготовки специалистов с высшим образованием, сокращением сроков обучения по перечню специальностей первой ступени высшего образования, дифференциацией магистерской подготовки на академическую и практико-ориентированную. При такой модернизации учебно-воспитательного процесса имеются различия в объеме, содержании научно-исследовательской работы обучающихся, осваивающих содержание образовательных программ на разных ступенях, что нашло отражение в образовательных стандартах высшего образования.

Гармонизация систем образования в Республике Беларусь и европейских государствах, а также ориентированность образовательной деятельности на увеличение объема экспорта образовательных услуг и объемов экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции (товаров, работ, услуг) является основанием неперенного создания условий для международной студенческой мобильности, изучения иностранных языков, внедрения практики написания научных работ на иностранных языках, включения в систему студенческих научных мероприятий международного компонента, проведения мероприятий на иностранных языках. При этом механизм вовлечения в научно-исследовательскую работу должен обогащаться новыми инструментами постоянно, с учетом изменения мотивации современного студенчества [7].

Информатизация образовательного процесса, обучение студента навыкам профессиональной деятельности в условиях широкого использования информационно-коммуникационных технологий формирует личность молодого специалиста, готового работать в условиях информационного общества с его возможностями, вызовами и угрозами. При реализации новых подходов в организации НИРС в этом ключе значимым является проведение интернет-конференций, вебинаров, создание специальных электронных информационных площадок и другие мероприятия, позволяющие в кратчайшие сроки обмениваться полученным научным продуктом в информационном образовательном поле, обеспечивать доступность новой информации.

В свете усиления практикоориентированной подготовки нового типа специалиста необходим оптимальный баланс практико-ориентированной и фундаментальной составляющих научно-исследовательского процесса. Среди способов – оптимизация тематики исследований для решения задач инновационного развития, использование потенциалов филиалов кафедр как информационной базы и площадки для связи с практикой. Продуктивным может быть проведение выездных заседаний студенческих научных кружков на базе филиалов кафедр, открытых заседаний с участием сотрудников правоприменительных органов и др.

Использованные источники:

1. Инструкция о порядке организации научно-исследовательской работы студентов высших учебных заведений Республики Беларусь: постановление Министерства образования Респ. Беларусь, 31 марта 2006 г., № 27 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 8/14277.
2. Бабосова Е.С. Научно-исследовательская работа студентов: организация и управление // Образование и педагогика. – 2009. – № 3. – С. 224-227.
3. Ивашкевич О.А. Активизация научно-исследовательской работы студентов – источник повышения эффективности подготовки кадров высшей квалификации // Подготовка кадров высшей квалификации в условиях инновационного развития общества: Материалы междунар. науч.-практ. конф., Минск, 24-25 сент. 2009 г. – С. 121-123.
4. Торгашина Т.И. Научно-исследовательская работа студентов педагогического вуза как средство развития их творческого потенциала: Автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.08. – Волгоград: Волгоградский государственный педагогический университет, 1999. – 27 с.
5. Терехина Д.С. Научно-исследовательская деятельность студентов как объект

социального управления в современном российском вузе: Автореф. дис. ... канд. социол. наук: 22.00.08. – М.: ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления», 2012. – 27 с.

6. Квиткина Л.Г. Влияние научно-исследовательской работы студентов на повышение качества подготовки специалистов (социологическое рассмотрение проблемы): Автореф. дис. ... канд. философ. наук: 09.00.09. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 1978. – 18 с.
7. Байдан М.А. Научно-исследовательская работа студентов как средство формирования их творческой активности: Автореф. дис. канд. пед. наук: 13.00.01. – Одесса, 1985. – 27 с.
8. Хатеневич, Т.Г. Инструменты вовлечения обучаемых в научно-исследовательскую работу в учреждениях высшего образования // Молодежь и наука: реальность и будущее. В 2 т. Т. II: Материалы VII Междун. науч.-практ. конф. – Невинномысск: НИЭУП, 2014. – С. 473-476.

Херовинчук И.С.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

К вопросу о правах на земельный участок при отчуждении здания, сооружения или иной находящейся на нем недвижимости

Необходимость урегулирования отношений по поводу земельного участка, на котором находится отчуждаемое недвижимое имущество (здания, сооружения и пр.), обусловлена естественными свойствами этого имущества.

Неразрывная связь между зданиями, сооружениями и земельным участком предполагает, что владение и использование зданий и сооружений невозможно без владения и пользования земельным участком. Между тем, гражданское законодательство рассматривает рукотворную недвижимость (здания, сооружения, строения), с одной стороны, и земельные участки, с другой стороны, в качестве самостоятельных объектов права. Это означает, что юридическая судьба этих объектов права может отличаться. К примеру, они могут принадлежать разным лицам, что может привести к столкновению интересов и прав собственников. Именно поэтому в законодательстве должны быть предусмотрены правила, которые бы регламентировали юридические последствия в зависимости от того, в чьих руках и на каких условиях находятся тесно связанные между собой объекты недвижимости.

Согласно ст. 273 ГК РФ при переходе права собственности на здание или сооружение, принадлежащее собственнику земельного участка, на котором оно находится, к приобретателю здания (сооружения) переходят и права на земельный участок, определяемые соглашением сторон. При этом в том случае, если договор об отчуждении здания или сооружения не предусматривает иного, к приобретателю переходит право собственности на ту часть земельного участка, которая занята зданием (сооружением) и которая необходима для его использования. В соответствии с п. 1 ст. 552 ГК РФ при заключении договора купли-продажи здания, сооружения или другой недвижимости покупателю одновременно с передачей права собственности на эту недвижимость передаются и права на ту часть земельного участка, которая занята этой недвижимостью и необходима для ее использования.

Вышеприведенные правила являются общими. Частные случаи регулируются в зависимости от того, является или нет продавец недвижимости собственником земельного участка.

Так, в том случае, когда собственником земельного участка является продавец недвижимости (здания, сооружения и пр.), которая находится на этом земельном участке,

то покупатель приобретает и право собственности (либо право аренды или иное право) на соответствующую часть земельного участка. Если же в договоре продажи недвижимости не оговорены условия передачи прав на земельный участок, то покупатель становится правообладателем в отношении той части земельного участка, которая занята недвижимой вещью и которая необходима для ее использования.

Если же продавец недвижимости (здания, сооружения и пр.) не обладает земельным участком на праве собственности, то отчуждение такой недвижимости допустимо без согласия собственника только в том случае, если это не вступает в противоречие с условиями пользования таким земельным участком, установленными законом или договором. Покупатель недвижимости в этом случае приобретает на земельный участок те же права пользования, которыми обладал продавец. Так, в соответствии с разъяснениями, содержащимися в информационном письме Президиума ВАС РФ от 27 февраля 2001 г. № 61 «Обзор практики применения арбитражными судами земельного законодательства», в том случае, если продавец недвижимости «пользовался земельным участком, на котором оно находится, на правах аренды, к покупателю переходит право на аренду той части земельного участка, которая занята этой недвижимостью и необходима для ее использования» [1]. При этом отчуждение собственником недвижимости, расположенной на арендуемом земельном участке, допускает и иные способы приобретения прав и обязанностей арендатора земельного участка (например, уступка прав по договору аренды приобретателю, передача земельного участка в субаренду новому собственнику, расторжение договора аренды с продавцом здания и заключение договора аренды земельного участка с приобретателем здания и др.) [2].

При разработке Концепции развития гражданского законодательства о недвижимом имуществе отмечалась необходимость последовательной реализации принципа единой судьбы земельного участка и находящейся на нем недвижимости. В связи с этим было высказано предложение, чтобы при совершении сделок, которые влекут или могут повлечь отчуждение здания или земельного участка, а также при переходе прав на них в порядке универсального правопреемства, эти объекты (и земельный участок, и находящаяся на нем недвижимость) должны выступать предметом отчуждения и перехода прав вместе [3]. При этом важным аспектом такого подхода является главенствующее положение земельного участка, в то время как иные находящиеся на земельном участке недвижимые вещи рассматриваются в качестве принадлежностей, следующих юридической судьбе главной вещи [4]. Вместе с тем такой подход не означает, что земельный участок и находящееся на нем здание (сооружение, строение и пр.) объединяются в один объект недвижимости. И то и другое продолжают оставаться самостоятельными объектами гражданского права, но, как уже подчеркивалось, юридическая судьба такого объекта, как здание (строение, сооружение), оказывается соподчиненной судьбе земельного участка.

Принцип единой судьбы земельного участка и находящейся на нем недвижимости провозглашен и в Земельном кодексе РФ. Однако этот принцип по сути так и остался декларацией, не подкрепленной конкретными юридическими механизмами, которые бы реализовали его на практике. Причин тому довольно много: это отличия в круге вещных прав, которые могут возникать на земельные участки (право собственности, право постоянного (бессрочного) пользования, право пожизненного наследуемого владения, сервитут) и на здания, сооружения (право собственности, право хозяйственного ведения, право оперативного управления, сервитут); неоправданные различия в регулировании оборота, с одной стороны, земельных участков, с другой стороны, зданий и сооружений; и непоследовательность такого регулирования различных объектов поземельной недвижимости [5].

Современный оборот выстроен таким образом, что обладание правами на (рукотворный) объект недвижимости влечет и преимущественные права на приобретение права собственности на земельный участок. Особенно ощутима эта тенденция в

приватизационном законодательстве. Правом на выкуп земельных участков в порядке приватизации обладают собственники расположенных на них приватизированных объектов недвижимости, а также иные лица, обладающие правом собственности на объекты недвижимости, находящиеся на этих земельных участках (Например, лица, которые в соответствии с установленным порядком построили недвижимое имущество на арендуемых у публичного собственника земельных участках.). В некоторых случаях суды ограничительно толкуют нормы о круге субъектов, обладающих правом на выкуп земельных участков, на которых находятся принадлежащие на праве собственности объекты недвижимости.

Так, по одному из дел, истец обратился в арбитражный суд с иском о понуждении Комитета по управлению имуществом заключить договор купли-продажи земельного участка. Исковое требование было мотивировано тем, что истец является собственником объекта недвижимости – автозаправочной станции, расположенной на этом земельном участке и возведенной им на вновь отведенном для этих целей земельном участке. Арбитражные суды первой, апелляционной и кассационной инстанций отказали в удовлетворении исковых требований. Судебные акты указанных инстанций обосновывались тем, что право на выкуп земельных участков имеют лишь собственники расположенных на них объектов недвижимости, которые ими приватизированы. Президиум ВАС РФ отменил все принятые судебные акты и указал, что право на выкуп земельных участков, находящихся в государственной собственности, имеют все собственники объектов недвижимости, расположенных на таких земельных участках, в том числе и объектов, возведенных собственником на арендованных участках [6].

Использованные источники:

1. Вестник ВАС РФ. – 2007. – № 5. Вопросы, касающиеся оформления прав на земельные участки, рассмотрены также в монографии Е.А. Киндеевой, М.Г. Пискуновой «Недвижимость: права и сделки. Новые правила оформления. Государственная регистрация. Образцы документов» включенной в информационный банк согласно публикации «Журнал российского права». – 1999. – № 11.
2. Пискунова М.Г. Оформление прав на земельные участки при переходе прав на недвижимость // Недвижимость и инвестиции. – 2002. – № 2-3. – С. 88-90.
3. Концепция развития гражданского законодательства о недвижимом имуществе. – С. 27. Высказываемые предложения, в свою очередь, базируются на Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2002-2004 гг.), утвержденную распоряжением Правительства РФ от 10 июля 2001 г. № 910-р. Согласно положениям указанной Программы, в числе мероприятий по реформированию правоотношений в сфере земли и иной недвижимости предполагается и «законодательное оформление правовой концепции единого объекта недвижимости через определение земельного участка как базового элемента недвижимости, а любых его строительных изменений – как улучшение земельного участка».
4. Скловский К.И. Собственность в гражданском праве. – С. 398; Суханов Е.А. Ограниченные вещные права // Ученые-юристы МГУ о современном праве / Под ред. М.К. Треушникова. – М., 2005. – С. 184.
5. Маковская А.А., Козырь О.М. «Единая судьба» земельного участка и расположенных на нем иных объектов недвижимого имущества (Реальность и перспективы) // Вестник ВАС РФ. – 2003. – № 2. – С. 96-99.
6. Постановление Президиума ВАС РФ от 28 декабря 2004 г. № 10000/04 // Вестник ВАС РФ. – 2005. – № 5. – С. 87.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(гуманитарный факультет, 2 курс)

Научный руководитель (консультант): **И.В. Фоменко**, к.ю.н., НОУ ВПО
«Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

О всеобщей геномной регистрации в России

На протяжении длительного периода времени преступления раскрываются благодаря изучению оставленных на месте происшествия фрагментов ДНК. След крови на одежде, слюна на сигарете, волос ... все эти признаки несут о человеке информацию, по которой его легко можно отличить. Такие данные о человеке уникальны. Криминалистический ДНК – анализ – наиболее стремительно развивающееся направление в мировой криминалистике: он дает возможность идентифицировать индивидуум по ничтожному количеству биологического материала. Если оставленные на месте происшествия биологические следы совпадают с образцом ДНК человека, который есть в базе данных, то со стопроцентной уверенностью можно говорить о том, что человек был на месте преступления.

В нашей стране разговоры о геномной экспертизе идут давно, но совсем недавно законодатели решились придать нормативную основу геномной регистрации в Российской Федерации. Документ устанавливает правовые основы получения, хранения и использования для идентификации личности человека геномной информации отдельных граждан РФ, иностранных граждан и лиц без гражданства в целях эффективности борьбы с преступностью, в том числе с террористическими актами и экстремизмом.

В нашей стране разговоры о геномной экспертизе шли давно, но совсем недавно законодатели решились придать нормативную основу геномной регистрации в Российской Федерации. Был принят Федеральный закон «О государственной геномной регистрации в Российской Федерации» от 03 декабря 2008 г. [1]. Закон предусматривает регистрацию ДНК лиц, осужденных к лишению свободы за совершение тяжких и особо тяжких преступлений.

Помимо обязательной регистрации лиц, совершивших преступления, закон подразумевает и добровольную регистрацию. Гражданин РФ по собственному желанию сможет внести свои признаки в реестровые списки ДНК. Единственное условие, которое необходимо будет выполнить – это оплатить процедуру. Суммы пока не установлены, но стоимость затрат будет высокой. Это связано с тем, что необходимо провести анализ ДНК, учесть работу эксперта и дорогостоящее оборудование. Бесплатно сдать ДНК в базу смогут только недееспособные, малолетние и несовершеннолетние граждане по письменному заявлению и в присутствии родителей, опекунов и попечителей.

Инициаторы законопроекта, работники правоохранительной системы, отмечают много положительных моментов с введением в действие вышеуказанного закона. Закон позволит создать в стране базу государственной геномной регистрации, в которую войдут генотипы людей. Это ускорит и облегчит раскрытие многих тяжких преступлений, а некоторые из них будут предотвращены. По мнению некоторых ученых (Мартынов) через десяток лет банк данных ДНК сможет полностью вытеснить банк данных по дактилоскопии.

Банк данных ДНК поможет установить личность погибшего даже тогда, когда тело сильно изуродовано. Известна печальная статистика о том, что в России ежегодно пропадают без вести около 80-90 тысяч человек, и большинство из них находят мертвыми и неузнаваемыми. Такой учет поможет идентифицировать погибшего при условии, если человек зарегистрирует себя в базе данных ДНК. Идентификация будет стопроцентной при исследовании погибших в результате ДТП, катастроф и террористических актов.

Когда в г. Москве взорвали станцию метро «Петрозаводская», где погибли 42 человека, их личности удалось установить только по ДНК.

Право на использование базы данных о ДНК предоставляется судам, органам предварительного следствия, органам дознания и сотрудникам оперативно-розыскных служб.

Между тем за границей – в Великобритании, Англии, США, Канаде – система геномной регистрации используется давно. Например, в Великобритании в базе данных ДНК содержится 4,5 млн. генетических образцов граждан, и при помощи данной регистрации еженедельно раскрывается около 2 тыс. преступлений. Более того, в 2009 г. данные базы пополнятся 1,5 млн. ДНК британских детей от 10 до 18 лет. Таким образом, ученые намерены выявить склонность к агрессии у юных британцев в самом зачатке. В Англии использование подобной базы привело к тому, что там раскрывается и расследуется до 850 преступлений в неделю [2].

В настоящее время база комплексов ДНК-анализа формируется. Модернизируются 34 лаборатории ДНК-анализа. С 2005 г. начали действовать 26 таких комплексов. В системе МВД функционируют более 2,5 тыс. экспертно-криминалистических подразделений, силами которых выполняется свыше 80 % всех криминалистических экспертиз по уголовным делам. Сегодня по ДНК эксперты научились определять цвет волос человека, а через пару лет смогут достоверно воссоздать и внешность человека.

Однако, некоторые правозащитники выступают против такого Закона, так как считают, что вместе с положительными моментами присутствующими в законе, существуют и отрицательные. На этапе обсуждения Закона возник целый ряд вопросов. Например то, что принудительная регистрация в базе данных ДНК нарушает права человека, даже если речь идет и о преступниках совершивших тяжкие преступления. Информация о ДНК – это есть информация, которая относится к частной жизни. По Европейской конвенции о защите персональных данных сведения медицинского характера не должны собираться и накапливаться. Многие эксперты обеспокоены тем, насколько надежно будет защищена геномная база данных. К сожалению, в России то, что считается конфиденциальной информацией, оказывается на рынке (например, базы данных телефонных или автомобильных номеров). В такой ситуации всегда какие-либо структуры будут заинтересованы в такой информации. Есть ли гарантия того, что данные ДНК будут гарантировано защищены? В Экспертно-криминалистическом Центре МВД утверждают, что такая информация будет защищена надежно. Существует мнение, что неисключена фальсификация данных ДНК. Мошенникам не составит труда «подставить» человека, поместив на место преступления его генетические данные. Конечно же, в такой ситуации должностные лица, ведущие расследование должны тщательным образом анализировать и проверять все доказательства по уголовному делу, а не полагаться на одну экспертизу. В такой ситуации со стороны государства должны быть разработаны методы защиты человека от преступных посягательств.

Геномная регистрация уже начала давать положительные результаты и позволила повысить раскрываемость преступлений в России. База данных ДНК – полезный инструмент для раскрытия как тяжких, так и менее тяжких преступлений. Как показывает практика, там, где в ходе расследования преступления используется ДНК-анализ, вероятность установления личности преступника и его привлечение к ответственности значительно увеличивается, а, кроме того, многие подозреваемые в совершении преступления в конечном итоге переходили в статус обвиняемых. То есть люди, совершившие преступления, должны понимать, что они рано или поздно будут установлены и предстанут перед судом благодаря введению в производство новых технологий.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О государственной геномной регистрации в Российской Федерации» от 03 декабря 2008 г. // Собрание законодательства РФ. – 2008. –

2. Великобритания собирает ДНК своих граждан.
<http://www.vokrugsveta.ru/news/2753/>.

Шевчук С.С.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

Приоритеты цивилистической науки в реализации стратегии инновационного развития Российской Федерации

Одной из краеугольных, базовых основ современного юридического образования является такая фундаментальная отрасль юридической науки как гражданское право. Разработанные ею основные положения, нашедшие подтверждение многолетней правоприменительной практикой правовые институты, понятия и категории представляют огромное научное достояние, изучить которое, приобрести достаточные навыки научного анализа их законодательного оформления, толкования и применения в конкретных спорных ситуациях достаточно сложно.

Следует учитывать также динамику, постоянное совершенствование и обновление гражданско-правовых норм, в курсе которых должен всегда находиться правовед, поскольку гражданское право представляет собой динамичное социальное, обладающее общечеловеческой ценностью явление, которое развивается вместе с прогрессивным развитием общества и чутко воспринимает все его нюансы и особенности. Гражданское право Российской Федерации основывается на частноправовых принципах и традициях, является основным регулятором товарно-денежных и иных отношений, складывающихся в условиях рыночного хозяйства. Механизму гражданско-правового регулирования присущи начала юридического равенства участников гражданских правоотношений, их инициативы, диспозитивности, взаимной имущественной ответственности, недопустимости необоснованного вмешательства кого бы то ни было в частные дела, неприкосновенности права собственности, свободы договоров, судебной защиты нарушенных прав и охраняемых законом интересов.

Такие способы правового воздействия существенно повышают социальную ценность гражданского права, значительно расширяют сферу его применения в правовом, социально ориентированном государстве. Изложенное обуславливает необходимость глубокого и всестороннего изучения гражданско-правовых категорий и конструкций, объемного и сложного цивилистического инструментария, тех имеющихся и потенциальных возможностей, которые заложены в институтах гражданского права.

Интересы стабильности гражданско-правового регулирования и устойчивости экономических отношений и гражданского оборота требуют поддержания основополагающей роли Гражданского кодекса Российской Федерации в системе гражданского законодательства и бережного сохранения на будущее большинства его норм. Вместе с тем с начала 90-х годов, когда стало создаваться действующее гражданское законодательство и когда была разработана и принята определяющая его принципиальное содержание часть первая ГК РФ, в стране произошли важные экономические и социальные преобразования, не получившие должного отражения в этом законодательстве. В условиях демократического правового государства юридическое равенство, свобода и многовариантность поведения участников гражданского оборота в целом определили в гражданском законодательстве многообразие опосредствующих этот оборот правовых норм и правовых средств. Однако обширная правоприменительная практика продемонстрировала, что многие общие положения гражданского права нуждаются в дополнениях, изменениях и детализации, отсутствие которых не может быть восполнено судебным толкованием. Вышесказанным определяется содержание

Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации (далее – Концепция), подготовленной на основании Указа Президента Российской Федерации от 18 июля 2008 г. № 1108 «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации», который является основой и ядром гражданского законодательства. В нем, как подчеркнуто в Концепции, сосредоточена система принципиальных и наиболее важных правовых норм, являющихся в значительной части общими для всего гражданского законодательства и в определенной части – для российского законодательства вообще.

Таким образом, с начала 90-х годов, когда стало создаваться действующее гражданское законодательство и когда была разработана и введена в действие определяющая его принципиальное содержание часть первая ГК РФ, в стране произошли важные экономические и социальные преобразования, не получившие должного отражения в этом законодательстве. В начале 90-х годов Россия только еще встала на путь создания частной собственности и рыночной экономики, и, не смотря на то, что из гражданского законодательства было устранено все то, что воплощало планово-административную регламентацию имущественных отношений, такое их регулирование, которое в полной мере отвечало бы потребностям социального государства с развитой рыночной экономикой, тогда еще не могло быть создано.

Особенно это сказалось на регулировании отношений, образующих статику гражданского оборота, основу для его динамического развития: вещных прав на имущество и определение правового статуса юридических лиц. Практически вне ГК осталось регулирование гражданско-правовых отношений по поводу земли и других природных ресурсов. Выявлена недостаточная для новых условий завершенность ряда классических гражданско-правовых институтов: недействительность сделок, создание и прекращение юридических лиц, уступка права требования и перевод долга, залог и др.

Интенсивное развитие экономики и финансового рынка требует адекватного этому развитию регулирования отношений с ценными бумагами и финансовых сделок. Научно-технический прогресс и непрерывно возрастающие возможности использования информационно-телекоммуникационных сетей диктуют необходимость постоянного совершенствования законодательства о правах на результаты интеллектуальной деятельности.

Отмеченными и многими другими проблемами определяются основные цели и соответствующие этим целям направления развития российского гражданского законодательства. В основу формирования этих направлений положено выявление и обобщение многочисленных конкретных потребностей совершенствования норм гражданского права. Главная роль в реализации таких направлений в Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации отводится модернизации Гражданского кодекса, прежде всего его первой части как закона, определяющего предмет и принципы гражданского права и устанавливающего общие и наиболее важные правила гражданско-правового регулирования. На базе и с учетом предлагаемых в ГК изменений в Концепции намечен ряд серьезных изменений других федеральных законов, в том числе и путем преобразования правовых институтов и отдельных отраслей законодательства.

Длительный период отечественной истории гражданское право развивалось в условиях преобладания в экономике жестких централизованных начал, когда государство произвольно и безгранично вмешивалось в частную, в том числе, имущественную сферу граждан и организаций.

Возвращение к классическим основам правовой системы, базирующихся на принципиальном различии публичного и частного права, дало возможность впервые законодательно закрепить в ст. 1 ГК РФ основные начала частного права, которые дали возможность возродить гражданское право на основе его исконных принципов и ценностей, способствовали крупным переменам в данной области права. «И в этой связи весьма симптоматично, что гражданское право оживилось, воспряло, стало раскрываться новыми гранями, причем так, что в цивилистике соединились две фундаментальные

линии правового развития, выражающие, с одной стороны, ценности частного права, а с другой – начала естественного права в современном его значении (право человека), и все это свидетельствует о все большем и основательном вхождении в жизнь общества гражданского права на новой ступени его развития – гражданского права XXI века» [2, с. 12]. «Главное, что характеризует суть и историческое предназначение гражданского права, проявившееся в современную эпоху, – это в соответствии с заложенными в нем частноправовыми началами способствовать, а во многом и прямо обеспечивать формирование гражданского общества, его важнейших устоев, относящихся к положению граждан» [3, с. 54].

В Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации констатируется, что за время, прошедшее с начала 90-х годов прошлого столетия, в России, в основном, сложилось экономически, социально и логически обоснованное и в целом оправдавшее себя современное гражданское законодательство. Гражданский кодекс РФ прошел проверку временем, обширной практикой применения (прежде всего судами) и объективной доктринальной оценкой.

Последствиями такого рода явления, сказавшимися на основных тенденциях развития гражданского права, явились:

- возрождение ценностей «чистого» частного права, призванного реализовывать и обеспечивать реальную свободу участников гражданского оборота в современных социально-экономических условиях;

- прямое выражение в гражданских законах одного из самых значительных явлений в праве – приобретение правами человека как феноменами естественного права непосредственного правового действия, их проникновения в самую ткань правовой материи;

- утверждение статуса личной свободы, независимости и самостоятельности индивидов и их объединений (юридических лиц) как субъектов гражданского права, и, как разновидности свободы – свободы предпринимательской деятельности;

- юридически возвысившиеся права человека оказывают решающее влияние на переоценку ценностей в обществе, на человека, его правовой статус и возможности, создают новые юридические импульсы к его активности, творчеству, правовой обеспеченности его частных интересов, защищенности в личной и имущественной сфере, и одновременно персональной гражданско-правовой ответственности субъектов гражданского права за свои действия;

- утверждение системы истинных отношений собственности с их вещным, персонифицированным характером и свойством абсолютности и неприкосновенности для субъектов данных отношений с одновременным расширением круга ограниченных вещных прав, обеспечивающих свободу реализации права собственности;

- развитие конструктивного и свободного содержания обязательственных, и, прежде всего, договорных отношений, устранение всех необоснованных ограничений договорной свободы участников гражданского оборота;

- конституирование отношений интеллектуальной собственности с учетом гигантского научно-технического прогресса с целью удовлетворения как духовных, так и материальных потребностей граждан и общества в целом.

Использованные источники:

1. Вчерашний Р.В. Гражданско-правовые договоры в государственных и муниципальных учреждениях. В сборнике: Актуальные проблемы юридической науки и практики: Материалы II Межвузовской научно-практической конференции / Под общей редакцией Е.В. Королук. Министерство науки и образования РФ, Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в городе Тихорецке, 2014. – С. 41-43.
2. Алексеев С.С. Гражданское право в современную эпоху. – М.: Юрайт, 1990.
3. Алексеев С.С. Частное право: Научно-публицистический очерк. – М.: «Статут»,

Штельмах О.В.

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(гуманитарный факультет, 3 курс)

Научный руководитель (консультант): **И.В. Петрова**, к.ю.н., доцент, НОУ ВПО
«Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Признаки недвижимого имущества

Внимательно проанализировав содержание ст. ст. 130, 131 ГК РФ, можно сделать вывод о том, что российский законодатель выделяет следующие признаки отнесения к недвижимому имуществу: а) естественное свойство вещи (земельные участки, участки недр); б) прочную связь с земельным участком (здания, строения, сооружения, жилые помещения, имущественные комплексы, прочно связанные с землей, перемещение которых невозможно без несоразмерного ущерба их назначению); в) юридико-формальную потребность распространения правового режима недвижимого имущества на некоторые виды движимых вещей с целью укрепления имущественного оборота и защиты имущественных прав собственников (воздушных, морских, речных судов и космических объектов) [1].

По нашему мнению, отличительными признаками недвижимого имущества являются: 1) обязательная государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним; 2) исполнение обязательств по поводу недвижимого имущества по месту нахождения имущества; 3) действие особых правил совершения сделок в отношении земельных участков и расположенных на них строений (ст. ст. 271, 273 ГК РФ); 4) особый порядок приобретения права собственности на недвижимые вещи в силу давностного владения (ст. 234 ГК РФ); 5) особый порядок распоряжения недвижимым имуществом, принадлежащим государственным и муниципальным предприятиям (ст. 295 ГК РФ); 6) особый порядок обращения взыскания на заложенное недвижимое имущество (ст. 349 ГК РФ); 7) наличие такого способа обеспечения исполнения обязательства в отношении недвижимого имущества как ипотека; 8) наследование недвижимых вещей и их правовой режим определяются по нормам права, действующим в месте их нахождения; 9) рассмотрение споров о праве собственности и иных вещных правах на недвижимые вещи происходит по месту нахождения недвижимых вещей (спору об аналогичных правах на движимые вещи – в месте нахождения ответчика, а в случаях, указанных в законе, – в месте, определяемом по выбору истца (ст. ст. 29-30 ГПК РФ) [2].

Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним является не существенным признаком объекта недвижимости, а требованием закона по укреплению правового режима недвижимого имущества, правовым последствием признания недвижимой вещи объектом права. Согласно ст. 131 ГК РФ право собственности и другие вещные права на недвижимые вещи, ограничения этих прав, их возникновение, переход и прекращение подлежат государственной регистрации в едином государственном реестре органами, осуществляющими государственную регистрацию прав на недвижимость и сделок с ней (п. 1). Государственная регистрация – это юридический акт признания и подтверждения государством возникновения, ограничения (обременения), перехода или прекращения прав на недвижимое имущество, являющийся доказательством существования зарегистрированного права.

Государственная регистрация позволяет решать публичные и частные задачи по совершенствованию имущественного оборота и правообладания; представляет предельно открытую, легальную и объективную информацию об объекте недвижимости и о правах на эту недвижимость; обеспечивает государственный контроль за совершением сделок с

недвижимым имуществом (переходом прав на него), защищая при этом права и законные интересы субъектов права; вносит единообразие в процедуру регистрации прав на недвижимое имущество на всей территории Российской Федерации [3].

Государственная регистрация осуществляется на основе норм: Конституции Российской Федерации [4], ГК РФ, Федеральных законов «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», «О государственном кадастре недвижимости», Правил ведения Единого государственного реестра прав [5] и других нормативно-правовых актов.

Закон о государственном кадастре недвижимости впервые на уровне закона установил четыре характеристики объекта недвижимости: 1) вид объекта (здание, сооружение, объект незавершенного строительства или земельный участок); 2) кадастровый номер объекта недвижимости; 3) описание местоположения объекта недвижимости; 4) площадь объекта недвижимости.

Подводя итог изложенному, можно сделать вывод о том, что недвижимое имущество – это юридическое понятие, включающее в себя недвижимые вещи в силу их естественных свойств (земельные участки, участки недр), а также вещи, прочно связанные с землей (здания, строения, сооружения, жилые, нежилые помещения, имущественные комплексы).

Кроме того, к состав недвижимого имущества отечественным законодательством включены социально-значимые вещи, признанные недвижимыми не в силу природных (естественных) свойств этих вещей, а в силу закона. Указанные виды недвижимого имущества способны быть объектом гражданского, принадлежать субъектам права, удовлетворять их иные потребности.

Имущественные права на объекты недвижимости входят в понятие «недвижимое имущество», и подвергнуты государственной регистрации в установленном законом порядке с целью упорядочения системы недвижимых объектов в стране, их правопризнания, имущественного оборота и усиления защиты прав собственников.

Использованные источники:

1. Козырь О.М. Недвижимость в новом Гражданском кодексе Российской Федерации // Гражданский кодекс России. Проблемы. Теория. Практика: Сборник памяти С.А. Хохлова / Отв. ред. Л.Л. Маковский. – М.: МЦФЭР. 1998. – С. 276.
2. Гражданское право. Часть первая: учебник / Отв. ред. В.П. Мозолин, А.И. Масляев. – М.: Юристъ, 2005. – С. 215-216; Научно-практический комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный) / Под ред. В.П. Мозолина, М.Н. Малеиной. – М.: Норма, 2004. – С. 225; Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации: В 3 т. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный). – Т. 1. – 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. Т.Е. Абовой, А.Ю. Кабалкина. – М.: Юрайт-Издат, 2007. – С. 136.
3. Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним». Постатейный комментарий / Под ред. П.В. Крашенинникова. – М., 2007. – С. 22.
4. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. – 1993. – 25 дек.
5. Об утверждении Правил ведения Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним: Постановление Правительства РФ от 18 февраля 1998 г. № 219 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 8. – Ст. 963. (утратил силу).

НОУ ВПО «Невинномысский институт экономики, управления и права»,
г. Невинномысск, Россия

(гуманитарный факультет, 5 курс)

Научный руководитель (консультант): **С.Н. Медведев**, д.ю.н., профессор, НОУ ВПО
«Невинномысский институт экономики, управления и права», г. Невинномысск, Россия

Основы теоретической классификации правотворчества

Правовая наука предлагает использовать различные критерии классификации правотворчества и термины для обозначения классификационных единиц: виды правотворчества, способы (формы) правотворчества. В целях устранения двусмысленности необходимо определить соотношение понятий «классификация правотворчества», «вид правотворчества», «форма (способ) правотворчества».

Правотворчество представляет собой родовое понятие. Виды правотворчества – это видовые понятия, которые содержат все основные признаки понятия правотворчества и одновременно включают в себя особенное, характерное только для этого вида. Недостатком ряда классификаций является то, что для определения особенного (вида) и общего (рода) используются индивидуальные (уникальные) признаки. Например, стадии законотворческого процесса конкретного государства принимаются за стадии законотворчества в целом, а порой и за стадии правотворчества. Происходит смешение разнопорядковых явлений. В классификационных построениях характерными являются следующие ошибки: классификация не включает в себя весь объем изучаемых явлений; классификационные единицы пересекаются; при выделении видов правотворчества меняются основания классификации. Классификация должна соответствовать принципам полноты, достаточности, исключительности и единства (монизма). Строгая классификация и четкость в ее основаниях помогут избежать путаницы.

Проблема состоит не в том, чтобы выбрать самый эффективный научный критерий для классификации. Вопрос заключается в объективности классификации, обоснованности выбора ее критериев и их систематизации. В настоящее время сами критерии классификации не классифицированы.

Многообразие и несистемная разнородность используемых критериев классификации частично связаны с тем, что градация социокультурных объектов производится по случайным основаниям. Трудности классификации связаны и со спецификой объекта исследования. Социальные объекты представляют собой сложные динамичные системы, часто характеризуются многофункциональностью и разнонаправленностью, что приводит к невозможности четкого отграничения одного класса явлений от другого. В этом случае классификация несет в себе элементы редукционизма, требует дополнительных уточнений и оговорок.

Многообразие подходов к классификации видов правотворчества свидетельствует не только об их противоречивости, но и о попытке сформировать наиболее полное представление об изучаемом предмете. Однако многообразие не должно становиться синонимом неупорядоченности.

В одном из серьезных научных изданий предлагается использовать одновременно четыре критерия выделения видов правотворчества: 1) субъект правотворчества; 2) регламенты правотворчества различных государственных органов, т.е. предлагается разграничить виды правотворчества в зависимости от законодательно закрепленной процедуры нормотворчества; 3) виды правовых актов как цели правотворческих процессов; 4) тема, объем и содержание будущего правового акта. На основе названных критериев выявляются «пять основных видов правотворчества: законотворчество, подзаконное правотворчество, локальное правотворчество местного самоуправления (как известно, признается муниципальное право), прямое, непосредственное правотворчество,

договорное нормотворчество» [1].

В приведенной классификации имеются почти все возможные недостатки: использовано одновременно несколько критериев для классификации, вследствие чего некоторые «виды» дублируют друг друга (например, законотворчество чаще всего является прямым нормотворчеством, а непосредственное правотворчество в форме референдума может выступать одним из подвидов законотворчества); нарушен принцип полноты охвата изучаемых феноменов (отсутствует судебное правотворчество); происходит смешение понятий прямого и непосредственного правотворчества; использованы не все из заявленных критериев и т.д.

Это происходит потому, что сами признаки, по которым производится деление объектов на группы, не систематизированы. В качестве способа структурирования знаний о видах правотворчества предлагается использовать категорию «состав правотворчества». Ввести в научный оборот категорию «состав правотворчества» предлагал И.И. Шувалов. Данный термин не подвергался детальному анализу и не имел широкого распространения, не раскрыт и его познавательный потенциал. Между тем под составом правотворчества подразумевается совокупность признаков, необходимых для социально-юридической актуализации правотворческого результата [2].

По субъектам правотворческих полномочий А.В. Мицкевич и Н.Я. Соколов выделяли три основных вида советского правотворчества, что в целом было усвоено отечественной доктриной: непосредственное правотворчество народа в процессе проведения референдума, прямое правотворчество государства в лице его различных органов и правотворчество общественных организаций [3].

Таким образом, когда критерием разделения являются субъекты правотворчества, видами правотворчества можно считать непосредственное правотворчество – референдумное законотворчество, прямое правотворчество, включая правотворчество законодательных органов, нормотворчество различных органов государственной власти, судебное правотворчество, муниципальное нормотворчество, локальное правотворчество органов управления юридических лиц, договорное правотворчество равноправных субъектов.

Способ (форма) правотворчества как вид правотворчества. Как писал А.В. Мицкевич, «виды правотворчества нельзя различать только по видам субъектов правотворческих полномочий. В ряде случаев один и тот же субъект принимает правотворческие решения разными способами...» [3].

Более правильным видится то, что речь идет о видах правотворчества, где в качестве основания разделения правотворчества выступает характер участия государства в правотворчестве (он же способ (форма) правотворчества). А.В. Васильев, описывая круг явлений, которые относят к «способу (форме) правотворчества», справедливо рассматривает их как виды правотворчества: «Другие ученые видами социалистического правотворчества считают формы деятельности государственных правотворческих органов. Такими формами признаются: непосредственная деятельность государства по созданию нормативных правовых актов, признание государством правовыми норм, сложившихся без участия правотворческих органов (например, обычай), придание правового характера решениям органов государства по конкретным делам (административный или судебный прецедент)» [3].

К отдельному способу правотворчества А.В. Мицкевич относил «санкционирование государством иных социальных норм», для которого характерно то, что «государство не вырабатывает содержание норм права, а как бы соглашается с иными социальными нормами, выработанными обществом: обычаем, организационными правилами общественных организаций и т.п.», а «содержание правила поведения не излагается в акте государственного органа, которым утверждается».

Таким образом, наряду с прямым правотворчеством существует косвенное правотворчество, когда суверен разрешает (санкционирует) или допускает (молчаливо санкционирует) действие каких-либо нормативных предписаний, например: государство

допускает фактически создание норм права судами вопреки отсутствию такого законодательного разрешения; государство не вмешивается в действие парламентского или иного прецедента либо обыкновения [4]. Санкционирование как вид (способ) правотворчества представляет собой последующее одобрение (молчаливое или текстуальное) уже существующей нормы.

По мнению А.В. Мицкевича, основанием классификации может выступать система источников права: 1) правотворчество обычаев и обыкновений; 2) правотворчество нормативных правовых актов, включая нормативные договоры; 3) прецедентное правотворчество, включая прецеденты архаических обществ; 4) доктринальное правотворчество. Отсюда вытекает иная классификация: формализованное правотворчество и неформализованное правотворчество.

Интерес представляет такой специфический вид правотворчества, как чрезвычайное. Основанием его выделения является чаще всего не какой-либо компонент состава правотворчества, а весь состав правотворчества: специфический субъект правотворчества (например, Государственный комитет обороны, созданный в 1941 г.), специфический объект правотворчества (часто нормы чрезвычайного нормотворчества облачаются в формы декретов, прокламаций, заявлений и т.п. и имеют нестандартное юридическое содержание, запреты, санкции и т.п.), специфическая объективная сторона (как правило, упрощается и становится более оперативным механизм нормотворчества), специфическая субъективная сторона, что обусловлено необычными задачами, возникшими вследствие чрезвычайных обстоятельств.

В различных правовых системах могут существовать все виды правотворчества, но в силу исторических особенностей каждый вид обладает оригинальными специфическими чертами и выполняет различные функции.

Разумеется, как и любая классификация, она не может считаться исчерпывающей в силу методологической установки о принципиальной открытости научного знания.

С учетом сказанного представленная группировка оснований классификации правотворчества комплексно и вполне последовательно охватывает накопленные фактические данные и теоретические изыскания, предметом которых являются виды правотворчества.

Использованные источники:

1. Общая теория государства и права. Академический курс: В 2 т. / Под ред. М.Н. Марченко. Т. 2. Теория права. – М., 2000. – С. 163-164.
2. Шувалов И.И. Правотворчество в механизме управления обществом: необходимость комплексного исследования. – М., 2005. – С. 41.
3. Правотворчество в СССР / Под ред. А.В. Мицкевича. – М., 1974. – С. 96.
4. Попова Л.Е. Роль парламента в демократическом государстве. В сборнике: Актуальные вопросы юридической науки и практики Материалы: III Межвузовской научно-практической конференции, 2014. – С. 102-106.

Научное издание

Молодежь и наука: реальность и будущее

Материалы
VIII Международной
научно-практической конференции
2015 г.

ТОМ II
Экономические науки, Юридические науки

Верстка: Доценко Е.И.

Подписано в печать 07.05.2015 г. Формат 60х84 1/8
Бумага офсетная. Гарнитура «Times». Печать ризография.
Усл. п.л. 33 Тираж 500 экз. Заказ №
Изд-во Невинномысского института экономики, управления и права
357101 г. Невинномысск, ул. Зои Космодемьянской, 1
Отпечатано в Невинномысском институте экономики, управления и права