

**ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ  
ОБЩЕСТВА В ПЕРИОД  
МОДЕРНИЗАЦИИ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ,  
ФИЛОСОФСКИЕ, ПОЛИТИЧЕСКИЕ,  
ПРАВОВЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ  
И ТЕНДЕНЦИИ**

**Материалы международной  
научно-практической конференции**

**(24 марта 2014г.)**

**Часть 2**

**Саратов  
2014**

УДК 338: 316:34  
ББК 65+60+67  
И 66

*РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:*

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

**И66 Инновационное** развитие общества в период модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые закономерности и тенденции: Материалы международной научно-практической конференции (24 марта 2014г.). – В 3-х частях. – Ч.2. / Отв. ред. В.И. Долгий, А.И. Карпович – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2014. – 172 с.

ISBN 978-5-9905342-7-8

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

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

ISBN 978-5-9905342-7-8

УДК 338: 316:34  
ББК 65+60+67

© ФГБОУ ВПО «Новосибирский государственный  
технический университет», кафедра «Экономика  
предприятий», 2014  
© Академия управления ООО, 2014  
© Авторы статей, 2014

*Землянская С.В., к.э.н., доцент*  
*Волгоградский государственный университет*  
**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**  
**ИНТЕРМОДАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК В РФ**

*Автор приводит дефиницию интермодальных перевозок, преимущества, основные задачи, функции и условия их осуществления. В статье выявлены проблемы и определены перспективы развития интермодальных перевозок в РФ.*

Интермодальные перевозки – это смешанные перевозки «от двери до двери», подготавливаемые и выполняемые под единым руководством одного центра. Её организатор на всех этапах разработки и осуществления перевозочного процесса целенаправленно связывает действия всех участвующих в нем сторон: грузовладельцев, перевозчиков и перевозочных комплексов – в интересах ускорения перевозки груза и снижения совокупных затрат на его перевозку. Необходимыми условиями для осуществления интермодальных перевозок являются большое расстояние, массовость, специальная инфраструктура и терминалы. Интермодальные перевозки имеют следующие преимущества: более высокая сохранность перевозимых грузов, применение сквозного коносамента, упрощение оформления таможенных и перевозочных документов, снижение тарифной ставки и т.д. К основным задачам интермодальных перевозок относятся: обеспечение технической, технологической и экономической сопряженности участников транспортного процесса, совместное планирование, создание транспортных систем и цепей. Они выполняют две основные функции: оперативную и координационную.

В современных условиях основными проблемами при осуществлении интермодальных перевозок в РФ являются:

1. Низкий технический уровень и неудовлетворительное состояние производственной базы российского транспорта: недостаточные объемы реконструкции и строительства инфраструктурных объектов, низкие темпы пополнения и обновления парков транспортных средств, ухудшение технического состояния и работоспособности транспортных средств (возрастная структура, степень износа и т.д.);

2. Неэффективная система диспетчеризации грузопотоков в условиях отсутствия инвентарного парка, а также неспособность перевозчика осуществлять эффективное управление приватным парком с учетом экономических интересов операторов (обеспечение требуемого уровня доходности парка) и грузовладельцев (стабильность отгрузки продукции потребителям и оптимизации логистических издержек);

3. Перегруженность железнодорожной инфраструктуры (железнодорожных путей, подходов к морским портам, сортировочных станций), совокупная пропускная способность которой не превышает 1,2 млн. грузовых вагонов. Высокий уровень износа и нехватка магистральных и маневровых локомотивов;

4. Отсутствие логистических комплексов, обслуживающих грузопоток при интермодальных перевозках. Порт, расположенные там терминалы использовать как логистический комплекс нельзя. Они для этого не предназначены. В «пиковые сезоны» постоянно возникают проблемы с вывозом контейнеров, т.к. долго хранить контейнер в порту невыгодно ни клиенту, ни экспедитору, ни линейному оператору. Возникают проблемы, в том числе и потому, что транспорт, который приходит за этими контейнерами, несанкционирован. Больше половины автомобильного транспорта, обслуживающего контейнерооборот в порту, – это частные перевозчики из различных регионов России, поэтому обеспечить с их помощью вывоз крупной партии грузов практически невозможно;

5. Отсутствие оперативного управления работой в транспортных узлах. Это приводит к большим простоям транспортных средств на свидирных операциях, увеличению сроков доставки грузов и повышению транспортных расходов. Кроме того, отсутствие регламентированной системы единого оператора при осуществлении интермодальных пе-

ревозок отрицательно влияет на эффективность организации транспортного процесса во всех его звеньях;

6. Низкие темпы контейнеризации интермодальных перевозок. Важным негативным фактором является неадекватная рыночным условиям структура контейнерного парка, слабое его обновление, недостаточный парк железнодорожных платформ, наличие неудовлетворенного спроса потребителей на контейнеры разного типа. Российские перевозчики пользуются контейнерами, которыми владеют иностранные компании. Собственный парк контейнеров МПС РФ относительно невелик. Seriously сдерживает развитие контейнерного бизнеса в стране проблема железнодорожных платформ, нерешенность которой, отрицательно влияет на развитие транзита. Перераспределение грузопотоков на рынке контейнерных перевозок складывается не в пользу российского транзита. Активная политика крупных компаний – перевозчиков контейнеров привела к перераспределению не только транзитного грузопотока Европа – Азия на зарубежные порты в обход Транссибирской магистрали, но и российских экспортно-импортных грузов;

7. Сокращение срока хранения контейнеров на терминале. Это очень неудобно для тех клиентов, которые не имеют собственных складских мощностей и используют терминал в порту в качестве склада временного хранения своей продукции. В 2012 г. на Первом контейнерном терминале был введен двойной тариф за хранение контейнера по истечении восьми суток. При этом не учитывается, что задержка при вывозе контейнера может возникнуть не по вине экспедитора, а из-за загруженности самого терминала;

8. Дефицит 40-футовых и 20-футовых контейнеров типа Open-top или Flat-rack. Их приходится репозиционировать из Европы. В США, например, во всех портах есть депо, где экспедитор может взять в аренду практически любое оборудование, даже для самых нестандартных грузов. Это связано с тем, что там уже сформированные грузопотоки в интермодальном сообщении, а у нас – нет. Когда в России интермодальные перевозки станут отлаженными, российские экспедиторы должны будут задуматься об увеличении контейнерного парка и позиционировании нестандартных типов контейнеров [1; 25].

В настоящее время совершенствование организации интермодальных перевозок в РФ заключается в:

1. Организации сквозной маршрутизации грузопотоков на всем пути следования грузов с участием нескольких видов транспорта по взаимосогласованным расписаниям.

Если маршрутизация перевозок грузов намечается на всем пути их следования с участием двух и более видов транспорта, то она носит название сквозной маршрутизации. Раньше считалось, что такую маршрутизацию можно применить только в смешанном железнодорожно-водном сообщении, но в современных условиях, когда грузоподъемность автомобилей резко возросла и широкое применение получили автопоезда, возможность организации сквозных маршрутов в смешанном железнодорожно-автомобильном сообщении стала вполне реальной. Особенно это эффективно при обслуживании автомобильным транспортом отдаленных пунктов, где отсутствуют железные дороги, и при значительных грузопотоках.

Внедрение сквозной маршрутизации требует предварительного согласования сроков погрузки грузов, формирования и продвижения маршрутов со сроками погрузки грузов в подвижной состав взаимодействующего вида транспорта, продвижения морских и речных судов.

Эффективность сквозной маршрутизации по сравнению с обычной организацией грузопотоков или с отдельной маршрутизацией на каждом виде транспорта рассчитывают путем сравнения приведенных затрат. Расчет ведут на всем пути следования, определяя:

- по железнодорожному транспорту – затраты, связанные с простоем и переработкой вагонов на технических станциях. Эти затраты сокращаются при сквозной маршрутизации;

- по водному и автомобильному транспорту – затраты, связанные с простоями плавсредств и автомобилей и формированием составов (из барж и автопоездов);

- по пункту перевалки – затраты, связанные с задержками подвижного состава под грузовыми операциями (вагоно-часы, судо-часы, автомобиле-часы);

- по начальному пункту погрузки – затраты подвижного состава под погрузкой;

- по доставке грузов – затраты, связанные с задержкой реализации товарной массы на период перевозки.

Сквозная маршрутизация предусматривает перегрузку грузов в пунктах перевалки по прямому варианту (минуя склад). Поэтому в расчет эффективности маршрутизации следует включать также эффект от применения прямого варианта. В связи с разной грузоподъемностью подвижного состава на взаимодействующих видах транспорта необходимо организовать подвод маршрутов в пункты перевалки с интервалом, равным времени обработки там предыдущего маршрута. Организация сквозных маршрутов с мест погрузки (отправительских) целесообразна, если достигаемая экономия на всем пути следования сквозного маршрута превышает дополнительные затраты, связанные с его организацией;

2. Синхронизации подачи подвижного состава в пунктах перевалки по периодам суток.

Возможные формы согласованного подвода подвижного состава в пункты перевалки груза:

- организация движения транспортных средств по взаимно согласованным расписаниям (ниткам графика) для обеспечения примерно одновременного прибытия их в пункты перевалки. Это обеспечивает сокращение простоев подвижного состава обоих видов транспорта и возможность применения прямого варианта перегрузки;

- согласованный (при значительной дальности перевозок) подвод подвижного состава к пунктам перевалки по периодам суток. Однако и при такой форме согласования также возможен прямой вариант перегрузки.

В случае если подвижной состав подводится в пункты перевалки грузов без заранее согласованного определенного времени поступления его, взаимодействие обеспечивается на основании предварительной информации диспетчерского аппарата о подходе груза и, как правило, с перегрузкой через склад. Вместе с тем не исключается использование прямого варианта. Некоторые грузы (нефть и нефтепродукты, сплавной лес и др.) перегружают только через склады (базы);

3. Концентрации грузовой работы на меньшем числе опорных стыковых пунктов и в крупных транспортных узлах, а также на крупных интермодальных терминалах и транспортно-распределительных центрах.

Огромные потери приносит развоз на малодеятельные станции вагонов под погрузку или выгрузку. В связи с этим экономически выгодно концентрировать грузовую работу на меньшем числе станций, где имеются необходимые устройства и средства механизации погрузочно-разгрузочных работ.

Основное направление концентрации грузовых операций – закрытие малодеятельных станций для грузовых операций и создание опорных станций, которое позволяет снизить себестоимость перевозок, повысить уровень комплексной механизации погрузочно-разгрузочных работ и эффективность использования подъёмно-транспортной техники, а также сократить простой подвижного состава, ускорить доставку грузов, повысить пропускную способность железных дорог и в целом улучшить обслуживание отправителей и получателей грузов.

Для этой цели автомобильные дороги с благоустроенными подходами к грузовым станциям располагаются параллельно железнодорожным линиям. Экономическая целесо-

образность закрытия малодеятельных станций и передачи их работы на опорные определяется технико-экономическими расчетами, с учётом их деятельности в интересах силовых структур [ 2; 112].

В зависимости от местных условий и экономической целесообразности могут быть применены и другие формы концентрации грузовой работы:

- частичное закрытие станции (на определённый период года);
- концентрация операций с отдельными видами грузов (таких как наливные, лесные, минеральные удобрения);
- концентрация перевозок мелких отправок;
- ликвидация малодеятельных железнодорожных путей необщего пользования с передачей их грузооборота на места общего пользования или созданием объединённых транспортных хозяйств для группы предприятий;
- создание опорных станций нового типа.

Эти станции берут на себя руководство и ответственность за работу прикреплённых к ним промежуточных станций. Общее оперативное управление в пределах обслуживаемого опорной станцией района обеспечивает комплексный подход к выполнению начальных и конечных операций перевозочного процесса.

Создание опорных станций нового типа позволяет сформировать новую структуру организации и управления перевозочным процессом, снизить эксплуатационные расходы, связанные с сокращением маневровых локомотивов, закрытием отдельных путей и парков станций, складов, грузовых устройств и товарных контор.

К одной из прогрессивных и экономически эффективных форм организации грузовой работы железных дорог относится специализация грузовых станций в крупных узлах по родам грузов.

Специализация станций позволяет увеличить их перерабатывающую способность, сократить потребность в складской площади, полностью механизировать погрузочно-разгрузочные работы средствами дорог, повысить производительность погрузочно-разгрузочных механизмов, сократить простой вагонов под грузовыми операциями, организовать транспортно-экспедиционное обслуживание отправителей и получателей грузов и централизованный завоз и вывоз грузов, создать условия для автоматизации грузовых и коммерческих операций с использованием ЭВМ.

На практике эта форма находит свое выражение в создании специализированных баз выгрузки массовых грузов (каменного угля, минеральных строительных материалов, леса, металла, цемента и др.), контейнерных терминалов, крупных механизированных комплексов по переработке тарно-штучных грузов, тяжеловесных грузов и др. Специализированные базы преимущественно предназначены для выгрузки массовых грузов. Их организуют в промышленных районах для обслуживания групп промышленных предприятий, получающих грузы, однородные с точки зрения применения средств механизации погрузочно-разгрузочных работ (сырье, материалы, топливо и др.). Выбор наилучшего варианта специализации грузовых станций в узле определяется технико-экономическими расчётами;

4. Оптимизации работы погрузо-разгрузочной техники при перевалке грузов, включая кооперированное использование технических средств разными видами транспорта.

В соответствии с действующим законодательством работа предприятий и организаций различных видов транспорта по передаче грузов с одного вида транспорта на другой регламентируется узловыми соглашениями.

Условия работы перевалочных пунктов и переработки грузов устанавливаются в узловых соглашениях, заключаемых железной дорогой и пароходством или автотранспортным предприятием сроком на 3 года. Порядок разработки и заключения узловых

соглашений устанавливается правилами перевозок грузов в прямых смешанных сообщениях.

В узловом соглашении определяются условия работы пунктов перевалки, порядок совместного планирования их работы, места передачи грузов и оформления документов, установление сроков погрузки и выгрузки, подачи транспортных средств на грузовую станцию или в порт, порядок приема, сдачи, взвешивания грузов, порядок и сроки предоставления взаимной информации о подходе грузов, а также оговариваются все организационные и другие вопросы, которые могут возникнуть при совместной работе смежных видов транспорта. При перевозках грузов в контейнерах дополнительно к узловому соглашению заключаются специальные ежегодные соглашения, в которых регулируются взаимоотношения транспортных организаций по осуществлению работ, связанных с завозом и вывозом контейнеров, а также с передачей порожних контейнеров.

При наличии единых технологических процессов работы перевалочных пунктов и транспортных узлов в основу заключаемых узловых соглашений закладываются прогрессивные нормы, обеспечивающие рациональную организацию перевалки грузов и обработки транспортных средств (вагонов, судов, автомобилей и др.);

#### 5. Повышении уровня контейнеризации интермодальных перевозок.

Основными направлениями данного процесса являются:

- повышение мощности имеющихся контейнерных терминалов и системное развитие сети подобных объектов. При этом необходимо обоснованно решить вопрос о размещении терминалов и их мощности. В рамках национального транспортно-экономического баланса может быть поставлена и решена задача сочетания нескольких крупнейших терминалов в морских транспортных узлах с менее мощными многочисленными объектами внутри страны;

- создание коммерчески привлекательных условий для развития контейнерного бизнеса, в частности, создание свободных экономических зон в портах, куда целесообразно привлечение основных контейнерных потоков внешней торговли, транзита и транзитного;

- создание в России национальных контейнерных операторов, задачей которых было бы обеспечение транзита контейнеров через российскую территорию по основным транспортным коридорам. Такие операторы стали бы стабильными партнерами иностранных экспедиторских компаний и генеральными заказчиками контейнеров и оборудования для их переработки. Они стали бы субъектами рынка, непосредственно заинтересованными в развитии контейнерного бизнеса и процесса контейнеризации в целом;

- радикальное совершенствование транспортно – таможенных технологий и существенное сокращение числа контролируемых таможенными контейнеров (как известно, в мировой практике выборочному контролю подвергается не более 2-3% всего контейнеропотока, тогда как в России в ряде случаев осуществляется полный контроль);

- создание условий для расширения производства контейнеров, специализированного подвижного состава для его перевозки и оборудования для терминальной переработки контейнеров;

#### 6. Оперативном планировании контейнерных перевозок, подачи и сортировки подвижного состава в узле.

Контейнерные перевозки на сегодняшний день считаются одним из наиболее удобных и экономичных способов транспортирования грузов различного характера. Следовательно, необходимо оперативно планировать контейнерные перевозки. Количество компаний, которые оказывают данный вид транспортных услуг, постоянно растет, благодаря чему на контейнерные перевозки цены в настоящее время установились на достаточно низком уровне. Главное удобство контейнерных перевозок заключается в том, что товар не приходится несколько раз перегружать из одного транспортного

средства в другое. Один раз загрузив товар в контейнер, отправитель может быть уверен, что именно в таком виде он будет доставлен получателю. На контейнерные перевозки цены традиционно являются невысокими, а четкое расписание движения железнодорожного транспорта позволяет точно рассчитать время прибытия груза. Неудивительно, что контейнерные перевозки продолжают оставаться исключительно востребованными современным заказчиком. Полный комплекс услуг по контейнерным перевозкам грузов включает:

- оценку веса груза и подбор контейнера необходимого объема;
- предварительный расчет стоимости транспортных затрат;
- оформление железнодорожных накладных и заказ контейнера на станции;
- оплату железнодорожных тарифов, охраны МПС, станционных и других сборов;
- разработку оптимальных схем транспортной логистики;
- страхование контейнерной перевозки грузов (по желанию клиента);
- отслеживание контейнеров в любой точке пути следования (по желанию клиента);
- прием контейнеров, прибывших в адрес заказчика, оформление перевозочных документов [3; 78-80];

7. Автоматизации оформления коммерческой документации, расчетов за выполнение перевозок грузов, транспортно-экспедиционных операций, внедрение электронного документооборота.

Для любой коммерческой организации основная цель автоматизации документооборота – повышение эффективности бизнес-процессов и создание долгосрочных конкурентных преимуществ в условиях возрастающей конкуренции. Организация электронного документооборота договорной документации непосредственно связана с хозяйственной деятельностью предприятия и оказывает прямое влияние на скорость и точность принятия решений.

Внедрение электронного документооборота всегда происходит поэтапно: невозможно сразу автоматизировать все бизнес-процессы, связанные с документационным обеспечением компании. Автоматизация договорного документооборота – только один из этапов проекта по внедрению комплексного электронного документооборота. Иногда компания ограничивается автоматизацией договорного документооборота, что обуславливается потребностями компании и отсутствием необходимости автоматизировать другие стороны корпоративного документооборота. Однако, в большинстве случаев, проект по созданию электронного договорного документооборота ознаменует начало долгого и кропотливого процесса по внедрению электронного документооборота, охватывающего и такие бизнес-процессы, как организационно-распорядительный документооборот, хранение документации, организация совместной работы и др.;

8. Внедрении комплексного транспортно-экспедиционного обслуживания клиентуры на основе передовых методов логистики и логистического сервиса.

Интермодальная перевозка грузов, осуществляемая по международным транспортным коридорам, предполагает наиболее тесную интеграцию, основанную на единстве всех звеньев транспортно-распределительной цепи в организационно-технологическом аспекте, на единой форме взаимодействия, координации и кооперации всех участников транспортного процесса, комплексном развитии инфраструктуры различных видов транспорта, создании в узлах транспортной сети мультимодальных терминальных комплексов, других объектов транспортной инфраструктуры, информатизации всего процесса грузо- и товародвижения.

Основополагающими элементами логистической инфраструктуры международных транспортных коридоров являются мультимодальные терминальные комплексы, сооружаемые в узлах транспортной сети, гарантированно обеспечивающие клиентуру транспортно-экспедиционным обслуживанием с полным набором сервисных и коммерчески-

деловых услуг, выполняющие функции логистических транспортно-распределительных центров.

Для принятия и переработки грузов, следующих в интермодальном сообщении по российской части международных транспортных коридоров, и обеспечения соответствующего уровня сервисного обслуживания первостепенное значение наряду с развитием транспортных коммуникаций с соответствующим обустройством имеет создание в крупных транспортных узлах вдоль трассы МТК мультимодальных терминальных комплексов и логистических транспортно-распределительных центров, функционирующих на основе передовых логистических технологий и обеспечивающих интеграцию товароматериальных, информационных, сервисных и финансовых потоков.

В крупных общесетевых узлах и морских портах, таких как Московский, Ленинградский, Новосибирский, Горьковский, Свердловский транспортные узлы, Новороссийский, Санкт-Петербургский, Владивостокский морские порты целесообразно создание сети региональных терминалов и логистических центров, объединенных в региональные логистические транспортно-распределительные системы (РЛ ТРС) на основе формирования единой системы организационно-экономического, информационного и нормативно-правового обеспечения управления системой грузо- и товародвижения.

#### **Список литературы:**

1. Ельников С.С. Плюсы и минусы интермодальных сообщений // Логистика. – № 4. – 2013. – С. 23 – 28.
2. Левиков Г. А. Смешанные перевозки. Состояние, проблемы, тенденции. М.: ТРАНСЛИТ, 2011. – 282 с.
3. Неруш Ю.М. Грузовые перевозки и тарифы: Учебное пособие. М.: «Транспорт», 2010. – 159 с.

***Зубарева А.А.***

*ФГБОУ Российский государственный университет нефти и газа им. И.М.Губкина,  
г.Москва*

#### **УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМИ РИСКАМИ, СВЯЗАННЫМИ С ВЫСВОБОЖДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА**

*Высвобождение персонала – это заключительный этап управления человеческими ресурсами организации, включающий в себя комплекс действий правового, организационного и психологического характера.*

Процедура выхода сотрудников из компании прописана в Трудовом Кодексе РФ, однако, она решает не все вопросы, связанные с корректной процедурой увольнения, а также с минимизацией кадровых рисков, связанных с данным процессом. Отметим наиболее очевидные рисковые события, возникающие в результате увольнения сотрудника.

*1.1. Антиреклама* возможна в ситуации, когда: уволен сотрудник, нелояльный к компании; процедура увольнения не была совершена корректно.

*1.2. Переманивание работника или группы работников руководителем*

Такое событие происходит, как правило, когда руководитель высшего звена уходит в другую компанию и уводит за собой свою команду или ее часть. Оно возникает не так часто, но в случае его свершения вероятность наступления кадровых рисков очень высока, особенно в части разглашения конфиденциальной информации, увеличения финансовых и временных затрат на покрытие освободившихся вакансий, подбора на них неподходящих кандидатов.

*1.3. Разглашение конфиденциальной информации после процедуры увольнения.* Такой риск возникает в случае, когда сотрудник, в процессе работы получал конфиденциальную информацию, а через некоторое время перешел на работу к конкурентам. Такая ситуация в ряде случаев может нанести серьезный ущерб предприятию.

*1.4. Подача иска в суд за незаконное увольнение или при проведении некорректной процедуры увольнения.* Увольнение работника- проблема юридическая. В ситуации, когда данная процедура совершается вне соблюдения всех или части предусмотренных трудовым законодательством норм, работник может обратиться в суд с требованием о восстановлении на работе и выплате заработной платы за время вынужденного прогула, а также возмещения морального ущерба.

Таким образом, предприятию наносится ущерб сразу по нескольким направлениям: утечка конфиденциальной информации; материальные и временные потери на судебные разбирательства; серьезный ущерб имиджу предприятия, связанный с привлечением внимания к судебному процессу; потеря времени на судебные разбирательства.

Разработка системы мероприятий по высвобождению персонала зависит во многом от его инициатора и в этом случае подразделяется на две основные группы (рис.1):

I. Расторжение трудового договора по инициативе работника.

II. Расторжение трудового договора по инициативе работодателя.

При этом мероприятия, как в первом, так и во втором случаях в основном дублируются, за исключением некоторых действий. Рассмотрим данные действия отдельно для каждой группы.

*I.Расторжение трудового договора по инициативе работника.*

В данную группу обычно входит расторжение трудового договора по собственному желанию. Обстоятельства расторжения трудового договора работником в данном случае могут быть как по объективным, так и по субъективным причинам.

Следовательно, при сообщении сотрудника об увольнении, компании необходимо соблюсти ряд действий:

1. Проведение беседы. Данное мероприятие предполагает предварительную подготовку к нему. При этом готовятся следующие показатели: настрой работника в сторону компании (отрицательный, положительный); взаимоотношения увольняющегося с коллективом; лояльность или нелояльность к компании; уровень профессиональной подготовки; уровень доступа к конфиденциальной информации; выявление предполагаемого будущего места работы. Сама беседа соответственно проводится после сбора всех необходимых показателей. При этом проведение самой процедуры остается не только за представителем кадровой службы, но и руководителем структурного подразделения. При проведении беседы компания выявляет следующее:

1.1. Пробелы и недостатки в своей деятельности для более качественной и эффективной работы. Одним из активных методов, применяемых в иностранных фирмах, является просьба изложить увольняющемуся сотруднику все его замечания, претензии и предложения по работе компании (иногда, за такое изложение предлагается дополнительное вознаграждение).

1.2. Выяснение будущего места работы. Данный этап наиболее сложен, поскольку увольняемые сотрудники редко сообщают о месте ухода, однако, он крайне важен для компании, поскольку именно в это время можно узнать о возможном переходе сотрудника к конкурентам и раскрытии им информации коммерческого характера.

1.3. Выявление мотивации и лояльности сотрудника. В случае ухода сотрудника из компании, отрицательно к ней настроенного, возможна утечка коммерческой информации или распространение недостоверной информации как результат негативного отношения. Компания, узнав об отрицательном к ней отношении сотрудника, проводит беседу с целью изменения отношения к компании для минимизации возможных кадровых рисков, вызванных таким отношением.

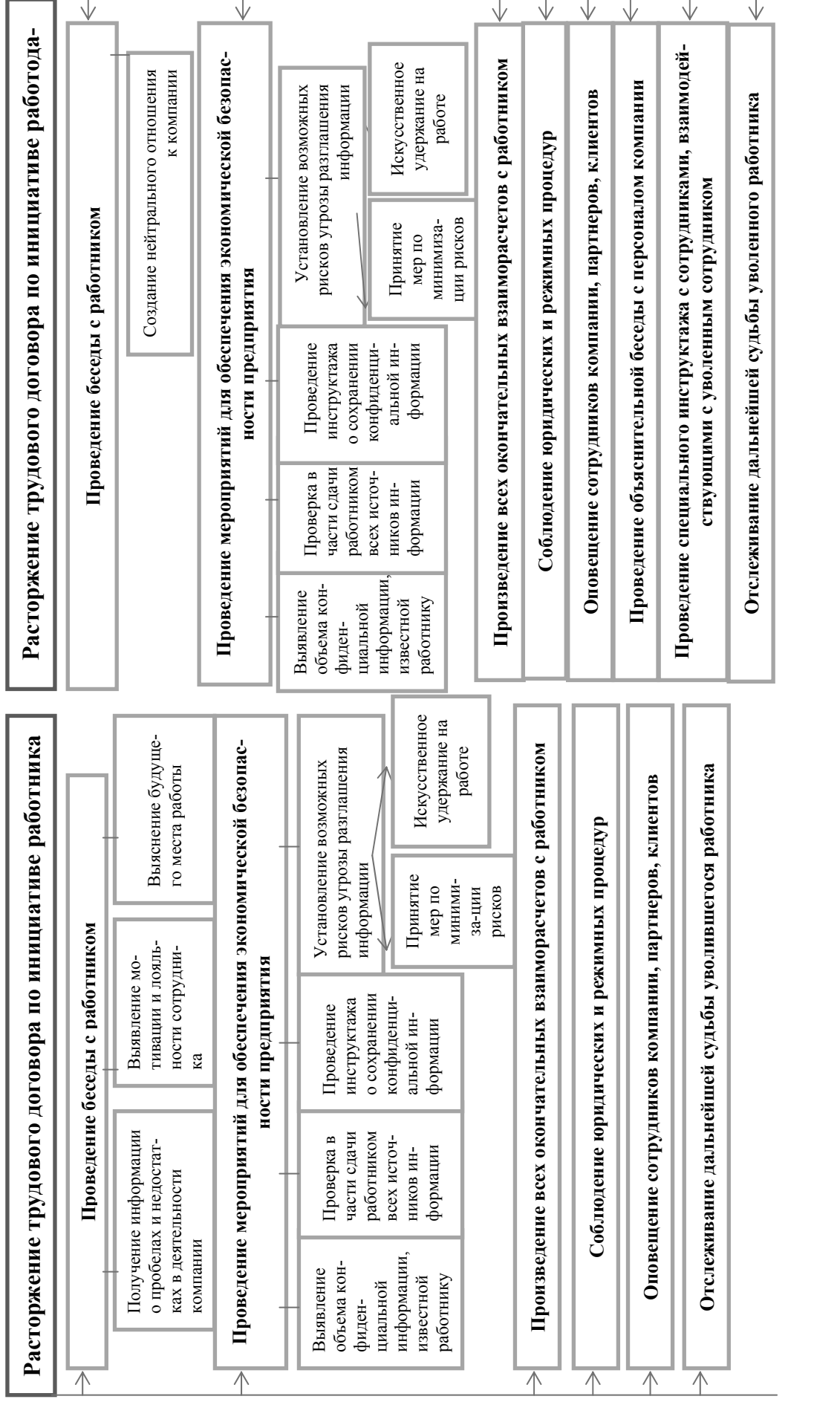


Рисунок 1. Схема мероприятий по корректному высвобождению персонала

2. Проведение ряда мероприятий для сохранения конфиденциальной информации:

2.1. Выявление объема известной конфиденциальной информации. Отсутствие данного действия влечет к возможности наступления кадрового риска в части раскрытия конфиденциальной информации. О том, какой информацией владеет увольняющийся, можно получить в случае наличия оперативного контроля за работником во время его пребывания в компании.

2.2. Установление наступления возможных рисков угрозы разглашения информации и принятие мер по их нейтрализации. В данном случае актуальна разработка плана по принятию мер в случае разглашения коммерческих тайн компании.

2.3. Проверка компании о возврате работником всех источников конфиденциальной информации (документы, чертежи, опытные образцы, компьютерные программы и пр.)

2.4. Проведение специального инструктажа увольняющемуся работнику о сохранении конфиденциальной информации. На данном этапе работнику напоминают положения о защите коммерческой тайны, после чего он дает письменное обязательство о неразглашении.

3. Проведение всех окончательных взаиморасчетов с работником. Взаиморасчеты включают все выплаты полагающиеся работнику от компании, а также выплаты работником, денежных затрат компании на его обучение.

4. Соблюдение юридических и режимных процедур. В данном случае необходимо следующее: проверка юридической грамотности документов; доведение приказа об увольнении; оформление обходного листа; выдача трудовой книжки; изъятие пропускных документов; изъятие печатей, ключей и т.п.

5. Оповещение сотрудников компании, партнеров, клиентов и иных лиц, с которыми поддерживаются тесные взаимоотношения о том, что работник уволился. В отсутствие или в случае неполного оповещения уволившийся сотрудник может получить возможность доступа к конфиденциальной информации и материальным ценностям от лиц, которые не были информированы об увольнении сотрудника.

6. Отслеживание дальнейшей судьбы работника. В данный этап включается общение с сотрудником на дружеской основе после увольнения, а также негласная проверка на устойчивость к раскрытию конфиденциальной информации.

## *II. Расторжение трудового договора по инициативе работодателя.*

Данная ситуация изначально закладывает отрицательное отклонение риска, поскольку высока вероятность возникновения конфликтов и дальнейшей нелояльности работника с которым работодатель расторг трудовой договор. Рассмотрим мероприятия, которые необходимо провести при расторжении трудового договора по инициативе работодателя.

1. Беседа с работником руководства и службы безопасности непосредственно перед увольнением. В случае, если существует вероятность совершения негативных действий со стороны работника в отношении компании или его сотрудников (угрозы, шантаж, диверсия), то основной задачей беседы будет создание у увольняющегося нейтрального отношения к компании.

2. Проведение мероприятий для обеспечения экономической безопасности компании.

3. Проведение всех окончательных взаиморасчетов с работником. В данный этап также включается возмещение ущерба, нанесенного работником компании.

4. Соблюдение юридических и режимных процедур. Наиболее остро вопрос некорректного исполнения юридических процедур становится при расторжении трудового договора по инициативе работодателя. В этом случае повышается вероятность обращения уволенного сотрудником в суд о признании действий компании, незаконными.

5. Оповещение сотрудников компании, партнеров, клиентов.

6. Проведение разъяснительной беседы с сотрудниками компании. На данном этапе персоналу объясняются причины увольнения сотрудника. В отсутствии такой беседы у персонала возникает ощущение недостатка информации, что порождает нежелательные версии и домыслы.

7. Проведение специального инструктажа с сотрудниками, взаимодействующими с уволенным сотрудником. Инструктаж следует провести с работниками, которые поддерживали приятельские и дружеские отношения с уволенным сотрудником, так как через них возможно проведение негативных действий в отношении компании или утечка информации.

8. Отслеживание дальнейшей судьбы уволенного работника.

Таким образом, принимая тот факт, что увольнение сотрудников по различным причинам является неизбежным процессом в деятельности компании, необходимо проведение ряда мероприятий с учетом вышеизложенных рекомендаций, направленных на минимизацию кадровых рисков в части высвобождения персонала.

#### **Список литературы:**

1. Алавердов А.В. Управление кадровой безопасностью организации: учебник.- М.: Маркет ДС, 2010.- 176 с.

2. Рудавина Е.Р., Екомасов В.В. Большая книга директора по персоналу.- СПб.: Питер, 2011.- 368 с.

3. Федорова Н.В., Минченкова О.Ю. Управление персоналом: учебник.- М.: КНО-РУС, 2013- 432с.

**Зуев В.М., докт.экон. наук, гл.научный сотрудник**

**Финансовый университет при Правительстве РФ**

**Мусатова Л.А.**

*ГБОУ СПО Московский колледж профессиональных технологий*

#### **ОБ ОБЪЕКТЕ ПОНЯТИЯ «ФИНАНСЫ»**

*В статье рассмотрены различные точки зрения на содержание понятия финансы. Показаны взаимосвязи имеющихся формулировок, выявлены наиболее общие положения, дана обобщающая трактовка финансов.*

Финансы, как слово и понятие, обозначающий его термин, являются одними из наиболее широко используемыми в экономической терминологии. Они в равной мере применяются в науке, в повседневной экономической, хозяйственной деятельности, в быту и имеют, казалось бы, всеобщее понимание и восприятие. В реалии и это понятие, и этот термин, не обладают устоявшейся, достаточно четкой определенностью и в разных аспектах их употребления и восприятия подразумеваются различные смысловые значения, что отражается в многочисленных их трактовках, имеющихся в научной и специальной литературе, вызывают несопоставимость этих трактовок, постоянной, порой избыточной дискуссионности по данному поводу, ведущей не к прояснению и уточнению сути объекта на основе выявления общезначимых для объекта положений, а к дальнейшему усложнению, дальнейшему развитию аргументации и системы доводов по вновь выдвигаемым аспектам и положениям, уже на основе вторичных и третичных выводов и заключений.

Например, финансы трактуются: как экономическая категория; сумма денежных средств; система разного вида экономических, основанных на деньгах отношений, от макроэкономических воспроизводственных до конкретных взаиморасчетных; формирование и использование денежных фондов в процессе их оборота; доходы или капитал, вовлекаемые в оборот; государственные (федеральные, региональные) денежные средства, их формирование и использование; денежные отношения, опосредованные регулирующими правовыми актами и др.

Но каждая из этих трактовок практически не содержит достаточно полного обоснования по определению в качестве объекта понятия финансы именно данного, рассматриваемого в трактовке объекта. Чем и в чем отличается этот объект от других; что обуславливает его выбор в качестве объекта понятия финансы? Поэтому понятие финансы в равной мере можно отнести (и относится) к разным объектам. Именно этот момент является одним из наиболее значимых негативных факторов, ведущих к вариативности результатов разработки проблемы финансов, порождает трудности, сложно-

сти в учебно-образовательной, финансово-денежной и вообще экономической практической деятельности.

Отсутствие четкого единообразного представления об объекте изучения препятствует и преподавателям и обучающимся сформулировать более детальные знания, умения по отдельным направлениям знания в данной области, ведет к необходимости излишней вариативности в понятиях по одному и тому же объекту и предмету ( в целом авторами приведено около 70 таких трактовок из различных печатных источников).

В качестве примера представим некоторые трактовки финансов, содержащиеся в учебной литературе, из которых виден широкий их спектр.

В учебнике под ред. В.К. Сенчагова и А.И. Архипова (5, с.25) финансы определяются как «совокупность денежных отношений, организованных государством, в процессе которых осуществляются формирование и использование общегосударственных фондов денежных средств для решения экономических, социальных и политических задач».

Такое ограничение финансов кругом государственно организованных денежных потоков и отношений широко принято в научной и специальной литературе и «заострено» на роль государственной «казны».

Еще одно направление трактовок финансов (4,с.17) заключается в их понимании как «совокупность денежных отношений, опосредующих формирование, распределение и перераспределение валового внутреннего продукта (ВВП) и национального дохода (НД), а также контроль за их использованием». В данном случае объектом понятия финансов является широкая система денежных отношений по поводу ВВП и национального дохода.

Более локальное понимание финансов (2, с.21) содержится в трактовке как «система денежных отношений, выражающих формирование и использование денежных фондов в процессе их оборота».

В широком смысле понимание финансы и уже в интегральной увязке с деньгами (3,с.33) содержится в утверждении, что «в современной рыночной экономике любые денежные отношения- одновременно и финансовые отношения а все денежные ресурсы суть финансовые ресурсы.

Несколько иная трактовка финансов содержится в одном из словарей (1), где говорится, что финансы «экономическая категория отражающая экономические отношения в процессе создания и использования фондов денежных средств». Понятие финансы сводится к фондовой денежной базе.

При том, что все приведенные понимания финансов значительно разнятся между собой, но в них, (практически и во всех других имеющихся в учебной и иной литературе) имеется нечто одно общее: финансы тем или иным образом рассматриваются через призму денег.

В связи с этим оба понятия финансы и деньги в ряде случаев подменяют друг друга взаимно переводя свое смысловое содержание, особенно в направлении от финансов к деньгам.

При этом понятия финансы и деньги хотя и рассматриваемые в разных сочетаниях, ракурсах и аспектах, но не противопоставляются, а показываются во взаимосвязях, системообразующая из которых проходит через деньги, и денежные средства в их движении. Таким образом, практически во всех трактовках понятия финансы, при всем разнообразии в той или иной мере присутствует понимание в их основе денег, денежных средств, в процессе их движения. Общим, объединяющим началом выступает единство современных денег и финансов, которые не могут существовать друг без друга и соотносятся между собой как содержание и форма. Содержание понятия финансов составляют деньги, денежные средства, в процессе их движения, что и является объектом понятия , условно определяемого словом финансы.

Именно это должно приниматься за базовое понимание объекта понятия финансы и к нему, как к объекту, должен быть обращен и соответствующий термин.

На основе изложенного можно сделать вывод, что поиск отличительных особенностей финансов и денег, построение на основе таких особенностей понятия финансы – это тупиковые направления в исследовании сущности объекта данного понятия.

#### **Список литературы:**

1. Большой экономический словарь/под ред. А.Н. Азриэляна.-М.: Институт новой экономики, 2002.
2. Литовских А.М., Шевченко И.К. Финансы, денежное обращение и кредит/учебное пособие. – Таганрог: Изд. ТРТУ, 2003.
3. Барулин С.В. Финансы: учебник.. – М.: КНОРУС, 2011.
4. Финансы: учебник /под ред. А.П. Балакиной и И.И. Бабленковой. – М.: Дашков и К°, 2012.
5. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник/ под ред. В.К. Сенчагова А.И. Архипова. – М.: Проспект, 2001.

**Идигова Л.М., д-р экон. наук, профессор**  
*Чеченский государственный университет*  
**Баширова А.М.-С.**

*ГГНТУ им. академика М.Д. Миллионщикова*

#### **ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ПОДХОДЫ И МОДЕЛИ**

*В статье авторами рассмотрены перспективы, подходы и особенности организации стратегического управления на предприятиях в целях обеспечения экономического роста и повышения конкурентоспособности.*

Для управления процессом формирования стратегии в организации существует четыре основных подхода.

Главный стратегический подход. Руководитель организации выступает как главный стратег и главный предприниматель, оказывающий сильное влияние на оценку положения, на альтернативные стратегии, которые были изучены, и на детали стратегии. Руководитель лично становится главным архитектором стратегии и активно участвует в формировании всех или главных ее составляющих. Руководитель действует как руководитель разработки стратегии и в избранной стратегии есть его большой личный вклад[3].

Подход «делегирование полномочий». Ответственный управляющий передает выработку стратегии другим, возможно, персоналу по стратегическому планированию или специальной комиссии доверенных подчиненных. Управляющий наблюдает со стороны, с помощью отчетов и переговоров находится в курсе дел, предлагает, если необходимо, руководство, реагирует на проблемы и рекомендации и только после того, «стратегический план» был официально представлен, обсужден и единогласно принят, утверждает его.

При таком подходе у управляющего есть возможность выбора одной оптимальной стратегии из нескольких, а также имеет место широкое участие и вклада со стороны управляющих всех уровней. Вместе с тем при таком подходе руководство в вопросах выработки стратегии осуществляется слабо. Разработанные стратегии рассчитаны на короткий срок и быстрое исполнение. Стратегии имеют место с назревшими проблемами, а не с выбором положения организации (предприятия), позволяющего использовать будущие возможности.

Совместный подход – это промежуточный вариант между предыдущими двумя подходами, при котором управляющий привлекает прямых подчиненных для выработки согласованной стратегии, которую будут поддерживать основные участники, чтобы успешно претворить ее в жизнь. Самой сильной стороной этого способа выработки стратегии является то, что те, кому поручено ее разрабатывать, должны и выполнять ее. Участие в выработке стратегии, которую подчиненные управляющие соответственно должны претворять в жизнь, усиливает их приверженность успешной выработке этой стратегии.

Инициативный подход. При этом подходе управляющий лично не заинтересован ни в выработке деталей стратегии, ни в том, чтобы возглавлять группу «генераторов идей» для

выработки согласованной стратегии. Скорее управляющий побуждает подчиненных ему менеджеров выработать, защитить и претворить в жизнь разумную стратегию. В этом случае стратегия движется снизу вверх. Руководство организации (предприятия) может сформулировать главные стратегические направления как директивы для организации в целом. Но ключом к выработке стратегии является стимулирование и вознаграждение новых стратегически инициатив, задуманных инициативными сотрудниками. При этом подходе вся стратегия сформирована из суммы инициатив, которые должны быть одобрены и защищены[1].

В ситуациях, где управляющий лично действует как главный архитектор стратегии, стратегия является плодом его собственного видения. Крайне централизованная работа по выработке стратегии оправдана, когда у управляющего сильное интуитивное видение того, что необходимо сделать и как. Основная слабость главного стратегического подхода заключается в том, что масштаб стратегии сильно зависит от мастерства одного человека в деле выработки стратегии[2].

В совместном подходе к выработке стратегии также имеется свой риск. Иногда возникающая стратегия является компромиссом, которому не хватает смелой творческой инициативы. В других случаях, она представляет собой консенсус с вариантом, представленным влиятельными подчиненными, сильными функциональными отделами или коалициями большинства, у которых есть общий интерес в продвижении их собственной версии того, что должно быть стратегией. Совместный подход особенно благоприятен для формирования политической стратегии, так как сильные отделы и личности имеют достаточно возможностей, чтобы попытаться достигнуть компромисса между предпочтительными для них подходами к стратегии.

Большая опасность заключается и в подходе «делегирование полномочий», которая состоит в серьезном недостатке стратегического руководства при движении сверху вниз[3].

Сила инициативного подхода является также и его слабостью. С одной стороны, ценность лидерства состоит в том, что оно побуждает людей на нижних организационных уровнях предлагать новые стратегические инициативы и не выпускать их из поля зрения, ожидая возможности их выполнения. С другой стороны, инициативные действия исходят из различных частей организации и не позволяют сформировать логическую модель или поддержать ясное стратегическое направление.

Таким образом, все стратегические подходы имеют сильные и слабые стороны и могут привести как к успеху, так и к провалу. Это зависит от того, насколько хорошо идет управление тем или иным подходом, от мастерства при выработке стратегии и от суждений индивидов, вовлеченных в процесс.

Так или иначе, при разработке стратегии руководству следует помнить, что стратегия не является по настоящему победной, если она не соответствует ситуации на предприятии (организации), не создает существенного преимущества перед конкурентами и не улучшает работу предприятия[4].

В процессе разработке стратегий, управления предприятием в целом используется множество разнообразных способов, подходов, приемов, позволяющих упорядочить, целенаправить и эффективно организовать выполнение функций, этапов, процедур и операций, необходимых для принятия решений. В совокупности они выступают как методы управления, под которыми понимаются способы осуществления управленческой деятельности, применяемые для постановки и достижения целей.

Задачами стратегического управления являются обеспечение экономического роста предприятия, повышение его конкурентоспособности.

#### **Список литературы:**

1. Басовский Л.Е. Менеджмент. – М: ИНФРА – М, 2003.
2. Виханский О.С. Менеджмент – М.: Гардарики, 2003.
3. Финка С. Кризис – Менеджмент. – М.: Перспектива, 2004.
4. Идигова Л.М., Осмаев Д.С. Критерии оценки эффективности государственного регулирования региональной рыночной инфраструктуры. Агропродовольственная политика России, №11, 2013г. С.100-106

**Идигова Л.М., д-р экон. наук, профессор**  
*ФГБОУ ВПО «Чеченский государственный университет»*  
**Межидова И.А.**

*ФГБОУ ВПО «ГГНТУ им. академика М.Д. Миллионщикова»*

## **РОЛЬ НАЛОГОВ И НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

*В статье авторами проанализирована важная роль правильной системы налогообложения для Чеченской Республики как главного инструмента благоприятного социально-экономического климата в регионе.*

Налоги и налоговая система – это не только совокупность платежей, поступающих в бюджет, но и главные структурные элементы экономики рыночного типа. Отсюда следует, что без формирования рациональной системы, не надзирающей предпринимательскую деятельность и дающая возможность проводить эффективную бюджетную политику, невозможны высокомасштабные преобразования экономики Чеченской Республики.

Как всеми известно, налоги представляют собой обязательные платежи, взимаемые центральными и местными органами государственной власти с юридических и физических лиц, которые поступают в бюджет различных уровней [1].

Из этого сделаем вывод, что с юридической точки зрения налоговые отношения – это система специальных обязательств, в которых с одной стороны является государство, с другой стороны – субъект налогообложения, т.е. физическое или юридическое лицо. С экономической точки зрения, налоги выражают с собой основной механизм фискальной политики и инструмент косвенного регулирования экономических процессов на макроуровне [2].

Еще в 1789 году Б.Франклин писал: «В этом мире ни в чем нельзя быть твердо уверенным, за исключением смерти и налогов», отсюда можно сделать вывод о важности и неизбежности налогов.

Необходимую важность имеет налоговое планирование, когда физические или юридические лица используют свои права для сокращения налоговых платежей в рамках закона. Как и во многих регионах России, в Чеченской Республике тоже может быть проведена минимизация налоговых платежей.

Во-первых, многие компании в мире, несущие неограниченную ответственность по своим обязательствам, платят налоги в разы меньше, нежели чем предприятия с ограниченной ответственностью. Регистрация фирмы в виде полного товарищества избавляет компании от двойного налогообложения прибыли и дает значительные льготы по местным налогам, налогу на имущество и НДС. Так и в Чеченской Республике имеется возможность пользоваться различными налоговыми льготами, пользуясь статусом малых и средних предприятий, предприятий по производству, переработке и реализации сельскохозяйственной продукции [3].

Во-вторых, правильный выбор места для размещения и регистрации фирмы. Все больше спроса во всем мире имеют разного метода свободные экономические зоны (СЭЗ), где иностранные и отечественные фирмы пользуются благоприятными налоговыми льготами.

В-третьих, оптимальное использование прибыли, правильный выбор инвестиционной политики, которая может гарантировать дополнительные налоговые льготы и возможность даже возврата ранее уплаченных налогов.

Учитывая сложную послевоенную обстановку в Чеченской Республике, для полного восстановления разрушенного хозяйства, в целом инфраструктуры, необходимо ведение более благоприятного режима налогообложения. Было бы целесообразно в большей мере использования «упрощенной» системы налогообложения, что облегчило бы ведение своей деятельности многим фирмам и организациям, создание в республике свободных экономических зон (СЭЗ), для привлечения иностранных фирм.

Несмотря на все трудности и по мере стабилизации обстановки в республике, в последние годы налоговая система эффективно процветает.

В Чеченской Республике в последние годы ведутся налоговыми органами широко-масштабные работы по обновлению баз данных, содержащих данные о земельных участках и их правообладателях.

По состоянию на 01.07.2013 г. были собраны сведения на 180 769 земельных участков. Следовательно, такая проведенная активная работа не осталась без результатной, уже к концу 2013 года, по налоговым обязательствам 2012 года исчислен земельный налог по 132 787 объектам налогообложения. На сегодняшний день, сумма задолженности земельного налога, подлежащая уплате в бюджет составила – 105,5 млн.руб.: юридическими лицами – 77,4 млн. рублей; физическими лицами – 28,1 млн. рублей. Поступление земельного налога за I полугодие 2013 года составило 64,6 млн. руб., что на 52,0 млн. руб. больше в сравнении с аналогичным периодом 2012 г. Сумма поступившего налога на имущество физических лиц 2013 г. составило 8,2 млн. руб., что на 5,3 млн. руб. больше в сравнении предыдущим 2012 годом.

В соответствии с изменениями, внесенными 26 июля 2011г в Закон о транспортном налоге, ставки транспортного налога на легковые автомобили с мощностью двигателя до 150 л.с. с 1 января 2011 года установлены в размере 0 рублей, также значительно снижены ставки по остальным категориям транспортных средств, что привело к значительному снижению налогооблагаемой базы по транспортному налогу. Транспортный налог в ЧР остается самым низким во всей России.

За II полугодие 2013 года общая сумма поступившего транспортного налога – 15,2 млн. руб., из них с организаций – 7,2 млн. руб. и с физических лиц – 8,0 млн. руб.

Всего в базе данных налоговых органов учтено по Чеченской Республике – 172 569 транспортных средств, в том числе принадлежащих:

физическим лицам -164130 единиц; юридическим лицам – 8439 единиц.

Общая сумма исчисленного за 2013 год транспортного налога составил 48,4 млн. рублей, т.е. на 10,1 млн. больше, чем за предыдущий 2012 (38,3млн. руб.). Все вышеперечисленные налоги – это не единственные виды налогов, по которым ведутся мероприятия в республике[4].

Для Чеченской Республики, которая так долго находилась в экономической пропасти, такие проведенные активные плодотворные работы имеют огромное значение, правильная налоговая система является главным инструментом для благоприятного социально-экономического климата в республике.

#### **Список литературы:**

1. Евстигнеев Е.Н. Налоги, налогообложение и налоговое законодательство. СПб.: Питер, 2000;
2. Рыманов А.Ю. Налоги и налогообложение: учебное пособие для вузов-М.: ИНФРА-М, 2009;
3. Идигова Л.М., Осмаев Д.С. Критерии оценки эффективности государственного регулирования региональной рыночной инфраструктуры. Агропродовольственная политика России, №11, 2013г. С.100-106
4. <http://www.r20.nalog.ru/index.php>;

**Исаева А.М.**

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт  
народного хозяйства»*

#### **ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОВАЯ ПРИРОДА НАЛОГОВ**

*Аннотация: В статье раскрывается экономико-правовая природа налога, исследуются цели и функции налогов. Автор комментирует существующие точки зрения на функции налогов. Дано обоснование подфункций регулирующей функции налогов, раскрыта их роль в стимулировании социально-экономического развития. Акцент сделан на необходимость взаимосвязи всех функций налогов в целях обеспечения эффективности бюджетно-налоговой политики.*

Налог является комплексной категорией, включающей в себя экономическую, финансовую и правовую составляющие. На каждом историческом этапе развития общества понятие «налог» изменялось одновременно с развитием теории функционирования государства, его целей, форм существования и методов управления обществом. В настоящее время теоретический потенциал налога как экономической категории реализует сама система налогообложения, которой и свойственны определенные функции.

Функции любой экономической категории должны раскрывать ее сущность и внутреннее содержание, а также выражать общественное назначение данной категории. Функции налогов должны раскрывать сущностные свойства и внутреннее содержание налога как экономической категории, а также выражать общественное назначение налогообложения. Вопрос о роли и функциях налогов всегда был и продолжает оставаться предметом острейшей научной дискуссии. По нашему мнению, дискуссионность вопроса о функциях налога связана с тем, что на разных этапах исторического развития проявляются разные его функции.

Функциональная определенность налогообложения крайне важна так как она предопределяет особенности построения налогов, характер, их действия и сферу применения, формируя, таким образом, направленность налоговой политики. Среди экономистов, занимающихся вопросами налогообложения, нет единого мнения относительно состава и содержания налоговых функций. Большинство авторов однозначно признают существование фискальной функции, в частности И.В. Горский. [1]. По его мнению, только фискальная функция за свою многовековую эволюцию налогов осталась неизменной. Она самодостаточна, естественным образом находит свое собственное воспроизводство в развитии экономики и не нуждается в регулирующих противовесах. Следует отметить, что особых разногласий по поводу фискальной функции нет.

Другие исследователи, например Г.Б. Поляк и А.Н. Романов, ограничиваются рассмотрением двух функций – фискальной и регулирующей, присущих высокоразвитым рыночным отношениям. [2]. По их мнению, регулирующая функция неотделима от фискальной, они находятся в тесной взаимосвязи и взаимообусловленности, представляя собой единство противоположностей. Однако внутреннее единство не исключает наличия противоречий внутри каждой функции и между ними. Так же они считают, что налогами можно стимулировать или, наоборот, ограничивать деловую активность, развитие тех или иных отраслей и регионов экономики. По нашему мнению, данная функция реализует не только экономические отношения в иерархической подчиненности (государство-налогоплательщик), но во многом и экономические отношения между налогоплательщиками.

По мнению некоторых ученых регулирующая функция включает в себя три подфункции: стимулирующая; дестимулирующая; воспроизводственная.

При помощи данных подфункций государство стимулирует или дестимулирует развитие отдельных отраслей экономики или регионов страны, изменяет структуру производства, регулирует направление инвестиций, воспроизводит используемые природные ресурсы.

Ряд авторов, в том числе Д.Г. Черник [3], А.В. Брызгалин, В.Г. Пансков [4], придерживаются мнения о многофункциональном проявлении сущности налогов, полагая, что фискальная и регулирующая функции не охватывают всего спектра налоговых отношений, включая их влияние как на экономику в целом, так и на отдельных хозяйствующих субъектов. Кроме этих двух функций ими выделяются контрольная и распределительная (социальная) функции.

С помощью контрольной функции государство препятствует уклонению от уплаты налогов, обеспечивает необходимый уровень мобилизации налоговых доходов в бюджет, контролирует действенность своей экономической политики. Реализуется рассматриваемая функция налоговыми органами.

По мнению ряда авторов распределительная (социальная) функция выражает социально экономическую сущность налога как особого инструмента распределительных отношений, обеспечивает решение ряда социально-экономических задач, находящихся за пределами рыночного саморегулирования.

Итак, в заключение отметим, что каждая из функций налогов содержит и проявляет основные признаки налога, а также раскрывает реализацию общественной роли и назначения налогов. Применение же всех функций налогов с учетом их взаимосвязи определяет эффективность финансово-бюджетных отношений и налоговой политики.

#### **Список литературы:**

1. Налоговая политика России: проблемы и перспективы / Под ред. И.В. Горского. С. 11.
2. Налоги и налогообложение: Учеб. пособие / Под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Романова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. С. 13.
3. Налоги: Учебник / Под ред. Д.Г. Черника. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. С. 29.
4. Налоги и налоговое право: Учеб пособие / Под ред. А.В. Брызгалина. М.: Аналитика-Пресс, 1997. С. 60.

**Истомина Н.А., к.э.н., доцент**

*Уральский государственный экономический университет*

### **О БАЗОВЫХ УСЛОВИЯХ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ, В БЮДЖЕТНОМ ПЛАНИРОВАНИИ**

*В статье описаны базовые условия, реализация которых будет способствовать повышению качества бюджетного планирования в Российской Федерации на основе концепции, ориентированной на результат.*

Ограниченность финансовых ресурсов, необходимость концентрировать бюджетные средства на принципиально важных направлениях и задачах социально-экономического развития, повышает значение результатного подхода или бюджетирования, ориентированного на результат, в бюджетном процессе в целом и в бюджетном планировании – в частности. Залогом успешной реализации данного подхода является выполнение ряда базовых условий, связанных как собственно с деятельностью различных субъектов бюджетного планирования, так и с работой законодательных органов. Рассмотрим наиболее существенные условия.

Во-первых, однозначность понимания терминов «результат», «эффект», «результативность», «эффективность».

Несмотря на завершение в 2014 году первого десятилетия реформирования бюджетной системы в контексте бюджетирования, ориентированного на результат, до сих пор в научных кругах и в практической сфере нет однозначного понимания важнейших понятийных составляющих результатного подхода. Существует много примеров того, как один и тот же, по сути, элемент обозначается разными понятиями. Это препятствует формированию единого видения предметной области результатного подхода, затрудняет проведение сравнительного анализа достижений разными территориями или структурами одного уровня, создает возможности для злоупотреблений с целью избежать ответственности и пр.

Во-вторых, законодательное закрепление ряда важных конструкций и положений, а именно:

- основных понятий концепции бюджетирования, ориентированного на результат (результатного подхода), в первую очередь, понятия «результат», «эффект» и пр., а также видов результатов;

- мер ответственности за отклонение фактических результатов от результатов, предусмотренных той или иной программой, подпрограммой или иным плановым документом (плановых результатов);

- механизма учета фактически достигнутых результатов в ходе бюджетного планирования на очередной плановый период.

В условиях, когда большинство терминов, понятий результатного подхода регламентированы подзаконными актами, снижается понимание важности формирования объективных плановых результатов, степени ответственности перед обществом, способов использования принципов планирования, ориентированного на результат. Кроме того, если

различные субъекты понимают одни и те же вопросы по-разному в условиях законодательной неопределенности, создаются препятствия для единообразных изменений социальных и экономических процессов, сфер, отношений, затрудняется, как было сказано ранее, проведение сравнительных исследований.

В-третьих, реалистичность плановых результатов, их соответствие финансовым возможностям бюджета в течение всего периода реализации плановых решений.

Масштабность целесообразных и желаемых перспектив развития часто обуславливают введение таких видов результатов и в таких значениях, которые не могут быть обеспечены имеющимися бюджетными средствами. Подобная практика приводит к невозможности гарантировать достижение результатов, нерациональному использованию средств (ресурсы выделяются на первом этапе, а затем, ввиду объективного дефицита бюджета, планируются в меньшей степени, либо финансирование проекта полностью прекращается).

В-четвертых, достижение максимально возможного уровня преемственности при планировании бюджетных показателей между параметрами бюджетов на предшествующий трехлетний цикл и параметрами на очередной трехлетний цикл.

Указанный тезис обусловлен тем, что достижение наиболее важных результатов, предусмотренных государственными, региональными или муниципальными документами, возможно только на среднесрочном или долгосрочном интервале. Это требует стабильности при определении плановых объемов бюджетных расходов. Например, плановые объемы бюджетных ассигнований, установленные на 2015 год в законе о бюджете на 2013-2015 годы, не должны кардинально изменяться при планировании бюджета на 2014-2016 годы и на 2015-2017 годы.

В-пятых, обеспечение безусловного выполнения обязательств вышестоящих органов власти по предоставлению межбюджетных трансфертов (особенно целевых) в объемах, определенных законами о федеральном и региональных бюджетах на соответствующие трехлетние периоды.

Ситуации, когда в ходе бюджетного планирования на очередной год ранее утвержденные объемы трансфертов подвергаются существенной корректировке, а субъект Федерации и муниципальные образования вынуждены изменять ранее определенные показатели проектов и программ, «подгонять» их под новые реалии межбюджетных отношений, негативно влияют на возможность достижения территориями необходимых социальных и экономических результатов.

Как и предыдущее условие, требование о гарантии стабильности объемов межбюджетных трансфертов также направлено на сохранение логики и смысла, понимания безусловной необходимости многолетнего бюджетного планирования.

В-шестых, разработка и обоснование группировок причин, обусловивших отклонение фактических результатов от плановых результатов, по различным признакам; в первую очередь, требуется разделение данных причин на мотивированные (обоснованные, допустимые) и немотивированные (необоснованные, недопустимые).

Данное условие не относится к аспектам планирования, но самым непосредственным образом на них влияет. Если не разграничить, в частности, в какой ситуации ответственность за отклонение от плановых результатов минимальна или отсутствует, а в какой ситуации она максимальна, то могут быть созданы прецеденты, когда за минимальные отклонения будут назначаться существенные наказания. Это приведет в будущем к стремлению установить как можно более низкие показатели плановых результатов, так как именно такие показатели могут быть достигнуты гарантированно. Безусловно, в таких ситуациях нельзя рассчитывать на качественное планирование, на объективное отражение желаемых и возможных результатов в финансовых планах.

Целесообразно законодательно закрепить перечень мотивированных и немотивированных причин отклонений фактических результатов от плановых. Это позволит сформировать единую административную и судебную практику, повысить степень ответственности субъектов планирования и субъектов, использующих бюджетные средства.

## **ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ**

*В статье рассматривается актуальность организации управленческого учета в растениеводстве, расписаны положительные стороны от внедрения управленческого учета, а также трудности при внедрении.*

Растениеводство – одна из основных отраслей сельскохозяйственного производства, поэтому залогом оптимизации производства служит повышение эффективности управления предприятием посредством внедрения системы управленческого учета, обеспечивающей формирование оперативной, экономической и финансовой информации в целях принятия обоснованных управленческих решений по оптимизации затрат и финансовых результатов деятельности.

Актуальность организации управленческого учета в растениеводстве связана тем, что [1],[4]:

- информация, генерируемая в системе управленческого учета, позволяет более эффективно управлять ресурсами и затратами;
- управленческий учет предназначен для удовлетворения потребностей внутренних пользователей, в информации как в целом по предприятию за конкретный период, так и по отдельным сферам деятельности.

Объектами учёта затрат в растениеводстве являются сельскохозяйственные культуры (или группы культур), сельскохозяйственные работы, затрат, подлежащие распределению, прочие объекты [2].

Учёт затрат и выхода продукции отрасли растениеводства ведут на счёте 20 «Основное производство», субсчёт 1 «Растениеводство». По дебету этого субсчёта учитывают затраты на производство, по кредиту – выход продукции. В течение года записи по дебету и по кредиту производят нарастающими суммами, соответственно в текущем учёте данные субсчёта отражаются развернуто. Только в конце года определяют свёрнутое сальдо, которое отражает сумму незавершенного производства отрасли растениеводства.

Указанные задачи наиболее полно реализуются при ведении управленческого учета, технология, которая основывается на следующих принципах[3],[4]:

1) выделение и учет прямых переменных затрат по объектам учета в растениеводстве на отдельных аналитических счетах различного порядка;

2) учет и оценка незавершенного производства и готовой продукции по неполной стоимости;

3) учет выручки (признание дохода) по объектам учета аналогично на отдельных аналитических счетах;

4) выделение периодических затрат и отражение их на отдельных счетах (25, 26); периодических расходов, списанных в реализацию (субсчет 90-5 «Расходы периода»);

5) выделение отдельного счета, субсчета, аналитического счета по счету 90 «Продажи» для учета маржинального дохода по объектам учета;

6) выявление маржинального дохода по переменным расходам объектов учета с разницей кредитового оборота по всем аналитическим счетам субсчета 90-1 «Выручка от продаж» и дебетового оборота всех аналитических счетов субсчета 90-2 «Себестоимость продаж»;

7) учет маржинального дохода по переменным расходам объектов учета на аналитическом счете (субсчета 90-8 «Сальдо доходов и неполной стоимости» в корреспонденции с субсчетом 90-9 «Прибыль/убыток от продаж»);

8) выявление общего финансового результата по объектам учета разницей кредитового оборота по субсчету 90-9 «Прибыль/убыток от продаж» и дебетового оборота субсчета 90-5 «Расходы периода»;

9) учет общего финансового результата корреспонденцией счетов: субсчет 90-9 «Прибыль/убыток от продаж» и счет 99 «Прибыли и убытки».

Данная система согласуется и позволяет также вести оценку и учет затрат по полной стоимости путем ввода соответствующих аналитических счетов, если это необходимо для решения других управленческих задач и требований по составлению специализированной отраслевой бухгалтерской отчетности.

Кроме всех положительных сторон организации управленческого учета есть и отрицательная сторона, которая с факторами, сдерживающим внедрение управленческого учета:

- отсутствие методики управленческого учета, адаптированной к отрасли;
- недостаток квалифицированных специалистов для организации управленческого учета;
- отсутствие заинтересованности руководителей предприятий во внедрении управленческого учета.

Тем не менее эти факторы исправимы, как показывает опыт передовых хозяйств, где есть управленческий учет.

Таким образом, управленческий учет позволяет оценить эффективность работы каждого структурного подразделения, выявить неэффективные виды деятельности, неприбыльные продукты и неиспользованные мощности и отдельных сотрудников. Руководителю сразу становится видно, кто из них более, а кто менее эффективен.

Управленческий учет необходим для нормального функционирования и развития предприятия. С его помощью руководители и менеджеры определяют основное направление развития фирмы с учетом материальных источников его обеспечения и спроса рынка. Разработка систем управленческого учета, а также использование и интерпретация информации, произведенной этими системами, являются решающими для успеха производственных организаций в сегодняшней глобальной конкурентной и полной вызовов технологической среде.

#### **Список литературы:**

1. Галлямова Т. Р. Стандартизация и методические аспекты управленческого учета в сельскохозяйственных организациях [Текст] / Т. Р. Галлямова. – Уфа: Издательство Башкирского ГАУ, 2005. – 44с.
2. Галлямова Т. Р. Формирование и стандартизация внутреннего аудита в коммерческих организациях [Текст] / Т. Р. Галлямова, Г. Я Остаев, С. Р. Концевая // Международный бухгалтерский учет. – 2012. –С. 49-55.
3. Костюкова Е. И. Факторы влияющие на формирование системы управленческого учета в растениеводческих организациях [Текст] / Е. И. // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2012. № 7.
4. Трясцина Н. Ю. Управленческий учет и анализ производственных затрат предприятий сельского хозяйства [Текст] / Н. Ю. Трясцина // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2013. № 7.

***Калабухова И.А., Калабухов А.Н., к.т.н., доцент***

*Кумертауский филиал ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет»*

#### **МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КРИТЕРИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

*В данной статье представлены основные положения разработки критерия оценки эффективности функционирования транспортно -логистических систем.*

Транспортно – логистическая система – базовое понятие в логистике. Элементами ТЛС являются транспортные предприятия, склады, перегрузочная и перевалочная техника. Квалифицированный персонал в ТЛС обеспечивает связи между отдельными элементами на макроуровне через договора и на микроуровне – через внутрипроизводственные отношения.

Целевое назначение логистической деятельности определяется шестью правилами логистики: доставить нужный товар, необходимого качества, в необходимом количестве, в нужное время и в нужное место с минимальными затратами.

Теоретической и методологической базой при проектировании ТЛС являются следующие методы: логического и морфологического анализа и синтеза; экономико – математического моделирования; интегрального анализа; экономического анализа; принятия решений в условиях риска.

Формирование ТЛС – сложная многовариантная задача. Представляет интерес алгоритм, состоящий из нескольких уровней методических подходов и решений к формированию системы [4]. На первом уровне проводится анализ статистической информации по установлению причинно – следственных связей, при этом используется диаграмма Исинавы, метод экспертных оценок, ранжирование, выявление основных факторов. На втором уровне на основании морфологического анализа проектируются основные элементы системы, включающие выбор критериев, синтез вариантов и их ранжирование. На третьем уровне моделируется динамическое пооперационное описание процессов перевозки, разрабатываются сетевые модели, выбирается вид транспорта, схемы маршрута, проводится оптимизация процессов. Четвертый уровень выделен для определения ключевых показателей логистической деятельности: производительности, качества и эффективности.

Одной из основных задач при проектировании ТЛС является разработка критерия эффективности.

*Рассмотрим основные показатели эффективности функционирования логистических систем.* Первым таким показателем является прибыль, в которой отражаются результаты всей логистической деятельности, объём логистических услуг, производительность логистической системы, уровень затрат, наличие непроизводительных расходов и потерь.

Также важен интегральный критерий оптимальности (критерий минимума общих затрат системы). Таким образом, обобщающий показатель можно представить следующим образом:

$$\Theta = \sum_i^p \sum_j^f \sum_k^g Q_{ijk} - \sum C, \quad (1)$$

где:  $Q_{ijk}$  – объём логистических услуг по  $i$ -ой операции  $j$ -ой функции  $k$ -го заказа;  $C$  – логистические затраты.

Если перейти к удельным показателям, то эффективность функционирования логистической системы будет равна:

$$\Theta = \frac{\sum_i^p \sum_j^f \sum_k^g \Theta_{ijk}}{\sum C}, \quad (2)$$

где:  $\Theta_{ijk}$  – эффект от выполнения логистических услуг по  $i$ -ой операции  $j$ -ой функции  $k$ -го заказа.

Если в систему оценки эффективности функционирования логистической системы ввести оценку обслуживания заказов по качеству (сервисного обслуживания), то она примет вид:

$$\Theta_c = \frac{\sum_k^z (\Theta_k C_k)}{\sum C}, \quad (3)$$

где  $\Theta_k$  – эффективность функционирования логистической системы от обслуживания  $k$ -го заказа;  $C_k$  – затраты на качество обслуживания  $k$ -го заказа.

В общем случае целевую функцию при минимизации общих логистических потерь можно записать в виде:

$$C_{\text{олз}} = \sum_{i=1}^n C_i \rightarrow \min; i = 1 - n, \quad (4)$$

Общие логистические затраты – это совокупность затрат на управление движением материальных потоков по всей логистической системе – от поставщиков сырья, через производственное предприятие до конечного потребителя.

Анализ состояния предмета исследования показал, что не достаточное внимание при формировании общих логистических затрат уделено функциям транспортировки и качества обслуживания, а так же оценке их основных показателей [1,2,3].

На основании анализа эффективности транспортно – логистических систем в модель общих логистических потерь включено 6 составляющих:

$$C_{\text{олз}} = \sum_{i=1}^n [C_o + C_T + C_{\text{деф}} + C_x + C_k + C_{\text{ш}}] \rightarrow \min, \quad (5)$$

где:  $C_{\text{олз}}$  – общие транспортно – логистические затраты, руб.;  $C_o$  - затраты, связанные с процедурой заказа, руб\заказ;  $C_T$  - затраты на транспортировку, руб.;  $C_{\text{деф}}$  – затраты, связанные с дефицитом продукции, руб.;  $C_x$  – затраты на хранение продукции, руб.;  $C_k$  – затраты, связанные с качеством обслуживания;  $C_{\text{ш}}$  - штрафы, связанные с опозданием поставок.

Затраты на транспортировку складываются из следующих показателей:

- расходы на погрузку продукции на транспортные средства внутреннего перевозчика;
- оплата тарифов на перевозку от пункта отправления до пункта перевалки на магистральный транспорт;
- оплата тарифов на погрузку груза на магистральные транспортные средства;
- оплата стоимости транспортировки продукции международным транспортом;
- оплата страхования груза при доставке;
- оплата таможенных пошлин, налогов и сборов при переходе таможенной границы;
- расходы по хранению продукции в пути и пунктах перегрузки;
- расходы по выгрузке груза в пункте назначения;
- расходы по доставке продукции со склада покупателя до пункта конечного назначения.

В то же время затраты, связанные с хранением, формируются за счет: складских затрат (плата за площадь, энергоснабжение, отопление, воду, канализацию); заработной платы складского персонала; налогов и страховых взносов, зависящих от стоимости запаса; платы за производственные фонды; потерь от иммобилизации средств в запасах; издержек вследствие порчи продукции, ухудшения качества, уценки, списания, естественной убыли от усушки, утруски, морального старения, кражи; затрат на регламентные работы, проводимые с хранимой продукцией; оплаты персонала, связанного с инвентаризацией, профилактикой, осмотром и уборкой склада; затрат на регистрацию поступающих требований (заявок и заказов); затрат на подготовку кадров; затрат на комплектацию продукции и ее упаковку.

Дополнительные затраты при дефиците запасов формируются из: издержек в связи с невыполнением заказа; издержек в связи с потерей сбыта.

Затраты, связанные с качеством продукции, складываются из затрат на: техническое обучение и повышение квалификации работников предприятия; контроль комплектности, консервации, маркировки и упаковки продукции; контроль условий хранения и транспортировки готовой продукции; анализ и оценку дефектных изделий, выявленных в процессе производства; ремонт дефектных изделий; переработку отходов; испытания продукции в специальных сторонних организациях; демонстрационные испытания в рекламных целях; сервисное обслуживание.

На предприятиях должен производиться постоянный анализ затрат на обеспечение качества, который преследует следующие цели:

- выбор оптимального решения всех частных вопросов в системе качества;
- учет экономического эффекта в программах и планах мероприятий по качеству;
- оценка окупаемости затрат;
- установление очередности совершенствования систем качества, мотивации работ в области качества

Функция изменения затрат, связанных с оформлением заказа определяется по формуле:

$$f_{C_o} = 0,5 \cdot C_o \left[ \left( \frac{A}{S} \right)_o + \left( \frac{A}{S} \right)_1 \right], \quad (6)$$

где: A – потребление в год, ед.;

S – величина заказа, ед.

Функция изменения затрат на транспортировку рассчитывается по выражению:

$$f_{C_T} = 0,5 \cdot C_T \left[ \left( \frac{A}{S} \right)_o + \left( \frac{A}{S} \right)_1 \right], \quad (7)$$

Функция издержек и затрат, связанных с хранением рассчитывается по формуле:

$$f_{C_x} = 0,5 \cdot C_x \left[ (0,5S + S_c)_o + (0,5S + S_c)_1 \right], \quad (8)$$

Функция изменения затрат, связанных с дефицитом продукции определяется, как:

$$f_{C_d} = 0,5 \cdot C_d \left[ (S_d)_o + (S_d)_1 \right], \quad (9)$$

где: S – средняя величина дефицита, ед.

Функция изменения затрат, связанных с качеством обслуживания определяется по формуле:

$$f_{C_k} = 0,5 \cdot C_k \left[ \left( \frac{A}{S} \right)_o + \left( \frac{A}{S} \right)_1 \right], \quad (10)$$

Штрафы, связанные с нарушением условий поставок можно определить:

$$f_{C_{ш}} = 0,5 \cdot C_{ш} \left[ \left( \frac{A}{S} \cdot F_{ш} \right)_o + \left( \frac{A}{S} \cdot F_{ш} \right)_1 \right], \quad (11)$$

где:  $F_{ш}$  – вероятность выполнения заказа точно в срок.

Разработанная на основе интегрального метода экономического анализа модель общих логистических затрат позволяет оценить влияние каждой из рассматриваемых транспортно – логистических операций на общие логистические затраты, выявить наиболее значимые факторы и принять оптимальное решение, направленное на повышение эффективности функционирования транспортно – логистической системы.

### Список литературы:

1. Методология формирования региональных транспортно – логистических систем в Республике Башкортостан / Калабухова И.А., Калабухов А.Н., Никитина А.А. // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 4. Том 1. – Одесса: 2013. – С.10-12.
2. Методологические основы разработки математических моделей для региональных транспортно – логистических систем / Калабухова И.А., Калабухов А.Н. // Международный научно-исследовательский журнал. Часть 3. 1(20)2014. – Екатеринбург: ISSN 2303-9868. – с.23 – 24.
3. Методологические основы системного подхода для разработки региональных транспортно – логистических систем / Калабухова И.А., Калабухов А.Н. // Инновационное развитие современной науки: сборник статей Международной научно-практической конференции: Ч.1. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. – С.246-249.
4. Управление транспортировкой в цепях поставок внешнеторговых грузов / Носков А.А., Лукинский В.В., Пластуняк И.А. // Вестник ИНЖЭКОНа сер. Экономика. – 2011. Вып.№7(50). – с.210 – 219.

*Караулов В. М., к.ф.-м.н., доцент, зав. кафедрой экономики  
ФГБОУ ВПО Вятский Государственный гуманитарный университет,  
г. Киров, Россия*

### **ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ В 2009-2011 ГГ. НА ОСНОВЕ ИНДЕКСА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ**

*В статье рассматриваются различные подходы к оценке инновационного развития регионов России. Выделяется проблема оценки динамики инновационного развития регионов. Приводится авторская методика построения индекса инновационной активности регионов и результаты анализа инновационной активности регионов РФ в 2009-2011 гг. по этой методике.*

В настоящий момент не существует устоявшейся и общепринятой методики измерения инновационной активности на региональном уровне. Наиболее распространенные методы исследования и прогнозирования инновационной активности на региональном уровне проанализированы в [1]. Такие исследования выполняются в Росстате, Центре экономической конъюнктуры при правительстве РФ, Высшей школе экономики.

Институтом статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ в 2012 году был подготовлен аналитический доклад [2] о системе рейтинговых оценок и анализ инновационного развития 83 российских регионов.

Полученный рейтинг инновационного развития субъектов РФ составлен из 4 субиндексов, отражающих соответственно социально-экономические условия инновационной деятельности, научно-технический потенциал, инновационную деятельность и качество инновационной политики. В этом исследовании в зависимости от значений общего (включающего указанные четыре субиндекса) российского регионального инновационного индекса (РРИИ) были сформированы четыре группы регионов. В группу I с наивысшим значением этого индекса в 2010 году попали 16 регионов и среди них 7 регионов Приволжского федерального округа: Нижегородская область, Пермский край, Чувашская Республика, Республика Татарстан, Республика Башкортостан, Ульяновская и Самарская области.

Среди регионов РФ Кировская область заняла 58 позицию, попав в III группу регионов, так как факторы инновационного развития, характеризующие созданный в прошлом потенциал, имеют низкий уровень. По результатам кластерного анализа, проведенного в [2], Кировская область попала в кластер, в котором ключевым фактором инновационного развития является «качество инновационной политики». Там же на с. 60 был сделан вывод, «... что в большинстве случаев относительно благоприятные социально-экономические условия и научно-технический потенциал сами по себе не гарантируют высокого совокупного уровня инновационного развития региона. Его достижение, за некоторыми исключениями, в значительной мере зависит от качества инновационной поли-

тики... качество инновационной политики является тем фактором, который может быть улучшен в сравнительно краткосрочной перспективе. В свою очередь, высокое качество инновационной политики региона должно положительно повлиять на социально-экономические условия инновационной деятельности и привести к постепенному укреплению научно-технического потенциала». Этот комментарий подчеркивает недостаток российского индекса инновационного развития – его высокое значение не всегда может являться гарантом инновационного развития. Кроме того, методика расчета субиндексов позволяет сравнивать регионы между собой только в рамках одного года. По этой же методике в Высшей школе экономики рассчитаны показатели инновационного развития субъектов РФ по данным 2012 г. Основной вывод этого исследования – «внедрение инноваций в российских регионах, а также динамика инновационного развития происходит крайне неравномерно» [3]. И в том и в этом случае динамика оценивается в основном в смене позиций одного региона относительно других.

В монографии А.В. Сорокиной [4] описывается построение индекса инновационного развития регионов России (ИИРР), который по ряду характеристик сильно пересекается с исследованием [2], но лучше отражает эффективность инновационной деятельности с точки зрения социально-экономического развития. Он состоит из трех блоков (субиндексов): потенциал в создании инноваций, потенциал в коммерциализации инноваций и результативность инновационной политики. Последний блок рассчитывается по показателям за последние два года и учитывает уровень и темпы роста производительности труда в регионе. В зависимости от уровня индекса инновационного развития регионов все регионы делятся на 5 групп. В первую группу (сильных инноваторов) попали 7 регионов ПФО как и в случае с РРИИ, только вместо Республики Башкортостан попала Республика Мордовия. По расчетам А.В. Сорокиной Кировская область занимает 31 позицию в рейтинге, опережая Республику Башкортостан (33 место). Оба эти региона относятся к третьей группе регионов (средние инноваторы). Данный индекс также не позволяет проводить сравнение между индексами, рассчитанные в различные годы. Похожий подход к исследованию инновационного развития регионов реализован в [5]. Во всех этих исследованиях города Москва и Санкт-Петербург являются лидерами, в частности, за счет большой численности населения, занятого экономической деятельностью.

Для анализа активности инновационной деятельности в регионах РФ и ее динамики были использованы статистические данные Росстата об инновационной деятельности в регионах России в 2009-2011 гг. [6-8].

За основу исследования были взяты следующие показатели: доля инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг; объем инновационной продукции в расчете на один рубль инновационных затрат и на одного занятого в регионе. В отличие от индексов инновационного развития [2-5] такая система показателей позволяет оценивать изменение инновационной активности в регионах. Для учета активности различных уровней власти по развитию инноваций в регионе использовались данные структуры финансирования инновационных затрат (табл. 1).

*Таблица 1*

Показатели инновационной активности регионов РФ

№ п/п	Показатели эффективности инновационной активности	Обозначение
1	Доля всех инновационных товаров, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	$y / Y$
2	Объем всех инновационных товаров, услуг на 1 руб. всех затрат на технологические инновации; руб.	$y / z$
	<b>Показатели масштабов инновационной активности</b>	
3	Совокупные затраты на технологические инновации в расчете на одного занятого в регионе, тыс. руб.	$z / N$

4	Совокупный выпуск инновационный товаров и услуг в расчете на одного занятого в регионе, тыс. руб.	$y / N$
	<b>Показатели участия органов власти в инновационном развитии</b>	
5	Доля инновационных средств федерального, регионального и местного бюджетов в общем объеме инновационных средств, %	$B/Z$

По данной системе показателей был построен общий индекс инновационной активности регионов (ИИАР) по принципу среднего арифметического. Для построения ИИАР исходные показатели были выражены в ценах 2009 года. Анализ показал, что они в них преобладают малые значения (значительно меньшие средних). Поэтому малые значения (от 0 до 0,1) были приравнены к 0,1. После процедуры логарифмирования распределения всех показателей стало близким к нормальному распределению. Следующим шагом была процедура нормировки показателей по принципу линейного масштабирования. В качестве минимального значения рассматривался показатель  $\ln(0,1)$ , а в качестве максимального –  $\ln(1,25\max)$ , т. е. логарифм показателя, приблизительно на 25% большего максимального значения данного показателя за период 2009-2011 гг. Итоговые результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2

Рейтинг регионов РФ в 2009–2011 гг. по ИИАР

Регион, 2009г.	ИИ- АР	Ме- сто	Регион, 2010г.	ИИ- АР	Ме- сто	Регион, 2011г.	ИИ- АР	Ме- сто
<b>РФ</b>	<b>0,587</b>		<b>РФ</b>	<b>0,619</b>		<b>РФ</b>	<b>0,678</b>	
Респ. Татарстан	0,744	1	Респ. Мордовия	0,784	1	Камчатский край	0,780	1
Самарская обл.	0,728	2	Респ. Татарстан	0,742	2	Нижегород- ская обл.	0,769	2
Респ. Мордовия	0,723	3	Московская обл.	0,705	3	Самарская обл.	0,760	3
Московская обл.	0,722	4	Самарская обл.	0,703	4	Сахалинская обл.	0,758	4
Брянская обл.	0,704	5	Ульяновская обл.	0,700	5	Тульская обл.	0,753	5
Ульяновская обл.	0,698	6	Респ.Башкортостан	0,69	6	Пермский край	0,751	6
Новгородская обл.	0,684	7	Волгоградская обл.	0,68	7	г.Санкт-Петербург	0,748	7
Кировская обл.	0,657	8	г.Санкт-Петербург	0,68	8	Забайкальский край	0,747	8
Волгоградская обл.	0,656	9	Камчатский край	0,67	9	Ульяновская обл.	0,744	9
г.Санкт-Петербург	0,646	10	Чувашская Респ.	0,66	10	Респ. Татарстан	0,726	10
Саратовская обл.	0,639	11	Пермский край	0,64	11	Тверская обл.	0,716	11
Пермский край	0,633	12	Саратовская обл.	0,63	12	Московская обл.	0,705	12
Свердловская обл.	0,626	13	Воронежская обл.	0,63	13	Владимирская обл.	0,693	13
Ставропол. край	0,625	14	К.-Балкарская Респ.	0,63	14	<b>Калининград. обл.</b>	<b>0,692</b>	<b>14</b>
Алтайский край	0,624	15	Нижегородская обл.	0,63	15	Респ. Мордовия	0,671	15
Чувашская Респ.	0,622	16	<b>Ростовская обл.</b>	<b>0,63</b>	<b>16</b>	Новгородская обл.	0,671	16
Тверская обл.	0,616	17	Омская обл.	0,61	17	Пензенская обл.	0,669	17
Смоленская обл.	0,606	18	Кировская обл.	0,61	18	Кировская обл.	0,661	18

				0 0,60			
Тамбовская обл.	0,597	19	Удмуртская Респ.	8	19	Воронежская обл.	0,659 19
Липецкая обл.	0,596	20	Новгородская обл.	4	20	г. Москва	0,656 20
Рязанская обл.	0,588	21	Свердловская обл.	1	21	Новосибирская обл.	0,654 21
Омская обл.	0,586	22	Ставропол. край	0	22	Свердловская обл.	0,647 22
Владимирская обл.	0,583	23	Томская обл.	0,592	23	Ставропол. край	0,647 23
Воронежская обл.	0,579	24	Новосибирская обл.	0,589	24	Респ. Башкортостан	0,646 24
Новосибирская обл.	0,576	25	Липецкая обл.	0,583	25	Ярославская обл.	0,643 25
Пензенская обл.	0,574	26	Пензенская обл.	0,576	26	Ростовская обл.	0,638 26
Нижегородская обл.	0,567	27	Оренбургская обл.	0,576	27	Чувашская Респ.	0,628 27
Магаданская обл.	0,567	28	Брянская обл.	0,575	28	Тамбовская обл.	0,628 28
Ростовская обл.	0,566	29	Орловская обл.	0,574	29	К.-Балкарская Респ.	0,623 29
Курганская обл.	0,560	30	Калининград. обл.	0,572	30	Томская обл.	0,608 30
Калининград. обл.	0,557	31	Тамбовская обл.	0,564	31	Рязанская обл.	0,606 31
Томская обл.	0,553	32	Курганская обл.	0,559	32	Брянская обл.	0,603 32
Вологодская обл.	0,549	33	Ярославская обл.	0,558	33	Челябинская обл.	0,595 33
К.-Балкарская Респ.	0,546	34	Алтайский край	0,552	34	Магаданская обл.	0,594 34
Ярославская обл.	0,534	35	Тульская обл.	0,551	35	Омская обл.	0,588 35
Респ. Башкортостан	0,532	36	Астраханская обл.	0,550	36	Липецкая обл.	0,588 36
Удмуртская Респ.	0,515	37	Тверская обл.	0,541	37	Красноярский край	0,586 37
Оренбургская обл.	0,493	38	Владимирская обл.	0,541	38	Курганская обл.	0,582 38
г. Москва	0,492	39	Смоленская обл.	0,539	39	Волгоградская обл.	0,580 39
Челябинская обл.	0,491	40	Ленинградская обл.	0,523	40	Респ. Марий Эл	0,579 40
Приморский край	0,491	41	Рязанская обл.	0,522	41	Респ. Коми	0,576 41
Белгородская обл.	0,491	42	Амурская обл.	0,518	42	Алтайский край	0,570 42
Псковская обл.	0,482	43	Челябинская обл.	0,517	43	Курская обл.	0,563 43
Ленинградская обл.	0,479	44	г. Москва	0,517	44	Ленинградская обл.	0,561 44
Камчатский край	0,468	45	Магаданская обл.	0,517	45	Саратовская обл.	0,552 45
К.-Черкесская Респ.	0,455	46	Вологодская обл.	0,511	46	Смоленская обл.	0,550 46
Респ. Саха(Якутия)	0,452	47	Респ. Коми	0,492	47	Амурская обл.	0,548 47
Тульская обл.	0,451	48	Белгородская обл.	0,482	48	Белгородская обл.	0,547 48
Забайкальский край	0,449	49	Красноярский край	0,473	49	Ханты-М. АО-Югра	0,544 49
Костромская обл.	0,440	50	Приморский край	0,471	50	Орловская обл.	0,535 50
Краснодарский край	0,437	51	Псковская обл.	0,469	51	Удмуртская Респ.	0,522 51
Орловская обл.	0,433	52	Респ. Адыгея	0,467	52	Астраханская обл.	0,517 52

Красноярский край	0,414	53	Хабаровский край	0,459	53	Оренбургская обл.	0,517	53
Чукотский АО	0,411	54	Ям.-Ненецкий АО	0,459	54	Тюменская обл.	0,514	54
Респ. Марий Эл	0,407	55	Архангельская обл.	0,455	55	Вологодская обл.	0,501	55
Ивановская обл.	0,392	56	Ханты-М. АО-Югра	0,445	56	Приморский край	0,493	56
Ханты-М. АО-Югра	0,386	57	Респ. Саха(Якутия)	0,444	57	Респ. Бурятия	0,487	57
Хабаровский край	0,384	58	Тюменская обл.	0,442	58	Хабаровский край	0,483	58
Респ. Карелия	0,383	59	Курская обл.	0,438	59	Ям.-Ненецкий АО	0,480	59
Курская обл.	0,381	60	Костромская обл.	0,431	60	Краснодарский край	0,468	60
Амурская обл.	0,365	61	Респ. С.Осетия-Ал. Забайкальский край	0,429	61	Респ. Саха(Якутия)	0,453	61
Еврейская АО	0,359	62	Респ. Дагестан	0,390	63	Костромская обл.	0,451	62
Респ. Бурятия	0,356	63	Респ. Алтай	0,389	64	Респ. Адыгея	0,441	63
Тюменская обл.	0,355	64	Ивановская обл.	0,383	65	Ивановская обл.	0,440	64
Архангельская обл.	0,349	65	Респ. Марий Эл	0,381	66	Иркутская обл.	0,421	65
Респ. С.Осетия-Ал.	0,329	66	Краснодарский край	0,377	67	Респ. Алтай	0,420	66
Респ. Коми	0,325	67	Иркутская обл.	0,359	68	Калужская обл.	0,415	67
Ям.-Ненецкий АО	0,321	68	Чукотский АО	0,350	69	Ненецкий АО	0,412	68
Мурманская обл.	0,268	69	Респ. Карелия	0,338	70	Кемеровская обл.	0,409	69
Калужская обл.	0,259	70	Кемеровская обл.	0,327	71	Псковская обл.	0,388	70
Респ. Тыва	0,258	71	Мурманская обл.	0,277	72	Архангельская обл.	0,347	71
Кемеровская обл.	0,257	72	Ненецкий АО	0,216	73	Респ. Хакасия	0,334	72
Астраханская обл.	0,256	73	Сахалинская обл.	0,214	74	Респ. С.Осетия-Ал.	0,331	73
Иркутская обл.	0,252	74	Еврейская АО	0,211	75	Мурманская обл.	0,329	74
Респ. Адыгея	0,251	75	Респ. Тыва	0,163	76	Респ. Карелия	0,306	75
Сахалинская обл.	0,248	76	К.-Черкесская Респ.	0,162	77	Респ. Тыва	0,260	76
Ненецкий АО	0,228	77	Респ. Бурятия	0,156	78	Еврейская АО	0,255	77
Респ. Дагестан	0,227	78	Калужская обл.	0,124	79	К.-Черкесская Респ.	0,238	78
Респ. Алтай	0,134	79	Чеченская Респ.	0,098	80	Респ. Дагестан	0,156	79
Респ. Хакасия	0,080	80	Респ. Хакасия	0,084	81	Чукотский АО	0,131	80
Респ. Ингушетия	0,000	81	Респ. Ингушетия	0,000	82	Чеченская Респ.	0,098	81
Респ. Калмыкия	0,000	82	Респ. Калмыкия	0,000	83	Респ. Ингушетия	0,061	82
Чеченская Респ.	0,000	83				Респ. Калмыкия	0,000	83

Проведенное исследование показывает динамику роста инновационной активности в регионах, при этом г. Москва не является лидером, а оказывается в середине рейтинга. С другой стороны, в некоторых регионах инновационная активность носит нестабильный характер, например, в Сахалинской области.

#### Список литературы:

1. Московцев А.Ф., Цыганкова В.Н., Косенков Р.А. и др. Анализ методов исследования и прогнозирования инновационной активности на региональном уровне // Вопросы инновационной экономики – 2012, № 2 (12), с. 15–29.

2. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации: аналитический доклад / под ред. Л.М. Гохберга. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2012. – 104 с.

3. Исследование высшей школы экономики: Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации 2014 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2014/03/13/6628>

4. Сорокина А.В. Построение индекса инновационного развития регионов России / А.В. Сорокина. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. – (Инновационная экономика: регионы). – 230 с.

5. Показатели и рейтинги инновационного развития регионов в Европейском Союзе и России: Информационный материал. – Самара, 2013 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.i-regions.org/upload/pokazateliinnovacionnogorazvitiyaregionovESiRF.pdf>

6. Индикаторы инновационной деятельности: 2012: стат. сб. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2012. – 472 с.

7. Индикаторы инновационной деятельности: 2013: стат. сб. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. – 472 с.

8. Регионы России Социально-экономические показатели. 2013: Р32  
Стат.сб./Росстат. – М., 2013. – 990 с.

**Караулова Л.В., к.пед.н.**

*ФГБОУ ВПО РАНХиГС при Президенте РФ Кировский филиал*

**Козлова Е.Н.**

*Ухтинский техникум железнодорожного транспорта, филиал ФГБОУ ВПО ПГУПС*

*императора Александра I»*

## **О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ПРОГРАММ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЖИЛЬЕМ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ (НА ПРИМЕРЕ МОГО «УХТА»)**

*В статье изучаются действующие региональные программы в РФ по обеспечению жильем молодых семей. На основании анализа указанных программ даются рекомендации по их совершенствованию с учетом особенностей региона (муниципального образования) на примере МОГО «Ухта» Республики Коми.*

Молодые семьи занимают особое место в обществе, поскольку они во многом определяют будущее этого общества. Подавляющее большинство детей рождается в молодых семьях. От того, сколько будет этих детей, зависит демографическое (и не только демографическое) будущее России. Поэтому необходимо совершенствование политики в отношении молодой семьи в направлении поддержки и стимулирования желательного, с точки зрения развития общества, их типа поведения, прежде всего, при выполнении молодой семьей основных своих социальной функций – рождения и воспитания детей.

Именно молодые семьи часто сталкиваются с такими проблемами как материальная необеспеченность, жилищная проблема, проблема трудоустройства и т.п. Как правило, молодые семьи не могут получить доступ на рынок жилья без бюджетной поддержки. Однако эта категория населения имеет хорошие перспективы роста заработной платы, и государственная помощь в предоставлении средств на уплату первоначального взноса при получении ипотечных жилищных кредитов или займов будет являться для них хорошим стимулом дальнейшего профессионального роста. Поддержка молодых семей при решении жилищной проблемы может стать основой стабильных условий жизни для этой наиболее активной части населения.

В настоящее время в РФ реализуются различные программы, направленные на обеспечение жильем молодежи. Например, реализуется подпрограмма «Обеспечение жильем молодых семей» на 2011-2015 годы» федеральной целевой программы «Жилище» [1]. Участие в ней позволит молодой семье взять ипотеку. Реально молодая семья может рассчитывать на материнский капитал и дополнительную социальную выплату за счет средств местного бюджета в размере не менее 5% расчетной стоимости жилья при рожде-

нии или усыновлении ребенка в течение срока действия свидетельства молодой семьи-участника программы для погашения расходов, связанных с приобретением жилого помещения.

В рамках приоритетного национального проекта «Доступное комфортное жилье – гражданам России» субъекты РФ принимают дополнительные программы по обеспечению жильем молодых семей, регулирующие размер и условия предоставления субсидии на погашение вступительного взноса. Фактором, направленным на стимулирование рождаемости, является списание части долга (погашение кредита) при рождении детей.

На уровне регионов предполагаются дополнительные меры поддержки молодых семей в виде регионального материнского капитала (в основном, при рождении третьего ребенка). Региональные ипотечные схемы, в рамках федеральной целевой программы «Жилище» на 2011–2015 годы, опираясь на региональные меры государственной поддержки семей с детьми, предлагают оригинальные ипотечные продукты. В соответствии с целевыми программами в рамках подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей на 2011-2015 годы» федеральной целевой программы «Жилище» [1] в большинстве регионов предоставляется социальная выплата в размере 35% расчетной (средней) стоимости жилья для молодых семей с детьми, либо 30% – для молодых семей, не имеющих детей. Но в ряде субъектов за счет средств региональных и муниципальных субъектов имеются свои особенности (наиболее яркие из них представлены в таблице 1).

Таблица 1

Красноярский край	Социальная выплата из местного бюджета для молодой семьи, супруги в которой не достигли 40 лет
Оренбургская область	Ограничен возраст детей – до 17 лет если в семье трое несовершеннолетних или ребенок-инвалид, то при превышении 35 лет, остается участницей программы
Псковская область	Частичного возмещение процентной ставки: - не имеющим несовершеннолетних детей – $\frac{1}{2}$ процентной ставки банка - с 1 несовершеннолетним ребенком – $\frac{2}{3}$ процентной ставки банка - с 2 несовершеннолетними – $\frac{3}{4}$ процентной ставки банка
Кировская область	Социальная выплата на оплату части оставшегося долга по ипотечному жилищному кредиту для молодых семей и семей работников бюджетной сферы 1) в размере 30% от оставшегося долга по ипотечному жилищному кредиту (но не более 100000 рублей) – не имеющих детей; 2) в размере 40% от оставшегося долга по ипотечному жилищному кредиту (но не более 150000 рублей) – имеющих 1 ребенка; 3) в размере 50% от оставшегося долга по ипотечному жилищному кредиту (но не более 200000 рублей) – имеющих 2 и более детей.
Мурманская область	Социальная муниципальная выплата на первоначальный взнос при оформлении ипотечного кредита, на погашение кредита по приобретенной квартире или на оплату части стоимости жилья в размере 20 % от расчетной (средней) стоимости жилья
Пермский край	За счет краевого бюджета предоставляется социальная выплата в размере 10% расчетной (средней) стоимости жилья На официальном сайте Администрации города Перми предоставлена полная информация о действующем законодательстве по данному вопросу, а так же можно узнать свое место в очереди в программе «Обеспечение жильём молодых семей в Пермском крае»
Воронежская область	Социальная выплата не должна превышать в процентах от расчетной стоимости жилого помещения: 1) 20% – для молодых семей, не имеющих в своем составе детей, и работников бюджетной сферы;

	<p>2) для молодых семей, имеющих в своем составе 1 ребенка:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 20% – при размере ипотечного кредита менее 70% от стоимости приобретенного жилья;</li> <li>- 25% – при размере ипотечного кредита 70-85% от стоимости приобретенного жилья;</li> <li>- 30% – при размере ипотечного кредита более 85% от стоимости приобретенного жилья;</li> </ul> <p>3) для молодых семей, имеющих в своем составе 2 детей, и многодетных семей:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 25% – при размере ипотечного кредита менее 70% от стоимости приобретенного жилья;</li> <li>- 30% – при размере ипотечного кредита 70-85% от стоимости приобретенного жилья;</li> <li>- 40% – при размере ипотечного кредита более 85% от стоимости приобретенного жилья;</li> </ul>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Разработка рекомендаций по совершенствованию программ по обеспечению жильем молодых семей на уровне субъектов РФ (регионов или МО) должна учитывать специфические особенности этих субъектов (не сводящиеся только к их финансовым возможностям). В рамках работы будут предложены рекомендации по совершенствованию подобной программы в МОГО «Ухта» (Республика Коми). Для этого отметим основные особенности программ по обеспечению жильем молодежи в республике Коми (в МОГО «Ухта») и проанализируем, какие мероприятия региональных программ «Жилище», действующих на данный момент в РФ, могут быть использованы в МОГО «Ухта».

Постановлением администрации МОГО «Ухта» от 30.08.2010 г. № 2047 утверждена долгосрочная целевая программа «Обеспечение жильём молодых семей (2011–2012 гг.)», наличие которой является необходимым условием софинансирования социальных выплат на приобретение (строительство) жилья из средств федерального и республиканского бюджетов. В 2012 г. на реализацию программы было выделено более 22,5 млн. руб., из которых более 85% – средства местного и республиканского бюджетов. В 2012 году принята ведомственная целевая программа «Обеспечение жильём молодых семей (2013 – 2015 годы)» [2], объём финансирования которой составляет 31,5 млн. рублей.

В таблице 2 представлены данные о различных формах поддержки, на которые могут рассчитывать молодые семьи МОГО «Ухта».

*Таблица 2*

<b>Форма поддержки</b>	<b>Нормативный акт, регулирующий норму</b>
Федеральный материнский (семейный) капитал при рождении второго и последующих детей	Федеральный закон № 256-ФЗ от 29.12.2006 «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» Правила подачи заявления о выдаче государственного сертификата на материнский (семейный) капитал и выдачи сертификата, утвержденные Постановлением Правительства РФ № 873 от 30.12.2006
Региональный семейный капитал при рождении третьего и последующего ребенка	Закон РК № 45-РЗ от 29.04.2011 «О дополнительных мерах социальной поддержки семей, имеющих детей, на территории Республики Коми»
Социальная выплата на приобретение (строительство) жилья молодым семьям	Постановление Правительства РФ № 1050 от 17.12.2010 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011-2015 годы» Постановление администрации МОГО «Ухта» № 2361 от 19.10.2012 «Об утверждении ведомственной целевой программы «Обеспечение жильем

	молодой семьи на 2013-2015 годы»»
Обеспечение жильем работников организаций, финансируемых за счет средств республиканского и местного бюджета Республики Коми или местных бюджетов	Постановление Правительства Республики Коми № 321 от 22.07.2011 «Об утверждении долгосрочной республиканской целевой программы «Стимулирование развития жилищного строительства в Республике Коми (2011-2015 годы)»
Возмещение из республиканского бюджета части затрат на уплату процентов по кредиту, полученному в кредитных организациях на строительство или приобретение жилья	Постановление Правительства Республики Коми № 21 от 5 февраля 2013 г. «О порядке предоставления социальных выплат в виде компенсации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным гражданами в кредитных организациях на строительство или приобретение жилья»
Социальная выплата из средств республиканского бюджета на строительство или приобретение жилья при рождении второго ребенка и последующих детей	Постановление Правительства Республики Коми № 510 от 15.11.2011 «Порядок предоставления семьям (одиноким родителям) при рождении (усыновлении) с 01 января 2010 года второго ребенка и последующих детей социальных выплат на строительство или приобретение жилья в виде компенсации на погашение части жилищного кредита»

Согласно Правилам предоставления молодым семьям социальных выплат на приобретение жилья право воспользоваться социальной выплатой на приобретение жилья имеет молодая семья (неполная семья с детьми), в которой супруги не достигли 35-летнего возраста, все члены семьи имеют постоянную прописку на территории МОГО «Ухта» и жилое помещение, в которой прописана молодая семья, не отвечает установленным санитарным нормам (менее 11 м<sup>2</sup> общей площади на человека). Социальная выплата предоставляется в размере: 35 % расчётной (средней) стоимости жилья для молодых семей с детьми и 30 % – для не имеющих детей. Расчётная стоимость жилья зависит от числа членов семьи и стоимости 1 м<sup>2</sup> жилья по МО на текущий квартал года.

В связи с утверждением федеральной целевой программы «Жилище» на 2011-2015 годы, в Правила были внесены некоторые изменения. На социальную выплату теперь не могут претендовать семьи, которые берут кредит и приобретают жильё до получения свидетельства о праве на социальную выплату, поэтому из очереди были исключены все семьи, которые уже приобрели жильё. Уменьшился также размер социальной выплаты на приобретение жилья: с 40% до 35 %.

В ряде субъектов РФ кроме Федеральной целевой программы по обеспечению молодых семей жильем есть региональные подпрограммы, в которых можно выделить два направления, первое из которых – помощь молодым специалистам. Например, правительство РФ приняло решение о выделении регионам субсидий для предоставления учителям ипотечных кредитов (постановление подписано 29.12.2011). Средства направлены на оплату первоначального взноса, который должен составлять не более 20% от суммы кредита. Обязательное условие для заемщиков – возраст до 35 лет, а для регионов – принятие ипотечной программы кредитования молодых педагогов с уровнем процентной ставки не выше 8,5% годовых.

Республика Коми не участвует в государственной программе «ипотека для молодых учителей». Однако здесь ведется возведение так называемых «учительских домов» по проектам малоэтажного строительства. Выпускникам педагогических вузов, поехавшим работать в село или небольшой провинциальный город, предоставляется благоустроенное жильё, которое в случае увольнения переходит в пользование другому учителю.

В Республике Коми действует подпрограмма «Обеспечение жильем работников организаций, финансируемых за счет средств республиканского бюджета Республики Коми или местных бюджетов, в том числе молодых специалистов». Программа предусматривает предоставление участнику подпрограммы права приобретения у Оператора подпрограммы, определенного Министерством экономического развития Республики Коми, жилья по договору

купли-продажи с рассрочкой платежа до 20 лет и оплатой пользования жилым помещением в размере 1,5% от его стоимости в год. Однако молодые семьи МОГО «Ухта» предпочитают участвовать в подпрограмме «Обеспечение жильем молодых семей на 2011-2015 годы».

Низкая рождаемость – одна из основных демографических проблем РФ. Поэтому вторым направлением целевых программ по обеспечению молодых семей жильем является стимулирование рождаемости путем уменьшения ставок по кредиту и единовременных социальных выплат.

С 01.01.2007 вступили в силу Федеральный закон № 256-ФЗ от 29.12.2006 «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» и Правила подачи заявления о выдаче государственного сертификата на материнский (семейный) капитал и выдачи государственного сертификата, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 30.12.2006 № 873. Также в регионах РФ имеются дополнительные мероприятия по стимулированию рождаемости (таблица 3).

Таблица 3

<b>Мероприятия по стимулированию рождаемости в рамках поддержки молодых семей</b>			
Единовременные выплаты (фиксированные, процент от расчетной стоимости жилья, объем денежной суммы стоимости определенного количества квадратных метров жилья)		Сумма основного долга кредита снижается на определенное количество процентов в или списывается долг, равный стоимости определенного количества квадратных метров общей площади жилого помещения	
Ульяновская область	региональный сертификат «Семья» на 100 тыс. рублей выдаётся молодым многодетным семьям при рождении третьего и последующих детей	Республика Мордовия	10% – при рождении 1 и 2 ребенка 20% – при рождении 3 и 4 ребенка 100% – пятого ребенка
Республика Башкортостан	в объеме денежной стоимости 8 м <sup>2</sup> . – при рождении 1 ребенка 12 м <sup>2</sup> – при рождении 2 ребенка 16 м <sup>2</sup> – при рождении 3 и более ребенка	Удмуртская Республика	25% – при рождении 2 ребенка 50% при рождении 3 ребенка
Алтайский край	5000 руб. – при рождении 2 ребенка 7000 руб. – при рождении 3 и более ребенка 20000 руб. – при рождении двойни	Республика Саха (Якутия)	При рождении ребенка – беспроцентный кредит на 25 лет 25 % – при рождении 2 ребенка 100% – при рождении 3 и более детей в течение первых 10 лет
Калининградская область	5% – при рождении 1 ребенка 10% – при рождении 2 ребенка 15% – при рождении 3 ребенка	Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	12 м <sup>2</sup> – за каждого ребенка

В программе, действующей на территории МОГО «Ухта», стимулирование рождаемости имеет место на уровне федеральной программы (дополнительные 5% от расчетной стоимости жилья для семей с детьми или при рождении ребенка на момент уча-

ствия в программе). Хотя в Республике Коми действует региональный семейный капитал при рождении третьего и последующего ребенка и социальная выплата из средств республиканского бюджета на строительство или приобретение жилья при рождении второго и последующих детей, целесообразно введение дополнительных мер стимулирования рождаемости в муниципальную или региональную программу поддержки молодой семьи.

В соответствии с федеральной целевой программой «Жилище» расчет субсидий на получение государственной поддержки в рамках подпрограммы «Обеспечение жильем молодой семьи», рассчитывается по стоимости 1 м<sup>2</sup> общей площади, установленной на федеральном уровне. Так приказом Госстроя от 25.04.2013 № 144/ГС утверждена средняя рыночная стоимость 1 м<sup>2</sup> общей площади жилых помещений по субъектам РФ на II квартал 2013 года (в Республике Коми она составляет 35 562,10 руб.). Эта стоимость значительно отличается от реальной стоимости за 1 м<sup>2</sup> первичного жилья на 2012 год (50 808,34 руб.). Поэтому размер предоставляемых субсидий значительно меньше размера собственных средств, которые должна вложить молодая семья для покупки собственной квартиры.

Если старая программа позволяла использовать свидетельство на любой стадии ипотеки, то, согласно новой подпрограмме, молодые семьи лишаются возможности участвовать в программе погашения задолженности по кредиту. До 2011 года – это молодые семьи участники программы могли рассчитывать на субсидию для приобретения квартиры как первичного, так и вторичного рынка жилья. С 2011 года нельзя тратить субсидии на приобретение вторичного жилья.

В МОГО «Ухта» помимо молодых семей, участников программы, имеются и другие желающие приобрести жилье на первичном рынке. В 2013 году цены на жилье резко выросли, поскольку администрацией были остановлены аукционы по 11 участкам земли с подведёнными инженерными коммуникациями и на 07.03.2013 объявлено о проведении аукционов только по 3 участкам. При этом на территории городского округа строительство жилья осуществляется очень низкими темпами, поэтому при росте цен на жилье первичного рынка, ожидается повышение спроса на него.

Как было сказано выше, расчетная стоимость 1 м<sup>2</sup> жилья значительно ниже ее реальной стоимости, и, несмотря на субсидию, собственных средств на покупку жилья молодой семье нужно внести достаточно много. Поэтому при сложившихся высоких ценах на жилье первичного рынка можно ожидать, что число молодых семей – участников программы уменьшится (а значит, уменьшится и рождаемость в молодых семьях). За счет сокращения числа молодых семей, участвующих в программе, может произойти невыполнение бюджета по данной статье.

Высвобожденные средства можно реализовать за счет мероприятий, направленных, например, на стимулирование рождаемости. Размер единовременных выплат семьям, у которых в период программы родится ребенок, может выражаться в стоимости фиксированного числа квадратных метров жилья (зависящего от числа членов семьи, количества в ней детей, размера и т.п.). Количество квадратных метров жилья, стоимость которых будет заложена в субсидию, может быть определено на основании прогноза стоимости 1 м<sup>2</sup> в МОГО «Ухта» (реальной или расчетной), размера выделяемых субсидий и числа молодых семей-участников программы.

#### **Список литературы:**

1. Постановление Правительства РФ от 17.12.2010 г. № 1050 «О Федеральной целевой программе «Жилище» на 2011-2015 годы» // СПС КонсультантПлюс
2. Постановление администрации МОГО «Ухта» № 2361 от 19.10.2012 «Об утверждении ведомственной целевой программы «Обеспечение жильем молодой семьи на 2013-2015 годы»
3. Ипотеку для молодых учителей в Коми не поддержали. [Электронный ресурс] // Издательский дом «Частное образование». 2013. URL: <http://www.pes-publishing.com/about/news/detail.php?ID=9925> (дата обращения 05.03.2014)

4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Коми. [Электронный ресурс] // Официальный сайт. 2013. URL: <http://komi.gks.ru/> (дата обращения 05.03.2014)

**Карпинский И.С., Бравцев В.П., доцент, к.ф.н.**

*Киришский филиал Санкт-Петербургского университета управления и экономики*

## **ДИНАМИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ПРОБЛЕМА ВОЗВРАТА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ**

*В тезисах статьи анализируются основные факторы роста, динамики и структуры потребительского кредитования в 2011 – 2012 г.г. Предлагается ряд практических мер по решению проблем розничного кредитования и снижению темпов просроченной задолженности.*

Значительный прирост кредитования 2011-2012 годов достиг точки перелома в середине 2012. Темпы роста потребительского кредитования с учетом инфляции во втором квартале 2012 года поднялись до 41%, реальные располагаемые доходы увеличились на 6,6%, рост ипотечных кредитов в реальном выражении достиг 29%. Одной из причин роста кредитования можно считать относительно низкие ставки, по сравнению с кризисным периодом. В первой половине 2013 г. также можно отметить продолжение тенденции по кредитованию физических лиц, несмотря на присутствие в реальном секторе экономики замедления. В 2013 г. прирост кредитования населения замедляется (дек. 2012 г. – 39,4%, июнь 2013 г. – 34%), но все же остается еще достаточно высоким. Однако, если в большинстве стран Центральной и Восточной Европы показатель отношения кредитов физ. лицам к годовому объему ВВП превышает 20%, то в России этот показатель составляет 13,8% по итогам 1 квартала 2013г.

На данный момент рост просроченной задолженности отсутствует, однако следующие причины могут спровоцировать неплатежеспособность в некоторых категориях заемщиков:

- 1) Процентные ставки по потребительским кредитам очень высоки.
- 2) Ухудшение финансового положения части населения в следствии замедления экономики.

При этом неизбежно снижение темпа роста потребительского кредитования, что дополнительным фактором торможения экономического роста, поддерживаемого в последнее время приростом потребления населения.

В 2013 году объем кредитования физических лиц банками 10,1 трлн. рублей, что на 30,4% выше показателя 2012 года (7,74 трлн.рублей). Важно отметить, что темпы роста кредитования в этом году опустились до наименьших значений за предшествующие три года (если не брать кризисный период 2008-2010 годов): 2011 год – 37,5%, 2012 год – 40%, 2013 год – 30,4%. На замедление динамики кредитования повлияли несколько факторов – ЦБ с 1 марта 2013 года повысил ставки резерва по необеспеченным кредитам, а с 1 июля ввел коэффициенты риска потребительских кредитов. Принятые решения значительно снизили угрозу кредитного «пузыря».

Однако несмотря на принятые меры по охлаждению кредитного рынка, объемы просроченной задолженности продолжают расти – в 2013 году они увеличились по сравнению с 2012 годом на 11,4%, что в числовом выражении составляет 460,4 млрд.рублей и 313 млрд.рублей соответственно. Кроме того в начале 2013 года банки смягчали условия кредитования, что способствовало также ухудшению качества кредитов. Следовательно кредиты будут выходить на просрочку именно в текущем году. Очевидно, что в 2014 году рост просроченной задолженности может достигнуть 15%.

Серьезное влияние на возвратность кредитов оказывает уровень долговой нагрузки, на текущий момент средний заемщик в России тратит 45% своего ежемесячного дохода на оплату ежемесячного взноса по потребительскому кредиту, при этом критическим считается показатель в 50%, а доля этого платежа в размере 35-36% в ежемесячном доходе существенно повышает риск выхода заемщика на просрочку. Пропустив последовательно хотя бы 2 платежа, заемщик существенно сокращает свои возможности по оплате просро-

ченного долга без дополнительных заимствований, а дополнительные займы еще больше снижают возможность заемщика обслуживать свои кредиты. Проанализировав долговые портфели, находящиеся в работе у коллекторов, можно сделать вывод, что в среднем один должник имеет более 1 проблемного кредита, средний показатель составляет 1,3, максимальный 17 просроченных кредитов разным банкам. Для сравнения в 2011 году заемщик тратил на ежемесячный платеж по кредиту 40,8% своего среднемесячного дохода. При сохранении текущей тенденции роста кредитной нагрузки есть риск коллапса неплатежеспособности по необеспеченным кредитам уже в 2015 году.

Можно выделить следующие основные проблемы потребительского кредитования:

- Высокая степень невозврата кредитов или возврат с нарушением сроков, что в свою очередь приводит к повышению кредитной ставки для компенсации рисков.

- Финансовая безграмотность населения. Отчасти это вина банков, стремящихся умалчать о реальной стоимости кредита. Отчасти – заемщика, невнимательно относящегося к кредитному договору. Привлекающая внимание низкая процентная ставка может сопровождаться дополнительными платежными сервисами, штрафами и т.д. Результатом будет повышение шанса невозврата кредита.

- Отсутствие кредитной истории. Мешает добропорядочным заемщикам взять кредит по приемлемой цене и способствует проведению махинаций мошенниками.

- Высокие процентные ставки. Являются основной проблемой кредитования в России. Именно по этой причине многие граждане не могут взять кредит, а предприятия наладить бизнес. Однако стоит отметить, что процентная ставка напрямую зависит от величины инфляции. То есть размер ставки не может быть ниже чем инфляция, иначе банки бы работали себе в убыток.

Исходя из вышеизложенного можно сформулировать следующие меры по решению проблем потребительского кредитования:

- В первую очередь необходимо повысить цивилизованность операций по кредитованию физических лиц путем разработки и принятия нормативных правовых актов определяющих условия и порядок предоставления кредита, а так же установить жесткие санкции за обман заемщиков.

- Закон о кредитовании должен обеспечивать прозрачность расчета процентной ставки по кредиту, чтобы потенциальный заемщик четко понимал реальную стоимость кредита.

- Совершенствование процедуры оценки платежеспособности заемщика и ликвидности залога, минимизация «человеческого фактора» и оптимизация процедуры скоринга. Достоверный способ классификации (достоверность должна быть более 90 %) потенциальных заемщиков и отсеечение «неблагонадежных» позволит снизить риски невозврата к минимуму. Следовательно появится возможность выдавать более дешевые кредиты и, соответственно, привлекать больше заемщиков.

- Повышение образования граждан в финансовой сфере.

- Оптимизация и специализация организаций обеспечивающих банки качественной информацией о выданных кредитах, что, в свою очередь, позволяет отсекаать недобросовестных заемщиков, стремящихся получить сразу несколько кредитов под один и тот же залог, о кредитной истории потенциального заемщика и его поручителей.

- Дополнение потребительского кредитного договора существенным условием – представление информации по уровню дохода заемщика за несколько лет.

- Повышение требований к обеспечению кредита.

- Упрощение системы судебных разбирательств по делам о просроченных потребительских кредитах;

- Создать для заемщика систему доступных финансовых консультаций, представляющих ему квалифицированную помощь в определении собственной платежеспособности (например, рассчитать эффективный годовой процент) и поиске наиболее подходящих условий потребительского кредитования.

Стоит отметить, что потребительское кредитование всегда будет обладать определенными факторами риска и точечные меры не могут решить все проблемы сразу, однако они, несомненно, способствуют развитию отношений банк – клиент.

Подводя итог вышеизложенному можно сказать, что чрезмерный рост потребительского кредитования может стать не двигателем роста, а угрозой финансовой стабильности России. Также следствием увеличения долговой нагрузки будет снижение потребления. Кроме того, на фоне прироста потребительского кредитования рост реально располагаемых денежных доходов россиян в 2013 году составил скромные 3,3%. Логично что многим заемщикам становится сложнее оплачивать кредит. Стоит отметить, что потребительское кредитование является неотъемлемой частью экономики страны. До тех пор, пока экономика остается в стагнации, а уровень инфляции значителен – как стоимость кредитов будет высока, так и уровень возвратности – недостаточен.

**Кашаева Л.И.**

*ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет*

### **ЛИКВИДНОСТЬ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает первостепенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия. Часто между показателями платежеспособности и ликвидности ставят знак равенства, однако, эти понятия как экономические категории не тождественны.*

Платежеспособность организации –внешний признак ее финансовой устойчивости. Она определяется возможностью организации наличными денежными ресурсами погашать свои платежные обязательства. Различают долгосрочную и текущую платежеспособность. Под долгосрочной платежеспособностью понимается способность организации рассчитываться по своим обязательствам в долгосрочной перспективе.

Ликвидность организации –это свойство активов хозяйствующего субъекта, а именно мобильность, подвижность, заключающаяся в их способности быстро превращаться в деньги.

Рассмотрим подробнее ликвидность баланса в ООО НПО «Башкирское» Кушнаренковского района.

*Таблица 1*

**Анализ ликвидности баланса**

Актив	На начало периода, тыс.руб	На конец периода, тыс.руб	Пассив	На начало периода, тыс.руб	На начало периода
Наиболее ликвидные активы(A1)	370	320	Наиболее срочные обязательства	12650	8441
Быстро реализуемые активы(A2)	5384	3559	Краткосрочные пассивы	14181	17343
Медленно реализуемые активы (A3)	8044	10093	Долгосрочные пассивы (П3)	1923	3685
Трудно реализуемые активы (A4)	5384	3559	Постоянные пассивы (П4)	200	200
Баланс (A1+A2+A3+A4)	19184	17531		28954	29699

Характеризуя ликвидность баланса по данным, следует отметить, что в отчетном периоде наблюдался платежный недостаток денежных средств и ценных бумаг для покрытия наиболее срочных обязательств: на начало периода-12650 тыс.р. на конец периода 8441 тыс.р. Следовательно, только 12650 срочных обязательств предприятия на конец периода покрывались наиболее ликвидными активами. В конце периода ожидаемые поступления от дебиторов были меньше краткосрочных обязательств составил к концу отчетного периода 17343 только краткосрочных обязательств покрывались быстро реализуемыми активами.

Таким образом, все названные показатели дают лишь общую одномоментную оценку динамики платежеспособности и ликвидности и не позволяют проанализировать ее внутривидовые изменения. Главное их достоинство- простота и наглядность, может обернуться таким недостатком, поверхностность выводов, если анализ платежеспособности будет сведен только к определению данных показателей.

В нормальной ситуации оценка платежеспособности предприятия, должна проводиться на основании изучения источников притока и оттока денежных средств в краткосрочной и долгосрочной перспективе и способности предприятия стабильно обеспечивать превышения первых над вторым.

Ликвидность баланса является основой(фундаментом)платежеспособности и ликвидности предприятия. Иными словами ликвидность –это способ поддержания платежеспособности. Но в это же время, если предприятие имеет высокий имидж и постоянно является платежеспособным, то ему легче поддерживать свою ликвидность.

Признаком, свидетельствующим об ухудшении ликвидности, является увеличение иммобилизации собственных оборотных средств, проявляющееся в увеличении неликвидов, просроченной дебиторской задолженности и векселей полученных (просроченных) и др.О некоторых подобных активах и их относительной значимости можно судить по наличию и динамике одноименных статей в отчетности.

О неплатежеспособности свидетельствует, как правило, наличие других «больных» статей в отчетности: «Убытки», «Кредиты и займы, непогашенные в срок », « Просроченная кредиторская задолженность » , «Векселя выданные просроченные ».

Таким образом, ликвидность и платежеспособность достигается при достаточности собственного капитала, хорошем качестве активов, достаточном уровне рентабельности с учетом операционного и финансового риска, достаточности ликвидности баланса, стабильных доходах и широких возможностях привлечения заемных средств.

#### **Список литературы:**

1. Грязнова, А.Г. Финансы [Текст]: учебник / А.Г. Грязнова, Е.В. Маркина. – М.: Финансы и статистика, 2007. -504с.
2. Горелик В.Н. Методологические аспекты анализа сущности финансов [Текст]/ В.Н. Горелик // Финансы. – 2007.-№14.- С.19-23.
3. Завгородний В.И. Анализ хозяйственной деятельности с/х предприятий [Текст ]: учебник / В.И. Завгородний, 2009. – 47 с.

***Кашаева Л.И.***

*ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет*

#### **ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Платежеспособность предприятия – это степень возможности досрочного или просто ускоренного погашения его задолженностей. Проще говоря, если компания на своё развитие взяла кредит на N-ную сумму, то её платежеспособность тем выше, чем скорее она может в случае надобности выплатить этот кредит. Это является своеобразным показателем финансовой стабильности предприятия.*

Если говорить обобщённо, то измеряется эта степень путём деления имеющихся в распоряжении фирмы средств на общую сумму долгов. Если она менее 0,2, показатель этот крайне низкий. Высокие показатели помогут фирме "выжить" в период кризиса или

просто во время финансовой нестабильности. Низкие же гарантируют банкротство практически при любом форс-мажоре.

Проблема заключается не только в том, как долго сможет выдержать организация в непредвиденных кризисных условиях. Уровень её ликвидности, платежеспособности – это один из показателей, важных для потенциальных партнёров. Выгодное партнёрство важно для любой фирмы, но если она в перспективе может быть объявлена банкротом, лица, которые могут предложить длительное и плодотворное сотрудничество, в большинстве случаев будут проходить мимо. То же касается и инвесторов – мало кто заинтересуется предприятием с малой ликвидностью, разве что какие-либо другие показатели будут внушать серьёзное доверие. А ведь многие организации могут успешно существовать лишь с помощью инвестиций.

Поэтому повышение платежеспособности и ликвидности компании крайне важно для владельца. Сделать это можно путём комплексных решений, направленных на улучшение финансового состояния фирмы и уменьшения задолженностей. Основные меры, путём которых можно обеспечить повышение ликвидности, таковы:

- максимально возможное уменьшение стоимости дебиторской задолженности;
- увеличение прибыли;
- оптимизация структуры капитала предприятия;

Отдельный вопрос, как этого добиться. Для оптимизации производства необходима грамотная схема управления, и если её составление не под силу владельцу, что вполне вероятно, то разумно потратить N-ную сумму и нанять ещё одного работника – талантливого специалиста, который создаст работающую и приносящую дополнительную прибыль схему.

Другие пути повышения платежеспособности – финансовая стабилизация и понижение дебиторской задолженности. Достигнуть этого можно, анализируя активы для их более рационального распределения, планируя всю финансовую деятельность предприятия и, помимо планирования, ещё и соблюдения сроков данных планов. Что касается финансовой стабилизации, здесь нужен очень грамотный подход, направленный на уменьшение ежемесячных расходов.

Повышение платежеспособности также можно обеспечить рефинансированием дебиторской задолженности и ускорением её оборотов. Таким образом, можно увеличить сумму финансовых активов. С помощью установления нормативов, регулирующих запасы предприятия, проводится оптимизация материальных или товарных ценностей. Проведение технико-экономических расчётов также поможет в оптимизации.

Размышляя над тем, каким образом увеличить прибыль от продаж, предприниматель рассматривает различные варианты, некоторые из которых могут быть чрезвычайно рискованными, а некоторые – невыполнимыми. При этом различные решения проблемы, как правило, противоречат друг другу, и приходится останавливаться на каком-нибудь одном варианте. Ошибка в выборе может быть для предпринимателя довольно болезненной и даже привести компанию в убытки. Вот почему так важно, принимая решение, ориентироваться не на интуицию, а на математические расчеты и глубокий анализ рынка.

Для начала необходимо рассмотреть все возможности, позволяющие потенциально увеличить прибыль от продаж, затем сравнить их между собой, оценив предполагаемый прирост прибыли и уровень риска, и лишь затем изменять товарную, ценовую или иную политику компании.

Первый и самый простой способ увеличения прибыли – это увеличение цены на предлагаемые компанией товары. На самом деле, цену обязательно нужно повышать до того уровня, пока ее увеличение не отразится на спросе. Определить этот порог могут позволить как опросы среди покупателей или анализ ценовой политики конкурентов, так и эксперименты с ценами и скидками на отдельные группы товаров самой компании. Однако, если спрос на товары даже падает одновременно с ростом цены, это не означает, что прибыль предпринимателя также понизится. Вам необходимо определить, насколько сократятся объемы, посчитать возможный убыток, и сравнить его с дополнительным доходом, получаемым от увеличения цены.

Если проведенный анализ показал, что добиться роста прибыли, увеличивая цену, не получится, возможно, вы сможете сделать это, снизив объемы продаж.

При наличии опыта и экономического образования владелец легко справится с поставленными задачами сам. Но большинство в таких случаях использует услуги экономистов и аналитиков. Как правило, это способствует процветанию фирмы.

#### Список литературы:

1. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: ИПБ-БИНФА, 2011.- 520 с.
2. Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент / М.Н. Крейнина. – М.: Дело и сервис, 2012. – 436 с.
3. Павлов, К.В. Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – N 42. – С.51-63.

**Кашапова Э.З., Рахимова О. Ш.**

*Башкирский государственный аграрный университет*

### **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО КФХ «АГРО-МАРС» ШАРАНСКОГО РАЙОНА**

*Статья посвящена сравнительному анализу дебиторской и кредиторской задолженности в ООО КФХ «АГРО-МАРС» ШАРАНСКОГО РАЙОНА. В статье говорится о том, что если дебиторская задолженность превышает кредиторскую что отвлечение средств из хозяйственного оборота и в дальнейшем может привести к необходимости привлечения дорогостоящих кредитов банка и займов для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. А если же кредиторская задолженность превысит дебиторскую тогда может создаваться угроза финансовой устойчивости предприятия. Так же был сделан сравнительный анализ, где кредиторская задолженность превышает дебиторскую задолженность: 3759-838=2921 тыс.руб.*

Размеры и качество дебиторской и кредиторской задолженности оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации.

При осуществлении производственно-хозяйственной деятельности организация приобретает сырье, материалы, другие запасы, а также реализует продукцию и оказывает виды работ, услуг. Если расчеты за продукцию, оказанные услуги производятся на условиях последующей оплаты, в этом случае можно говорить о получении предприятием кредита от своих поставщиков и подрядчиков. Так же само предприятие выступает кредитором своих покупателей и заказчиков, и поставщиков в части выданных им авансов под предстоящую поставку продукции. В этих условиях необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности.

Когда дебиторская задолженность превышает кредиторскую это говорит о том, что отвлечение средств из хозяйственного оборота и в дальнейшем может привести к необходимости привлечения дорогостоящих кредитов банка и займов для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. А если же кредиторская задолженность превысит дебиторскую тогда может создаваться угроза финансовой устойчивости предприятия. Рассмотрим сравнительную оценку дебиторской и кредиторской задолженности в ООО КФХ «Агро-Марс» (таблица 1).

*Таблица 1*

#### **Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности в ООО КФХ «Агро-Марс»**

Расчеты, тыс.руб.	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность	Превышение задолженности	
			Дебиторской	Кредиторской
С покупателями и заказчиками	2055	3567	-	1512

По авансам	18	-	18	-
С бюджетом	-	863	-	863
По оплате труда	-	967	-	967
С государственными внебюджетными фунда- ми	-	417	-	417
С прочими	1054	234	820	-
Итого	3127	6048	838	3759

Таким образом, можно сделать вывод о том, что кредиторская задолженность превышает дебиторскую задолженность:  $3759 - 838 = 2921$  тыс.руб.

Кредиторская задолженность превышает над дебиторской по следующим позициям:

- с покупателями и заказчиками – 1512 тыс.руб.
- с бюджетом – 863 тыс.руб.
- по оплате труда – 967 тыс. руб.
- с государственными внебюджетными фондами – 417 тыс. руб.

И всего лишь расчеты по авансам превысила дебиторскую задолженность над кредиторской задолженностью на 18 тыс.руб.

Расчеты с поставщиками материально-технических ресурсов и покупателями готовой продукции занимают наибольший удельный вес в составе дебиторской и кредиторской задолженностей и являются результатом взаимных неплатежей. Можно так же отметить, что предприятие активно использует стратегию товарных ссуд, реализуя потребителям свою продукцию с рассрочкой в платеже, а также использует беспроцентные заемные средства для приобретения материально-производственных ресурсов и осуществления других расчетов.

Состояние дебиторской и кредиторской задолженности оказывает существенное влияние на финансовое состояние предприятия. Анализ и управление дебиторской задолженностью имеет особое значение в периоды инфляции, когда подобная иммобилизация собственных оборотных средств становится особенно невыгодной.

И говоря об общих положениях по улучшению финансового состояния вообще для всех предприятий, то можно сказать, что для улучшения финансового положения предприятия необходимо:

- 1) следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности. Значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования;
- 2) по возможности ориентироваться на увеличение количества заказчиков с целью уменьшения масштаба риска неуплаты, который значителен при наличии монопольного заказчика;
- 3) контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям. В условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие реально получает лишь часть стоимости выполненных работ. Поэтому необходимо расширить систему авансовых платежей;

#### **Список литературы:**

1. Брунгильд С.Г. «Управление дебиторской задолженностью» / Книжкин Дом, Астрель Предоставлено ООО «ЛитРес» – 2007г.
2. Горбулин В.Д., Фокина О.Н. «Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета» – 2010г.

**Кашанова Э.З., Рахимова О. Ш.**

*Башкирский государственный аграрный университет*

#### **АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО КФХ «АГРО-МАРС» ШАРАНСКОГО РАЙОНА**

*Статья посвящена анализу влияния основных факторов дебиторской и кредиторской задолженности в ООО КФХ «АГРО-МАРС» ШАРАНСКОГО РАЙОНА. Для анализа влияния дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние*

предприятия определяют соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностью. В статье был сделан факторный анализ коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности. Из этого выявилось что, данный коэффициент вырос на 19,21 оборотов, в том числе за счет увеличения выручки на 6,12 оборота, и за счет уменьшения средней суммы на 13,09 оборота. Далее был сделан факторный анализ коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности, в этом случае коэффициент вырос на 1,25 оборота, в том числе за счет увеличения сумм выручки на 2,75, а за счет увеличения суммы кредиторской задолженности, снизился на 1,5.

Для анализа влияния дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия определяют процентное отношение задолженности к сумме оборотных средств предприятия, а также соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностью. Повышение процентного отношения задолженности к сумме собственных и приравненных к ним оборотных средств, как правило, свидетельствует об ухудшении финансового состояния. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской указывает на использование предприятием в обороте привлеченных средств, дебиторской над кредиторской – на отвлечение оборотных средств предприятия для расчетов с дебиторами.

Дебиторская задолженность составляет часть оборотных активов организации. В зависимости от величины дней отсрочки платежа данный вид активов может быть достаточно рискованным с точки зрения возврата денег.

Поэтому так важно обратить внимание на коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Ко(дз)) который показывает, насколько эффективно организована работа по сбору денег за отгруженные товары, и рассчитывается по формуле:

$$\text{Ко(дз)} = \text{В} / \text{ДЗ}$$

Таблица 1

Факторный анализ коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, тыс.руб.

Показатели	2012 г.	2013 г.	Изменение
Выручка,тыс.руб.	10660	15585	4925
Дебиторская задолженность,тыс. руб.	804	480	-324
Коэффициент оборачиваемости	13,26	32,47	19,21

$$\text{КоБ}_0 = \text{В}_0 / \text{ДЗ}_0 = 10660 / 804 = 13,26$$

$$\text{КоБ}_1 = \text{В}_1 / \text{ДЗ}_1 = 15585 / 480 = 32,47$$

$$\text{У}_{\text{под}0} = \text{В}_1 / \text{ДЗ}_0 = 15585 / 804 = 19,38$$

$$\Delta \text{КоБ}_{\text{выр}} \text{ от реал.} = 19,38 - 13,26 = 6,12$$

$$\Delta \text{КоБ}_{\text{деб задол}} = 32,47 - 19,38 = 13,09$$

$$\Delta \text{КоБ} = 6,12 + 13,09 = 19,21$$

По данным проведенного факторного анализа видно, что данный коэффициент вырос на 19,21 оборотов, в том числе за счет увеличения выручки на 6,12 оборота, и за счет уменьшения средней суммы на 13,09 оборота.

Таблица 2

Факторный анализ коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности

Показатели	2012 г.	2013 г.	Изменение
Выручка	10660	15585	4925
Кредиторская задолженность	1792	2165	373
Коэффициент оборачиваемости	5,95	7,20	1,25

$$\begin{aligned} \text{Коб}_0 &= B_0 / KZ_0 = 10660 / 1792 = 5,95 \\ \text{Коб}_1 &= B_1 / KZ_1 = 15585 / 2165 = 7,20 \\ \text{У}_{\text{под}0} &= B_1 / KZ_0 = 15585 / 1792 = 8,7 \\ \Delta \text{Кобвыр от реал.} &= 8,7 - 5,95 = 2,75 \\ \Delta \text{Коб кред задол} &= 7,20 - 8,7 = -1,5 \\ \Delta \text{Коб} &= -1,5 + 2,75 = 1,25 \end{aligned}$$

По данным проведенного анализа видно, что коэффициент вырос на 1,25 оборота, в том числе за счет увеличения сумм выручки на 2,75, а за счет увеличения суммы кредиторской задолженности, снизился на 1,5.

Таблица 3

Факторный анализ коэффициента покрытия кредиторской задолженности дебиторской

Показатели	2012 г.	2013 г.	Изменение
Дебиторская задолженность	804	480	-324
Кредиторская задолженность	1792	2165	385
Коэффициент покрытия	2,23	4,51	2,28

$$\begin{aligned} \text{Кпокр}_0 &= KZ_0 / ДЗ_0 = 1792 / 804 = 2,23 \\ \text{Кпокр}_1 &= KZ_1 / ДЗ_1 = 2165 / 480 = 4,51 \\ \text{У}_{\text{под}0} &= KZ_0 / ДЗ_1 = 2165 / 804 = 2,69 \\ \Delta \text{Кобвыр от реал.} &= 2,69 - 2,23 = 0,46 \\ \Delta \text{Коб кред задол} &= 4,51 - 2,69 = 1,82 \\ \Delta \text{Коб} &= 0,46 + 1,82 = 2,28. \end{aligned}$$

Этот фактор показывает степень покрытия кредиторской задолженности дебиторской. Он характеризует зависимость организации от кредиторов и дебиторов. Этот показатель также может служить оценкой защищенности организации от инфляции: чем меньше данный показатель, тем степень защиты больше.

По данным проведенного анализа видно, что коэффициент увеличился в 2012 году на 2,28 часть покрытия, за счет увеличения кредиторской задолженности на 385 тыс.руб..

**Список литературы:**

1. Колпакова Г.М. Как управлять дебиторской задолженностью / Г.М. Колпакова. - М.: Современная экономика и право, 2010. – 136 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 715 с.

**Киреенко Е.Г., к.э.н., доцент, Дорошкевич Д.А.**

*ЧУО «Институт предпринимательской деятельности» Республика Беларусь, г. Минск*

**ТЕНДЕНЦИИ ПОДДЕРЖАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
ТУРИСТСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Определены общие тенденции поддержания конкурентоспособности турпредприятий посредством специальных программ, правовых и экономических инструментов национальной турполитики, направленных на их развитие в период модернизации.*

Туризм, как сфера деятельности, постоянно демонстрирует наиболее высокие темпы роста среди отраслей мировой экономики, вместе с тем она в наибольшей степени подвержена воздействию экзогенных (внешних) факторов и особенно на ее развитие оказывают влияние финансово-экономические кризисы различного уровня. Индустрия туризма, как правило, раньше других отраслей испытывает их негативное воздействие ввиду снижения реальных доходов населения и резкого спада деловой активности. Эти и другие негативные последствия резко снижают конкурентоспособность туристских фирм. Эту угрожающую возможность можно определить как опасность, вызванную к жизни неблагоприятными тенденциями или развитием событий, которые в отсутствие защитных ме-

роприятий приведут к падению реализации туристического продукта и доходов туристских фирм. Особенности конкурентной среды туристских фирм определяются степенью развития рынка и сложностью работы на нем. Являясь наиболее чувствительным индикатором активности предприятий, конкурентоспособность определяет многие маркетинговые характеристики: объем и условия продаж, цены, методы рекламы, стимулирования сбыта и т. д. Кроме того, сквозь призму взаимоотношений между конкурентами наиболее быстро и четко проявляются изменения, происходящие на рынке, так как именно соперничество – основной двигатель рыночных процессов. С учетом вышеизложенного, требуется нивелирование вышеуказанных моментов посредством постоянного совершенствования, разработки и внедрения инноваций. Изобретение или принципиально новая услуга может вознести фирму на вершину успеха, но аналогичное изобретение конкурента может перечеркнуть многолетние усилия предприятия. Таким образом конкуренция, направленная на удержание рыночных позиций и получение прибыли, все больше вытесняется соперничеством, основанным на инновациях и умелой адаптации к меняющейся экономической среде. Высокое качество и быстрое обновление ассортимента услуг становятся в условиях современной экономики важнейшими факторами конкурентоспособности туристских фирм независимо от форм собственности. Туристский комплекс Республики Беларусь, являясь составной частью мировой индустрии туризма, вовлечен в систему мирохозяйственных связей и поэтому возникает объективная необходимость в следовании мировым тенденциям, что невозможно без модернизации туристской индустрии.

Согласно оценкам менеджеров туристских компаний Беларуси, представленным в материалах периодической печати, спрос на выездные экскурсионные программы по странам Европы и организационные туры с отдыхом на морских курортах сократился в среднем на 15-20%. Как и прежде основной объем въездных турпотоков был реализован в неорганизованной форме (без участия турфирм). Отечественный туррынок в очередной раз проявил способность быстро адаптироваться к ситуации, что нашло выражение в изменении структуры спроса и предложения, а также форм продвижения турпродукта.

Согласно Национальной программе развития туризма приоритетной остается развитие внутреннего и въездного туризма, с которыми связан наибольший социально-экономический эффект, достигаемый путем расширения спроса на услуги и товары, создание новых рабочих мест, роста доходов турфирм. В целях преодоления негативных явлений туристские администрации многих стран предпринимают активные усилия по поддержанию конкурентоспособности национального турпродукта. Примерами таких мер могут служить:

- программы банковских финансовых гарантий, грантов и кредитов, для реализации турпроектов;
- расширение рекламных бюджетов для продвижения национального турпродукта;
- стимулирование внутреннего туризма;
- субсидирование социального туризма для менее обеспеченных семей с низкими доходами;
- снижение стоимости виз и аэропортовых сборов для иностранных авиапассажиров;
- освобождение от налогов, рекламных расходов турорганизаций;
- развитие инфраструктуры аэропортов;
- модернизация ресторанного и гостиничного хозяйства.

Среди основных применяемых инструментов, с точки зрения поступательного и устойчивого развития в сфере туризма можно выделить налоговые льготы, финансовую поддержку турпроектов, организацию маркетингового продвижения национального турпродукта, а также тесное сотрудничество государственных органов и частного предпринимательского сектора в интересах успешного преодоления имеющихся негативных явлений. Также следует принимать во внимание необходимость создания специальных про-

грамм, правовых и экономических инструментов национальной турполитики, способствующих модернизации и развитию индустрии туризма.

Это позволит туристическим фирмам правильно оценить собственные возможности, возможности конкурентов, выработать оптимальную маркетинговую стратегию и уровень модернизации, направленные на создание или поддержание собственного конкурентного преимущества.

***Киселева Е.И., к.и.н.***

*ФГБОУ «Новосибирский государственный технический университет»*

### **ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

*В статье рассмотрены основные проблемы межбюджетных отношений, методика формирования бюджета и распределения дотаций на примере бюджета Новосибирской области.*

Практика применения новых механизмов перераспределения финансовых потоков между бюджетами бюджетной системы РФ выявила целый ряд проблем как относительно использования каждой из основных форм трансфертов, так и относительно их взаимосочетания. Рассмотрим некоторые из таких проблем на примере межбюджетных отношений, складывающихся между субъектом Российской Федерации – Новосибирской областью и муниципальными образованиями.

Методика распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности в Новосибирской области была разработана в целях реализации положений Бюджетного кодекса Российской Федерации. [1] Методика распределения дотаций для выравнивания бюджетной обеспеченности включала последовательное осуществление двух направлений, во-первых, определение уровня расчетной бюджетной обеспеченности и, во-вторых, собственно распределение дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности исходя из уровня расчетной бюджетной обеспеченности. При расчете дотаций местным бюджетам показателями, определяющими объем предоставляемых дотаций, были определены собственные доходы бюджетов и численность проживающих в муниципальном образовании населения. Соответственно, максимальный объем дотаций должен был предоставляться муниципальным образованиям с незначительными собственными доходами и значительной плотностью населения.

Однако, применение данной методики, с одной стороны, не создавало стимулов для повышения заинтересованности муниципальных образований в увеличении собственных доходов, а с другой – усложняло обеспечение финансовыми ресурсами муниципальных образований с низкой плотностью населения.

При формировании областного бюджета Новосибирской области на 2013 год в данную методику были внесены изменения. [2] Во-первых, был введен новый показатель – прогнозный объем налоговых и неналоговых доходов муниципального образования на очередной финансовый год, рассчитанный с темпом роста не выше среднего уровня по всем муниципальным образованиям. Муниципальные образования, имеющие более высокие темпы развития, получили право при расчете дотаций применять показатель роста по собственным доходам не выше среднего муниципального уровня. Это означало, что часть дополнительных доходов муниципального образования не должна была снижать расчетную величину дотации.

Вторым показателем, изменившим методику распределения дотаций, стал коэффициент плотности населения муниципального района, применение которого призвано обеспечить дополнительную поддержку районов, имеющих большую территорию, но низкую численность населения.

Результаты применения принятой системы бюджетного выравнивания муниципальных образований и в целом обеспечения их финансовой самостоятельности ежегодно анализируются Контрольно-счетной палатой Новосибирской области. Общий вывод после изучения годовых отчетов может быть сформулирован определенно: проблема обеспечения финансовой состоятельности муниципальных образований не была решена. В отчете

Контрольно-счетной палаты за 2005 год отмечено, что удельный вес дотаций в расходах местных бюджетов (за исключением города Новосибирска) от 30 до 86 %. Всего лишь 46,8% расходов местных бюджетов было обеспечено собственными доходами. Соответственно 53,2% расходов были осуществлены за счет межбюджетных трансфертов из областного бюджета. И это средние показатели. В отчетах Контрольно-счетной палаты за последующие годы вновь зафиксировано, что межбюджетные трансферты оставались основным источником получения доходов местных бюджетов. [3]

Понятие «бюджетная обеспеченность» – экономическое понятие. Бюджетный кодекс Российской Федерации вводит понятие «уровень бюджетной обеспеченности», предполагающий его количественную характеристику. Уровень бюджетной обеспеченности является и показателем уровня экономического развития территории, и критерием получения в бюджет дополнительных средств из другого бюджета бюджетной системы РФ. В связи с этим возникает проблема учета факторов, влияющих на показатели уровней доходного и расходного потенциалов муниципальных образований.

Прежде всего, следует отметить сложность учета большого (точнее – бесконечного) числа таких факторов. Формальное перечисление этих факторов и построение на их основе методики распределения дотаций прямо влияет на качество нормативного правового акта, делая его громоздким, требующим дополнительных разъяснительных материалов. В отчете Контрольно-счетной палаты Новосибирской области за 2010 год отмечено, что принятые практически во всех муниципальных районах правовые акты, регулирующие распределение дотаций, не соответствуют законодательству. С другой стороны, произведенные расчеты дотаций поселениям не соответствовали принятым правовым актам. Часть дотаций распределялась субъективно, без формализованной методики.

Само понятие «финансовая помощь» не согласовывается с установленными Бюджетным кодексом Российской Федерации принципами бюджетной системы, а именно принципом самостоятельности бюджетов и принципом разграничения доходов и расходов бюджетов. Системное рассмотрение этих принципов приводит к выводу о том, что закрепленные за каждым бюджетом доходы должны позволить реализовать полномочия соответствующих органов власти по самостоятельному осуществлению бюджетного процесса.

Механизм межбюджетных трансфертов следует рассматривать как дополнительный инструмент, позволяющий сгладить формирование и исполнение бюджетов с учетом конкретных географических и социально-экономических особенностей территорий. Но в случае, когда доходы бюджета муниципального образования формируются в основном только за счет получаемых трансфертов, сложно говорить о дополнительном значении механизма межбюджетных трансфертов.

Сложность построения системы перераспределения финансовых потоков между бюджетами бюджетной системы РФ является следствием низкого уровня собственных доходов муниципальных бюджетов.

#### Список литературы

1. О единых нормативах отчислений в бюджеты муниципальных образований Новосибирской области от налога на доходы физических лиц и межбюджетных трансфертах между областным бюджетом Новосибирской области и бюджетами муниципальных образований Новосибирской области: Закон Новосибирской области от 07.11.2011. № 132-ОЗ // Ведомости Новосибирского областного Совета депутатов от 09.11. 2011. № 57.

2. О внесении изменения в Закон Новосибирской области « О единых нормативах отчислений в бюджеты муниципальных образований Новосибирской области от налога на доходы физических лиц и межбюджетных трансфертах между областным бюджетом и бюджетами муниципальных образований Новосибирской области»: Закон Новосибирской области от 07.11.2012. № 258-ОЗ// Ведомости Новосибирского областного Совета депутатов от 09.11.2012. № 56.

3. Использованы отчеты Контрольно-счетной палаты Новосибирской области. См.: [www/ksps/nso.ru](http://www/ksps/nso.ru).

**Киселева О.В., к.э.н., доцент**

*Государственное бюджетное образовательное учреждение  
Альметьевский государственный нефтяной институт*

## **НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КЛАСТЕР КАК ЭЛЕМЕНТ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

*В статье рассматривается необходимость дальнейшего развития научно-образовательного кластера особого типа, в котором значимую роль, наряду с образовательными учреждениями, играют представители крупного бизнеса. Целью сотрудничества является формирование и развитие нового качества рабочей силы*

Формирование и становление рыночной экономики в России, очевидно, связано с необходимостью решения сложнейших политических, экономических, социальных задач, обозначенных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, успешность решения которых во многом будет предопределяться продуктивностью институциональных преобразований.

Для Татарстана нефтяная отрасль является бюджетообразующей отраслью, основой республиканской экономики. Одним из стратегических направлений ее развития является повышение производительности труда. Фактором, оказывающим, при прочих равных условиях, преимущественное влияние на решение этой важнейшей экономической задачи, является продуктивное использование человеческого капитала, основой которого является рабочая сила с высокими качественными характеристиками.

Поэтому считаем, что в достаточно сложных условиях посткризисного развития бизнес должен, наряду с традиционными формами подготовки работников, искать новые стратегические пути развития качественных характеристик рабочей силы, которые позволяли бы использовать ее с более высокой степенью продуктивности.

В республике в 2013 году был создан научно-образовательный кластер по подготовке кадров для нефтегазового комплекса, где впервые определяющая роль закреплена за крупнейшей в рамках региональной экономики бизнес-структурой – ОАО «Татнефть». Кластер подобного инновационного свойства является составной частью механизма регулирования социально-экономического развития на региональном уровне, так как представляет собой значимый элемент региональной институциональной инфраструктуры, который, в случае успешной реализации, может стать территориальной «точкой» промышленного и инновационного развития, обеспечивающим подготовку необходимого количества и качества рабочей силы.

Основной задачей в ходе реализации этого проекта должно стать последовательное развитие изначально спроектированных характеристик рабочей силы, отвечающих требованиям компании и обеспечивающих, как один из факторов, ее конкурентоспособность. Полагаем, что проектирование качества рабочей силы связано с последовательным формированием комплекса компетенций работников в соответствии с различным уровнем сложности их профессионального функционала.

На сегодняшний день на большинстве предприятий преимущественно осуществляются программы, связанные с повышением квалификации кадров, т.е., средства инвестируются в развитие узких профессиональных компетенций. Вместе с тем, очевидно, что не менее важным, а в случае с управленческими работниками и более важным условием, является необходимость инвестирования средств в создание так называемых базовых компетенций, т.е., компетенций с ориентацией на достижение, компетенций готовности к деятельности, наличие которых позволяет быстро адаптироваться к меняющимся условиям внутренней и внешней среды, иметь высокий инновационный потенциал, а также не только продуцировать креативные идеи, но и успешно их реализовывать.

Этот процесс может быть представлен как метапроцесс формирования качества рабочей силы с проектируемым набором необходимых компетенций со сложной нелинейной, многоуровневой структурой – как совокупность взаимодействующих и взаимодополняющих элементов довузовского, вузовского, поствузовского (корпоративного) образова-

ния с определяющим влиянием микро- и макроинституциональных сред, в рамках которых и происходит становление новых институтов, заполняющих пока еще недостаточно в целом плотную институциональную среду.

Предлагаем рассматривать процесс институционализации образовательного кластера как процесс создания инфраструктурного механизма стадийной синхронизации создания цепочки добавленных компетенций для последовательного «выращивания» работников с необходимыми качественными характеристиками рабочей силы на этапах довузовской, вузовской и поствузовской (корпоративной) подготовки в соответствии с теорией динамических способностей.

Полагаем, что становление научно-образовательного кластера, целью создания которого является подготовка профессиональных кадров для нефтегазовой промышленности республики Татарстан, будет способствовать решению проблем повышения качества рабочей силы на локальном микроуровне (потребности компании) и мезоуровне (потребности региона) в подготовке и формировании базовых и профессиональных компетенций. Кроме этого, будут созданы более благоприятные условия для развития системы непрерывного образования, включая вопросы переподготовки и повышения квалификации кадров, что, несомненно, будет способствовать формированию и развитию более конкурентоспособных работников, адекватно реагирующих на вызовы современной экономики.

***Ковалевская Т.А., Татаринова М.Н., к.э.н. доцент***

*ФГБОУ ВПО Ставропольский государственный аграрный университет*

#### **ВЫБОР НАЛОГОВОГО РЕЖИМА ДЛЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Для малого предпринимательства характерна высокая степень зависимости от факторов внешней среды, в первую очередь от действующей в стране системы налогообложения, предполагающей возможность выбора и необходимость управления, что в условиях отдельного малого предприятия реализуется через налоговую политику и налоговый риск-менеджмент. Малый бизнес – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законом, государственными органами и другими представительными организациями критериях (показателях), конституирующих сущность данного понятия.*

Особенностями малого бизнеса являются: деятельность в хозяйственной сфере с целью получения прибыли, экономическая свобода, инновационный характер, реализация товаров и услуг на рынке, гибкость. Роль малого бизнеса заключается в том, что он обеспечивает значительное количество новых рабочих мест, насыщает рынок новыми товарами и услугами, удовлетворяет многочисленные нужды крупных предприятий, выпускает специальные товары и услуги.

Среди множества экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику, важное место занимают налоги. В условиях рыночных отношений, и особенно в переходный к рынку период, налоговая система является одним из важнейших экономических регуляторов, основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики. От того, насколько правильно построена налоговая система, зависит эффективное функционирование всего народного хозяйства.

Налоговая система – это главный инструмент воздействия государства на развитие хозяйства, определения приоритетов социального и экономического развития. Поэтому необходимо, чтобы налоговая система России была адаптирована к новым общественным отношениям, соответствовала мировому опыту [1].

Начало налоговой системы Российской Федерации как самостоятельного суверенного государства относится к 1991 году. В это время проводится широкомасштабная налоговая реформа. Принимаются Законы 27 декабря 1991 года: "Об основах налоговой системы в РФ"; "О налоге на прибыль"; "О налоге на добавленную стоимость"; "О подоходном налоге на физических лиц". Эти законодательные акты – фундамент налоговой систе-

мы России. Малые предприятия, занимающиеся приоритетными видами деятельности, были полностью освобождены от уплаты налогов на прибыль, а в третий и четвертый год уплачивали лишь его часть. С 1994 года малые предприятия были освобождены от ежемесячных налоговых выплат налога на прибыль и выплат НДС. Учитывая характерные темпы инфляции для того времени, это было весьма серьезным подспорьем для малых предприятий. С 1995 года малый бизнес в России получает сразу множество льгот в соответствии с Федеральным законом от 29.12.95 №222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства». В 1998 году был принят Федеральный закон от 31.07.98 № 148-ФЗ «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности» [2].

После проведенных за последние 5 лет усовершенствований налоговой системы уровень налоговой нагрузки на экономику в целом стала значительно ниже при одновременном увеличении налоговых поступлений. Уровень налоговой нагрузки считается основным показателем качества проводимой политики. Сама динамика налоговой нагрузки свидетельствует о прогрессе в проведении налоговых реформ. Со снижением налогового бремени связывают надежды на увеличение темпов экономического роста. Именно “Стимулирующая фискальная политика” (ведь снижение налогового бремени на экономику в целом и является “стимулирующей фискальной политикой”) напрямую влияет на совокупное предложение (уровень производства в стране), уровень безработицы и темпы инфляции. Все эти макроэкономические проблемы оставляют свой след на всей экономике в целом, в том числе и на малом предпринимательстве.

Новая глава НК РФ с 1 января 2003 года заменила Федеральный закон от 30.07.98 № 148-ФЗ «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности». При этом в порядке исчисления и уплаты ЕНВД произошли значительные изменения. Единый налог на вмененный доход – это налог, взимаемый с потенциально возможного дохода налогоплательщика. Потенциальный доход налогоплательщика рассчитывается с учетом совокупности факторов, непосредственно влияющих на получение указанного дохода, и используемого для расчета величины единого налога по установленной ставке. К примеру, в 2005 году ЕНВД рассчитывался по формуле:  $X \text{ м}^2 * 1800 * 1.104 * 0.15$ . В этой формуле  $X \text{ м}^2$  – это площадь, используемая предприятием для производства или сбыта товара. “1800” – это базовая доходность. “1.104” – дефлятор цен. По сути дела ЕНВД облагает лишь фиксированные затраты предприятия. В общем, до введения ЕНВД, предприятия не могли выплачивать все налоги, которые должны были платить и поэтому вынуждены были оставаться в тени и уходить от уплаты налогов. Поэтому, введение упрощенной системы налогообложения и серьезно облегчило налоговое бремя малых предприятий, и увеличило налоговые поступления [3].

Однако, несмотря на реализуемые в условиях РФ меры, направленные на поддержку субъектов малого предпринимательства, в их развитии имеется множество проблем. Так, в 2010 г. количество зарегистрированных малых предприятий РФ уменьшилось, по сравнению с 2009 г. на 3,6%, среднесписочная численность занятых снизилась на 2,9%, объем инвестиций в основной капитал на 5,8%. При этом доля налогов с субъектов малого предпринимательства в доходах консолидированного бюджета РФ снизилась с 3,5% до 3,1% [5].

В современных условиях переход к инновационному развитию экономики и ее модернизация являются одним из ключевых факторов активизации экономического роста. Внедрение основанных на достижениях научно-технического прогресса новых, передовых технологий, форм организации труда и управления особенно актуально в сфере малого бизнеса, поскольку именно малые предприятия выступают в качестве связующего звена между наукой и производством.

Индивидуальные предприниматели с 01.01.2013 могут применять патентную систему налогообложения.

ЕСХН и ЕНВД больше применимы к специфическим видам деятельности организаций (например, производство или переработка сельскохозяйственной продукции), да

и, к тому же, право выбора данных налоговых систем ограничено законодательно. По этой причине предметом изучения мы выбрали упрощенную систему налогообложения и общий режим налогообложения, которые могут применять малые предприятия при соблюдении определенных нормативов деятельности.

С 2013 года срок подачи уведомлений о переходе на упрощенную систему налогообложения продлен до 31 декабря года, предшествующего календарному году, начиная с которого организации переходят на уплату УСН. Для вновь созданных организаций срок подачи уведомлений для перехода на УСН с 1 января 2013 года увеличен с 5 до 30 календарных дней с даты постановки на учет в налоговом органе [4].

Применение данной системы налогообложения подразумевает:

1. Замену трех налогов одним: освобождение от налога на прибыль, налога на имущество, НДС. Исключением является НДС, подлежащий уплате при ввозе товаров на таможенную территорию РФ.

2. Возможность выбора объекта налогообложения самим налогоплательщиком. Если применяется ставка 6 %, то объектом налогообложения признается общая сумма доходов, которые поступают в организацию. В совокупный доход налогоплательщика, признаваемый по моменту начисления, в соответствии с главой 25 НК РФ включается выручка, авансы, для торговых предприятий, работающих по договорам комиссии – комиссионное вознаграждение. Сумма расходов в этом случае не уменьшает налогооблагаемую базу и документально подтверждать понесенные расходы организации не следует. Если применяется ставка 15 %, то объектом налогообложения будет признаваться разница между доходами и расходами.

3. Сокращение объема сдаваемой отчетности и упрощение налогового и бухгалтерского учета.

Общий режим налогообложения можно порекомендовать средним и крупным организациям с многолетним стажем в бизнесе. Начинающим предприятиям более интересна и выгодна все же УСН. При выборе режима налогообложения УСН организации малого бизнеса должны обоснованно выбирать объект налогообложения (доходы или доходы за минусом расходов) в зависимости от специфики бизнеса и перспектив его развития в течении планируемого периода деятельности. Это позволит своевременно изменить режим налогообложения и существенно снизить налоговую нагрузку на бизнес.

Ставя задачи на 2014 год и период 2015 – 2016 годов, Минфин констатирует, что существенных изменений в структуре налоговой системы, а также введения новых налогов в среднесрочном периоде не требуется. Дальнейшее совершенствование налоговой системы будет реализовываться путем мобилизации дополнительных доходов за счет улучшения качества налогового администрирования, сокращения теневой экономики, изъятия в бюджет сверхдоходов при благоприятной внешнеэкономической конъюнктуре.

Правильный подход к выбору наиболее выгодной системы налогообложения – это залог успешного развития предприятия, и насколько грамотным будет подход при выборе той или иной системы налогообложения, настолько предприятие сможет впоследствии сократить свои отчисления в бюджет, и следовательно сохранить дополнительные средства, которые возможно будут впоследствии направлены на развитие предприятия.

В каждой налоговой системе есть свои плюсы и минусы, но приходится выбирать что-то одно. Налоговый кодекс разрешает сочетать спецрежим в виде ЕНВД (без верхней границы выручки) и УСНО (с лимитом в 60 млн руб., но в расчет которого оборот, подпадающий под уплату ЕНВД, не включается).

В целом же на фоне многообразия налоговых режимов малым предприятиям следует обратить внимание на следующие моменты:

- всегда необходимо просчитывать сумму налогов, которая вносится независимо от финансовых результатов (страховые взносы за ИП, ЕНВД, патент);

- если деятельность только начата, или не обещает высокой рентабельности, или нестабильна, то выгодно выбрать гибкую систему – УСНО. Налоговая нагрузка по УСНО всегда будет ниже налоговой нагрузки по ОСНО, если по ней правильно выбрана база;
- ни спецрежим в виде ЕНВД, ни патент не гарантируют заведомо низкой налоговой нагрузки, хотя она может стремиться к минимальному значению (чем успешнее предприниматель, тем ниже его налоги);
- патент – новая еще не опробованная система налогообложения, поэтому однозначного вывода о ней делать нельзя. На основании принимаемых субъектами РФ законов уже можно отметить, что подходы к налогообложению на патенте в регионах заметно различаются;

#### **Список литературы:**

1. Касьянов А.В. Всё о малом предпринимательстве: полн. практ. рук. – (5-е изд., перераб. и доп.): ГроссМедиа: РОСБУХ; М.; 2011.
2. Митрофанова И.А. Налогообложение малого предпринимательства в России и за рубежом: реалии и прогнозы / И.А. Митрофанова, А.А. Эрентраут // Молодой ученый. – 2012. – С. 130—135.
3. Федеральный закон от 25.06.2012 № 94-ФЗ. «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса РФ и отдельные законодательные акты РФ».
4. Ветрова М.Н. Особенности организации бухгалтерского учета на малом предприятии /Ветрова М.Н., Костюкова Е.И. // Финансовый вестник: Финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2011. № 3. С. 76.
5. Федеральная налоговая служба России – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru)
6. Федеральная служба государственной статистики – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [gks.ru](http://gks.ru)

***Ковалевская Т.А., Татаринова М.Н., к.э.н. доцент***

*ФГБОУ ВПО Ставропольский государственный аграрный университет*

#### **МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

*Малое предприятие для достоверного отражения своего финансового положения в отчетности должно учитывать особенности своей деятельности, структуры управления, специфики хозяйственных операций, экономической стратегии, возможность использования современных систем обработки и передачи данных при формировании учетной политики.*

Рассматривая малый бизнес, как не маловажное звено в развитии современной экономики, все чаще стали обращать внимание на его перспективы, возможности и достижения. Для отнесения предприятия к малому, опираясь на соответствующие законы РФ, необходимо полагаться на два критерия: численность работников и участие других организаций в уставном капитале предприятия. Так же под субъектами малого предпринимательства понимаются физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

С 1 января 2013 г. все организации, малого бизнеса, обязаны вести бухгалтерский учет в полном объеме (Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете", далее – Закон N 402-ФЗ).

При этом предприниматели на "упрощенке" по-прежнему освобождены от обязанности вести бухгалтерский учет (п. 2 ст. 6 Закона N 402-ФЗ). Такие налогоплательщики только заполняют книгу учета доходов и расходов (ст. 346.24 НК РФ, Письма Минфина России от 26.07.2012 N 03-11-11/221 и от 08.08.2012 N 03-11-11/233).

В соответствии с Федеральным законом "О бухгалтерском учете" ответственность за организацию бухгалтерского учета на малых предприятиях, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несут руководители малых предприятий.

Руководитель малого предприятия может в зависимости от объема учетной работы:

- а) создать бухгалтерскую службу как структурное подразделение, возглавляемое главным бухгалтером;
- б) ввести в штат должность бухгалтера;
- в) передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета специализированной организации (централизованной бухгалтерии) или бухгалтеру – специалисту;
- г) вести бухгалтерский учет лично.

Малое предприятие ведет бухгалтерский учет в соответствии с едиными методологическими основами и правилами, установленными Федеральным законом "О бухгалтерском учете", Положением о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации, положениями (стандартами) по бухгалтерскому учету, Планом счетов бухгалтерского учета финансово – хозяйственной деятельности предприятий, а также Типовыми рекомендациями по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства.

Согласно п. 8 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации малым предприятием утверждается учетная политика включающая рабочий план счетов бухгалтерского учета, формы первичных учетных документов, порядок проведения инвентаризации и методы оценки видов имущества и обязательств, правила документооборота и технология обработки учетной информации, порядок контроля за хозяйственными операциями, прочие необходимые решения для организации бухгалтерского учета.

Основываясь на п. 12 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации и ст. 9 Федерального закона "О бухгалтерском учете", все хозяйственные операции, проводимые организацией, должны оформляться оправдательными документами. Эти документы служат первичными учетными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет.

Так же учитывая Типовые рекомендации по ведению бухгалтерского учета для малых предприятий, малые предприятия могут применять для документирования хозяйственных операций как имеющиеся формы, утвержденные законодательством РФ, так и разработанные, и утвержденные самостоятельно формы, включающие в себя такие реквизиты, как наименование документа, дата составления документа, наименование организации, от имени которой составлен документ, наименование должностных лиц, ответственных за совершение хозяйственных операций и правильность ее оформления, содержание хозяйственной операции, измерители операции в натуральном и стоимостном выражении, личные подписи всех указанных лиц [1].

Малое предприятие самостоятельно выбирает форму бухгалтерского учета из утвержденных соответствующими органами, исходя из численности работников, потребностей и масштаба своего производства и управления. Так малые предприятия, занятые торговлей и иной деятельностью, могут использовать регистры из упрощенной формы бухгалтерского учета, при необходимости применяя отдельные регистры для учета определенных ценностей, преобладающих в их деятельности (товарно-материальных запасов, финансовых активов и т.п.), из единой журнально-ордерной формы счетоводства. А предприятиям, занятым в материальной сфере производства, рекомендуется использовать регистры, предусмотренные в журнально-ордерной форме счетоводства. Предприятиям с простым технологическим процессом производства продукции, выполнения работ, оказания услуг и имеющим незначительное количество хозяйственных операций, рекомендуется применение упрощенной формы бухгалтерского учета, которая предполагает составление рабочего плана счетов бухгалтерского учета операций на основе типового Плана счетов, позволяющего вести учет средств в регистрах бухгалтерского учета по основным счетам и обеспечивающего контроль достоверности данных учета [2].

Рассматривая более детально упрощенную форму бухгалтерского учета, мы полагаемся на следующие способы его ведения:

- Простая форма бухгалтерского учета, сущность которой заключается в том, что регистрация первичной документации, распределение сумм совершенных операций по счетам, а также определение себестоимости продукции (работ, услуг) и финансового результата производятся в одном бухгалтерском регистре – Книге учета хозяйственных операций. Форма книги по объему применяемых счетов не фиксирована, каждое малое предприятие само для себя определяет необходимое количество счетов, которые используются в учете. Так же, предприятие для учета расчетов по оплате труда с работниками, по НДФЛ ведет ведомость учета заработной платы по установленной форме. Малое предприятие может вести Книгу в виде ведомости, открывая ее на месяц (при необходимости использовать вкладные листы для учета операций по счетам), или в форме книги, в которой учет операций ведется весь отчетный год. В этом случае Книга должна быть прошнурована и пронумерована. На последней странице записывается число содержащихся в ней страниц, которое заверяется подписями руководителя малого предприятия и лица, ответственного за ведение бухгалтерского учета на малом предприятии, а также печатью малого предприятия [3].

- Форма бухгалтерского учета с использованием регистров учета имущества, рекомендуется малым предприятиям, имеющим на балансе собственные основные средства, определенные запасы материалов и ведущим расчет с покупателями и поставщиками с последующей или предварительной оплатой счетов. В качестве учетных регистров применяются восемь ведомостей для учета имущества предприятия и источников его образования и одна шахматная ведомость для обобщения данных этих ведомостей и проверки правильности произведенных в них записей по счетам бухгалтерского учета. Каждая ведомость, как правило, применяется для учета операций по одному из используемых бухгалтерских счетов [4].

- Упрощенная форма при использовании кассового метода учета учитывает затраты, связанные с производством и реализацией продукции, работ, услуг, отражаются на счете 20 «Основное производство» только в части оплаченных материальных ценностей, услуг, выплаченной оплаты труда, начисленных амортизационных отчислений и других оплаченных затрат.

- Упрощенная форма с использованием Книги учета доходов и расходов, при которой в качестве доходов отражаются все поступления выручки, полученной от реализации товаров (работ, услуг), имущества субъекта малого предприятия, реализованного за отчетный период, и внереализационных доходов в виде денежных средств, ценных бумаг и иного имущества. В состав доходов включаются денежные средства и иное имущество, полученное безвозмездно и в виде финансовой помощи. В качестве расходов, отражаются расходы с осуществлением предпринимательской деятельности [2].

Обобщая тему бухгалтерского учета на малых предприятиях, можно выделить такие задачи, как совершенствование документооборота, сокращение количества, а значит и удобство бухгалтерских документов, упрощение налогообложения и т.д. Важной целью является не только формулировка задач бухгалтерского учета малого предпринимательства, но и проблема их решения, реализация поставленных задач.

#### **Список литературы:**

1. О типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства / Приказ Минфина от 21.12.98 г. №64н
2. Ветрова М.Н. Особенности организации бухгалтерского учета на малом предприятии /Ветрова М.Н., Костюкова Е.И. // Финансовый вестник: Финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2011. № 3. С. 76.
3. Татаринова М.Н. Методические аспекты организации деятельности малого предпринимательства / М.Н. Татаринова // Вестник АПК Ставрополя. 2011. № 4. С. 113-119.
4. Гришанова С.В. Внешние эффекты производства / Гришанова С.В., Ельчанинова О.В., Ветрова М.Н. // Никоновские чтения. 2011. № 16. С. 276-278.

**Коваленко Е.Ю. к.ю.н., доцент, Титаренко Е.П.**

*Алтайский государственный университет*

## **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ КРЕДИТОРА СУПРУГА-ДОЛЖНИКА ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ПОСЛЕДНИМ БРАЧНОГО ДОГОВОРА**

*В статье авторы рассматривают актуальный в настоящее время вопрос защиты интересов кредитора по обязательству от недобросовестного поведения должника. Такое поведение может выражаться в заключении должником и его супругом брачного договора, по условиям которого должник лишает себя всего имущества, нажитого в период брака. Кредитор в таком случае обращается в суд с иском о признании брачного договора недействительным. Однако как показывает анализ судебной практики, зачастую выбранный истцом способ защиты права является не эффективным.*

Изменение социально экономического положения в нашей стране, закрепление права частной собственности, возможности заниматься предпринимательской деятельностью потребовали использования новых инструментов в регулировании имущественных отношений супругов. Один из таких инструментов – это договор, именуемый действующим СК РФ «брачный договор», которому посвящена глава 8 СК РФ.

Брачный договор предоставляет супругам возможности для выбора любого режима имущества и может содержать условия, перечень которых определен в ст.42 СК РФ. Некоторые ученые даже полагают, что этот перечень «является открытым, так как закон позволяет включить в договор любые положения, касающиеся имущественных отношений супругов. Брачный договор может явиться своеобразным имущественным кодексом конкретной супружеской пары, детально определяя практически все имущественные аспекты семейной жизни»<sup>1</sup>. Данный вывод представляется неверным, так как супруги вправе самостоятельно определить условия, которые они хотят включить в свое соглашение, лишь соблюдая установленные законом ограничения.

Сказанное порождает вопрос: могут ли супруги заключить брачный договор, содержащий условие о том, что все настоящее и в будущем приобретенное супругами имущество принадлежит одному супругу, а другой приобретает право на какое-либо незначительное по стоимости имущество и можно ли признать такой договор недействительным. Можем предположить, что необходимость в заключении такого брачного договора может возникнуть в ситуации, когда один из супругов является должником по обязательству и предполагается возможность обращения взыскания по его долгам на имущество, находящееся в общей совместной собственности. Для того чтобы избежать процедуры выдела доли супруга-должника в общем имуществе и сохранить имущество в целостности, особенно, если имущества в период брака приобретено достаточно, супруги идут на заключение таких брачных договоров.

Понято, что в таком случае кредитор, впоследствии взыскатель в исполнительном производстве, вряд ли сможет получить присужденное и поскольку в брачном договоре есть условие о том, что все имущество, приобретенное супругами в будущем, также будет принадлежать супругу, не являющемуся должником по обязательству, то взыскатель никогда не сможет получить присужденное.

Считаем, надлежит разобраться, какие способы защиты права может использовать кредитор супруга-должника для того чтобы пресечь подобное поведение должника. В данном случае реализация некоторых способов защиты права связана со сделочной природой брачного договора. Брачный договор является сделкой, заключаемой указанными в законе субъектами, и, соответственно, можно рассуждать о недействительности этого семейного соглашения.

---

<sup>1</sup> См.: Низамиева О.Н. Договорное регулирование имущественных отношений в семье. Казань: Издательство "Таглитмат" Института экономики, управления и права, 2005. С. 104.

Представляется, что кредитор супруга – должника может предъявить в суд исковое заявление о признании брачного договора недействительным в силу его мнимого характера и является надлежащим истцом по делу согласно п.2 ст.166 ГК РФ, что подтверждается правоприменительной практикой<sup>1</sup>. Однако доказать мнимый характер сделки не всегда представляется возможным. По таким делам в предмет доказывания входят следующие факты: а) факт заключения сделки; б) правовые последствия. Другими словами, если в брачном договоре супруги избрали режим раздельности, то должен произойти переход права собственности всего супружеского имущества только к одному супругу, на что справедливо обращает внимание правоприменитель<sup>2</sup>.

Первый факт – заключение сделки – доказывается очень просто путем представления брачного договора суду. Второй факт доказать, считаем, достаточно сложно. Так, если недвижимое имущество, приобретенное в браке, отошло согласно условиям брачного договора одному супругу, то переход права собственности подлежит государственной регистрации. Теперь супруг-должник не имеет недвижимого имущества на праве собственности, оно принадлежит другому супругу, который имеет свидетельство о регистрации его права собственности на это имущество. Так, в одном из своих постановлений Самарский городской суд специально акцентирует внимание на этом: «Между тем, судом было установлено, что между ответчиками имело место исполнение сделки (брачного договора) и достижения именно тех правовых последствий, на создание которых была направлена данная сделка, а именно изменение, определение правового режима имущества супругов. Иного не доказано»<sup>3</sup>.

Если в брачном договоре речь идет о движимом имуществе, то, доказывая отсутствие намерений супругов породить соответствующие данной сделке юридические последствия, нужно доказать тот факт, что имущество не передано приобретателю по брачному договору. Данный факт невозможно доказать, поскольку брачный договор заключается в период брака и супруги, как правило, проживают вместе, поэтому передачи имущества одним супругом другому не происходит.

Как указывалось, судебная практика имеет в своем арсенале случаи обращения в суды с исками о признании брачных договоров недействительными в силу их мнимого характера. Однако положительные судебные акты по таким искам выносятся тогда, когда супруги определяют в брачном договоре раздельный режим имущества, находящегося под арестом, что по справедливому мнению правоприменителя, говорит о «злоупотребление правом, которое выразилось в распоряжении имуществом, находящимся под арестом и предназначенным обеспечить возможность удовлетворения требований взыскателя по договору займа»<sup>4</sup>.

Позиция правоприменителя при рассмотрении таких исков выражается также и в следующем: «... необходимо учитывать, что заключение брачного договора – это право супругов, в связи с чем сам факт его заключения не может рассматриваться как нарушение прав иных лиц»<sup>5</sup>. Практике также известны случаи ссылки истцов на тот факт, что брачный договор заключен супругами в период существования обязательства, по которому один из супругов является должником, либо за несколько дней до вынесения судом

---

<sup>1</sup> Определение Московского областного суда от 22 сентября 2011 г. по делу N 33-19365; Обзор судебной практики Челябинского областного суда за четвертый квартал 2012 года / СПС Консультант плюс <http://base.consultant.ru/>

<sup>2</sup> Апелляционное определение Самарского областного суда от 20 февраля 2013 г. по делу N 33-1697/2013 / СПС Консультант плюс <http://base.consultant.ru/>

<sup>3</sup> Апелляционное определение Самарского областного суда от 20 февраля 2013 г. по делу N 33-1697/2013 / СПС Консультант плюс <http://base.consultant.ru/>

<sup>4</sup> Апелляционное определение Алтайского краевого суда от 16 июля 2013 г. по делу N 33-5611/13; апелляционное определение Нижегородского областного суда от 25 июня 2013 г. N 33-5067/2013 / СПС Консультант плюс <http://base.consultant.ru/>

<sup>5</sup> Апелляционное определение Санкт-Петербургского городского суда от 12 февраля 2013 г. N 33-1980/2013 / СПС Консультант плюс <http://base.consultant.ru/>

решения о взыскании с одного из супругов определенной суммы. Данным фактом истцы пытаются подтвердить мнимость брачного договора. Суд считает данные факты irrelevantными и указывает следующее: «В соответствии с ч. 1 ст. 41 СК РФ брачный договор может быть заключен как до государственной регистрации заключения брака, так и в любое время в период брака, а потому ссылки истца в апелляционной жалобе на то обстоятельство, что ответчики состоят в браке с \*\*\*\*\* года, а заключили брачный договор за три дня до вступления решения суда о взыскании задолженности в законную силу, судебная коллегия находит несостоятельными»<sup>1</sup>.

Согласно ст. 44 СК РФ возможно предъявление иска о признании брачного договора недействительным, поскольку он ставит одного из его субъектов в крайне неблагоприятное положение<sup>2</sup>. Надлежащим истцом по данному иску может быть только супруг, чье материальное положение существенно ухудшилось в связи с заключением брачного договора. Кредитор супруга-должника в случае предъявления такого иска не имеет права на его удовлетворением в силу того, что его субъективное материальное право не нарушено. Как показывает практика, такие иски подлежат удовлетворению в следующих случаях. Согласно условиям брачного договора все имущество, нажитое в период брака, переходит к одному супругу, а другой лишается права на совместно нажитое имущество<sup>3</sup>. При этом следует заметить, что суды, исследуя содержание брачного договора, приходят к выводу о том, что последний ставит одного из супругов в крайне неблагоприятное положение только в том случае, когда в брачном договоре прямо поименован один из супругов, получающий все приобретенное в браке имущество. Если же брачный договор содержит формулировки типа «недвижимое имущество принадлежит тому супругу, на имя которого оно оформлено» и получается так, что львиная доля всего нажитого в браке имущества оформлена на имя одного из супругов и договор при этом заключен 5-10 лет назад, то суд «не нашел законных оснований для признания брачного договора недействительным в силу обстоятельств, изложенных в ч. 2 ст. 44 СК РФ»<sup>4</sup>.

Еще один способ защиты прав кредитора супруга – должника указан в ст. 46 СК РФ. Суть его в следующем, заключив брачный договор супруг-должник обязан уведомить своего кредитора о данном факте, иначе он отвечает по обязательствам независимо от содержания брачного договора. Если же кредитор уведомлен надлежащим образом о факте заключения брачного договора должником, то кредитор имеет право требовать изменения или расторжения договора (п.3 ст.46 СК РФ). Здесь возникает естественный вопрос – о каком договоре говорит законодатель: о договоре, заключенном между кредитором и супругом-должником, или о брачном договоре. Думается, что законодатель имеет в виду тот договор, который связывает кредитора и супруга-должника, так как право предъявления требования об изменении или расторжении договора принадлежит только стороне этого договора (п.2 ст.452 ГК РФ). Соответственно, кредитор в случае предъявления им требования об изменении или расторжении брачного договора, не может получить удовлетворения. Ему остается предъявить иск об изменении или расторжении гражданско-правового договора. В этом случае, думается, он вправе рассчитывать на удовлетворение иска. Но здесь возникает следующий вопрос – что дает кредитору положительное судебное решение по заявленному иску. Предполагается, что ничего. Обязательство, связывающее кредитора и супруга-должника, имущественное, иначе супруги не заключали бы брачный договор, и прину-

<sup>1</sup> Апелляционное определение Московского городского суда от 26 июля 2013 г. по делу N 11-23394 / СПС Консультант плюс <http://base.consultant.ru/>

<sup>2</sup> Ярким примером сказанному может служить кассационное определение Верховного суда Республики Татарстан от 16 января 2012 г. по делу N 390/2012 / СПС Консультант плюс <http://base.consultant.ru/>

<sup>3</sup> Апелляционное определение Московского городского суда от 30 апреля 2013 г. по делу N 11-17943 / СПС Консультант плюс <http://base.consultant.ru/>

<sup>4</sup> Определение Московского городского суда от 16 апреля 2013 г. N 4г/6-2324/13 / СПС Консультант плюс <http://base.consultant.ru/>

дительное исполнение его предполагает обращение взыскания на имущество должника–супруга с целью его последующей реализации и передаче денежных средств кредитору. Поэтому изменение содержания договора ничего не дает кредитору, имущественная обязанность у супруга-должника все равно остается.

Расторжение договора прекращает обязательства сторон. В таком судебном решении кредитор также не заинтересован, поскольку должник в этом случае утрачивает обязанность исполнять договорное обязательство.

Существенное значение правоприменительная практика уделяет способу защиты права, выбранному истцом. Так, если истец– кредитор по обязательству требует признания брачного договора недействительным в силу того, что он заключен без цели породить свойственные ему юридические последствия, а заключен с целью сохранить имущество от обращения на него взыскания по исполнительному листу, «суд правомерно указал в решении на то, что кредитор вправе требовать от должника исполнения обязательства независимо от содержания и условий брачного договора и что для такого исполнения не требуется признание соответствующего брачного договора недействительным в судебном порядке», так как «согласно ст. 46 Семейного кодекса Российской Федерации супруг обязан уведомлять своего кредитора (кредиторов) о заключении, об изменении или о расторжении брачного договора; при невыполнении этой обязанности супруг отвечает по своим обязательствам независимо от содержания брачного договора»<sup>1</sup>.

Ка видно, анализ законодательства и правоприменительная практика свидетельствуют о том, что иск о признании брачного договора недействительным предъявить можно, но выиграть такое дело крайне сложно. Наверное, самым действенным способом защиты прав кредитора от действий недобросовестного должника могла бы явиться норма, запрещающая заключать сделки по отторжению имущества под страхом их недействительности в период, когда существует обязательство. «Первой ласточкой» в вопросе защиты прав кредитора могло бы стать определение Верховного суда РФ от 5 июня 2012 года по делу №11- КГ12\_3, где суд признал недействительными сделки по отчуждению имущества, заключенные между должником и членами своей семьи (женой, сыном, дочерью) в период существования обязательства между ним и кредитором. Суд установил, что сделки являются «ничтожными (мнимыми), поскольку заключены с целью сокрытия имущества от обращения на него взыскания по требованию кредитора». Апелляционная инстанция согласилась с выводами суда первой инстанции. Судебная коллегия по гражданским делам ВС РФ оставила решение суда без изменения<sup>2</sup>. Надеемся, что судебная практика не ограничится вынесением этого определения и впоследствии послужит основой для внесения изменений в законодательство.

**Козлова О.Н., к.э.н., доцент**

*ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет»*

### **ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

*Страховой рынок Кемеровской области анализируется в посткризисный период. На основе статистики Всероссийского союза страховщиков в Сибирском федеральном округе выявлены основные тенденции развития регионального страхового рынка и его особенности, обусловленные региональными страховыми рисками.*

Региональные страховые рынки начали формироваться в середине 90-х годов прошлого века, тогда же стали проводиться первые научные исследования, посвященные закономерностям развития региональных рынков. Изучение особенностей регио-

<sup>1</sup> Апелляционное определение Самарского областного суда от 20 февраля 2013 г. по делу N 33-1697/2013 / СПС Консультант плюс <http://base.consultant.ru/>

<sup>2</sup> Определение Верховного суда РФ от 5 июня 2012 года по делу №11- КГ12\_3 / СПС Консультант Плюс. <http://base.consultant.ru/>

нального страхового рынка проведено на примере страхового рынка Кемеровской области. В 1997 году на долю Кемеровской области в совокупной страховой премии по добровольному страхованию приходилось 5,18% и по обязательному страхованию 4,7%. Доля в совокупных страховых выплатах составляла 6,71%. В 2012г. Кемеровская область занимала третье место в Сибирском федеральном округе по сбору премий (16,1%) и страховых выплат (17,7%) после Новосибирской области и Красноярского края.

Для оценки страхового рынка используется целая система показателей, позволяющая выявить тенденции развития и дать сравнительную характеристику регионального рынка со страховым рынком России. В данной работе используется минимальный набор показателей, позволяющий оценить состояние и развитие страховых рынков. Это – число страховых организаций, динамика страховых премий и выплат, уровень концентрации и монополизации рынка, размер страховых премий на душу населения.

Кузбасский страховой рынок считается сегодня одним из самых развитых по числу участников и продолжительности их работы на рынке. Однако число страховщиков сокращается, в 2012г среди 60 страховых организаций 11 являлись региональными. В первую очередь это связано с возросшими требованиями к размерам уставного капитала страховщиков, и эта тенденция характерна для страхового рынка России. По данным, приведенным в Таблице 1, видно, что наибольшие сборы демонстрируют иногородние страховые организации. Рост числа филиалов иногородних страховых организаций обусловлен сменой собственников на большинстве предприятий и приходом в область иногородних банков и сопровождающих их страховщиков.

Таблица 1

Крупнейшие страховщики на региональном рынке в 2012 г  
(данные приведены по [1])

Наименование страховой компании	Место регистрации головной организации	Страховые премии, тыс.руб	Страховые выплаты, тыс.руб.
ООО «Росгосстрах»	Москва	1 045 366	446156
Страховая группа «БАСК»	Белово	999006	695433
ОСАО «Ингосстрах», Кемеровский филиал	Москва	873601	455831
ООО «Страховая группа «СДС»	Кемерово	673413	405949
ООО «Страховая компания «СДС»	Кемерово	484235	315211
ОАО «Страховая Группа МСК», Кемеровский филиал	Москва	450851	203075
ООО «Страховая компания «Согласие»	Москва	407176	256 682
СОАО «ВСК»	Москва	367 891	255 873
ОАО «Страховая Группа СОГАЗ»	Москва	298 702	71 059
<b>Всего</b>		<b>5600241</b>	<b>3132269</b>
<b>Доля в совокупных показателях по рынку</b>		<b>67,96%</b>	<b>81,44%</b>

Уровень концентрации премий и выплат достаточно высок (таблица 1), так как на долю 25 страховых компаний приходится 68 % премий и 81,44% выплат по рынку. Такая же тенденция наблюдается на страховом рынке России.

Страховая отрасль Кузбасса развивается высокими темпами. Данные по страховым премиям и выплатам за 2009-2012 гг. представлены в таблицах 2 , 3. Расчеты проведены на основе [1].

Таблица 2

## Структура страховых премий по Кемеровской области

<b>Виды страхова- ния</b>	<b>2009 %</b>	<b>2010 %</b>	<b>2011 %</b>	<b>2012 %</b>
<b>Добровольное, всего</b>	<b>73,08</b>	<b>73,72</b>	<b>73,23</b>	<b>73,52</b>
Страхование жизни	4,34	5,34	7,00	7,07
Личное (кроме страхования жизни)	40,25	46,58	45,20	42,78
Имущественное	54,05	42,50	46,21	48,41
Ответственности	1,36	1,58	1,59	1,75
<b>Обязательное (без учета ОМС)</b>	<b>26,97</b>	<b>26,28</b>	<b>26,77</b>	<b>27,48</b>
ОСАГО	7,36	98,63	98,56	92,13
Ответственности перевозчиков пе- ред авиапасса- жирами	0	0	0,01	0,013
ОСОПО	0	0	0	7,51
Прочие	2,04	1,37	0,97	0

В последние годы сложилась структура страхового рынка, где доли добровольного и обязательного страхования, а также отдельных видов являются достаточно устойчивыми. В структуре обязательного страхования основные поступления идут по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Сумма собранных премий в 2012г составила 2087 млн. рублей, из которых 335 млн. рублей были собраны региональными страховщиками, остальная доля пришлась на федеральные страховые компании.

Добровольные виды страхования в целом также демонстрируют рост. В перечне видов добровольного страхования одно из лидирующих положений занимает личное страхование. Это связано, в первую очередь, с особенностями региона. Ключевыми отраслями региона являются угольная и металлургическая промышленность. Добывающая промышленность сопряжена с большим риском для здоровья, и это одна из основных причин, почему личное страхование сопоставимо с имущественным по размеру собранных премий. Большая часть страховых премий была собрана за счет добровольного медицинского страхования. Страхование от несчастных случаев и болезней развивается с темпами роста, превышающими темпы роста по всему добровольному страхованию. Сравнивая структуру регионального и Российского страхового рынков по итогам 2012 года (таблицы 2 и 4) можно выделить ключевую особенность страхового рынка Кемеровской области, а именно преобладание доли личного страхования (за исключением страхования жизни) над аналогичным Российским показателем. Это свидетельствует о выполнении социальной и рискованной функций, удовлетворении спроса на страховую защиту от рисков, обусловленных отраслевой структурой экономики региона.

Имущественное страхование демонстрирует умеренный рост, и его доля является достаточно стабильной. В основном это связано с развитием рынка недвижимости и появлением различных ипотечных программ. Наименьшую долю страховых премий по добровольным видам имеет страхование ответственности. Несмотря на то, что объем страховых взносов по данному виду увеличился за 2012 год почти на 34%, доля этого вида в общем объеме страховых премий менее 2 %. Страховая премия на душу населения в регионе выше, чем по СФО и составляет 2842,3 руб. (2536,9 руб. - в СФО).

Структура страховых выплат также достаточно стабильна. Наметилась тенденция к снижению уровня выплат, как по обязательному, так и добровольному страхованию (таблица 3). Уровень выплат по итогам 2012г. в целом совпадает с показателями по России – 44.8% и 53.2% по добровольному и обязательному страхованию соответственно.

Региональные страховщики ООО СК «СДС», ЗАО СК «Сибирский Спас» и ООО СК «СДС-Медицина» являются лидерами по медицинскому страхованию и страхованию от несчастных случаев и болезней. Помимо региональных страховых организаций на страховом рынке работают еще и филиалы иногородних страховых организаций, которые предоставляют более полный пакет услуг, по сравнению с региональными страховщиками и имеют достаточное число различных программ страхования для частных клиентов и корпоративных клиентов.

Таблица 3

**Структура страховых выплат по Кемеровской области**

Показатели страховых выплат	2009	2010	2011	2012
Страховые выплаты, тыс. руб	3 084253	3 035555	3 223182	3 8463000
Доля добровольного страхования, %	70,4	69,9	67,4	69,6
Доля обязательного страхования, %	29,6	30,1	32,6	30,4
Уровень выплат по добровольному страхованию, %	57,8	52,6	44,3	44,8
Уровень выплат по обязательному страхованию, %	65,9	63,6	58,6	51,6

Основными видами страхования, предоставляемыми этими страховыми организациями, являются автострахование (ОСАГО, КАСКО, Зеленая карта), имущественное страхование, страхование здоровья (ДМС, от несчастных случаев), ОМС, страхование путешественников, ипотечное страхование. Кроме того, эти компании предлагают различные виды и программы для корпоративных клиентов, такие виды как имущественное страхование юридических лиц, страхование транспорта (водные суда, автотранспорт, ж/д транспорт, авиационные риски, космические риски), страхование ответственности, страхование здоровья (ДМС, от несчастных случаев, пенсионное страхование), различные программы страхования грузов, страхование финансовых рисков, страхование опасных производственных объектов. Однако практически отсутствует страхование экологических рисков. Учитывая промышленное развитие региона, его место расположения, перспективным должно стать обязательное страхование гражданской ответственности особо опасных объектов, данный вид пока занимает небольшую долю в общем объеме собранных средств, около 1%.

Таблица 4

**Структура страховых премий и выплат по России в 2012г  
(рассчитано по [1])**

Виды страхования	Страховые премии		Страховые выплаты	
	Млн. руб	Доля, %	Млн. руб	Доля, %
<b>Добровольное страхование, всего</b>	<b>654357,6</b>	<b>80,7</b>	<b>293134,4</b>	<b>77,8</b>
Страхование жизни	52805,6	8,1	13348,9	3,5
Личное страхование в	183336,9	28,0	93024,9	31,7

том числе (за исключением страхования жизни):				
Имущественное страхование	388348,5	59,3	181416,6	61,9
Страхование ответственности	29866,6	4,6	5344,0	1,4
<b>Обязательное страхование (без учета ОМС)</b>	<b>156668,2</b>	<b>19,3</b>	<b>83403,7</b>	<b>22,2</b>
ОСАГО	121948,0	77,8	65121,2	78,1
Прочие виды	34720,2	22,2	18282,5	21,9
<b>Добровольное и обязательное страхование (кроме ОМС) – всего</b>	<b>811025,8</b>	<b>100</b>	<b>376538,1</b>	<b>100</b>

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы. Региональный страховой рынок в посткризисный период в целом повторяет тенденции развития страхового рынка России: рост обязательного страхования; концентрация премий и выплат; сокращение числа страховых организаций; развитие кредитного страхования жизни; неразвитость добровольного страхования ответственности. Вместе с тем региональный страховой рынок имеет свои особенности, обусловленные региональными страховыми рисками. Опережающее развитие страхования от несчастных случаев, медицинского страхования отвечает потребностям региона, отражает специфику страховых рисков и спрос на эти высокорисковые виды страхования, что является, безусловно, положительным явлением. Стабильная доля имущественного страхования связана с развитием рынка недвижимости, ипотечным кредитованием, приходом на рынок Кемеровской области филиалов банков, которые активно продвигают страховые услуги. Региональный страховой рынок приращает в основном за счет обязательного страхования, доля которого увеличивается. Среди обязательного страхования лидером является ОСАГО, видимо в связи с введением новых видов обязательного страхования гражданской ответственности ОПО и перевозчиков структура обязательного страхования изменится, так как базовые промышленные предприятия региона нуждаются в этом виде страхования. В основном региональный рынок развивается аналогично рынку России, однако отраслевая структура экономики региона и присущие страховые риски, определили современную структуру регионального страхового рынка, которая должна еще более измениться в пользу страхования региональных страховых рисков.

#### **Список литературы:**

1. Сибирское страхование. Сайт представительства Всероссийского союза страховщиков в Сибирском федеральном округе. <http://www.sib-insur.ru/> (дата обращения 1.03.2014г)

***Краева Л.Г., кандидат исторических наук, доцент***

*Институт международных отношений, истории и востоковедения  
Казанский Федеральный Университет*

#### **МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ МУЗЕЕВ**

*В статье автор уделяет ключевое внимание модернизации деятельности региональных музеев в области маркетинга и менеджмента. Показаны стратегические направления маркетинговой деятельности музеев.*

Для системы отечественных региональных музеев задача обновления их деятельности особенно актуальна. В современных условиях главной задачей является формирование новой концепции современного музея. Коммуникационный подход принадлежит к числу магистральных направлений музееведческой мысли. Музей является некоммерческой социально-культурной организацией, не ориентированной на извлечение прибыли из сво-

ей деятельности. Тем не менее, музеи в современных условиях ищут возможности модернизироваться к современным экономическим условиям, стремятся активно привлекать посетителей, удовлетворяя их эстетические, информационные, интеллектуальные запросы.

Музейный маркетинг – это способ переосмыслить роль музея, повысить эффективность его работы.

Региональные музеи и, в частности, музеи Республики Татарстан также уделяют значительное внимание маркетингу и менеджменту в своей работе. Во многих музеях существует служба по связям с общественностью, которая работает над созданием PR-имиджа учреждения. Среди них можно назвать Национальный музей РТ, Музей изобразительных искусств РТ и другие.

В мировой музейной практике различают две основные модели организации маркетинговой деятельности. Американская модель – большое внимание уделяет привлечению спонсоров, с целью предоставления различных сервисов. Французская модель направлена на максимальное удовлетворение спроса посетителей. ( см.: Музеи. Маркетинг. Менеджмент: практическое пособие(сост. В.Ю.Дукельский). – М.2001. – 224с.)

Сотрудники отделов маркетинга в государственных музеях организуют работу по рекламе, пропаганде и другим направлениям, которые помогают наладить контакт с аудиторией. Они участвуют в составлении перспективных планов работы музеев, проводят маркетинговые кампании, участвуют в привлечении внебюджетного финансирования, работают со спонсорами, заключают договоры и т.д.

Можно выделить следующие основные задачи музейных маркетологов:

- изучение потребностей посетителей, выявление целевой аудитории;
- сохранение музейной аудитории;
- расширение ассортимента услуг;
- распространение информации о деятельности музея, создание его положительного имиджа.

Отделы маркетинга включают в свою работу два основных направления:

- презентация и продвижение услуг и товаров музея;
- презентация и продвижение данного музея и его деятельности.

Маркетинг в музейном деле имеет свои особенности:

1. Госмузеи не ориентированы на получение прибыли;
2. их деятельность регулируется законодательством;
3. доходы и имущество музеев не могут быть распределены между людьми, работающими в данной организации. Поэтому специфика музейного маркетинга состоит в том, что в качестве продукта выступают различные услуги (выставочные, образовательные и др). Кроме того, потребитель получает в обмен на денежные средства духовное, эстетическое удовлетворение, запросы в образовании, культурном досуге.

Переход на новую форму финансирования с 2010г. в качестве «автономных учреждений» стимулирует музеи жить по правилам коммерческого предприятия с конкурсами, тендерами и прочими. Эти факторы дали мощный импульс для пересмотра способов работы с различными категориями посетителей.

Просветительская модель культуры сменилась новой концепцией по которой культура должна развлекать, доставлять удовольствие. Музею необходимо выдерживать конкуренцию других учреждений культуры. Слово «посетитель» иногда заменяют на «клиент», подчеркивая, что музей должен предоставить продукт или услугу для него (Е.Л.Шекова. Маркетинг в России и за рубежом. – 2011.-№3. с.31-34).

Подводя итог, отметим, что музейный маркетинг привлекает ресурсы в двух формах:

- прямой – за счет продажи посетителям своих услуг и товаров;
- опосредованной – за счет привлечения внешних ресурсов, грантов, спонсорских средств, частных пожертвований.

Музеям XXI века, несомненно, нужен грамотный и экономичный менеджмент. Многие десятилетия российские музеи работали и развивались в полной зависимости от

государственного финансирования. В сегодняшних условиях музеям необходимы эффективные управленческие технологии, которые позволили бы им по-новому ставить и решать проблемы современного музейного дела.

**Кривко Т.С.**

*Новосибирский государственный университет экономики и управления*  
**К ВОПРОСУ ПРИМЕНЕНИЯ КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ ТЕХНИКИ  
И БЛАНКОВ СТРОГОЙ ОТЧЕТНОСТИ,  
ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ**

*Оказывая услуги населению, организации обязаны применять контрольно-кассовую технику при получении наличных денежных средств в счет оплаты оказанных (работ) услуг. Закон дает возможность использовать бланки строгой отчетности, которые приравниваются к кассовым чекам.*

С 1 января 2013 года внесены изменения в законодательство о применении контрольно-кассовой техники. Организациям и индивидуальным предпринимателям не нужно наносить на корпус указанной техники знак "Государственный реестр". При регистрации КПП (кода причины постановки на учет), используемой при осуществлении денежных расчетов наличными и (или) с использованием платежных карт, и при контроле за соблюдением требований к КПП наличие такого знака Федеральной налоговой службой проверяться не будет.

Индивидуальные предприниматели применяющие патентную систему налогообложения, вправе осуществлять расчеты (наличные и с использованием платежных карт) без применения КПП. При условии выдачи по требованию покупателя товарного чека, квитанции или другого документа, подтверждающего прием денежных средств за соответствующий товар (работу, услугу).

Исключение составляют случаи осуществления индивидуальными предпринимателями, таких видов предпринимательской деятельности, по которым условия освобождения от обязательного применения КПП установлены Законом о применении КПП. Речь идет о продаже газет и журналов, лотерейных билетов, ценных бумаг, торговле из цистерн пивом, квасом, молоком, живой рыбой, приеме от населения стеклопосуды, утильсырья и др. [1]

Согласно п. 2 постановления Правительства Российской Федерации от 6 мая 2008 года № 359, бланки строгой отчетности – это документы, предназначенные для оформления наличных денежных расчетов или расчетов с использованием платежных карт и приравниваемые к кассовым чекам. Такими документами могут быть; квитанции, проездные документы, путевки, абонементы. Вышеперечисленные документы используются при оказании услуг населению. [3]

На сегодняшний день очень многие организации и индивидуальные предприниматели возвращаются к вопросу о правильности использования бланков строгой отчетности, способу их изготовления, а также возможности разработать бланки самостоятельно.

Так на основании п. 2 ст. 2 Закона от 22 мая 2003 г. № 54-ФЗ организации и индивидуальные предприниматели в соответствии с порядком, определяемым Правительством Российской Федерации, могут осуществлять наличные денежные расчеты и (или) расчеты с использованием платежных карт без применения контрольно-кассовой техники в случае оказания услуг населению при условии выдачи ими соответствующих бланков строгой отчетности.[5]

Принадлежность к услугам, предоставляемым населению, определяется в соответствии с Общероссийским классификатором услуг населению ОК 002-93 (ОКУН), утвержденным постановлением Госстандарта России от 28 июня 1993 г. № 163 и письмами Минфина России, т.е. организации и индивидуальные предприниматели самостоятельно могут определить использовать ли в своей деятельности бланки строгой отчетности или в обязательном порядке необходимо использовать контрольно-кассовую технику.

Организаций и индивидуальные предприниматели самостоятельно могут разрабатывать бланки строгой отчетности, согласно существующим требованиям.

Бланки строгой отчетности должны содержать следующие обязательные реквизиты:

- наименование документа, шестизначный номер и серия;
- наименование организации и ее организационно-правовая форма;
- местонахождение постоянно действующего исполнительного органа организации (в случае его отсутствия – иного уполномоченного лица, имеющего право действовать от имени организации без доверенности);
- ИНН, присвоенный организации;
- вид услуги;
- стоимость услуги в денежном выражении;
- размер оплаты наличными денежными средствами и (или) с использованием платежной карты;
- дата расчетов и составления документа;
- должность, фамилия, имя и отчество лица, ответственного за совершение операции и правильность ее оформления, его личная подпись, печать организации;
- иные реквизиты, которые характеризуют специфику оказываемой услуги, и которыми организация вправе дополнить документ. [2]

Исключением являются услуги по перевозке пассажиров и багажа, а также услуги, оказываемые учреждениями культуры. Реквизиты данных документов устанавливают федеральные ведомства.

В соответствии с Положением об осуществлении наличных денежных расчетов, утвержденным Постановлением Правительства от 06.05.2008 года N 359, бланк строгой отчетности может изготавливаться не только типографским способом, но и с использованием неких «автоматизированных систем».

В связи с этим у руководителей организаций и индивидуальных предпринимателей возникает вопрос, можно ли использовать для формирования бланков строгой отчетности простой компьютер? Минфин в Письме от 03.02.2009 № 03-01-15/1-43 дал разъяснения, о том, что «автоматизированная система» должна иметь защиту от несанкционированного доступа, присваивать бланкам уникальные номер и серию, а также хранить данные обо всех операциях с бланком в течение пяти лет. Обычный компьютер таким требованиям, по мнению Минфина, не соответствует.

В бухгалтерском учете понятие бланков строгой отчетности значительно шире.

В коммерческих организациях к бланкам строгой отчетности относятся все документы, учитываемые на забалансовом счете 006: дипломы, чековые и трудовые книжки, бланки удостоверений, билеты и т.д. Аналитический учет по счету 006 ведется по каждому виду бланков строгой отчетности и местам их хранения.

Приобретение бланков строгой отчетности отражается в бухгалтерском учете проводками: Дебет 10 (15) Кредит 60 – отражено поступление бланков строгой отчетности; Дебет 20 (23, 25, 26, 44...) Кредит 10 (16) – переданы бланки строгой отчетности в подразделения организации для использования (в момент передачи бланков под отчет).

Движение бланков строгой отчетности отражается проводками: Дебет 006 субсчет «БСО в бухгалтерии» – оприходованы бланки строгой отчетности в забалансовом учете в условной оценке; Дебет 006 субсчет «БСО в подразделении» Кредит 006 субсчет «БСО в бухгалтерии» – переданы бланки строгой отчетности под отчет сотруднику подразделения; Кредит 006 субсчет «БСО в подразделении» – списаны бланки строгой отчетности в забалансовом учете.

В государственных (муниципальных) бюджетных учреждениях к бланкам строгой отчетности относятся все документы, учитываемые на забалансовом счете 03: дипломы, трудовые книжки, аттестаты и т.д. Документы должны быть изготовлены типографским способом по форме, утвержденной нормативно-правовым актом органа власти, содержать номер, серию, иметь степень защиты и специальные требования по их хранению, выдаче и уничтожению (пп. 118, 337 Инструкции к Единому плану счетов № 157н).

Отражается в бухгалтерском учете проводками; приобретение бланков строгой отчетности: Дебет 0.401.20.226 (0.109.60.226, 0.109.80.226...) Кредит 0.302.26.730 отражены расходы по приобретению бланков строгой отчетности; Дебет 03 оприходованы бланки строгой отчетности в условной оценке (по стоимости приобретения). Движение бланков строгой отчетности отражается проводками: Дебет 03 субсчет «БСО в подразделении» Кредит 03 субсчет «БСО в бухгалтерии» переданы бланки строгой отчетности под отчет сотруднику подразделения; Кредит 03 субсчет «БСО в подразделении» – списаны бланки строгой отчетности в забалансовом учете. [4]

Руководители учреждений и индивидуальные предприниматели должны неукоснительно соблюдать требования федерального закона и иных нормативных документов, касающихся применения бланков строгой отчетности и отражения в бухгалтерском и налоговом учете.

Отсутствие бланков строгой отчетности признается грубым нарушением правил ведения учета доходов и расходов. Ответственность за него предусмотрена статьей 120 Налогового кодекса РФ.

#### **Список литературы:**

1. Гарант [Электронный ресурс]: инф. -правовая система. Режим доступа: <http://www.garant.ru>.
2. Консультант Плюс [Электронный ресурс]: справ. -правовая система. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Постановление Правительства РФ от 6 мая 2008 г. N 359 "О порядке осуществления наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт без применения контрольно-кассовой техники".
4. С.С. Бычков //Как оформить и отразить в бухучете и при налогообложении бланки строгой отчетности// [Электронный ресурс] на базе материалов БСС «Система Главбух».
5. Федеральный закон РФ от 22 мая 2003 г. N 54-ФЗ "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт".

**Кудрякова Н.В., к.э.н., доцент**

*Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет*  
**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ  
УЧРЕЖДЕНИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
И РАБОТОДАТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ**

*В статье рассмотрено влияние факторов макроуровня на процесс и результаты взаимодействия промышленных предприятий, научно-исследовательских организаций и системы профессионально-технического образования.*

Российская экономика переживает этап, на котором основные усилия государства, во исполнение Концепции долгосрочного развития Российской Федерации на период до 2020 года, направлены на модернизацию экономики, переход ее к инновационному социально-ориентированному типу развития. Промышленные компании разрабатывают и реализуют программы модернизации, реализуют проекты производства новой высокотехнологичной продукции, востребованной на российском и международном рынках. Во многих регионах большое внимание уделяется проведению активной промышленной политики, поддержке инновационной деятельности, созданию эффективных институтов региональной инновационной инфраструктуры.

Важнейшим условием развития региона является установление постоянного диалога всех участников процесса – промышленных предприятий, научно-исследовательских организаций и системы профессионально-технического образования.

В условиях жёсткого государственного планирования и регулирования структуры подготовки и количества выпускников профессиональных учебных заведений, когда подавляющая часть молодых специалистов гарантированно трудоустраивается, диспропор-

ция между количеством и структурой выпускников и вакансий для работников не возникает в больших масштабах. Рыночный механизм хозяйствования обуславливает наличие стихийного компонента (неопределённости) в трудоустройстве выпускников, что усиливает имеющийся структурный дисбаланс между спросом и предложением на рынке труда. В связи с этим особое значение приобретает эффективность взаимодействия профессиональных учебных заведений с работодателями с целью подготовки тех специалистов, которые будут соответствовать кадровым потребностям предприятий.

На процесс и результаты взаимодействия работодателей и профессиональных учебных заведений оказывают влияние множество разнообразных факторов. Факторы макроуровня носят стихийный характер, оказывают негативное влияние на количество требуемых специалистов в силу того, что усиливают неопределенность, связанную с невозможностью точного прогнозирования и планирования специалистов и не поддаются воздействию со стороны учебного заведения.

Для вузов технического профиля, созданных в свое время для обеспечения высококвалифицированными специалистами градообразующих предприятий региона, сохранение традиционных специальностей инженерно-технического профиля имеет первоочередное значение.

К числу факторов макроуровня относят природно-ресурсные, демографические, социально-психологические, политические, правовые, экономические.

Так, на развитии Дальневосточного федерального округа (ДФО) заметно отразились негативные последствия финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. Его влияние выразилось в снижении спроса на продукцию, росте неплатежей со стороны покупателей, ужесточении требований кредитных организаций, дефиците ликвидности, что привело к несвоевременным выплатам заработной платы, просрочке налоговых платежей, просрочке оплаты за поставленное сырье, материалы, услуги, приостановлению предпринимательской деятельности. Целью вузов вместо обеспечения экономики страны высококвалифицированными кадрами стал поиск внутренних и внешних источников денежных средств для решения финансовых задач.

В большинстве регионов РФ, и в том числе ДФО, наблюдается опережение темпов роста номинальной заработной платы относительно темпов роста производительности труда. Такой дисбаланс порожден спадом производства в условиях отсутствия его модернизации, что является инфляциейпорождающим фактором. Как следствие, рост цен, ограничивающий возможности производства и обучения.

Характерной особенностью российской экономики является разбалансированность показателей динамики темпов изменения ВВП (ВРП) и темпов изменения уровня занятости и безработицы; отсутствие прямой связи между естественной убылью и миграционным оттоком населения, с одной стороны, и численностью экономически активного населения с другой стороны (так, в Хабаровском крае рост показателей естественной убыли и миграционного оттока населения сопровождается повышением численности экономически активного населения). Таким образом, факторы макроуровня усиливают неопределенность результатов прогнозирования потребности предприятий региона в специалистах.

В Стратегическом плане развития г. Комсомольска-на-Амуре отмечается, что дефицит инженерных и рабочих кадров оценивается работодателями как второй по значимости фактор (после высоких ставок налогов), препятствующий ведению бизнеса в России. Кроме того, подобная ситуация обществом и государством рассматривается как результат неэффективной работы сферы образования.

Для достижения наиболее полной сбалансированности спроса и предложения рабочей силы необходимо эффективное взаимодействие всех заинтересованных в этом субъектов: работодателей, учреждений профессионального образования, органов государственной власти. Если удовлетворению текущих потребностей в работниках в определённой степени могут способствовать центры занятости населения с помощью содействия безра-

ботным гражданам в трудоустройстве, то работать на удовлетворение потребностей экономики региона в кадрах на перспективу должны профессиональные учебные заведения.

К факторам, отрицательно воздействующим на численность населения дальневосточных территорий с точки зрения миграционных процессов, относят:

1.ухудшение качества жизни дальневосточников (отставание реальных денежных доходов от среднероссийских показателей, низкая доступность жилья, неудовлетворенность образованием и здравоохранением, наличие острых экологических проблем) [1, 178];

2.сокращение и неустойчивое функционирование сфер деятельности, являющихся основой эффективной занятости населения;

3.слабая кадровая политика организаций: недостаточное участие последних в процессах профессиональной подготовки будущих специалистов (на уровнях «заказчик», «инвестор») и т.п.

Решение задачи сохранения и закрепления населения на Дальнем Востоке может иметь только комплексный характер и включать в себя мероприятия, затрагивающие все сферы жизнедеятельности дальневосточников. Приоритет в разработке и реализации подобного комплекса мероприятий принадлежит органам государственной власти федерального и регионального уровня, однако достаточно активно участвовать в решении поставленной выше задачи могут и микроэкономические хозяйствующие субъекты – организации.

При этом нам хотелось бы особо выделить следующее положение: на Дальнем Востоке необходимо создавать и развивать те сферы деятельности, которые будут выступать в роли «поглотителей» квалифицированных и высококвалифицированных трудовых ресурсов, так как это способствует формированию оптимальной половозрастной структуры населения, повышению его культурного уровня и т.п. Подготовка таких специалистов напрямую зависит от развития различных уровней системы образования, в первую очередь – от состояния и применяемых образовательных технологий в сфере высшего профессионального образования.

#### **Список литературы:**

1. Мотрич, Е.Л. Демографические и миграционные процессы на Дальнем Востоке России / Е. Мотрич // URL: [http://www.dvforum.ru/doklads/s5\\_Motrich.pdf](http://www.dvforum.ru/doklads/s5_Motrich.pdf)

**Куклина С.Б.**

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования*

*«Вятский государственный гуманитарный университет»*

#### **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АССОРТИМЕНТА ЗУБНЫХ ПАСТ**

*Статья посвящена современному ассортименту зубной пасты. Рассмотрено влияние основных компонентов на потребительские свойства зубной пасты и перспектива их дальнейшего использования. Обозначены проблемные аспекты использования фторсодержащих зубных паст, требующие дальнейшего изучения. Представлена инновационная разработка данного ассортимента и небольшая характеристика производителя данного продукта.*

Стремление людей иметь здоровые и красивые зубы – это потребность сформировать свой внешний облик, соответствующий символу здоровья и благополучия. К сожалению, в настоящее время людей с хорошими зубами у нас практически нет. Кариесом (деминерализацией зубной эмали из-за потери ионов кальция и фосфора – основных компонентов зубной эмали) подвержены 90 % населения России.

Основная причина развития кариеса и других заболеваний полости рта и зубов – нарушение фосфорно-кальциевого обмена. Это, в свою очередь, вызвано множеством факторов: несбалансированным питанием (в том числе высокое потребление сахара), климатогеографическими условиями (в частности дефицит йода в ряде регионов), негативной экологией, курением, снижением иммунитета, наследственностью, а также неграмотной и нерегулярной гигиеной полости рта.

По статистике на качественное лечение зубов может уходить до 8 % полугодового семейного бюджета, что не по карману многим россиянам. Простейшая профилактика полости рта с помощью зубной пасты может обеспечить защиту от многих заболеваний зубов и полости рта, а также экономию семейного бюджета, ведь современная зубная паста уже рассматривается не только как средство для механической очистки зубов.

Для того, чтобы обеспечить сохранность структуры эмали и избежать соответствующих проблем, необходимы, прежде всего, кальций и фосфор. В зубных пастах на сегодняшний день используются активные кальций и фосфорсодержащие компоненты, способствующие реминерализации (восстановлению) зубной эмали.

Одним из таких эффективных компонентов является дикальцийфосфат дигидрат (ДДКФ) – очень мягкий абразив, пластинчатой структуры, позволяющий бережно очищать зубной налет, не повреждая эмали. Это единственный из широко применяемых абразивов, который по своей структуре близок к составу зубной эмали. Благодаря основному компоненту – фосфату кальция, ротовая жидкость (слюна) во время чистки зубов перенасыщается ионами кальция и фосфора, за счет чего, данные ионы внедряются из слюны в эмаль, а также препятствуют растворению кальция и фосфора из зубных тканей, повышая способность к реминерализации. К недостаткам ДДКФ относятся его дороговизна и более сложная технология производства зубных паст с данным компонентом из-за ограниченной совместимости с другими составляющими, в т.ч. невозможность производить зубные гели.

К менее эффективным, но достаточно применяемым в производстве зубных паст абразивам относят:

- Диоксид кремния (силика) – имеет прозрачную, пластинчатую структуру, позволяющую делать гели, обладающий мягкими чистящими свойствами, однако не содержащий активных компонентов кальция, фосфора, а значит не обладающий антикариесными свойствами. Кроме того, компонент дорогой, чаще используется в смеси с другими абразивами и с искусственными красителями;

- Карбонат кальция (мел) – дешевый и доступный компонент, содержит достаточное количество кальция, широко используется в зубных порошках и недорогих зубных пастах. Главным недостатком является высокая абразивность, приводящая к повреждению эмали при регулярном использовании и необратимым последствиям.

Эффективность реминерализации зубной эмали при использовании зубных паст с вышеописанными абразивами напрямую зависит от дальнейшего количества ионов кальция и фосфора в слюне. Многочисленные исследования [3] показывают, что после чистки зубов пастами на основе ДДКФ количество ионов кальция и фосфора в слюне значительно выше по сравнению с количествами этих ионов в после чистки пастами на основе мела и силики.

Таким образом, выбор зубных паст на основе ДДКФ очевиден. К тому же производство меловых зубных паст с каждым годом сокращается, несмотря на их низкую стоимость. Серьезные производители, понимая всю проблему данного ассортимента предпринимательно снимают их с производства, а на маркировке своей продукции указывают индекс абразивности RDA (Radioactive Pentin Abrasion):

- RDA до 25 – низкий (в средствах для чувствительных зубов);
- RDA = 70-75 – оптимальный
- RDA свыше 150 – высокий (в отбеливающих пастах)

А на рынке появилось новое средство, уникальное по применению и свойствам и пока в единственном виде. Зубной гель "РемарсГель" ("RemarsGel"), разработанный компанией "Геком", возглавляемой Холодовым С.А. изначально предназначен для космонавтов, отправляющихся в длительные космические полеты (впервые протестирован в проектах «МАРС-150» и «МАРС-500»). Основное назначение – восстанавливать поврежденную или ослабленную эмаль и устранять риски заболевания зубов. Препарат воздействует непосредственно на очаг деминерализации, уплотняет его, образуя там новые минеральные составляющие. И в этом его принципиальное отличие от других. Механизм действия геля

основан на последовательном введении на ткань зубов растворимого соединения кальция, а затем фосфата. В результате химической реакции образуются кристаллы брушита, близкие химическому составу зубной эмали. Препарат состоит из двух туб (гель №1 и гель №2), которые нужно использовать один за другим при каждой чистке, не споласкивая полость рта. Кроме того, он неабразивен, а значит, не повреждает зубную эмаль. Таким образом, помимо профилактики, гель способен устранять кариес на ранних его стадиях. Эффективность препарата уже подтверждена, но в продаже его пока нет из-за специфичности целевой аудитории. Однако уникальность и результативность свойств этого геля смогут предопределить достаточную его популярность и востребованность среди более широкого круга потребителей.

В последнее время идут серьезные дебаты по поводу применения фтора в средствах по уходу за зубами. Большинство стоматологов считают фтор эффективным компонентом профилактики кариеса в регионах с его низким содержанием (Кировская область относится к таковому за исключением отдельных районов) [2]. В сочетании с кальцием фтор образует защитный слой на поверхности зубной эмали (фторapatит), предотвращающий образование кариеса, (за исключением меловых паст, где фтор сразу растворяется в меле и становится бесполезным). Также фториды уничтожают бактерии зубной полости, синтезирующих кислоту из сахаров, разрушающую зубы, и снижают, таким образом, ее содержание во рту.

Самые эффективные соединения фтора, обладающие наиболее высокой противокариозной и реминерализующей активностью – это фторид натрия и аминофторид (олафлур).

И все же, фтор – это токсичный элемент. Потребность взрослого человека в этом элементе – 2-3 мг/сутки. При этом две трети фтора человек получает с водой и одну – с пищей (рыба, яблоки, чай). Под влиянием излишка фтора в организме происходит разбалансировка фосфорно-кальциевого обмена, что приводит к нарушениям минерализации костных тканей, связочного аппарата, изменению мозговой ткани.

Согласно ГОСТ 7983-99, массовая доля фторида (в расчете на молярную массу фтора) – 0,05-0,15%. Содержание данного компонента во фторсодержащих пастах должно обязательно указываться на маркировке. Использование данных зубных паст должно быть периодическим, а количество разового применения на зубной щетке – размера горошины.

Подводя итог, можно с уверенностью констатировать, что знакомый нам с детства продукт сегодня претерпевает изменения и в потребительских характеристиках и отношении к нему. Современный человек все больше задумывается о поддержании собственного здоровья, в том числе последствиях его игнорирования. В этой связи на производителей зубных паст ложится огромная ответственность. Изменяя данную продукцию не только в упаковке, но и применяя новые подходы в использовании сырьевых компонентов, производители смогут создавать средства по уходу за зубами с инновационными потребительскими свойствами, а главное, более безопасными и эффективными.

Одним из таких сильных и ответственных производителей можно по праву назвать предприятие ООО «Орбита СП», расположенных в г. Кирово-Чепецке Кировской области, специализирующееся на производстве косметической продукции, в том числе зубной. Среди партнеров ООО «Орбита СП» такие, как «Фармакор», «36,6», «Тенториум», «Л'Этуаль» и другие. Совместно с компанией «Геком» начато и успешно продолжается выпуск «космического» «РемарсГеля». «Орбита СП» – первый в России производитель зубных паст с ДДКФ (с 2001г.). Надо сказать, что производство зубных паст на основе только ДДКФ – достаточно сложная технология, прежде всего из-за ограниченного количества совместимых с ним компонентов, поэтому спустя более 10 лет кроме предприятия «Орбита» данные пасты не выпускает ни один другой российский производитель. Используя собственные научные исследования, современное оборудование, продолжает создавать инновационные технологии, с учетом изучения спроса потребителей, расширяя ассортимент другими косметическими товарами.

### Список литературы:

1. ГОСТ 7983-99 Пасты зубные. Общие технические условия.
2. <http://www.sanepid.ru> ФБУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии Кировской области
3. <http://www.sporbita.ru>

**Кунниева З.М.**

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»*

### **ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ**

*В статье рассмотрены и проанализированы особенности налогового администрирования микроуровня и макроуровня. Приводятся взгляды отечественных исследователей данной области, обосновывается авторская позиция по ключевым моментам.*

Налоговое администрирование является одним из основных элементов эффективного функционирования налоговой системы и экономики государства. В результате эволюционного развития процессов налогообложения сформировалась двухуровневая система государственного налогового администрирования: макроуровня и микроуровня. Гранницей, разделяющей указанные уровни является налоговая система. При этом, на макроуровне решаются все вопросы налогового администрирования по формированию научно обоснованной налоговой стратегии, налоговой концепции, налоговой политики – непосредственно определяющей облик налоговой системы и направления ее дальнейшего развития и, в конечном итоге, разработки (реформированию) самой налоговой системы.

Основным содержанием вопросов налогового администрирования на микроуровне (в системе налоговых органов) является реализация положений налоговой системы: обеспечение мобилизации налогов и сборов, предусмотренных налоговой системой, и решение организационных вопросов повышения эффективности работы налоговых органов.

Совокупность налогового администрирования макро и микроуровней составляет систему государственного налогового администрирования. В наиболее общем виде можно отметить, что налоговое администрирование предполагает определение принципов и последовательности построения налоговых систем, полномочий органов власти разных уровней в регулировании налоговых отношений, права и обязанности налогоплательщиков и полномочия налоговых органов, организацию налогового контроля и процедуры обжалования решений. Построение экономически эффективной системы налоговых органов и их информационного взаимодействия с заинтересованными структурами различных уровней исполнительной власти.

Соответственно, для решения перечисленных задач система государственного налогового администрирования должна включать, с одной стороны, законодательную (правовую) базу для разработки налоговой системы и обеспечения ее функционирования, а, с другой стороны, необходимые силы и средства для осуществления, собственно, администрирования. При этом, непосредственно под налоговым администрированием может пониматься осуществление налоговой администрацией в пределах ее компетенции функций и полномочий, установленных ей государством и налоговым законодательством.

Важно заметить, что целевые установки налогового администрирования включают:

- исполнение налогоплательщиком налоговой обязанности;
- выполнение налоговой политики и тех задач, которые стоят перед государством на настоящем этапе;
- укрепление налоговой дисциплины;
- упорядочение налоговых отношений.

Особенность налогового администрирования заключается в том, что оно выступает в форме комплексной системной организации отношений между налогоплательщиками и налоговой администрацией в лице налоговых органов в целях исполнения доходной части бюджетов различных уровней. Налоговое администрирование нацелено на построение комфортной налоговой системы в мобильной форме, в виде гибкого механизма, способного оперативно реагировать как на внешние, так и на внутренние изменения

Следует отметить, что по мере приобретения практического опыта налогового администрирования, методом проб и ошибок были определены рациональные направления повышения эффективности налоговой системы, основным из которых является снижение налоговой нагрузки. Однако, несмотря на реализованные меры, налоговая система и в ее нынешнем виде недостаточно эффективна при выполнении своих задач, как фискальной, так и стимулирующей.

С учетом изложенного необходимо отметить, что Россия в своем социально – экономическом развитии проходит новый качественный этап за которым сложившиеся стереотипы пассивного обеспечения налогового администрирования, в новых условиях будут нереализуемы. Необходимо уже сегодня приступать к решению задачи формирования научно обоснованной налоговой стратегии до завершающей стадии переходного периода.

#### **Список литературы:**

1. Ахмедова Э.С., Рамазанова Б.К. Налоговая политика: сущность и элементы // Теория и практика общественного развития. 2013. № 3. С. 191-193.
2. Залибекова Д.З. Налоговая политика России в инновационном развитии // Казанская наука 2012. №3 с.91-93.
3. Перонко И.А., Красницкий В.А. Налоговое администрирование // Налоговый вестник. 2000.-№10-С. 22.

**Курбанова З.К.**

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»*

#### **О ЗЕМЕЛЬНОМ НАЛОГЕ**

*В статье рассматривается характеристика основных элементов земельного налога, определяется место земельного налога в системе налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей. Предложены меры, направленные на то, чтобы земельный налог стал реальным стимулом к повышению эффективности использования земли.*

Согласно действующему земельному законодательству использование земли в России считается платным. Формами платы за использование земли установлены: земельный налог; арендная плата и нормативная цена земли. Главными целями введения земельного налога являются: стимулирование эффективного использования земель, повышения плодородия почв; выравнивание экономических условий хозяйствования на землях различного качества; освоение и охрана земли. Земельный налог определяется главой 31 Налогового кодекса РФ и местными нормативными правовыми актами, а также законами городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга. Размер земельного налога зависит не от финансовых результатов деятельности налогоплательщика, а только от объективных обстоятельств, к которым относятся: плодородность, расположение земельного участка и т. п.

В развитых странах сельское хозяйство подлежит налогообложению наряду с другими секторами экономики. В то же время традиционно аграрному сектору предоставляются определенные налоговые льготы, а так же особый режим налогообложения, связанный со специфическими особенностями производства: сезонностью; зависимостью от погодного фактора; большой долей мелких семейных производителей.

Исследуя механизм действия земельного налога, необходимо: 1)оценить его место в системе налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей; 2)прояснить роль в повышении эффективности использования земли сельскохозяйственного назначения; 3)выявить недостатки в действующем законодательстве. Вопросы налогообложения земель сельскохозяйственного назначения, государственной политики ряда стран в отношении земель различных категорий, предоставления налоговых льгот по земельному налогу, а также экономической заинтересованности землепользователей в сохранении качественных характеристик земли изучались многими авторами.

Еще в 2006г А.А. Литвинцева в статье «Пути повышения эффективности взимания земельных платежей в бюджетную систему Российской Федерации» затронула вопросы

экономической заинтересованности землепользователей в сохранении качественных характеристик земли и в перспективе – увеличении доходов бюджетной системы РФ от использования земли [1]. Т.В.Пирогова, Т.П. Селиверстова считают, что для дальнейшего регулирования процесса совершенствования земельных отношений в России в условиях рыночной экономики необходимо изучать опыт других государств. В статье «Зарубежный опыт регулирования имущественно-земельных отношений» они исследуют государственную политику ряда стран в отношении земель поселений и дают характеристику основополагающих моментов их земельного законодательства [2]. В.В. Семенихин в статье «Земельный налог для сельского хозяйства» рассматривает особенности обложения земель, которые используются в сельскохозяйственном производстве[3].

В настоящее время в России земельный налог не способен в полной мере выполнять свою главную функцию-регулирование земельных отношений: он слабо влияет на уровень и характер использования земли и не побуждает к применению наиболее эффективных методов земледелия. Земельный налог для сельхозпроизводителей должен стать основным, потому как земля, являясь главным средством производства в сельском хозяйстве, требует высокой степени эффективности ее использования. От этого зависят экономические и финансовые результаты деятельности хозяйствующих субъектов. Однако пока он не стимулирует собственников земли к улучшению ее использования, так как установленные размеры налога не позволяют ему стать реальным источником средств для повышения почвенного плодородия. На долю земельного налога приходится менее 5% от общей суммы налогов, уплачиваемых сельскохозяйственными товаропроизводителями. По мнению ряда ученых и практиков, он должен составлять не менее 70% от общей суммы налогов и платежей в сельском хозяйстве.

Таким образом, для того, чтобы земельный налог стал реальным стимулом к повышению эффективности использования земли, необходимо:

- ввести повышающие коэффициенты для исчисления земельного налога в отношении земель сельскохозяйственного назначения, которые не используются собственниками в сельскохозяйственном производстве;

- освободить от уплаты земельного налога собственников земельных участков, находящихся в стадии сельскохозяйственного освоения или улучшения их состояния, на период, предусмотренный проектом производства работ.

#### **Список литературы:**

1. Литвинцева А.А. Пути повышения эффективности взимания земельных платежей в бюджетную систему РФ // Финансы и кредит. 2006. №33
2. Пирогова Т.В., Селиверстова Т.П. Зарубежный опыт регулирования имущественно-земельных отношений // Экономический анализ: теория и практика. 2006. №1.
3. Семенихин В.В. Земельный налог для сельского хозяйства // все для бухгалтера. 2010. №7

**Курбанова З.А.**

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»*

#### **НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ**

*В статье рассматриваются подходы к определению налогового контроля, предложенные учеными-налоговедами. Исследование основных подходов к определению налогового контроля дало возможность уточнить и дать собственное определение данного понятия. Проведенный анализ позволил сделать вывод, что основной задачей налогового контроля является предупреждение нарушений налогового законодательства.*

Значимость налогов и сборов как одного из элементов налоговой системы и как источников доходов федерального, региональных и местных бюджетов в первую очередь обуславливает приоритетность налогового контроля как направления деятельности налоговых органов. На современном этапе развития экономики РФ, несмотря на уже проведенные многочисленные исследования, среди ученых продолжаются дискуссии относи-

тельно сущности налогового контроля. При этом сущность налогового контроля рассматривается с различных точек зрения.

Так, сущность налогового контроля возможно раскрыть через определение понятия налогового контроля, которое призвано отражать существенные признаки. Так как именно определение содержит основные существенные признаки, характеризующие определенную совокупность явлений, оно должно раскрыть то общее, на основе чего данное определяемое множество объединится одной категорией.

Действующее налоговое законодательство рассматривает налоговый контроль как деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах [1]. Законодательное определение налогового контроля значительно облегчает процесс реальной оценки работы налоговых органов по мобилизации налоговых платежей в бюджетную систему. Однако, на взгляд авторов, сформулированная в Налоговом кодексе РФ трактовка понятия налоговый контроль недостаточно полно раскрывает его экономический смысл и требует уточнения. (см. табл.)

Таблица

Основные подходы к определению понятия «налоговый контроль»

Авторы	Определение
Кучерова И.И., Судакова О.Ю., Орешкин И.А.	<b>Налоговый контроль</b> – это важнейшее направление финансового контроля, представляющее собой деятельность обладающих соответствующей компетенцией субъектов с использованием специальных форм и методов, нацеленная на создание совершенной системы налогообложения и достижения такого уровня исполнительности (налоговой дисциплины) среди налогоплательщиков и налоговых агентов, при котором исключаются нарушения налогового законодательства. [2].
Кустова М.В., Ногина А.О., Шевелева Н.А.	<b>Налоговый контроль</b> определяется как особый организационно-правовой механизм, который представляет собой систему взаимосвязанных элементов и посредством которого обеспечивается надлежащее поведение обязанных лиц по уплате налогов и сборов, а также исследование и установление оснований для осуществления принудительных налоговых изъятий и применения мер ответственности за совершение налоговых правонарушений. [3].
Майбуров И.А.	Под <b>налоговым контролем</b> следует понимать одно из важнейших направлений государственного финансового контроля [4].
Брызгалин А.В.	<b>Налоговый контроль</b> это установленная законодательством совокупность приемов и способов руководства компетентных органов, обеспечивающих соблюдение налогового законодательства и правильность исчисления, полноту и своевременность внесения налога в бюджет или внебюджетный фонд [5].
Осокина И.В.	<b>Налоговый контроль</b> это специализированный (исключительно в отношении налогов и сборов) государственный финансовый контроль, сущность которого состоит не только в проверке соблюдения налогового законодательства, но и в проверке правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты налогов и сборов, а также в устранении выявленных нарушений [6].

Зрелов А.П.	<b>Налоговый контроль</b> это разновидность контроля, выделяемая по признаку отраслевой принадлежности [7].
Юткина Т.Ф.	<b>Налоговый контроль</b> это элемент финансового контроля и налогового механизма [8].
Черник Д.Г., Починок А.П., Морозов В.Л.	<b>Налоговый контроль</b> это контроль за обеспечением полноты и своевременности уплаты юридическими и физическими лицами налогов и других обязательных платежей [9].
Сомоев Р.Г.	<b>Налоговый контроль</b> представляет собой совокупность действий и операций по проверке финансовых, налоговых и связанных с ними вопросов деятельности субъектов хозяйствования и управления с применением специфических форм, методов его организации и проведения и обусловленных главным образом мобилизацией налогов и других обязательных платежей в бюджетную систему страны [10].
Евстигнеев Н.Е.	<b>Налоговый контроль</b> это установленная нормативными актами совокупность приемов и способов по обеспечению соблюдения налогового законодательства и налогового производства [11].

Анализ основных подходов к трактовке понятия «налоговый контроль» дал нам возможность уточнить и дать собственное определение данного понятия.

Итак, *налоговый контроль – представляет собой экономико-правовой механизм посредством, которого обеспечивается соблюдение налоговой дисциплины, предупреждение налоговых правонарушений с целью максимального исключения нарушений налогового законодательства и достижения эффективно действующей налоговой системы.*

На основании изложенного выше, необходимо отметить, что в настоящее время отсутствует единый подход к определению понятия «налоговый контроль». Таким образом, данные понятия нуждаются в дальнейшем теоретическом осмыслении с учетом сложившейся правоприменительной деятельности налоговых органов.

#### **Список литературы:**

1. Кучерова И.И., Судакова О.Ю., Орешкин И.А. налоговый контроль и ответственность за нарушения законодательства о налогах и сборах.-М., 2001. С. 26.
2. Кустова М.В., Ногина А.О., Шевелева Н.А. Налоговое право России. Общая часть.-М., 2001. С. 255.
3. Залибекова Д.З. Совершенствование налогового контроля на основе изучения зарубежного опыта. / Казанская наука. 2013. №11. С. 124-126.

**Лапин В.Н., д.э.н., профессор, профессор, Чеснокова К.В.**

*Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина – филиал РАНХиГС*

#### **НЕОБХОДИМОСТЬ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ**

*В статье на примере ФРГ доказывается необходимость существования в государствах как частного, так и общественного секторов экономики в современных условиях. При анализе общественного сектора обсуждению подвержены такие вопросы как критерии, применяемые для бюджетных мероприятий, реакция частного сектора на изменения в области налогового законодательства и состава государственных расходов.*

В экономике Федеративной республики Германии в настоящее время государственное потребление составляет теперь 18% валового национального продукта, а если учитывать и принудительное взыскание в форме социального страхования, то эта величина будет еще значительно большей. Однако на величину этого показателя оказывает влияние

не только проводимая государством денежно-кредитная политика, но и общественные организации, а также другие меры, проводимые на государственном уровне.

Таким образом, в современной капиталистической экономике существует смешанная система, в которой находятся во взаимодействии общественный и частный сектора экономики. В связи с этим, напрашивается совершенно справедливый вывод, что экономика не может быть никак сугубо частной, а так же ни как чисто государственно-ориентированной. Следовательно, для создания предпосылок развития государства в современных условиях предпочтительно рассматривать и критически оценивать существование этих двух секторов.

В данной статье предлагается исследовать влияние и роль государственного сектора, не только в качестве как казначейства, но, а также затронуть вопросы распределения ресурсов, и влияния на экономическую активность общества в целом. Хотя предметом его изучения традиционно является, прежде всего, финансовый аспект, что считается основой для финансовой науки. Но для авторов важно не только учение об общественной экономике, а как именно государственный сектор взаимодействует с частным сектором, поэтому оба сектора подвержены анализу.

Таким образом, последствия государственной политики доходов и расходов зависят не только от поведения частных предприятий, но и необходимость финансовой меры также определяет, как частный сектор без их наличия будет вести себя.

Несмотря на этот комплексный подход, авторы не будут брать во внимание весь арсенал государственной политики в области экономики, а ограничимся только отдельной частью, затрагивающей доходы бюджета. Другие аспекты, такие как конкуренция, законодательство, управление, общественное управление государственными предприятиями и разработка денежно-кредитной политики, оказывают влияние на бюджет незначительно, однако являются важными экономическими инструментами. Все же и к ним необходимо обращать внимание, так как они, несомненно, связаны с бюджетной политикой. При этом термин «общественный сектор», по нашему мнению, справедливо соотносить лишь к бюджетному сектору общественных мероприятий.

При анализе общественного сектора предпочтительно обсуждать следующие различные положения этого вопроса. Они относятся к следующему:

1. Какие критерии должны применяться, чтобы обсуждать различные бюджетные мероприятия?

2. Как частный сектор реагирует на различные финансово-политические мероприятия, в частности, изменения в области налогового законодательства и состава государственных расходов?

3. Какие социальные и политические силы определили противоречивые формы финансово-политических учреждений, и какие силы определяют формирование текущей финансовой политики?

По мнению авторов, первый вопрос требует использования нормативного подхода, а именно проведения экономического анализа, который позволяет исследовать, как все должно быть сделано, и ответить, как можно оценить качество налогово-бюджетных институтов и повлиять на улучшение проводимых государством соответствующих мер.

В данном случае ответ требует проведения качественной обработки. В соответствии с этим необходимо провести анализ эффективного поведения домашних хозяйств и частных предприятий в рамках планируемой экономики, которую можно назвать как «Экономика благосостояния». Их применение в государственном секторе, тем не менее, является трудным, так как инструменты финансовой политики не дают сразу планируемого результата, но путем политического процесса они все-таки должны быть определены. Кроме того, использование ресурсов предпочтительно дополнять с учетом соображения справедливости, в результате чего объем нормативного анализа дополнительно возрастет.

Вопрос второй должен ставиться, если он преследует определения результата при альтернативных мероприятиях. Так, если оценивается влияние изменений по тому или

иному налогу на предметы потребления, то нужно знать, на кого, в конечном счете, будет переложено окончательно бремя по уплате налоговых обязательств. Причем ответ снова зависит от того, как частный сектор реагирует на установление таких налогов. Если ставки должны измениться, то нужно учесть, какие действия необходимо принять на уровне государства при сокращении налоговых поступлений, или как отреагируют предприятия частного сектора и потребители товаров на повышение величины налогового бремени. Анализ действий финансово-политических мероприятий охватывает, таким образом, то, что обозначается как «положительный» анализ и представляет вид экономического анализа, который на основе эмпирических прогнозов занимается тем, чтобы определить как предприятия и потребители будут реагировать на экономические изменения проводимых в рамках финансово-политических мероприятий.

Вопрос третий также является крайне важным, он может возникнуть в этом случае, если правительство ведет себя каким-то определенным образом. Это не только экономический вопрос, но вопрос, который включает в себя широкий спектр исторических, политических и социальных факторов. Как повлиял на заинтересованные стороны этот процесс, и как законодатели реагируют на такое давление? В какой степени финансовые предпочтения избирателей зависят от их доходов, а также их социальных и демографических позиций. Помимо этого как этот политический процесс исследовать с помощью эмпирических прогнозов.

Конечно же, с законодательной точки зрения, можно спросить, почему в капиталистической экономике должен быть государственный сектор. Если, к примеру, в Германии, как в одной из стран этого политического поля, принимают предпосылки исходя из того, что: состав провозглашения в соответствии с предпочтениями индивидуальных потребителей должен был происходить, и что предпочтения существует для децентрализованных решений. Вследствие чего, можно спросить, почему вся экономика не представлена только частным сектором или, иначе выражаясь, почему в рыночной экономике значительная часть экономической системы находится под общественным влиянием, вместо того, чтобы доверять «невидимой руке» рыночных сил.

Несомненно, преобладание государства может отражать наличие политических и социологических идеологий, от предпосылок суверенитета потребителя и децентрализованных решений. Все же, это только частность. Однако более важно, что рыночный механизм не может выполнять все экономические задания. В результате чего, общественный сектор должен участвовать, исправляя сложившуюся в экономике ситуацию. Это не может обозреваться, так как это подразумевает, что выбор правильной величины общественного сектора является техническим, и не только идеологической проблемой в выполняемой мере. Несколько причин могут приводиться для этого:

1. Право, что рыночный механизм вызывает эффективное распределение ресурсов, т.е., что он производит, является необходимой мерой. Ведь, что потребители главным образом желают, базируется на условии конкурентоспособных рынков фактора и продукта. Не может иметься исключения рыночного соревнования; полный обзор конъюнктуры рынка должен иметься в наличии у производителя и потребителей. При этом государственная власть и проводимые ей мероприятия должны гарантировать эти условия.

2. В них также нуждаются, если бы соревнование вследствие опускающихся средних издержек стало неэффективно.

3. Общие требования должны быть прописаны в договорах, а процессы обмена на рынке регулироваться без принуждения той или иной стороной в рамках законодательства.

4. Но даже если законодательство существует в этих рамках, и все конкурентные барьеры сокращены, имеются товары, которые не могут предоставляться на продажу потребителям на рынке из-за их низких потребительских качеств. В этом случае возникают так называемые «внешние эффекты», которые ведут к проблемам. Они требуют вмешательства со стороны общественного сектора.

По мнению авторов, указанные вопросы с точки зрения бюджетной политики особенно знаменательны. Из ограниченности рыночного механизма следующий аргумент для работы этого сектора, естественно, еще не значит, что каждый отдельный государственный орган улучшает действующую общеэкономическую систему. Общественные мероприятия могут быть ошибочны или неэффективны также, как и заявленная цель исследования общественных финансов. Однако, чтобы разрабатывать какие из применяемых мер будут эффективны в рамках общественных мероприятий необходимо детально их оценивать и анализировать.

**Лапина Н.В., д.э.н., профессор, Дмитриева Ю.В.**

*ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова*

### **ИНСТРУМЕНАРИЙ КОНТРОЛЛИНГА КАК РЕЗЕРВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье рассмотрены специальные управленческие инструменты, которые могли бы существенно помочь оптимально улучшить процесс управления предприятием одним из которых является инструментарий контроллинга. Инструмент контроллинга способен оптимизировать модель управления промышленными предприятиями с учетом их специфики, т.к. позволяет четко соблюдать такие принципы как целеполагания, соответствия полномочий видам управленческих воздействий, соответствия форм и методов деятельности, прямое администрирование, индикативное управление.*

В рыночной экономике добросовестная конкуренция является неотъемлемым фактором в системе воспроизводства технических и экономических параметров на всех стадиях жизненного цикла продукции. Добросовестная конкуренция системообразующей функцией рыночных отношений, которая определяет совокупность присущих только рыночным отношениям. Кроме того, добросовестная конкуренция является основой рыночных методов хозяйствования, формирования и проявления конкурентоспособности предприятия и продукции, отражает формы и характер взаимоотношений между субъектами рынка.

Мировой опыт показывает, что прорыв на внешний рынок, расширение экспорта оборудования и машин, зависит, прежде всего, от конкурентоспособности наших машиностроительных предприятий и национальной продукции. Но к сожалению, низкая конкурентоспособность наших машиностроительных предприятий зачастую обусловлена недостаточным уровнем качества, и так же высокими издержками производства и эксплуатации.

Обеспечение конкурентоспособности предприятия предполагает целенаправленный поиск и использование имеющихся резервов. Выявление резервов и своевременное вовлечение их в хозяйственный оборот представляет собой важнейшую задачу эффективности управления. Без эффективности управления в условиях острой конкурентной борьбы невозможно стабильное и эффективное развитие любого промышленного предприятия.

Оценка степени конкурентоспособности предприятия заключается[1]:

- в выборе базовых объектов для сравнения;
- в выборе фирмы-лидера, которая должна обладать следующими параметрами: соизмеримостью характеристик выпускаемой продукции по идентичности потребностей, удовлетворяемых с ее помощью; соизмеримостью сегментов рынка, для которых предназначена выпускаемая продукция; соизмеримостью фазы жизненного цикла, в которой функционирует фирма.

При определении конкурентоспособности предприятия нужно учитывать следующие составляющие:

- конкурентоспособность выпускаемой предприятием продукции;
- рыночные позиции предприятия – это объемы, доли рыночной новизны и изменение долей продаж продукции на целевых рынках, значимость для национальной и мировой экономики;

– товарно-сбытовые возможности предприятия – это наличие у предприятия товарно-сбытовой сети (магазинов, оптовых баз, складов хранения и т.п.); удаленность от потенциальных потребителей и их число, участие в ярмарках и выставках;

– образ (имидж) предприятия. Значение имиджа предприятия исключительно велико для завоевания положения и повышения доверия на рынке, формирования положительного общественного мнения, повышения привлекательности своего товара (услуг), привлечения партнеров, инвестиций;

– индивидуальность – это оригинальность допродажного и послепродажного обслуживания, качество товарного знака, оригинальность методов активизации и стимулирования продаж и продвижения товаров на рынке и др. [ 2].

Всю совокупность резервов производства, эффективного его развития можно подразделить на [ 3]:

– резервы улучшения качества продукции, то есть конечного результата производственно-хозяйственной деятельности предприятия;

– резервы развития самого производства его факторов, в результате чего представляется возможным получать продукцию с нужными потребительскими свойствами, с нужным уровнем качества.

Указанные резервы находятся во взаимной связи и взаимозависимости. В современных условиях в системном управлении резервами производства приоритетное значение имеют резервы, которые непосредственно связанные с улучшением управления предприятием.

Система управления, обеспечивающая достижение поставленных перед предприятием целей, становится необходимой для того, чтобы руководители предприятий могли в полной мере эффективно использовать последние достижения инновационные и коммуникационные достижения. Поэтому нужны специальные управленческие инструменты, которые могли бы существенно помочь оптимально ввести в действие новые широкие возможности.

В настоящее время для принятия оптимального и эффективного управленческого решения необходимо использовать точные данные на момент принятия такого решения, причем эта информация должна быть не разрознена, а обработана, и систематизирована. Поэтому на помощь руководителям пришел инструментарий контроллинга.

Термин «controlling» зародился в 1970-е годы в США. Затем «контроллинг» перекочевал в Западную Европу, а уже в начале 1990-х стал распространяться и по всему миру. Современный контроллинг включает в себя управление рисками, обширную систему информационного снабжения предприятия, систему оповещения путём управления системой ключевых показателей, управление системой реализации стратегического, тактического и оперативного планирования и систему менеджмента качества[4]. В зарубежных странах, предприятия, занимающиеся контроллингом, имеется различный уклон. Например, в Германии при контроллинге более сильно развито управление затратами и их планирование, в Англии инструмент контроллинга является частью общепринятой практики бизнеса в соответствии с требованиями правил «Company Acts» аж с 1700-х года. В США при контроллинге присутствует сильный финансовый уклон как бюджетирование, управление страховками, управление налоговой стороной и т. д.

Контроллинг – это целый механизм информационного и аналитического обеспечения руководителей и менеджеров предприятия всеми необходимыми сведениями. Инструмент контроллинга – комплексная система поддержки управления организацией, направленная на координацию взаимодействия систем менеджмента и контроля их эффективности. Контроллинг может обеспечивать информационно-аналитическую поддержку процессов принятия решений при управлении организацией (предприятием, корпорацией, органом государственной власти) и может быть частью прописывающей принятие определённых решений в рамках определённых систем менеджмента.

По мнению авторов, в настоящее время без использования инструментария контроллинга промышленным предприятиям трудно выдерживать конкуренцию с теми предприятиями, на которых он успешно применяется. Система контроллинга интегрирует учет, планирование, маркетинг в единую систему. В этой системе должны четко определяться цели предприятия, принципы управления и способы их реализации. На основе контроллинга существенно улучшается качество управления. Таким образом, инструментарий контроллинга выступает важным фактором обеспечения конкурентоспособности предприятия. Новый инструмент контроллинга позволяет решать в целый ряд вопросов таких как, стратегии развития предприятия, выявление и приведение в действие имеющихся внутренних резервов, оперативное и эффективное внедрение инноваций и многие др. Инструмент контроллинга способен оптимизировать модель управления промышленными предприятиями с учетом их специфики, т.к. позволяет четко соблюдать такие принципы как целеполагания, соответствия полномочий видам управленческих воздействий, соответствия форм и методов деятельности, прямое администрирование, индикативное управление.

В современных условиях хозяйствования на многих промышленных предприятиях нет единой, четко сформулированной и научно обоснованной концепции формирования и развития инструмента контроллинга. На сегодняшний период в системе контроллинга задействованы лишь отдельные его элементы такие как: информация, знания, управленческий учет, компетенция исполнителей, контроль. Отсюда следует, что внедрение в хозяйственную практику инструментария контроллинга значительно тормозится.

Однако, при построении систем контроллинга обязательно сопоставляется эффект системы контроллинга с усложнением системы управления предприятием, т.е. повышением трудоёмкости процессов.

По мнению авторов, основная концепция инструментария контроллинга, как резерва обеспечения конкурентоспособности предприятия, должна включать:

- во-первых, определение целей, ведь в основе контроллинга лежит стратегическое планирование, при котором определяется философия фирмы, ее имидж, миссия, устанавливаются конкретные цели и качественные показатели;
- во-вторых, это управление целями, которое состоит из поиска «узких мест» в работе предприятия; анализа отклонений от намеченной стратегической программы; своевременная корректировка целей в соответствии с изменениями на рынке;
- в-третьих, это достижение целей, которое достигается посредством эффективного оперативного управления, хорошей мотивацией и стимулированием сотрудников; разработкой и внедрением инноваций, планированием, которое ориентировано на перспективу.

В современных условиях подлинная ценность инструментария контроллинга как резерва обеспечения конкурентоспособности предприятия проявляется все более по мере развития предприятий. Когда на предприятии начинают уже переходить к более сложным хозяйственным схемам, то и возникает проблема несогласованности целей и действий различных подсистем предприятия. Поэтому инструментарий контроллинга становится становиться тем звеном, по которому оценивается деятельность каждого подразделения в целом. Подразделения получают большие права в процессе утверждения и реализации планов, а также при разрешении споров между службами предприятия.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать следующие выводы:

Инструментарий контроллинга[5] представляет собой интегрированную систему информационно-аналитического и методического обеспечения руководства промышленных предприятий в рамках планирования, контроля, анализа, принятия и реализации управленческих решений по всем функциональным сферам деятельности, которая ориентирована на достижение поставленных целей.

Определены основные инструменты контроллинга, к которым относятся как система планирования и контроля, которая базируется на постоянном потоке внешней и внутренней информации, наличии локальной информационной сети с единой базой дан-

ных, так и систематический мониторинг структур, координация, оперативный учет, учет бюджетов и т.д., которые создают условия для эффективного поиска резервов, которые обеспечивали бы как стратегическое, так и тактическое эффективное управление и развитие предприятия. В современных условиях хозяйствования контроллинг выступает стержнем, объединяющий основные элементы организации и управления деятельностью предприятия. Кроме того, инструментарий контроллинга является одним из резервов, обеспечивающий конкурентоспособность предприятия.

#### **Список литературы:**

1. Гшиин В. М. Управление качеством как основа обеспечения конкурентоспособности продукции. Москва 1998
2. Лапина Н. В. Резервы улучшения качества продукции машиностроения: теория, методика, опыт. Саратов 2005
3. Лапина Н.В. Сущность резервов качества продукции и их классификация. Нижний Новгород 2005
4. <http://ru.wikipedia.org>
5. Торозяна С. А. Контроллинг как инструмент управления промышленными предприятиями. Москва 2007.

***Лапина Н.В., д.э.н., профессор, Дмитриева Ю.В.***

*ССЭИ РЭУ им. Г.В.Плеханова*

#### **К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ КОНТРОЛЛИНГА**

*В статье показана реализация идеологии контроллинга в рамках поиска наиболее эффективных путей совершенствования системы управления предприятием. Кроме того, контроллинг рассмотрен в качестве инструмента управления бизнесом. В качестве инструмента менеджмента контроллинг показан как система информационно-аналитической и методической поддержки руководителей в процессе анализа, планирования, принятия управленческих решений и контроля по всем функциональным сферам деятельности предприятия*

В современных условиях модернизации экономики страны нужны специальные управленческие инструменты, которые могли бы существенно помочь оптимально ввести в действие новые широкие возможности, открываемые информационным прогрессом. В обстановке информационного общества, глобализации мировой экономики существенно усложнилось управление бизнесом, что естественно, резко сокращает период времени, необходимый для выбора правильного управленческого решения. Менеджерам для принятия оптимального решения необходимо располагать точными данными на момент его принятия, причем подобные материалы должны быть не разрозненными, а обработанными и систематизированными. Технические возможности информационного общества помогают решить подобную проблему, что нашло свое отражение в практике контроллинга, представляющего механизм информационного и аналитического обеспечения руководителей и менеджеров компании необходимыми сведениями. Система контроллинга интегрирует учет, планирование, маркетинг в единую самоуправляемую систему, в которой четко определяются цели предприятия, принципы управления и способы их реализации. На этой основе существенно улучшается качество менеджмента. Контроллинг выступает важным фактором обеспечения конкурентоспособности предприятия, поскольку позволяет решать в совокупности целый ряд вопросов: стабильность бизнеса и его финансов, выявление и приведение в действие имеющихся внутренних резервов, оперативное и эффективное внедрение инноваций, воплощение в жизнь миссии, стратегии развития предприятия и многие другие. Практика доказала, что без использования инструментария контроллинга промышленными предприятиями сегодня очень трудно выдерживать конкуренцию с теми компаниями, которые его успешно применяют. Контроллинг способен оптимизировать модель управления промышленными предприятиями с учетом их специфики, поскольку позволяет четко соблюдать принцип целеполагания, принцип соответствия

полномочий видам управленческих воздействий, а также принцип соответствия форм и методов деятельности задачам и мотивации, как через прямое администрирование, так и через хозяйственное и индикативное управление[1]. В настоящее время на многих промышленных предприятиях России еще нет единой, четко сформулированной и обоснованной концепции формирования и развития контроллинга, задействованы лишь отдельные его элементы. А это существенно тормозит внедрение контроллинга в хозяйственную практику. На современном этапе многие ученые очень высоко оценивают возможности и перспективы контроллинга. Однако проведенные исследования не полно характеризуют специфику контроллинга в качестве современного инструмента управления. В настоящее время в теории еще не закрепились четкая терминологическая определенность понятия контроллинга и современные особенности его функционирования на промышленных предприятиях в условиях рынка. Во многих работах заложены только основы общего понимания сущности контроллинга, как одного из наиболее эффективных управленческих инструментов на современном этапе развития рыночных отношений, который нуждается в дополнительных исследованиях.

Цель данной статьи состоит в исследовании использования контроллинга как инструмента управления промышленными предприятиями и разработке рекомендаций по расширению его использованию. Актуальность влияния контроллинга на результаты деятельности промышленных объектов связана с рядом причин. Одними из основных причин можно назвать: усиление внимания руководства промышленных предприятий к вопросам стратегического планирования и управления, потребность в непрерывном отслеживании изменений, происходящих как во внешней, так и внутренней среде; организацию продуманной системы действий, которая сможет обеспечить выживаемость предприятия и поможет избежать кризисных ситуаций. В результате анализа было выявлено, что сегодня сложились благоприятные условия для развития контроллинга, которые обусловлены: развитием частного предпринимательства; переходом технологии бюджетирования к инновационной технологии контроллинга, который способен существенно улучшить управление бизнесом с учетом возрастающих требований. В стране создаются предпосылки лучшего применения последних достижений современного менеджмента, основой которых выступает контроллинг. Отечественные компании получают новые возможности для внедрения инновационных технологий управления. Западные компании, приходя в Россию, используют собственные технологии управления, все шире привлекая в менеджмент и российских специалистов; внедрением международных стандартов бухгалтерского учета. Бухгалтерский, налоговый и управленческий учеты становятся более самостоятельными, что формирует условия для их дальнейшего развития; созданием объединения профессионалов в рассматриваемой сфере; накоплением опыта, который освещается, обсуждается, анализируется, систематизируется. Это создает новые предпосылки дальнейшего развития и внедрения системы контроллинга на промышленных предприятиях. Большинство из руководителей крупных промышленных компаний ценит контроллинг прежде всего за то, что он активно помогает им решать наиболее сложные вопросы, связанные с конкурентоспособностью управляемых ими объектов. Проведенное исследование показало, что типичными проблемами, которые влияют на уровень конкурентоспособности большинства отечественных хозяйствующих субъектов являются: отсутствие «прозрачности» системы учета затрат, позволяющей установить причины их возникновения и определить их хозяйственно-оправданную величину; недостаточный уровень ответственности и мотивации персонала, его ориентации на снижение уровня затрат и повышение эффективности деятельности предприятия; низкая оперативность получения фактической информации о текущей деятельности филиалов и компаний в целом; несовершенство с точки зрения решения управленческих задач системы внутренней финансовой отчетности; слабая финансовая дисциплина линейных подразделений; ограниченная эффективность процедур планирования доходов, расходов и финансовых потоков; неотлаженность системы первичного документооборота. Как показывает практика внедрение контроллинга обеспечи-

вает успешную практическую реализацию всех функций менеджмента и способствует повышению конкурентоспособности. Так, служба контроллинга в информационном плане помогает при разработке ключевых плановых заданий; координирует отдельные планы по времени и их содержанию; проверяет представленные планы с точки зрения возможности их реализации и на этой основе формируется годовой план предприятия. Контроллинг содействует формализации бизнеса компании, его организационно-функциональной структуры, в частности характеризуя основные структурные подразделения каждого филиала и дочерней компании, участвующих в бизнесе, особенности их функциональных обязанностей и вертикально-горизонтальных связей. В результате этого процесса разрабатывается схема управления и распределения функций между службами подразделений, осуществляется построение схем бизнес – процессов. Контроллинг участвует в формировании цен на продукцию промышленного предприятия и определении выгодных условий ее реализации, уровня скидок и наценок для расчета ожидаемых затрат и финансовых результатов, налоговых платежей и создаваемых резервов. С помощью контроллинга проверяется эффективность разных вариантов инвестиций до их осуществления, оценивается их рациональность, моделируются различные условия реализации избранного проекта, дается оценка реально достигнутого по его завершении. Внедрение контроллинга активно способствует повышению качества и результативности управления за счет расстановки приоритетов. Современному менеджеру приходится принимать решения, исходя из огромного количества информации, которую порой просто невозможно в полной мере и в нужные сроки правильно оценить. Решению этой проблемы помогает контроллинг, поскольку он обеспечивает руководителей уже проанализированной, обобщенной информацией, относящейся непосредственно к проблеме, которую менеджеру предстоит решить. Кроме того, контроллинг предоставляет необходимые данные менеджменту практически сразу по требованности, поскольку служба контроллинга ведет эту работу постоянно, каждодневно. В качестве инструмента менеджмента контроллинг является системой информационно-аналитической и методической поддержки руководителей в процессе анализа, планирования, принятия управленческих решений и контроля по всем функциональным сферам деятельности предприятия. Среди основных задач контроллинга основное место занимает координация, обеспечивающая организацию более эффективного использования всех видов ресурсов предприятия. В процессе контроллинга возникает необходимость согласования «дерева» целей с ресурсами, которыми располагает предприятие; долгосрочных планов с целями и стратегией развития предприятия; приведения оперативного планирования в соответствие с долгосрочными планами. Для того, чтобы руководители предприятий, менеджеры могли в полной мере эффективно использовать последние достижения научно-технической революции и информатики необходимо использование специальных управленческих инструментов, которые могли бы существенно помочь оптимально ввести в действие новые широкие возможности, открываемые информационным прогрессом. На наш взгляд, наиболее эффективным и перспективным здесь является контроллинг. Именно он позволяет успешно решать проблемы, возникающие в рамках информационной революции, является одним из наиболее эффективных инструментов управления на микроуровне в условиях глобализации по следующим обстоятельствам: контроллинг обеспечивает систематический и квалифицированный контроль за функционированием всех звеньев предприятия в их взаимодействии и взаимозависимости, относительно реализации мероприятий, намеченных планом, позволяет вскрывать недостатки самой практики планирования, содействовать их устранению посредством своевременного внесения необходимых коррективов; использование на практике резервов контроллинга функционирования соответствующего подразделения предприятия существенно помогает развитию творческого подхода, экономического мышления всего коллектива организации, ориентирует персонал на поиск и приведение в действие дополнительных резервов проявления творчества и инициативы; контроллинг служит действенным инструментом повышения ответственности руководителей и персонала служб и подразделений предприятия за результатив-

ность их деятельности, реализацию в установленные планом сроки всего в нем намеченного. Он – важный фактор, стимулирующий постоянное повышение квалификации работников, систематическое приобретение необходимых новых познаний, развитие способностей работы с информацией, что является объективно необходимым в обществе знаний; использование потенциала контроллинга помогает руководителям и персоналу предприятия в максимальной мере и в относительно короткие сроки адаптироваться к условиям рынка, а также рациональнее использовать свои возможности, прежде всего в информационной сфере.

Контроллинг обычно реализуется на промышленных предприятиях в рамках традиционных функций планирования и контроля на базе определенным образом структурированной информации. Проблема конкретной организации заключается в том, какое новое содержание придать этим функциям и какой должна быть информация, необходимая для подготовки и принятия управленческих решений. Базовая информационная модель контроллинга, используемая как основа генерирования данных для подготовки и принятия решений, включает следующие модули: модуль оценки управленческой прибыли и результативности продаж за период на основе поэтапного расчета сумм покрытия; модуль калькуляции продуктовых затрат по носителям затрат; модуль учета затрат по элементам; модуль учета затрат по местам их возникновения; модуль учета затрат по проектам.

Реализация идеологии контроллинга осуществляется последовательно в рамках поиска наиболее эффективных путей совершенствования системы управления предприятием. Сегодня можно констатировать, что модель системы контроллинга позволяет получать необходимые для принятия решений данные в различных аналитических срезах.

Контроллинг в качестве инструмента управления бизнесом используют во всех развитых странах мира. В условиях глобализации мировой экономики происходит активное перемещение капитала из одной страны в другую. Активно используется контроллинг и при проведении антикризисных мероприятий. Обобщенная и систематизированная информация, предоставляемая службой контроллинга руководству предприятия, имеет огромное значение не только для оперативного, но, особенно, стратегического управления. Главной задачей службы контроллинга является последовательный и своевременный анализ финансово-хозяйственной деятельности всех подразделений предприятия с точки зрения намеченных затрат и прибыли, а также подготовка инициативных предложений по устранению несоответствий плановым заданиям и рекомендаций по улучшению результатов работы. Среди типичных недостатков системы информационных потоков российских предприятий следует назвать: дублирование предоставляемой информации; отсутствие необходимой информации; неоднозначное распределение ответственности за конкретную работу; несвоевременность предоставления информации, которая может и не доходить до адресата; после получения информации могут потребоваться уточнения.

Поэтому важной задачей службы контроллинга становится совершенствование системы информационных потоков, изменение алгоритмов прохождения документов, автоматизация передачи информации. Система информационных потоков контроллинга должна органично встраиваться в общую систему информационных потоков предприятия. В связи с этим необходим анализ функционирования существующей на предприятии системы информационных потоков на наличие «узких мест». Внедрение системы контроллинга содействует перестройке и оптимизации системы информационных потоков, совершенствованию всего экономического документооборота предприятия.[2] В заключении обобщены основные результаты исследования, касающиеся практических аспектов рассматриваемых проблем – использования контроллинга как инструмента в управления промышленными предприятиями для повышения их конкурентоспособности.

Таким образом, контроллинг представляет собой ориентированную на достижение поставленных целей интегрированную систему информационно-аналитического и методического обеспечения руководства промышленных предприятий в рамках планирования,

контроля, анализа, принятия и реализации управленческих решений по всем функциональным сферам деятельности. К основным составляющим контроллинга можно отнести систему планирования и контроля, наличия локальной информационной сети с единой базой данных, систематический мониторинг структур, координация, оперативный учет, учет бюджетов и т.д., создающих условия для эффективного поиска резервов, выявления и устранения имеющихся недостатков, обеспечивающих как стратегическое, так и тактическое развитие предприятия. Контроллинг является управленческим инструментом, использование которого позволяет существенно повышать качество внутреннего контроля, выявлять риски промышленных предприятий и своевременно на них реагировать.

#### **Список литературы:**

1. Торозян С.А. Повышение конкурентоспособности промышленных предприятий на основе развития контроллинга // Труд и социальные отношения – М., 2007, № 6 (42).
2. Торозян С.А. Повышение конкурентоспособности промышленных предприятий на основе развития контроллинга. //Справочник экономиста. – М., 2007, № 8(50).

**Лапина Н.В., д.э.н., профессор, Лапина Я.В.**

*Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г.В. Плеханова*

#### **К ВОПРОСУ МЕХАНИЗМА ЭКСПЕРТНОЙ ОЦЕНКИ МАТЕРИАЛЬНОГО УЩЕРБА**

*В данной статье рассмотрены проблемы оценки автомобилей при наступлении страхового случая при ДТП. На основе анализа судебной практики Саратовской области были установлены основные узкие места ФЗ «Об ОСАГО», а также проанализированы общие характерные ошибки независимых оценщиков материального ущерба в результате ДТП.*

В разных изданиях периодически публикуются комментарии к законам и инструкциям, советы специалистов и юристов, письма читателей, в которых рассказывается о последствиях ДТП, способах возмещения материального ущерба. Свое мнение выражают юристы, сотрудники ГИБДД, эксперты-автотехники, журналисты. Как правило, все эти советы адресованы пострадавшим, т.е. участникам ДТП, признанными невиновными, и которые в силу закона, имеют право на безусловное возмещение причинённого ущерба.

С положением пострадавшего всё понятно: за него законы, суды, эксперты, к их услугам всегда находятся юристы, готовые за немалые деньги наказать ответчика.

Ситуация же виновника не определена. Поэтому же хочется обрисовать проблемы с позиции ответчика – виновника ДТП, который в силу своей виновности обязан законом возместить причиненный ущерб. Ведь ответчик тоже имеет право защищать себя, участвовать в определении размера этого ущерба, отстаивать свои материальные интересы, оспаривать в случае несогласия и заключения экспертов и стоимости работ и деталей. Следует отметить, что именно с объемом ущерба чаще всего нет полной ясности, в том числе и с позиции доказательства.

К сожалению, этот вопрос обходят стороной. Но авторы данной статьи, используя судебную практику отдельно взятого суда, проанализировав судебные решения, выносимые одним и тем же судьей, при участии одного и того же прокурора, в лице одного и того же адвоката, а так же и эксперта покажут как пострадавший в ДТП, не нарушая закон, но используя его несовершенство может не только по суду получить возмещение материального ущерба, но и существенно обогатиться.

Как правило, вопросы оценки материального ущерба рассматривается только в литературе для узких специалистов. Однако специфика этого процесса будет интересна более широкому кругу читателей, так как результат оценки оказывает существенное влияние на финансовые последствия. Более того, профессиональный подход к рассматриваемому вопросу позволяет избежать излишних затрат при ДТП как потерпевшей стороне, так и виновной. Методика оценки ущерба отличается в зависимости от категории судебного дела. В данной статье речь пойдет об оценке в гражданском судопроизводстве.

Оценка ущерба при ДТП является одним из главных доказательств по иску к виновнику, а иногда даже и единственным. Поэтому важно чтобы оценка была, как можно более объективна и отражала понесенные убытки. Оспаривание размера ущерба в соответствии со ст.53 ГПК РФ возлагается на заинтересованную сторону. Оспаривание вмененного ущерба в гражданском процессе возможно несколькими способами. Первый – это назначение экспертизы. Этот способ наиболее распространенный, но и менее выгодный для сторон, так как влечет существенное увеличение судебных расходов. Второй – исследование проведенной оценки на предмет ее законности и обоснованности. Последствиям ДТП оценка дается на основании стандартов оценочной деятельности, которые разрабатываются, и утверждаются Правительством Российской Федерации. В настоящее время действует стандарт, утвержденный Постановлением Правительства РФ № 519 от 6 июля 2001 года. Согласно этому постановлению при оценке ущерба могут быть использованы, три подхода – затратный, сравнительный и доходный. Но последствия применения двух подходов сравнительного и доходного автор покажет ниже по тексту.

Возмещение материального ущерба при ДТП – законное право каждого автовладельца. Если вы обладатель полиса ОСАГО, ситуация упрощается. Порядок возмещения ущерба при ДТП, описанный автором, относится к наиболее характерной ситуации, при которой точно определен виновник, оба участника ДТП имеют полис ОСАГО, и вероятно, что ущерб, нанесенный при аварии, составит более 120 тысяч рублей (сверх этого лимита ущерб выплачивает сам виновник). Возмещение ущерба может быть обговорено участниками аварии до суда или, если договориться не удалось, приведено в исполнение решением суда. Для определения суммы возмещения ущерба при ДТП необходимо провести оценку стоимости ремонта автомобиля. Это определение рыночной стоимости материалов и работ, которые потребуются, чтобы привести авто в состояние, характерное для него до аварии. По статистике оценка ущерба автомобиля при ДТП является самым массовым видом судебной экспертизы, охватывая примерно около 70% от всех судебных экспертиз. По мнению авторов, высокая востребованность таких независимых судебных экспертиз, – это следствие, во-первых, несовершенства ФЗ «Об ОСАГО», во-вторых, это заниженная оценка страховых выплат страховщиков, в-третьих, это некоторая корысть пострадавших и др. Максимальная страховая выплата при ДТП составляет не более 160 тыс. рублей, что в большинстве случаев не может покрыть расходы по ремонту, например, дорогостоящего автомобиля. Таким образом, ФЗ «об ОСАГО» является не более чем очередным бременем расходов автомобилистов, которые в случае ДТП не смогут получить всю сумму страховых выплат, необходимых для проведения восстановления ремонтных работ и будет вынужден обращаться с исковым заявлением в суд к виновнику аварии. Оценка автомобиля требуется суду при разбирательстве гражданско-правовых споров, например, при получении страховой выплаты в результате ДТП, а также, если стоимость его восстановления равна или превышает стоимость самого автомобиля. Но и здесь могут встречаться недобросовестные пострадавшие, которые таким образом могут преследовать свои корыстные цели. По мнению автора, в данном случае могут быть использованы следующие мошеннические схемы.

Во-первых, независимая экспертиза (оценка) может быть проведена некорректно и необъективно. Остановимся на этом подробнее. Считается, что рыночная стоимость автомобиля может быть выяснена только посредством проведения независимой оценки. Что это якобы единственное объективное доказательство такой стоимости. Но с этим можно не согласиться и это достаточно спорный вопрос. По мнению авторов, единственное объективное доказательство такой стоимости автомобиля может быть: договор купли-продажи автомобиля, если он куплен в салоне или у официального дилера; справка из ГИБДД. Но такую справку могут запросить только прокуратура или суд. Но как правила, суд отказывает в таком ходатайстве; запрос у официального дилера стоимости автомобиля по VIN- индивидуальному идентификационному номеру. Кроме того официальный дилер может предоставить информацию по увеличению розничных цен на данную марку автомобиля. Также по такому запросу с указанием номера двигателя, кабины, номера ПТС,

номера КПП и номера заднего моста можно узнать историю автомобиля (был ли восстановлен после аварии, модернизации, переоборудования).

Во-вторых, некорректно может быть определен % износа автомобиля. Например, проведя исследование судебной практики, был выявлен интересный момент. При рассмотрении гражданского дела в Балаковском районном суде были предоставлены две независимые экспертизы одного автомобиля, где оценщики разных экспертных компаний предоставили совершенно разные % износа одного и того же автомобиля, в результате чего была рассчитана и разная оценка стоимости автомобиля.

В-третьих, рассмотрим распространенную ситуацию: произошла авария, и водитель в ней виноват. С этим он не спорит и готов возместить пострадавшему ущерб, но владелец машины, которую виновный водитель повредил, выставил ему за ремонт такой счет, который явно больше стоимости реального ремонта. Сумма, которую он требует, гораздо больше, чем стоила его машина до аварии. Он получил заключение о стоимости ремонта от какой-то фирмы, и теперь подает на виновного водителя в суд. Виновный водитель готов возместить ущерб, но реальный.

Кроме того, в последнее время стала очень распространена следующая ситуация. После ДТП пострадавший, для возмещения ущерба при ДТП по ОСАГО уведомляет страховую компанию противоположной стороны о том, что произошел страховой случай. Нужно сообщить об этом по телефону, дать информацию о виновнике аварии, получить номер вашего дела по возмещению ущерба при ДТП. После этого отправьте в страховую компанию виновника извещение о ДТП по факсу или копию этого документа – почтой. Но виновник аварии предоставляет, например, по судебной практике Балаковского районного суда, не полный пакет документов ( не прилагает акт осмотра автотранспортных средств при ДТП). Страховая компания оповещает заявителя, что он должен предоставить полный пакет документов, пострадавший не спешит это делать. Через какой-то промежуток времени, месяца так через три пострадавший обращается с иском в суд, применяя ФЗ «О защите прав потребителя», тем самым, во-первых, избегая уплаты госпошлины, во-вторых, подает исковое заявление по подсудности по месту жительства истца, в-третьих, уже заранее зная, что ему будет присуждена дополнительно 50% от уплаченной страховой суммы.

В последнее время нашло широкое распространение при ОСАГО безусловная франшиза (расширенная страховка). К сожалению, явно завышенные требования по возмещению ущерба, причиненного в результате повреждения автомобиля при ДТП, – это достаточно распространенное явление. Одна из разновидностей такой ситуации – когда владелец поврежденного автомобиля предоставляет справку с СТО, где он его намерен восстанавливать (или уже восстановил), о стоимости запчастей и работы и требует от виновного возместить указанные в этой справке суммы. Как правило, эти суммы, зачастую гораздо выше действительного размера ущерба. Дело в том, что, во-первых, цифры эти могут быть взяты буквально «с потолка» – за них руководство СТО никакой ответственности не несет. Во-вторых, понятно, что справку пострадавший будет брать не на самой дешевой СТО. В-третьих, автомобиль, пострадавший в результате аварии, редко бывает абсолютно новым. А раз он уже был в эксплуатации, значит имеется какой-то износ, а значит детали, которые требуют замены, в момент аварии были уже не новыми. Виновный же в ДТП обязан возместить действительный, реально причиненный ущерб, но не обязан выплачивать стоимость новых деталей, если старые, как говорится, на ладан дышали. В таком случае ответчик имеет право просить суд назначить судебно-авто-товароведческую экспертизу для определения действительного размера ущерба. Сумма, которую выведет эксперт, и подлежит возмещению. Считается законным, что здесь будет учтено уже все: и износ автомобиля, а значит и поврежденных деталей (он определяется в зависимости от года выпуска и пробега), и то, необходима ли их замена или они подлежат ремонту. Стоимость запчастей определяется по специальным каталогам. Но часто владельцы пострадавших автомобилей еще перед тем, как составлять исковое заявление в суд, обращаются в различные организации, имеющие лицензии на право проведения соответствующих экс-

пертиз для оценки повреждения автомобиля и стоимости восстановительных работ, получают от них заключение, а потом на основании этого заключения требуют возмещения ущерба. Однако часто и в таких заключениях (то ли в силу низкой квалификации экспертов, то ли в силу еще каких-то причин) размер причиненного ущерба явно завышается.

В этом случае ответчик (то есть тот, к кому предъявлен иск о возмещении ущерба) имеет право просить суд о назначении новой экспертизы. Дело здесь вот в чем. Если в экспертное учреждение обратился сам владелец пострадавшей автомашины, то документ, который ему выдается по итогам исследований, называется не заключением экспертизы, а мнением (или заключением) специалиста. Официальным заключением экспертизы документ может именоваться только в том случае, если эта экспертиза была назначена судом. Тот, кто просит назначить экспертизу, имеет право (но это для суда не обязательно) указать и экспертное учреждение, в котором он просит эту экспертизу провести. Так что человек, не доверяющий частным экспертным фирмам, может ходатайствовать о назначении экспертизы в экспертных учреждениях системы Минюста. Но и экспертиза, проведенная по решению суда может быть проведена некорректно, хотя и эксперт дает подписку, но согласно сложившейся судебной практики того же Балаковского районного суда, две экспертизы дали совершенно различные экспертные заключения: различный процент износа транспортного средства; определена различная стоимость поврежденного автомобиля; определена разная стоимость восстановления поврежденного автомобиля; в одном экспертном заключении стоимость восстановления ниже 83% и автомобиль принадлежит восстановлению, в другом выше 85% и восстановление не целесообразно или возможно только в специализированных СТО, т.е. двоякое толкование. А экспертное заключение должно быть однозначным и не двояким.

Например, рассмотрим и этот случай, когда стоимость восстановления автомобиля (с учетом его износа на момент ДТП) превышает его остаточную стоимость, какой она была до аварии. (Остаточная стоимость должна быть достоверной, т.е. реальной). В этом случае эксперт обязан определить остаточную стоимость автомобиля (при назначении судом экспертизы нужно ходатайствовать, чтобы перед ним поставили такой вопрос). Если стоимость восстановления окажется выше, то такое восстановление признается нецелесообразным, и эксперт дает заключение о том, что размер причиненного владельцу автомобиля ущерба равен остаточной стоимости этого автомобиля на момент ДТП. Эта сумма и подлежит возмещению. Но зачастую, эксперты проводят оценку остаточной стоимости различными методами. Каждый эксперт имеет самостоятельное право выбирать любой из трех методов оценки стоимости автомобиля. То же самое бывает, если в результате ДТП автомобиль полностью уничтожен (например, возникшим после этого пожаром). В судебной практике Балаковского районного суда были случаи, когда в заключение экспертизы фигурировали суммы оценки остаточной стоимости автомобиля, превышающие в разы первоначальную стоимость автомобиля. Так, например, согласно материалам гражданского дела в двух экспертных заключениях остаточная стоимость автомобиля с учетом износа в несколько раз больше, чем первоначальная стоимость автомобиля. Согласно справки, предоставленной ГИБДД, первоначальная стоимость автомобиля была 348 300 рублей. А согласно справки официального дилера рыночная цена завода изготовителя по VIN составила 448 300 руб., но с учетом скидок 348300 руб. Таким образом, первоначальная стоимость условно была определена достоверно.

Но в одном экспертном заключении, проведенном сравнительным методом, рыночная стоимость автомобиля составила 520 тыс. руб., а в судебной экспертизе, проведенной при помощи доходного подхода, рыночная стоимость этого автомобиля странным образом составили уже 590600руб. Таким образом, разница по двум экспертизам составила 70600рублей. В результате двух экспертиз остаточная стоимость автомобиля на момент ДТП разнилась:

- при независимой экспертизе износ составил 36,2% и рыночная стоимость автомобиля, рассчитанная сравнительным методом на момент ДТП составила 331760руб.

- при судебной экспертизе износ составил 36,9% и рыночная стоимость автомобиля, рассчитанная доходным подходом на момент ДТП составила 372668руб. 60 коп. Следовательно, разница составила 40908руб 40 коп. А реальная рыночная стоимость автомобиля составила 297021руб.20 коп.

Таким образом, согласно расчетам, проведенных авторами, если несколько некорректно рассчитать первоначальную рыночную стоимость автомобиля, то пострадавший сможет рассчитывать получить размер причиненного ущерба явно завышенного от 34738руб.80коп. до 75647 руб.40 коп. и первоначально оплатив стоимость автомобиля в 348 300 руб., получить с учетом износа (т.е. за поддержанный автомобиль) 372668руб., что на 24368руб. больше первоначальной стоимости автомобиля. Виновник аварии, безусловно, должен оплатить материальный ущерб, если он не покрывается страховкой. Но он, никоим образом, не должен обогащать пострадавшего. Подводя итог можно показать, что пострадавший купил автомобиль за 348300 руб. А после ДТП, согласно сложившейся судебной практики Балаковского районного суда получил после ДТП сумму материального ущерба: 372668руб. +150000( 50% за недобровольное выплату страховки), таким образом материальный ущерб составил (моральный отдельно) 522668 руб. Т.е. необоснованное обогащения потерпевшего составило без учета износа 174368руб, а с учетом износа уже 225674 руб.

Пришло время наведения порядка в проведении экспертиз. Проведенный анализ судебной практики показывает, что эксперты этому совершенно не заинтересованы, т.к. наведение порядка лишит их приличных заработков. Также интересным фактором стало то, что во всех случаях пострадавшие автомобили были уже проданы до судебного процесса. Все судебные экспертизы проводились только по предоставленным документам. Даже если требовалось учитывать стоимость конкретного автомобиля, никто из экспертов не пытался определить его эксплуатационное состояние, не проводил осмотр двигателя, ходовой части, не говоря о включении двигателя и проверки состояния автомобиля на ходу. А если бы и захотели, то сделать это не возможно в связи с продажей автомобиля. Кроме того, странным образом, в гражданских делах по возмещению материального ущерба ни в одном случае не учитывалась сумма, полученная уже потерпевшим при продаже поврежденного транспортного средства до судебного разбирательства.

Поводя итог, авторы считают, что при проведении экспертизы и расчета стоимости автомобиля без учета и с учетом износа для получения выплат материального ущерба необходимо:

Во-первых, законодательно точно закрепить метод расчета стоимости автомобиля;

Во-вторых, законодательно закрепить норму износа согласно сроку эксплуатации автомобиля, не допуская, таким образом, разными экспертами различный расчет нормы износа;

В-третьих, внести в ФЗ «Об ОСАГО» суммы страховых выплат, которые полностью бы покрывали расходы на ремонт пострадавшего автомобиля, тем самым сняв на автовладельцев бремя расходов на КАСКО;

В-четвертых, запретить законодательно продажу пострадавшего автомобиля до окончания судебного процесса;

В-пятых, законодательно закрепить норму запроса стоимости автомобиля у официального дилера по VIN и по справке из ГИБДД;

В-шестых, закрепить норму, что судебные органы при рассмотрении гражданских дел по ДТП обязаны запрашивать всю информацию по данному автомобилю в ГИБДД и у официальных дилеров;

В-седьмых, законодательно закрепить норму медицинского свидетельства на алкоголь и наркотические вещества при любом ДТП с пострадавшими и без. При отсутствии таковой справки у участников ДТП выплаты исключить;

В-восьмых, ввести уголовную ответственность по ст.307 УК РФ у экспертов за предоставление завышенной стоимости автомобиля и неправильного экспертного заключения;

В-девятых, если потерпевший умышленно не предоставил в страховую компанию необходимый пакет документов для получения страховых выплат, то страховая компания и виновник аварии освобождаются от каких-либо выплат, в бремя расходов ложится на плечи пострадавшего. Эта мера поможет сдержать мошеннические действия со стороны потерпевшего;

В-десятых, факторы, влияющие на увеличение стоимости автомобиля (модернизация, техническое перевооружение и т.д.) должны быть обязательно подтверждены документально. Кроме того, если это и производилось, то только в фирменном сервисе, а не в гаражном.

Таким образом, по мнению авторов, эти меры помогут избежать недобропорядочным гражданам использовать любое ДТП для необоснованного обогащения.

**Латыпов А.А., Мухамедьянова Г.А.**

*ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»*

#### **УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ В ООО СП «САЛАВАТ ЮЛАЕВ»**

*В статье рассматриваются основные аспекты формирования прибыльности предприятия на основе достижения определенных финансовых результатов. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности организации.*

Рыночная экономика определяет конкретные требования к системе управления предприятиями. Необходимо более быстрое реагирование на изменение хозяйственной ситуации с целью поддержания устойчивого финансового состояния и постоянного совершенствования производства в соответствии с изменением конъюнктуры рынка.

Переход к новой системе хозяйствования расширяет возможности деятельности предприятия. В новых условиях существенно поменялись правовые, финансово-экономические и социальные отношения как внутри предприятия, так и во внешней среде. Сложилось многообразие форм собственности, существенно изменились отношения предприятий с государством и другими субъектами рынка.

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития предприятия. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности предприятия, осуществляя расширенное воспроизводство. За счет нее выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями.

Управление прибылью предприятия – это процесс целенаправленного воздействия субъекта на объект для достижения определенных финансовых результатов.

Рассмотрим формирование прибыли от продажи товаров, продукции, работ, услуг и факторы, ее определяющие в ООО СП «Салават Юлаев» за 2010-2012 гг. (таблица 1.1).

*Таблица 1.1*

Формирование прибыли от продажи товаров, продукции, работ, услуг и факторы, ее определяющие в ООО СП «Салават Юлаев» за 2010-2012 гг.

Показатели	Сумма, тыс. руб.			2012 г. в % к 2010 г.
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	
Выручка от продажи продукции, работ или услуг	9520	9505	9007	94,61
Себестоимость	9796	8593	9454	96,51
Прибыль от продаж	276	912	447	161,96
Чистая прибыль	470	616	101	21,49

Наблюдается динамика увеличения прибыли за счет роста выручки от продаж.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности организации. Данные показатели характеризуют факторную среду формирования прибыли и дохода организаций. Для расчета основных показателей рентабельности используются данные сводного баланса и отчета о прибылях и убытках. В таблице 1.2 представлен расчет основных показателей рентабельности ООО СП «Салават Юлаев» за 2010-2012 гг.[1]

Таблица 1.2

Расчет основных показателей рентабельности ООО СП «Салават Юлаев» за 2010-2012 гг.

Наименование показателя	2010 год	2011 год	2012 год	Отклонение
Рентабельность продаж, %	2,89	9,59	4,96	2,07
Рентабельность основной деятельности, %	6,92	9,43	0,95	-5,97
Рентабельность совокупного капитала, %	3,82	3,46	0,61	-3,21
Рентабельность собственного капитала, %	4,03	4,79	0,89	-3,14

Рентабельность предприятия отражает степень прибыльности его деятельности. Данные, приведенные в таблице 1.2, показывают, что показатели рентабельности совокупного капитала, собственного капитала ООО СП «Салават Юлаев» за рассматриваемой период снизились.

Таким образом, для увеличения положительного результата на ООО СП «Салават Юлаев» предлагается разработать мероприятия, обеспечивающие:

- проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала;
- улучшение качества выполняемых работ, что приведет к конкурентоспособности и заинтересованности выбора данного предприятия заказчиками работ;
- сокращение затрат на производства за счет повышения уровня производительности труда, экономичного использования сырья, материалов, топлива, электроэнергии, оборудования;
- сокращение непроизводственных расходов и производственного брака.

Выполнение этих предложений значительно повысит получаемую прибыль на предприятии. Максимальное получение прибыли в основном связывается со снижением производственных издержек. Однако, в условиях, когда самими затратами предприятие может управлять, в основном только расход их количества, а цена на каждый входной материал (ресурс) практически неуправляемая, а в условиях не замедляющейся инфляции и бесконтрольности, предприятие крайне ограничено в возможности снижать производственные издержки, добиваясь таким путем увеличения прибыли.

#### Список литературы:

1. Лапуста, М.Г. Финансы организаций(предприятий) [Текст]: учебник/ М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай. – М.: ИНФРА –М, 2008. – 575с.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник/ Г.В. Савицкая. - 5-е изд., перераб. и доп. – М.:ИНФРА – М, 2009. – 536 с.
3. Бочаров, В.В. Финансовый анализ[Текст]: Учебное пособие/ В.В. Бочаров-. Спб.: Питер, 2001. – 232с.
4. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебник/ А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА – М, 2006. – 415 с.

**Латышева В.В., к.ф.н., доцент, зав. кафедрой социологии,  
психологии и социального менеджмента**

*Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)*

### **БАРЬЕРЫ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА**

*В статье подняты проблемы формирования инновационного потенциала предприятия и общества, необходимого для осуществления органической модернизации. Обоснована важность разработки инновационной стратегии развития, позволяющей не только определить конкретные цели, но и сформировать адекватную социальную структуру, необходимую для непрерывного инновационного процесса.*

Признавая тот факт, что только инновационная экономика позволит России занять достойное место в мировом сообществе, мы должны также отдавать себе отчет в том, что речь идет о создании не только нового типа общества, но и качественно новом уровне сознания, организации труда и быта. Говорить о решении этой задачи в нашей стране пока преждевременно. «Социум, основным производственным ресурсом которого стали информация и знания, отличают два момента», – пишет В. Л. Иноземцев, — во-первых, широкое распространение научного труда возможно только тогда, когда значительная часть населения может быть отвлечена от нужд материального производства... Во – вторых, знания как ресурс информационного общества существуют, прежде всего, не в объективированной форме, а в сознании людей, и потому субъективны и не имеют единой для всех ценности».<sup>1</sup> Продолжая эту мысль российского ученого, Д. Белл в диалоге с ним заметил: «В любой экономической системе более всего ценится ее центральный ресурс, и если таковым в России являются сегодня сырье и власть, его контролирующая, то как же можно искусственно сымитировать ценность знаний? Как можно инициировать развитие по пути инноваций?».<sup>2</sup>

Выбор той или иной стратегии развития экономики определяется инновационным потенциалом. Современный экономический словарь идентифицирует инновационный потенциал с научно-техническим потенциалом в виде научно-исследовательских, проектно-конструкторских, технологических организаций, экспериментальных производств, опытных полигонов, персонала и технических средств этих организаций. По словам д.ф.н. Давыдова А.А., «под инновационным потенциалом страны понимаются возможности для создания, разработки, внедрения и распространения полезных новшеств (новых знаний, идей, технологий, товаров, услуг, методов управления, процессов, социокультурных образцов».<sup>3</sup>

В практике измерения инновационного потенциала стран используется множество индексов. Эти исследования проводят многие международные организации, такие, например, как Всемирный Банк, крупные аналитические компании (RAND Corporation, The World Economic Forum (WEF), the UN Development Program (UNDP), the UN Industrial Development Organisation (UNIDO), EU Commission European innovation и др.).

Под инновационным потенциалом предприятия понимаются его возможности генерировать инновационную активность, которые проявляются в эффективном обеспечении новых и будущих технологий ресурсами: интеллектуальными (технологическая документация, изобретения, патенты, лицензии, полезные модели, промышленные образцы); материальными (опытно-приборная база; пилотные установки; исследовательское, экспериментальное и лабораторное оборудование); финансовыми (собственные, заемные, инве-

<sup>1</sup> Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под редакцией В. Л. Иноземцева. — М.: Academia. — 1999. С.116.

<sup>2</sup> Белл Д., Иноземцев В. Эпоха разобщенности. Размышления о мире XXI века. — М.: Центр исследований постиндустриального общества. — 2007. С. 52.

<sup>3</sup> Давыдов А.А. Инновационный потенциал России: настоящее и будущее // [http://www.isras.ru/blog\\_modern\\_3.html#15#15](http://www.isras.ru/blog_modern_3.html#15#15)

стиционные, бюджетные, грантовые); кадровыми (персонал, заинтересованный в инновациях, имеющий специальное образование и опыт проведения НИР и ОКР); инфраструктурными (собственные подразделения НИР и ОКР, конструкторский отдел, отдел главного технолога, отдел маркетинга новой продукции, лаборатория контроля качества продукции, патентно – лицензионный отдел); социальными (партнерские и личные связи сотрудников с НИИ и вузами, в т. ч. зарубежными; ресурс площадей, опыт управления проектами, стратегическое управление предприятием).

В составе системы показателей инновационного потенциала выделяются характеристики ресурсов научных исследований и инновационной деятельности, их результатов, внутренних и внешних связей, отражающих целевую ориентацию инновационной деятельности. В Руководстве Осло<sup>1</sup> среди индикаторов инновационного потенциала выделены такие, как совокупный уровень инновационной активности; уровень развития технологических, организационных и маркетинговых инноваций; число и состав организаций, осуществлявших инновационную деятельность; объем и структура текущих и капитальных затрат на осуществление инноваций; объем инновационных товаров, работ, услуг; показатели результатов инновационной деятельности, позволяющие оценить степень их влияния на экономическое развитие (расширение ассортимента продукции, видов услуг, расширение рынков сбыта или доли рынка, улучшение качества товаров и услуг, увеличение занятости, усовершенствование производства и др.); показатели технологического обмена, характеризующие процессы приобретения и передачи новых технологий; показатели интенсивности кооперационных связей организаций реального сектора экономики в сфере исследований, разработок и инноваций и ряд других.

В международной практике измерений инновационно активной считается организация, которая в течение последних трех лет имела завершенные инновации — новые или значительно усовершенствованные продукты, внедренные на рынке, новые или значительно усовершенствованные услуги или методы их производства (передачи), также уже внедренные на рынке, новые или значительно усовершенствованные производственные процессы, внедренные в практику.

В отечественной практике статистических измерений к инновационно активным относят организации, имевшие в годовом отчетном периоде затраты на инновации вне зависимости от их размера, стадии инновационного процесса и уровня его завершенности. Но логичнее было бы определять инновационность организаций с учетом таких показателей как наличие в последние три года (для сопоставимости с международными показателями) внедренных инноваций, и осуществление в отчетном периоде инновационной деятельности (независимо от степени ее завершенности, по критерию объема затрат на инновации).

Инновационное предприятие имеет ряд ключевых навыков, которые могут быть сгруппированы в две главные категории:

- стратегические навыки: долгосрочное видение; способность обнаруживать и даже предвидеть рыночные тенденции; готовность и способность собирать, обрабатывать и ассимилировать технологическую и экономическую информацию; приоритет ценностей постоянного развития, творческого подхода к делу и профессионального роста;

- организационные навыки: гибкость производства и управления, вкус к риску и умение рисковать; внутренняя кооперация между различными функциональными подразделениями и внешняя кооперация с исследователями, консультантами, заказчиками и поставщиками; участие фирмы в процессе изменений и инвестирование в человеческие ресурсы.

В начале 90-х годов прошлого века, несмотря на резкое повышение цен, снижение госзаказа и, как следствие, сокращение промышленного производства, уровень ин-

---

<sup>1</sup> Руководство Осло: рекомендации по сбору и анализу данных. Изд.-е 3. /Перевод на русский язык/ Изд.-е 2. – М.: ЦИСН, 2010.

новационной активности российских предприятий по инерции оставался еще относительно высоким – от 16 до 20%. Но уже к концу этого периода лишь незначительное количество промышленных предприятий (не более 5–6%) могли позволить себе вкладывать средства в инновационные программы. В начале нового века произошло некоторое повышение темпов экономического роста, сопровождавшееся и оживлением инновационной активности в промышленности (в 2005 г. до 15,3%), но к 2007 г. этот показатель снизился до 9–11%.<sup>1</sup> Особенно сильно (на 13%) процесс снижения инновационной активности затронул небольшие предприятия с численностью персонала до 250 человек: с 28% до 15%. В то же время продолжался рост инновационной активности крупных предприятий (с численностью работников выше 1000 человек). Статистические данные Росстата также фиксируют прямую зависимость инновационной активности от размера организации. Можно предположить, что в крупных организациях, имеющих достаточные финансовые, кадровые и интеллектуальные ресурсы, а также высокий технологический уровень производства, легче формируется инновационная среда. В то же время крупный бизнес с трудом расстается с завоеванными рынками и неохотно идет на риск, связанный с инвестированием новых продуктов. Поэтому в условиях диверсификации и индивидуализации производства важная роль по интенсификации инновационной деятельности принадлежит малому бизнесу, предприятия которого отличаются инициативностью, организационной гибкостью.

Инновационная деятельность – это непрерывный процесс генерации новых знаний и их использования для производства наукоёмкой продукции, включающий фундаментальные, поисковые и прикладные исследования, разработку технологий, создание и промышленный выпуск наукоёмкой продукции. Важным показателем состояния инновационных процессов в экономике является количество организаций, осуществляющих эффективную инновационную деятельность: создающих технологически новые или усовершенствованные продукты или услуги, методы маркетинга, осуществляющие организационные, управленческие социальные изменения.

Популярное во всем мире заимствование готовых технологий, которым отдают предпочтение и российские организации, считается наименее передовым типом инновационного поведения и характеризует инновационную систему как ориентированную на имитационный характер, а не на создание радикальных нововведений и новых технологий. Поэтому российские компании довольно скромно выглядят на мировых рынках. В 2008 году доля произведенных ими товаров и услуг в общемировых объемах экспорта высокотехнологичной продукции гражданского назначения составила 0,25 % (в 2003 году – 0,45 %), что несравнимо меньше доли таких стран, как Китай (16,3 %), Соединенные Штаты Америки (13,5 %) или Германия (7,6 %).

Анализируя достижения российской экономики в осуществлении процессов модернизации, можно отметить несколько критических показателей в её современном состоянии: сырьевая направленность экономического развития (доля промышленности в ВВП России – 37 % (2009 год), доля занятого населения в промышленности – 31,9 %), увеличение препятствий для инвестиционной и хозяйственной деятельности (по рейтингу индекса инвестиционной привлекательности в 2011 году, место России сместилось с 112-го на 123-е); отсутствие впечатляющих результатов совместных поисковых работ научных организаций и бизнес-предприятий; традиционная осторожность крупного и среднего бизнеса при внедрении новых технологий; высокая доля естественных монополий и как следствие – неполноценная конкуренция; неразвитость общественных капиталов, слабая способность к самоорганизации, к саморегулированию у частных компаний; дефицит трудовых ресурсов.

---

<sup>1</sup> Гохберг Л.М., Кузнецова И.А. Инновации в российской экономике: стагнация в преддверии кризиса? // Форсайт, 2009, №2 (10).

Наряду с барьерами в процессе модернизации отмечаются и позитивные факторы развития конкурентоспособности России: высокий уровень образования, высокая квалификацию человеческих ресурсов и общий динамизм экономики. По данным Международного валютного Фонда и Всемирного банка, экономика России в 2011-2012 годах занимала шестое – седьмое места среди стран мира по объёму ВВП по паритету покупательной способности (ППС). Итоги первого квартала 2010 года свидетельствуют, что по темпам роста промышленного производства (5,8 %) Россия вышла на 2 – е место среди стран «Большой восьмерки», уступив только Японии. Доля добывающей и обрабатывающей промышленности в структуре ВВП в 2011 году составила 23%, а в структуре экспорта сырая нефть и природный газ в 2011 году составили 45% и принесли в казну 233 млрд. долларов (почти половина доходов от внешнеэкономической деятельности).

Информационно–аналитическая службы сайта «Русская народная линия» (<http://ruskline.ru>) привела данные, согласно которым за последние 12 лет экономическое положение страны улучшилось. Отмечается, что бюджет России увеличился в 22 раза, военные расходы — в 30 раз, ВВП страны вырос в 12 раз (с 4,8 трлн. рублей в 1999 году до 39 трлн. рублей в 2009 году). На 2014 г. ВВП планируется в объеме 72 трлн. рублей. В результате, по уровню ВВП Россия с 36–го места в мире перешла на 6–ое, увеличив размер золото–валютных резервов в 48 раз и при этом вернув все внешние долги. Этому способствовал не только рост цен на нефть: с 1999 по 2012 год цены на нефть выросли только в 4–5 раз, бюджет же увеличился в 22 раза, а золото–валютные резервы – в 48 раз.

К сожалению, невозможно однозначно заключить, что достигнутые результаты являются следствием реализации той или иной стратегии модернизации, поскольку особенность нашей ситуации состоит в том, что стратегия как таковая отсутствует. Правящая элита до сих пор не определилась с характером и направлением развития. Осуществляющиеся в последние годы преобразования — это по–прежнему модернизация ресурсно–ориентированной экономики, с сохранением соответствующей ей политической и социальной структуры. Не сформирован социальный слой инноваторов, модернизированная техника и технологии куплены в зарубежных странах, к их освоению активно привлекаются западные специалисты. Все это дает основание говорить о соответствии нынешних изменений индустриальному, но пока еще не информационному этапу развития экономики, несмотря на активные попытки внедрения информационных технологий.

#### Список литературы:

1. Барретт К., Муссо К., Падхи А. НИОРК после кризиса. // *The McKinsey Quarterly*, 2010, № 21.
2. Белл Д., Иноземцев В. Эпоха разобщенности. Размышления о мире XXI века. — М.: Центр исследований постиндустриального общества, 2007.
3. Гохберг Л.М., Кузнецова И.А. Инновации в российской экономике: стагнация в преддверии кризиса? // *Форсайт*, 2009, №2 (10).
4. Группа восьми» в цифрах. 2009. Стат.сб.//Росстат. — М., 2009.
5. Давыдов А.А. Инновационный потенциал России: настоящее и будущее // [http://www.isras.ru/blog\\_modern\\_3.html#15#15](http://www.isras.ru/blog_modern_3.html#15#15)
6. Индикаторы инновационной активности, 2009. — М.: Статистика России, 2010.
7. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под редакцией В. Л. Иноземцева. — М.: Academia, 1999.
8. Российская экономика в 2011 году: тенденции и перспективы (выпуск 33) —М.: Институт Гайдара, 2012.
9. Руководство Осло: рекомендации по сбору и анализу данных. Изд.- е 3. /Перевод на русский язык/ — М.: ЦИСН, 2010.
10. Современный экономический словарь. Под ред. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА–М, 2007.

*Лебедева Е.В., кандидат юридических наук*

*Уральский филиал УФ ФГБОУВПО «РАП»*

## **НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АРБИТРАЖНЫХ ЗАСЕДАТЕЛЕЙ**

*В данной статье автор предпринял попытку анализа института арбитражных заседателей в Российской Федерации. Исследуется значение и роль данного правового института в правовой системе современной России.*

Положения статьи 17 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации (далее – АПК РФ) закрепляют возможность рассмотрения арбитражного дела в суде первой инстанции не только профессиональным судьёй, но и наряду с ним ещё и двумя арбитражными заседателями. Вместе с тем, необходимо учитывать, что не могут быть рассмотрены с участием арбитражных заседателей дела, рассматриваемые только профессиональными судьями (часть 2 и абзац 2 части 3 статьи 17 АПК РФ). Правовой статус арбитражных заседателей закреплён в Федеральном законе «Об арбитражных заседателях арбитражных судов субъектов РФ» от 30.05.2001 № 70-ФЗ. Отдельные положения, касающиеся деятельности арбитражных заседателей, регулируются положениями Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ (далее – ВАС РФ) от 10.11.2011 N 70 «О некоторых вопросах, связанных с участием арбитражных заседателей в осуществлении правосудия». Кроме того, арбитражные суды могут принимать свои внутренние локальные акты, регламентирующие деятельность арбитражных заседателей в данных судах<sup>1</sup>. Введение в судопроизводство такого института как арбитражные заседатели порождает и разрешение ряда процессуальных вопросов, связанных с их деятельностью.

Зачастую в судебной практике возникает следующий вопрос. Имеются ли у арбитражного суда правовые основания для удовлетворения ходатайства стороны о рассмотрении дела с привлечением арбитражных заседателей, если ходатайство не содержит обоснований заявителя об особой сложности дела, а также в ходатайстве отсутствует указание на необходимость использования специальных знаний?

Согласно части 1 статьи 19 АПК РФ арбитражные заседатели могут быть привлечены к рассмотрению дел в арбитражных судах первой инстанции в соответствии с АПК РФ и другими федеральными законами по ходатайству стороны в связи с особой сложностью дела и (или) необходимостью использования специальных знаний в сфере экономики, финансов, управления. Кроме того, ходатайство о рассмотрении дела с участием арбитражных заседателей должно содержать обоснование особой сложности дела и (или) необходимости использования специальных знаний. Арбитражный суд вправе отказать в удовлетворении такого ходатайства, если придет к выводу об отсутствии особой сложности дела, необходимости использования специальных знаний в сфере экономики, финансов, управления, а также по причине отсутствия в числе лиц, утвержденных арбитражными заседателями соответствующего арбитражного суда, специалистов в той сфере, в которой при рассмотрении дела требуются специальные знания. Таким образом, содержание положений АПК РФ, регулирующих особенности привлечения к участию в рассмотрении дела арбитражных заседателей, предусматривает, что заявитель ходатайства о рассмотрении дела с привлечением арбитражных заседателей обязан обосновать наличие обстоятельств, свидетельствующих об особой сложности рассматриваемого дела и (или) необходимости использования специальных знаний в сфере экономики, финансов, управления. В противном случае арбитражный суд откажет в удовлетворении ходатайства о рассмотрении дела с привлечением арбитражных заседателей<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> К примеру, Положение «Об организации работы с арбитражными заседателями в Арбитражном суде Челябинской области», утверждено Президиумом Арбитражного суда Челябинской области, протокол от 28.04.2008 № 10 // <http://www.chelarbitr.ru/>

<sup>2</sup> Постановление Пленума ВАС РФ в п. 1 Постановления от 10.11.2011 N 70 «О некоторых вопросах, связанных с участием арбитражных заседателей в осуществлении правосудия» // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=QUEST;n=107631>.

Наряду с вышеуказанными процессуальными вопросами возникает и ряд других, требующих правильного разрешения. В целом введение института арбитражных заседателей в арбитражное производство свидетельствует о расширении участия институтов гражданского общества в сфере деятельности судебной власти, поскольку представляется, что арбитражные заседатели являются институтом гражданского общества.

Вместе с тем, количество дел, рассмотренных с участием арбитражных заседателей, очень мало. Так, к примеру, в Арбитражном суде Челябинской области в 2009 году рассмотрено с участием арбитражных заседателей 94 дела, в 2010 году – 85 дел<sup>1</sup>. Указанные цифры, безусловно, малы по сравнению с общим количеством дел, рассмотренных по спорам и иным делам, возникающих из гражданских и иных правоотношений<sup>2</sup>.

Указанные статистические данные свидетельствуют о низкой активности сторон в процессуальном смысле. Между тем, возможность обращения стороны с ходатайством о привлечении к рассмотрению дела арбитражных заседателей закреплена АПК РФ, и преследует своей целью, во-первых, рассмотрение дела более компетентной группой лиц (в случае необходимости использования специальных знаний арбитражных заседателей в области финансов, управления, экономики), а во-вторых, избежания возможного недоверия к правосудию (поскольку дело рассматривается в данном случае не только профессиональным судьёй, но и «внешним», незаинтересованным в исходе дела субъектом).

**Магомедова К.М.**

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»*

#### **КЛАССИФИКАЦИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В РОССИИ**

*В статье рассматриваются основные подходы к трактовке понятия «налоговая льгота» существующие в учебной и научной литературе, дается определение закрепленное в законодательстве, также приводится классификация налоговых льгот по различным признакам. Дается краткая характеристика по каждому из выделенных видов льгот, а также описываются связанные с этим особенности оценки их эффективности.*

В условиях ограниченности бюджетных ресурсов существенную роль в практике бюджетного планирования и исполнения бюджетов начинают играть не только элементы бюджетирования, ориентированного на результат, но и инструменты повышения эффективности «налоговых расходов» – доходов бюджета, не полученных в результате реализации различных мер налогового регулирования (как правило – в результате предоставления налоговых льгот).

Налоговый Кодекс Российской Федерации признал налоговую льготу в качестве самостоятельного элемента налогообложения и впервые в ст. 56 закрепил законодательное определение налоговой льготы как предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере. Смысл большинства из приводимых в научных статья и монографиях определений данного понятия не выходит за рамки понятия установленного Налоговым Кодексом. В свою очередь, В.В. Коровкин определяет налоговые льготы как преимущества, предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков (плательщиков сборов), которые позволяют им сократить размер своих налоговых обязательств по сравнению с другими налогоплательщиками. [1]. Интересно определение налоговой льготы, данное А.В. Малько: налоговая льгота – это разновидность правовой льготы, под которой понимается правомерное облегчение положения субъекта, позволяющее ему полнее удовлетворить

<sup>1</sup> <http://www.chelarbitr.ru>.

<sup>2</sup> <http://www.chelarbitr.ru>.

свои интересы, и выражающиеся как в предоставлении дополнительных, особых прав (преимуществ), так и в освобождении от обязанностей. [2].

Каждая льгота имеет свой, присущи только ей, характер действия как на налогоплательщика, так и на базу налогообложения. Однако индивидуализация налоговых льгот не исключает возможности поиска их общих свойств, назначения или иных признаков, которые бы дали возможность систематизации налоговых льгот по классификационным признакам.

Далее, рассматривая классификацию собственно льгот, хотелось бы обратить внимание на некоторые из выделяемых в науке оснований классификации, значимые для целей настоящей статьи, а именно: деление льгот на виды в зависимости от того, на каком из элементов налогообложения построена схема ее применения; разделение льгот по видам в зависимости от уровня власти, их предоставившего, а также уровня власти, профинансировавшего их предоставление; выделение различных видов льгот в зависимости от цели их предоставления.

Деление льгот по видам в зависимости «от привязки к элементам налогообложения» или «в соответствии с элементами налогообложения» фактически базируется на представлении о том, что льгота не является самостоятельным элементом налогообложения, а является некой надстройкой, дополняющей или изменяющей содержание того или иного базового элемента. С этой точки зрения принято следующее деление: льготы в виде исключения из числа налогоплательщиков; льготы в виде исключения из объекта налогообложения; льготы в виде изъятий из налоговой базы, уменьшений и вычетов; льготы в виде укрупнения/дробления налогового периода; льготы в виде уменьшения налоговой ставки; льготы в виде упрощения порядка исчисления налога; льготы в виде упрощения порядка уплаты налога или изменения его сроков.

Диапазон точек зрения на виды льгот по этому основанию крайне широк и не поддается сколь-нибудь последовательной и логичной систематизации. Прежде всего потому, что перечень такого рода целей в настоящий момент нельзя определить исчерпывающим образом – каждый из авторов видит свое предназначение у той или иной льготы. Кроме того, многие цели системно взаимосвязаны: стимулирование развития в той или иной отрасли, например, влечет за собой рост занятости населения и большее вертикальное выравнивание доходов, что, в свою очередь, запускает каскадный механизм экономического роста в стране в целом.

Соответственно, любая попытка разграничить льготы по тому или иному налогу по видам в зависимости от целей их введения приводит к тому, что исследователю приходится додумывать за законодателя, чего именно тот пытался добиться, предусматривая ту или иную льготу. Логически следующая за этим попытка оценить эффективность, соответственно, может завершиться соотнесением того результата от применения льготы, который видит перед собой исследователь (но, вероятно, и не задумывался законодателем при введении льготы), с издержками, которые, вероятно, были направлены на достижение совершенно иной цели.

Таким образом, классификация налоговых льгот имеет целевое предназначение и крайне важна для оценки и сопоставления льгот (потерь государственного бюджета), характеризующихся экономической направленностью, т.е. призванных стимулировать определенные формы и виды предпринимательской деятельности, и льгот, имеющих социальную направленность, т.е. призванных уменьшить социальный дискомфорт малообеспеченных и наименее трудоспособных категорий граждан.

#### **Список литературы:**

1. Коровкин В.В. Основы теории налогообложения. М., 2006. С. 148.
2. Матузов Н.И., Малько А.В. Льготы, привилегии и иммунитеты в праве // Теория государства и права: учебник. М., 2002. С. 484.
3. Тарасова В.Ф., Владыка М.В., Сапрыкина Т.В., Семькина Л.Н.; под общей редакцией Тарасовой В.Ф. Налоги и налогообложение: учебник – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2012. С. 27-28.

**Макашева Ж.Ж., к.э.н., доцент, Бухарбаева Д.М.**

*Актюбинский региональный государственный университет им. К. Жубанова*

## **РАЗРАБОТКА СОЦИАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ И РОСТА В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ**

*Статья посвящена вопросам совершенствования социального страхования в России, разработке социальной модели восстановления и роста в условиях посткризисного развития. Представлены рекомендации дальнейшего совершенствования и перспективы развития социального страхования в Российской Федерации.*

Изучая вопрос о совершенствовании организационно-экономического механизма социального страхования населения, необходимо отметить следующее: развитие конкурентоспособности национальной экономической системы в условиях посткризисного развития стимулирует государство к поиску новых, более активных форм социального страхования и обеспечения. Данный процесс осуществляется на основе корректировки нормативно-правовой базы социального страхования, значительной координации деятельности государственных органов на различных уровнях и повышения ответственности за предоставление социальных услуг населению в соответствии с установленными стандартами.

Механизм социального страхования на сегодняшний день имеет ряд недостатков, которые могут привести в дальнейшем к ослаблению связи между объемом выплат и вкладом в систему и, как следствие, к увеличению числа граждан, избегающих уплаты налогов и обязательных взносов в накопительную пенсионную систему. Современное состояние социальной сферы при ограниченных финансовых ресурсах обуславливает необходимость стратегического планирования, распределения последовательности проводимых мероприятий в целях усиления эффективности механизма социального страхования. Россия на пути к социально ориентированной экономике, должна регулировать социальную сферу, в том числе, и экономический механизм социального страхования, таким образом, чтобы уровень и качество жизни россиян отвечало международным стандартам постиндустриального общества. Этого необходимо добиться в долгосрочной перспективе. Рассматривая среднесрочную перспективу развития социальной сферы, необходимо достичь социальной стабильности и защищенности населения в посткризисный период, процветания и социального благополучия граждан [1].

В связи с этим, в целях укрепления социальной стабильности и защищенности населения необходимо продолжить формирование механизма социального страхования, основанного на адресности и эффективности проводимых мероприятий, исключающих иждивенчество. Многоуровневая система социального обеспечения должна соответствовать современным стандартам и уровню жизни в России. Повышение базовых социальных выплат, последовательное увеличение пенсионных выплат, расширение охвата населения социальным страхованием обеспечат достойные условия жизни для лиц пожилого возраста, инвалидов, лиц, потерявших кормильца, и иных граждан, нуждающихся в социальном обеспечении. Дальнейшее развитие данного механизма будет направлено на снижение социальных рисков и расширение возможностей активного преодоления бедности и социальной незащищенности. В этой связи необходимо реализовать комплекс мер, направленных на стимулирование производительной занятости и повышение общего уровня занятости трудоспособного населения. При принятии мер по совершенствованию организационно-экономического механизма социального страхования необходимо учитывать его функционирование в условиях посткризисного развития экономики.

Разработка социальной модели восстановления и роста в условиях посткризисного развития России. Нынешний финансово-экономический кризис оказал отрицательное воздействие на систему социального страхования. Рост безработицы привел к уменьшению собираемости взносов, между тем как расходы на выплату пособий выросли в рамках антикризисных мер Фонда социального страхования.

Органы социального обеспечения считают механизм обязательного социального страхования важнейшим инструментом антикризисной политики. Таким образом, финансо-

вый кризис выявил важную роль социального страхования как механизма замещения доходов, равно как и потенциального политического инструмента для борьбы с экономическим спадом. В своих попытках смягчить последствия безработицы, снижения объема перераспределяемых доходов и уровня бедности, власти страны признают важность распределительных возможностей институтов социального обеспечения и используют их. В частности, сюда входит способность данных институтов контактировать с каждым работающим гражданином, а также способность быстро доводить финансовые средства до различных групп населения, включая самые уязвимые группы и безработных. Механизм социального обеспечения является сильнейшим средством поддержки необходимого уровня индивидуальных и семейных доходов. В отличие от более масштабных инвестиций в государственную инфраструктуру, которые требуют длительного планирования и воплощения, выплату денежных пособий можно осуществлять без особых задержек. Это очень важно для групп получателей, имеющих неотложные нужды или текущие потребности.

Анализ последствий кризиса позволил выявить некоторые параметры механизма социального страхования, нуждающиеся в совершенствовании:

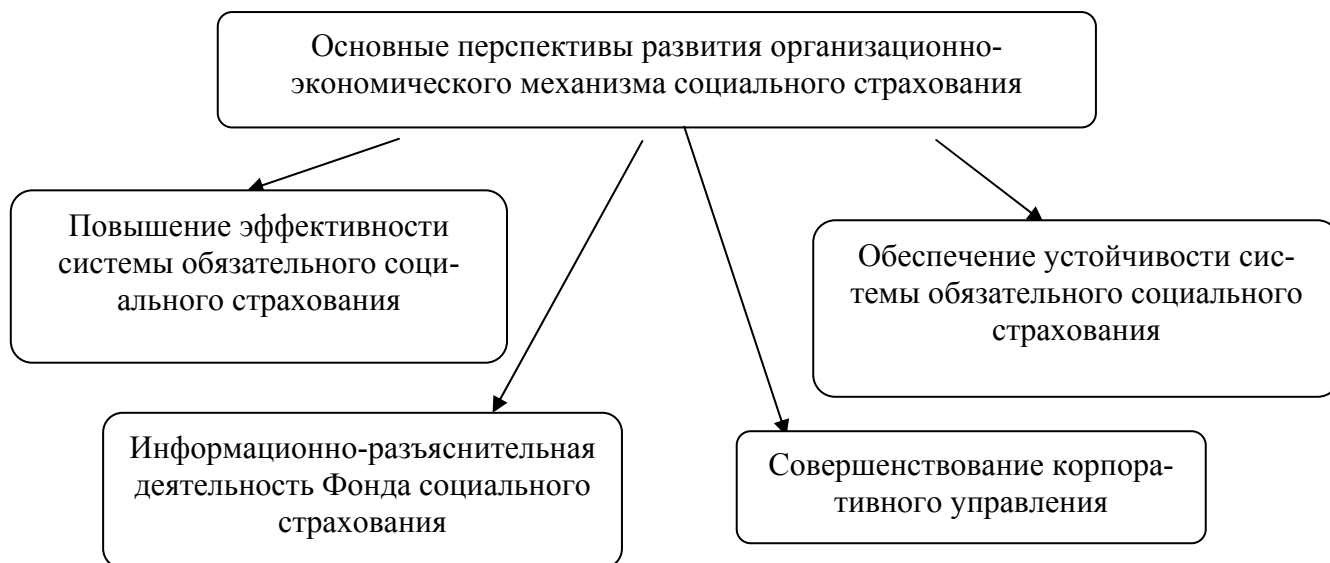
- рациональное распределение средств при инвестировании Фондом социального страхования;
- важность заблаговременной разработки программ социальной защиты, способных гибко реагировать на кризисные сценарии;
- необходимость адекватного и эффективного регулирования, надзора за деятельностью Фонда;
- восстановление объемов социальных выплат на прежний уровень во избежание иждивенческих настроений;
- обеспечение финансовой устойчивости Фонда социального страхования, соблюдение принципа социальной справедливости в осуществлении социальных выплат, адекватных внесенным взносам;
- увеличение охвата страхованием работников от несчастных случаев на производстве, ужесточение требований к работодателям по исполнению законодательных норм по страхованию и охране труда своих работников;
- повышение уровня информированности населения о мероприятиях социального характера.

Если рассматривать вопрос не о поиске новых видов социального страхования, а о совершенствовании имеющихся, то разумно рассмотреть социальные выплаты по уходу за ребенком до 2 лет. Во-первых, возникает вопрос о сроках социальных выплат по данному виду риска: почему выплаты ограничены полутора годами? Ведь работающая женщина, обеспечив себя социальными выплатами в течение первого с половиной года жизни ребенка, далее должна будет искать новый источник доходов. Таким доходом может быть трудовой доход, либо социальные выплаты. Если женщина выходит на работу, то ребенок остается без опеки, а социальные выплаты по уходу за ребенком после года не предусмотрены. Для того чтобы разработанная программа по увеличению численности населения была эффективна, необходимо проследить социальную защиту детей не только до года, но и далее. Для эффективности социальных выплат по уходу за ребенком необходимо увеличить срок выплат с 1 года до 3 лет. Далее, дети 3 летнего возраста находятся под опекой дошкольных учреждений, и мама продолжает свою трудовую деятельность.

Согласно разработанным рекомендациям основными направлениями развития организационно-экономического механизма социального страхования на сегодняшний день являются:

- повышение эффективности системы обязательного социального страхования;
- обеспечение устойчивости системы обязательного социального страхования;
- информационно-разъяснительная деятельность Фонда социального страхования;
- совершенствование корпоративного управления [2].

Направления политики социального страхования, которую проводит Фонд, затрагивают наиболее важные моменты функционирования экономического механизма социального страхования в России. Одним из перспективных направлений развития социального страхования является повышение эффективности данной системы. Повышение эффективности социального страхования является одной из целей его создания, как вида государственной деятельности. Если не будет результатов деятельности экономического механизма социального страхования, то нет и смысла функционирования всей системы. Что касается, направления информационно-разъяснительной деятельности, то в здесь необходимо учитывать информированность населения о механизме социального страхования, т.к. это является главным критерием, влияющим на показатели социальной защиты населения.



Примечание: Схема составлена автором

Рисунок 1. Основные направления развития организационно-экономического механизма социального страхования

Обеспечению устойчивости системы социального страхования будет способствовать финансовая устойчивость Фонда социального страхования и организованность всей социальной сферы. Здесь также необходимо учитывать инвестиционную деятельность Фонда, нормативно-правовую базу, соотношение социальных отчислений и социальных выплат. И, последнее направление, совершенствование корпоративного управления, позволяет повышать значимость эффективного управления как ФСС, так и социальной сферой в целом.

Таким образом, можно сделать вывод, что основными путями совершенствования организационно-экономического механизма социального страхования являются: во-первых, его формирование на основе адресности и эффективности, исключающей иждивенческие настроения; во-вторых, развитие мероприятий по преодолению бедности и социальной незащищенности; в-третьих, соблюдение принципа социальной субсидиарности; в-четвертых, обеспечения финансовой устойчивости Фонда социального страхования и надзора за его деятельностью со стороны уполномоченных государственных органов; в-пятых, активное взаимодействие организационно-экономического механизма социального страхования с другими уровнями социальной защиты в целях более объективного подхода к формированию социального обеспечения населения.

#### Список литературы:

1. Всеобщая Декларация прав человека ООН. – 1948. – ст. 22
2. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2013 год и плановый период 2014-2015 гг.

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА  
НА НЕДВИЖИМОСТЬ В РФ**

*Статья посвящена вопросам введения единого налога на недвижимость в РФ. Проводится практический анализ предлагаемых решений по ряду элементов нового налога. Рассматриваются спорные и положительные моменты в механизме введения и дальнейшего функционирования единого налога на недвижимость.*

О необходимости реформирования системы имущественного налогообложения и перехода к налогообложению недвижимости пишут современные ученые. Так, В.К.Пансков отмечает, что «в перспективе налог на имущество организации, налог на имущество физических лиц и земельный налог могут быть заменены налогом на недвижимость». Исследователь М.В.Мишустин указывает, что «введения налога на недвижимость должно стать шагом в реформировании системы имущественного налогообложения в РФ, так как должно сократить количество имущественных налогов и установить в качестве налоговой базы в единую стоимостную основу». При этом он указывает на две проблемы, без решения которых введения налога на недвижимость невозможно: полнота объекта недвижимости и качество определения налоговой базы на основе рыночной стоимости.[1].

Налог на недвижимость призван соединить два существующих вида налога – налог на землю и налог на имущество. Таким образом, собственники квартир, земельных участков, домов, гаражей и прочих объектов недвижимости должны будут платить налог на все, принадлежащее им имущество один раз по единому уведомлению. Налогоплательщиками такого налога, будут как физические, так и юридические лица.

Поскольку входящие в состав налога на недвижимость земельный налог и налог на имущество, являются местными налогами, то, соответственно, и данный налог будет взиматься в местный бюджет. Поэтому, значительная часть вопросов, касающихся налоговых ставок, возможности предоставления налоговых льгот и т.д., по закону будет отнесена к ведению местных органов власти. Порядок исчисления налога на недвижимость в чем-то схож с порядком исчисления входящих в его состав налогов – размер налога будет зависеть от стоимости объекта налогообложения. Однако в данном случае для расчетов будет браться кадастровая стоимость объектов недвижимости, ориентированная на рыночную стоимость этих объектов. Ранее, за основу бралась инвентаризационная оценка недвижимости.

Что касается налоговой ставки, умножением которой на стоимость объекта недвижимости определяется окончательная сумма налога, то её размер так же пока окончательно не уточнен. По первоначальным подсчетам, размер налоговой ставки будет равен 0,1%. Однако, это пока не окончательная цифра. Поскольку, в разных регионах недвижимость будет иметь разную стоимость, то и размер налоговой ставки может изменяться. Вполне возможно, что законодательством будут установлены максимальная и минимальная величина ставки, в рамках которых местные органы власти будут принимать решение об установлении налоговой ставки в конкретном регионе. [2].

На первый взгляд кажется, что никаких особых сложностей с введением нового налога на недвижимость быть не может – ведь он базируется на уже существующих налогах на землю и на имущество. Но на практике оказывается, что все не так просто – именно поэтому, введение налога на недвижимость пока находится в переходной стадии.

Основным фактором, тормозящим повсеместное введение налога на недвижимость, а так же, влекущим за собой остальные проблемы, связанные с процедурой исчисления и уплаты налога, является необходимость оценки объектов налогообложения. Как уже упоминалось выше, для введения нового налога должна быть проведена кадастровая оценка всех объектов недвижимости. Поскольку, это достаточно трудоемкая работа, выполнена она может быть Росреестром только за достаточно продолжительный срок. В связи с этим, назвать точную дату, когда данный налог будет введен на территории всех регионов,

сложно – это зависит от быстроты проведения кадастровой оценки. Основной проблемой для налогоплательщиков является вопрос о том, увеличится ли общая сумма платежей по налогам за принадлежащую им недвижимость или нет.

Налог на недвижимость позиционируется как местный налог, поэтому существенные изменения коснутся структуры региональных и местных налогов потенциала. Так как в настоящее время налог на имущество юридических лиц является ведущим налогом системы региональных налогов. Выпадение доходов регионального бюджета потребует компенсировать, либо потребуются вносить изменения в структуру расходов. Поскольку в состав имущества юридических лиц входит не только недвижимое, но и движимое имущество, необходимость перераспределения на различные бюджеты вызовет изменения администрирования налога. [3].

Подводя итог о налоге на недвижимость можно сделать следующие выводы. С одной стороны, введение данного налога призвано установить некую социальную справедливость – люди, владеющие небольшими квартирами, будут платить меньшую сумму налога, чем те, кто владеет большим количеством квадратных метров. Сейчас, и те, и другие, платят исходя из инвентаризационной стоимости недвижимости, что само по себе практически не позволяет установить разницу в жилищных условиях граждан. С другой стороны, кадастровая переоценка недвижимости с учетом рыночной стоимости объектов, может привести к тому, что сумма налога станет непосильной именно для малообеспеченных слоев населения. Одним словом, несмотря на то, что о налоге на недвижимость говорят уже давно, пока в отношении него остается еще много вопросов.

#### **Список литературы:**

1. Горский И.В. Налога на недвижимость: за и против // Финансы 2012г. №2. С. 37-39.
2. Шмелев Ю.Д., Маргулис Р.Л. О новой концепции налога на недвижимость физических лиц и механизме ее реализации // Финансы 2012г. №1. С. 39-43
3. Петрова Ю. Единый налог на недвижимость появится не раньше 2015 г. Vedomosti.ru

***Маркова Н.Н., к.э.н., преподаватель***

*ГБОУ СПО «Калужский торгово-экономический колледж»*

#### **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА С ПРИМЕНЕНИЕМ МСФО**

*В статье изложены основные аспекты плана развития бухгалтерского учета до 2015 года с применением МСФО. В данном плане определены меры, которые будут способствовать повышению качества и доступности информации, совершенствованию системы регулирования бухгалтерского учета и международному сотрудничеству.*

В России разработан план развития бухгалтерского учета до 2015 года. Кардинальные изменения процесса ведения бухгалтерского учета произойдут в ближайшее время. Прежде всего, изменения связаны со сближением российского бухгалтерского учета с международными стандартами.

С 2013 года вступил в силу новый федеральный закон о бухгалтерском учете. Закон способствует активации применения международных стандартов финансовой отчетности.

Механизм регулирования бухгалтерского учета в ближайшей перспективе будет полностью изменен. В условиях рыночной экономики государство должно обеспечить такую систему регулирования, которая будет гарантировать защиту прав всех взаимодействующих структур в сфере бухгалтерского учета. На сегодняшний день в российской практике применяется два правила. Это МСФО для консолидированной отчетности и федеральные стандарты для отчетности юридических лиц.

В Российской Федерации разработан план развития бухгалтерского учета и отчетности на основе Международных стандартов финансовой отчетности до 2015 года. В Плане определены меры, которые будут предприняты по национальным стандартам, а именно:

- повышение качества и доступности информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности;
- совершенствование системы регулирования бухгалтерского учета и контроля качества бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- развитие профессии;
- международное сотрудничество.

Отчетность, которую компании составляют по этим правилам, будет приближена к МСФО.

О перспективах применения МСФО в российских организациях начали говорить еще в начале 90-х годов XX в. в связи с либерализацией внешней торговли и крупных акционерных обществ в результате приватизации государственной собственности. Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) была принята постановлением Правительства РФ от 6.03.98 г. № 283. Современное ведение бизнеса требует, чтобы предприятия всех стран составляли внешнюю отчетность по единым стандартам, на понятном международном языке бизнеса.

Существенные изменения процесса ведения бухгалтерского учета произошли в 2013 году. Это связано с принятием нового Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011. Он способствует активации применения МСФО в России и дальнейшему развитию нашей системы бухгалтерской и финансовой отчетности.

Изменения, внесенные в формы бухгалтерской отчетности, направлены на сближение российского и международного учета.

Новый закон закрепляет основы рыночного бухгалтерского учета.

Бухгалтерский учет – формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Также уточнены объекты бухгалтерского учета экономического субъекта.

К ним относятся:

- факты хозяйственной жизни;
- активы;
- обязательства;
- источники финансирования его деятельности;
- доходы;
- расходы;
- иные объекты в случае, если это установлено федеральными стандартами.

Кроме этого, новый закон вводит новый механизм регулирования бухгалтерского учета через стандарты бухгалтерского учета. В результате чего можно выделить три группы.

К первой группе относятся федеральные стандарты. Они регулируют требования к учетной политике, к документам бухгалтерского учета и документооборота, счета бухгалтерского учета и порядок применения, образцы форм, упрощенные способы ведения бухгалтерского учета.

Во вторую группу включают отраслевые стандарты, которые устанавливают особенности применения федеральных стандартов в отдельных видах экономической деятельности.

Третья группа – это стандарты экономического субъекта. Их разрабатывают организации самостоятельно и по своему усмотрению, но в случае их принятия они носят обязательный характер для всех его подразделений, включая филиалы и представительства.

Существующие на сегодняшний день положения по бухгалтерскому учету, принятые в начале 2000 года, требуют серьезной доработки с целью их сближения с МСФО.

Обновленный бухгалтерский учет должен стать эффективным инструментом создания качественной, полезной и востребованной информации.

## **РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*Применение экономического анализа необходимо при формировании нового взгляда на аудит и перехода от «ретро аудита», финансового (бухгалтерского) и налогового аудита, к экономическому аудиту, который нацелен на будущее, на оценку возможных последствий происходящих в организации событий.*

Современный этап развития бухгалтерского учета и реформирования аудита предполагает системную реализацию мероприятий, направленных на представление пользователям достоверной, прозрачной и полной отчетности, позволяющей получить необходимую информацию для принятия финансовых решений.

Экономический анализ в аудите – это комплекс процедур, с помощью которых оценивается достоверность отчетности, исследуется текущее состояние организации с целью оценки допущения непрерывности деятельности организации и эффективности ведения дел ее руководством.

Разрабатывая общую схему анализа, необходимо сформулировать его основные цели, которые определяются интересами пользователей результатов анализа.

Методика экономического анализа в аудите состоит из пяти этапов, основными из которых являются:

– *Предварительный этап (ознакомление с бизнесом клиента).* Цель – формирование представления аудитора о бизнесе клиента. Для этого изучается внешнее рыночное окружение организации, оцениваются основные показатели в рамках экспресс-анализа, а также анализируются агрегированные формы отчетности. С целью формирования представления о бизнесе клиента необходимо изучить его рыночное окружение. В процессе экспресс-оценки организации необходимо оценить такие показатели, как рентабельность собственного капитала, уровень заработной платы, уровень производительности труда, доходность финансовых вложений, средняя стоимость привлекаемых финансовых ресурсов, уровень налоговой нагрузки, соотношение собственного капитала и финансовых результатов организации.

– *Выявление признаков искажения отчетности с помощью аналитических процедур* является наиболее сложным этапом, поскольку аналитические процедуры, которые целесообразно использовать в этом случае, достаточно сложны и не всегда однозначно указывают на факты искажения отчетности. К искажению отчетности могут привести ошибки, недобросовестные действия заинтересованных лиц и несовершенство стандартов учета. Для каждого из этих направлений необходим определенный комплекс аналитических процедур.

– *Оценка гипотезы непрерывности деятельности* производится с помощью исследования финансовых, производственных и рыночных признаков, на основании которых может возникнуть сомнение в применимости допущения непрерывности деятельности.

В ходе этого этапа необходимо использовать те аналитические процедуры, которые однозначно будут указывать на наличие проблем, связанных с невозможностью своевременного обслуживания обязательств, и соответственно представляют угрозу непрерывности деятельности. В частности, это многочисленные аналитические процедуры, направленные на оценку финансовой устойчивости организации.

– *Оценка эффективности ведения дел и экономической состоятельности бизнеса* – один из ключевых блоков экономического анализа в аудите. С этой целью необходимо исследование финансовых результатов, денежных потоков и эффективности использования ресурсов организации. При этом необходимо дать оценку основным источникам формирования финансовых результатов организации, для этого следует тщательно изучить структуру прибыли организации, обращая особое внимание на доходность основной деятельности организации.

– *При формировании информации аудитора для руководства организации* необходимо отметить те факторы и обстоятельства, которые заставляют сомневаться в досто-

верности отчетности по экономическому содержанию, а также представляют собой угрозу непрерывности деятельности и снижают эффективность деятельности организации.

Эти направления и по формулировке, и по методам решения являются в значительной своей части аналитическими проблемами, а это значит, что востребованными становятся аналитические процедуры, позволяющие на более высоком уровне достигать поставленные в ходе проведения аудита цели. Которые позволяют снизить трудоемкость финансового аудита, выявляя на начальном этапе аудита те аспекты деятельности организации, которые представляют собой зоны повышенного риска и поэтому заслуживают более тщательного рассмотрения. Отсюда необходимо подчеркнуть, что реализация задачи оценки непрерывности функционирования аудируемого объекта выдвигает принципиально новые требования к методам проведения аудиторской проверки. Так аудитор в этом случае должен уже не только выразить свое мнение о достоверности бухгалтерской отчетности, но и определить достаточность средств организации для погашения обязательств и формирования ресурсов для дальнейшего развития.

Все это, по нашему мнению, формирует новый взгляд на аудит и предполагает переход от «ретро аудита», финансового (бухгалтерского) и налогового аудита, который рассматривает только прошлую деятельность организации, к экономическому аудиту, который нацелен на будущее, на оценку возможных последствий происходящих в организации событий.

Отличительными особенностями экономического анализа в интересах аудита можно считать:

- тесную связь с бухгалтерским учетом, использование данных учета для оценки хозяйственных операций;
- тесную связь с налогообложением, исследование действий организаций, направленных на оптимизацию налогообложения;
- нацеленность на выявление подлинных экономических интересов в деятельности компании, исследование экономических стимулов, которые определяют функционирование организации;
- более широкое использование информации из внешних источников как для оценки достоверности отчетности, так и для оценки эффективности ведения дел руководством организации;
- более четкую направленность анализа на удовлетворение интересов конкретных пользователей – аудиторов, подтверждающих достоверность отчетности; возможность продолжения деятельности и ее эффективность;
- применение специфических методов, в частности интуитивных методов диагностики, экспертных методов анализа, использование косвенных признаков для формирования выводов.

Таким образом, в современных условиях значительно возрастает роль и значение аналитических процедур на всех этапах проведения аудиторских проверок, что предполагает дальнейшее развитие методики проведения аудиторских проверок. В этой связи правомерна постановка задачи формирования приемов и методов экономического анализа для аудиторских проверок, формирования специальной методики по использованию аналитических процедур на предварительном этапе аудиторских проверок и при проведении проверок по существу.

***Махметова А.Е., к.э.н., доцент***

*ССЭИ (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»*

### **АУДИТ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

*В статье исследована проблема аудита бизнес-процессов предприятия. Представлены подходы к использованию системы сбалансированных показателей в процедуре внутреннего аудита бизнес-процессов предприятия, позволяющей оптимизировать операционные затраты.*

Анализ ресурсоемкости бизнес-процессов предприятий позволяет выявить наиболее затратные процессы, подлежащие оптимизации в первую очередь, поскольку эффективность проводимых изменений в различных процессах во многом определяется их результативностью по отношению к совокупным затратам. Важную позицию в решении данного вопроса занимает сформированная система аудита и контроллинга, направленная на оптимизацию бизнес-процессов предприятия.

Процедуру аудита бизнес-процессов следует отнести к совокупности выполняемых процессов<sup>1</sup>, включающие предпроектную диагностику и полное обследование предприятия. Основная цель аудита состоит в составлении очередности операций текущей деятельности предприятия, на основе собранных данных выявляют все сильные стороны и проблемы бизнес-процессов. Проведение аудита бизнес-процессов идет по согласованному графику, в котором аудитор фиксирует текущее состояние бизнес-процессов и предоставляет необходимые рекомендации по их оптимизации.

Аудит бизнес-процессов осуществляется в 3 этапа<sup>2</sup>: диагностика предприятия, оценка экономической среды, оценка тенденций развития (схематично представлено на рис. 1).

Аудиторские процедуры<sup>3</sup> в ходе проверки производственной деятельности предприятия базируются на организационной модели, включающие: определение источников, объектов, методов проверки. В частности, аудит производственного бизнес-процесса на предприятии осуществляют с проверки выполнения и соблюдения плана выпуска продукции по различным центрам ответственности, осуществляемой сплошным способом, последующие проводятся выборочно.



Рисунок 1. Этапы реализации процедуры аудита бизнес-процессов

В процессе осуществления внутреннего аудита бизнес-процессов на предприятии, целесообразно, использование системы сбалансированных показателей<sup>4</sup> для оценки адек-

<sup>1</sup> Составляющие аудита бизнес-процессов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investingclub.ru/sostavlyayushhie-audita-biznes-processov.html>

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Панкратова Л.А. Программа внутреннего аудита бизнес-процесса «производство»//Аудитор. 2012. № 11. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gaap.ru/articles/131906/>

<sup>4</sup> Там же.

ватности информационного обеспечения управленческих решений. ССП в модели производственных затрат предприятия позволяет контролировать основные виды и направления деятельности предприятия с учетом особенностей производственной деятельности и системы управления затратами (рис. 2). На рис. 2 представлены показатели, характеризующие производственный бизнес-процесс с позиции использования модели ССП.

Многие консалтинговые компании предлагают услуги по аудиту бизнеса и бизнес-процессов предприятия с использованием современных информационных программ (программных продуктов) в целях сокращения времени его проведения при внутреннем аудите, собственно самим предприятием.



Рисунок 2. Модель ССП в аудите производственного бизнес-процесса

Безусловно, проводимый аудит бизнес-процессов на предприятии предполагает дополнительные материальные затраты, затраты на оплату труда работников-аудиторов. Преимущества подобной услуги очевидны, поскольку можно получить качественную информацию о бизнес-процессах, привлекая внешнего аудитора в целях моделирования и оптимизации процессов.

Использование инструментов оптимизации бизнес-процессов предприятия позволяют снизить их стоимость. На основе стоимостного анализа затрат бизнес-процессов возможно оценить:

- реальную стоимость произведенной продукции;
- текущую стоимость поддержки клиента;
- работы по улучшению бизнес-процессов;
- эффективность предлагаемых усовершенствований в бизнес-процессах.

Отметим, современное развитие отечественной экономики и промышленности в частности, немыслимо без использования общепринятых стандартов менеджмента. Проблема лишь состоит в эффективности и правильности их применения в практической деятельности. В частности, многие руководители не придают особого значения структуре существующих бизнес-процессов. Во многих случаях данный подход настолько формализован, что носит лишь характер изложения набора правил и предписаний (отдельные положения, должностные инструкции, стандарты), и характеризуются слабоструктурированностью и не взаимосвязанностью между собой, что обусловлено неэффективностью проведения внутреннего аудита процессов.

#### Список литературы:

1. Панкратова Л.А. Программа внутреннего аудита бизнес-процесса «производство»//Аудитор. 2012. № 11. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gaap.ru/articles/131906/>

2. Составляющие аудита бизнес-процессов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investingclub.ru/sostavlyayushhie-audita-biznes-processov.html>

**Милакова А.В.**

*ФГБОУВПО «Костромской Государственный Университет им. Н.А. Некрасова»,  
Институт экономики.*

#### **МЕХАНИЗМ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ**

*В данной статье рассматриваются механизм, функционирование и регулирование проблем трудовой занятости в России. Указывается взаимосвязь спроса и предложения на рынке труда, а также их влияние на уровень заработной платы и количество рабочих мест.*

Механизм рынка труда основан на стоимостных принципах увязки и согласования социально различных интересов разнообразных групп работодателей и трудоспособного населения, нуждающегося в работе и желающего работать по найму.

Взаимодействие спроса на труд и предложения рабочей силы складывается под влиянием конкретной экономической и социально-политической ситуации, движения цены рабочей силы (оплаты труда), уровня реальных доходов населения.

Кривая предложения труда на рисунке направлена вверх, поскольку работники готовы жертвовать свободным временем и работать больше при повышении заработной платы, т.е. предложение труда растет (при прочих равных условиях).<sup>1</sup>

Эта зависимость выражает действие закона предложения труда. Кривая спроса на труд напротив направлена вниз, поскольку с ростом издержек производства за счет повышения заработной платы (при прочих равных условиях) увеличивается стоимость изделий, создаваемых дополнительными трудовыми затратами, уменьшается прибыль.

Такая ситуация работодателям невыгодна и они сокращают прием рабочих.

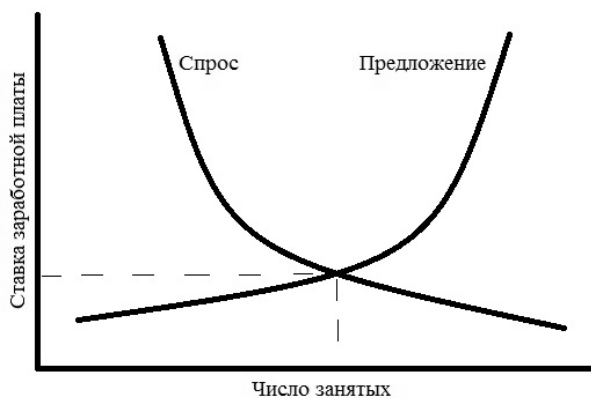


Рисунок. Спрос и предложение на рынке труда.

<sup>1</sup> Варфоломеева О.А. Становление инфраструктуры рынка труда в переходной экономике: Автореферат диссертации на соискание учёной степени кандидата экономических наук. – Санкт-Петербург: СПбГУЭФ, 2001.

Из графика видно, что спрос на труд со стороны работодателей и, соответственно, занятость растут по мере снижения заработной платы, а предложение труда растет по мере роста заработной платы. В точке пересечения этих кривых спрос и предложение труда совпадают, и возникает ситуация равновесия на рынке труда, т.е. устанавливается такая цена на труд, при которой планы продавцов и покупателей совпадают – это равновесная цена труда (или заработная плата). При равноценной цене труда работодатели имеют возможность заполнить все имеющиеся рабочие места, а все работники, желающие получить работу, находят ее. Если под действием каких-либо факторов цена труда становится выше равновесной, наблюдается безработица (предложение труда возрастает, а спрос сокращается). Возникает конкуренция между работниками за рабочее место. Избыток предложения труда и конкуренция давят вниз на ставки заработной платы, и они опускаются до уровня равновесия. Если заработная плата ниже равновесной, то появляется дефицит рабочей силы. Высокий спрос заставляет работодателей повышать вознаграждение за труд, чтобы привлечь новых работников, в конечном счете, заработная плата снова поднимется.

Заработная плата на уровне равновесной становится доминирующей, общепринятой с которой должны считаться и работодатели, и работники. При этом уровне заработной платы достигается полная (для данного уровня) занятость. Так функционирует механизм конкурентного рынка.<sup>1</sup>

В результате действия механизма спроса и предложения рынок труда выполняет следующие функции:

1. регулирование спроса и предложения труда;
2. обеспечение встречи между продавцами рабочей силы и покупателями (работодателями) для заключения договоров в целях соединения рабочей силы со средствами производства (капиталом);
3. обеспечение конкуренции между работниками за рабочее место, а между работодателями за наем рабочей силы;
4. установление равновесной (доминирующей) цены;
5. содействие полной, но экономически эффективной занятости.

**Функционирование рынка труда** имеет следующие особенности, связанные с характером и спецификой воспроизводства рабочей силы:

1. Неотделимость права собственности на товар – рабочую силу от его владельца. На рынке труда покупатель приобретает только право использования и частичного распоряжения способностями к труду – рабочей силой, функционирующей в течение определенного времени, поэтому покупателя правильнее называть нанимателем (работодателем). В случае нарушения прав работника наниматель несет юридическую ответственность и может иметь экономические потери.

2. Относительно длительное взаимодействие продавца (наемного работника) и покупателя (работодателя), что играет немаловажную роль в конкурентоспособности предприятия (качество выполняемой работы, трудоотдача и т.д.).<sup>2</sup>

3. Необходимость детальной регламентации деятельности субъектов рынка, вызванное наличием большего числа институциональных структур (законодательство, социально-экономические программы, службы занятости, профсоюзы и т.п.).

4. Высокая степень индивидуализации сделок, связанная с различным уровнем рабочей силы, технологий производства и организации труда и т.д.

5. Оплата труда, осуществляемая в соответствии с конечными результатами, т.е. ценой продукции, созданной данным трудом, что ставит спрос на рабочую силу в зависи-

---

<sup>1</sup> Спрос и предложение на рынке труда и рынке образовательных услуг в регионах России: Сб. докладов по материалам Третьей Всероссийской научно-практической Интернет-конференции (25-26 октября 2006 г.). Кн. II. – Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2006.

<sup>2</sup> Золин И.Е. Рынок труда и занятость населения в современной экономике: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Нижний Новгород: ВАГУ, 2001.

мость от спроса на конечные товары и услуги. Спрос на рабочую силу как бы порождается спросом на товары и услуги, а потому называется производным.

6. Для работника имеет значение не только денежный аспект, но и содержание и условия труда, гарантии сохранения рабочего места, перспективы продвижения по службе, микроклимат в коллективе и т.д.<sup>1</sup>

Таким образом, рынок труда как социально-экономическая категория – это сложное и динамичное явление, связанное как с макроэкономическим развитием страны, так и с мотивацией действий самого работника, для чего необходима система информирования о решениях проблем занятости, целенаправленная информационная работа по устранению негативных стереотипов о сфере трудоустройства, переподготовка специалистов служб занятости, способствовать повышению активности общественных организаций в области решения проблемы занятости, а так же повысить контроль над качественным составом миграционных потоков.

#### **Список литературы:**

1. Варфоломеева О.А. Становление инфраструктуры рынка труда в переходной экономике: Автореферат диссертации на соискание учёной степени кандидата экономических наук. – Санкт-Петербург: СПбГУЭФ, 2001.

2. Спрос и предложение на рынке труда и рынке образовательных услуг в регионах России: Сб. докладов по материалам Третьей Всероссийской научно-практической Интернет-конференции (25-26 октября 2006 г.). Кн. II. – Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2006.

3. Золин И.Е. Рынок труда и занятость населения в современной экономике: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Нижний Новгород: ВАГУ, 2001.

4. Новиков В.В. Механизмы регулирования спроса и предложения рабочей силы на региональном рынке труда / В.В.Новиков, Н.В.Разнова. – Красноярск: КГТУ, 2004.

***Минибаева Г.Х., Ханнанова Т.Р., канд.юр.наук, профессор***

*Баширский государственный аграрный университет*

#### **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИИ В РЕГИОНЕ**

*Инновации в XXI веке играют важную роль в развитии государства. Государственная поддержка инноваций есть совокупность мер, принимаемых органами государственной власти Республики Башкортостан в целях создания правовых, экономических и социальных условий для стимулирования и развития инновационной деятельности в Республике Башкортостан.*

Инновации в XXI веке играют важную роль в развитии государства. Поэтому инновационная деятельность является основной составляющей политики каждого государства.

Инновационная деятельность включает в себя:

1) выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ по созданию инновационной продукции, в том числе нового или усовершенствованного сырья или материалов, новой или усовершенствованной услуги, нового или усовершенствованного технологического процесса, предназначенных для практического применения; (в ред. Закона РБ от 24.11.2008 № 71-з)

2) деятельность по продвижению инновационной продукции на внутренний и мировой рынки;

3) технологическое переоснащение и подготовку производства для выпуска инновационной продукции, внедрения нового или усовершенствованного технологического процесса;

---

<sup>1</sup> Новиков В.В. Механизмы регулирования спроса и предложения рабочей силы на региональном рынке труда / В.В.Новиков, Н.В.Разнова. – Красноярск: КГТУ, 2004.

- 4) осуществление испытаний инновационной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса;
- 5) выпуск инновационной продукции, применение нового или усовершенствованного технологического процесса;
- 6) подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров для осуществления инновационной деятельности;
- 7) деятельность по проведению экспертиз, оказанию консультационных, информационных, юридических и иных услуг по созданию и (или) практическому применению инновационной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса;
- 8) иные виды деятельности, отвечающие принципам инновационной деятельности, установленным настоящим Законом, и направленные на создание инноваций и введение их в гражданский оборот.

Государственная поддержка инноваций есть совокупность мер, принимаемых органами государственной власти Республики Башкортостан в целях создания правовых, экономических и социальных условий для стимулирования и развития инновационной деятельности в Республике Башкортостан.

Задачей является раскрыть проблемы государственной поддержки инновации в РБ, предложить пути решения проблем.

Актуальные проблемы государственной поддержки инноваций в РБ:

- неспособность современной инновационной системы Республики Башкортостан обеспечить «инновационный рынок»;
- несовершенство правового регулирования инновационной деятельности;
- недостаточное материальное обеспечение инноваций;
- проблема кадрового обеспечения инноваций;
- неразвитость инновационной инфраструктуры.

Для того чтобы уменьшить проблемы государственной поддержки инновации в РБ нужно: принять специализированные нормативные акты, регулирующие инновационную деятельность в конкретных отраслях; внести изменения в статусные акты органов исполнительной власти с целью закрепления за ними функций по разработке и реализации инновационной политики в установленных сферах деятельности; внести изменения и дополнения в законодательство РБ с целью устранения факторов, препятствующих осуществлению инновационной деятельности.

#### **Список литературы:**

1. Об инновационной деятельности в Республике Башкортостан [Электронный ресурс]: закон РБ от 25.05.2010 № 264-зСПС «Консультант Плюс». Республики Башкортостан
2. Вагапов, Р.Ф. Инновационная политика РБ: приоритетные направления [Текст] / Р.Ф. Вагапов // Экономика и управление.- 2007.-№4

**Михеев Д.Н.**

*Филиал ФГБОУ ВПО «Кузбасский Государственный Технический Университет им. Т.Ф. Горбачева» в г. Прокопьевске*

#### **О ПОНЯТИИ ПРАВОВОГО НИГИЛИЗМА**

*Правовой нигилизм – это явление не просто социальное, а правовое явление, диалектически связано с правом. Правовой нигилизм как определенное отношение к праву, представляет собой интеллектуально-эмоциональное переживание человеком значимости права, то есть он является частью правосознания и проявляется фактически во всех его элементах.*

Правовой нигилизм в самом общем виде подразумевает неверие в право и, или даже презрение права, как неценного явления. Выражение указанного отношения к праву в

социальной среде, в неких знаковых формах, то есть объективацию субъективного отношения к праву, это отрицание правовых идеалов общества в целом или правовых установок, на базе которых в данном обществе формируются правовые нормы и, или отрицание позитивного права, построенного на правовых идеалах – установках.

Необходимо обратить внимание на то, что в литературе широко распространено мнение, будто правовой нигилизм формируется и существует исключительно в рамках правосознания субъектов. Однако было бы неверно считать, что правовой нигилизм – лишь элемент психической деятельности человека, лишь разновидность деформации его правосознания или деформированное правосознание. Отрицательное отношение к праву как социальной ценности, то есть правовой нигилизм, именно потому и вызывает со стороны общества определенный отклик, и является общественно опасным явлением, что, проявляясь в поведении обязанного или уполномоченного правом субъекта, он становится элементом, частью социальной реальности, преобразуя ее, разрушая право как подсистему в рамках общественной системы. Следовательно, «оторвать» его от социальной реальности (как и право), переведя в область только умозрительных аналитических конструкций психической деятельности человека, отведя проявлениям в общественных отношениях нигилистических настроений роль следствия внутренней субъективной причины, не рассматривая указанные явления в диалектическом единстве, нельзя. В этой связи следует согласиться с Л.А.Лушиной, абсолютно точно указавшей на внутреннюю диалектическую взаимосвязь в любой разновидности нигилизма личностного начала (внутреннего, субъективного по сути и форме) и его внешней (социальной, поведенческой) формы проявления, позволяющей точно идентифицировать данное идейно-психологическое явление не только как факт объективной реальности, но и как форму собственно нигилизма [3, с. 27-31].

Убедительным представляется позиция А.Б. Венгерова, обратившего внимания на два важных момента в правовом нигилизме: во-первых, что правовой нигилизм – это антипод законности (то есть явление, противоположенное праву, но сходное с ним по характеру и сфере своего воздействия), а во-вторых, что правовой нигилизм это как сфера духовной жизни общества и сфера правового сознания, так и характеристика определенного реального состояния общества, то есть социальная характеристика [1, с.452].

Учитывая изложенное, можно выделить основные признаки правового нигилизма, характеризующие его существование в обществе.

Правовой нигилизм представляет собой психосоциальное явление. Отнесение правового нигилизма к социальным явлениям как признак правового нигилизма отмечали многие исследователи: например, В.Б.Ткаченко, Л.А.Лушина. Указанные исследователи выделяют в качестве самостоятельного признака правового нигилизма такое психологическое свойство указанного явления как отрицание или непризнание права, объективных правовых ценностей и закономерностей. [3, с.31].

Правовой нигилизм – это явление не просто социальное, а правовое явление. Диалектически связано с правом, так как «правовое» является объектом отношения правового нигилизма и правовой нигилизм – во многом субъективное отражение права как объективной реальности (право как явление социального мира с определенной долей условности можно назвать объективной реальностью). Следовательно, обязательный сущностный признак нигилизма – определенный элемент переживания субъектом отрицаемого явления, итогом чего является формирование в сознании субъекта негативной установки. Именно негативная установка на отрицаемое в значительной степени детерминирует характер дальнейшего развития, проявления нигилизма в общественной среде, уровни, сферы функционирования. Право игнорируется как ценность, как возможный способ упорядочивания общественных отношений, там, где отдельными индивидами и обществом в целом формируется определенная поведенческая позиция как тенденция, предрасположенность определенным образом воспринимать и

оценивать право и готовность действовать в отношении него в соответствии с этой оценкой.

Рассматривая отрицание ценности права в качестве обязательного признака правового нигилизма, вместе с тем следует особо подчеркнуть следующее: отрицание ценности права не означает в обязательном порядке признание в качестве высших ценностей какие-либо иные социальные явления. В этой связи следует отметить, что в литературе можно встретить утверждение, согласно которому обязательным признаком правового нигилизма является не просто психологическое, а идейно-психологическое отношение к праву. В этом смысле правовой нигилизм предстает не просто как абсолютное отрицание или неприятие правовой действительности, а как идеология, предлагающая на основе данного отрицания самостоятельные взгляды на регуляцию общественной жизни. Такой позиции, в частности придерживаются Л.А. Лушина и В.Б.Ткаченко [5, с.273].

В свете рассмотренных выше признаков правового нигилизма, отражающих сущность указанного явления, можно сделать вывод, что, во-первых, правовой нигилизм представляет собой явление, связанное как с жизнью отдельных индивидов, так и с жизнью социума в целом. Во-вторых, это реальность, неразрывно связанная с правовой составляющей общественной жизни. В-третьих, указанная связь нигилизма и права проявляется в виде определенного отрицательного отношения к праву как социальной ценности со стороны воздействующего субъекта. Формы выражения такого отрицания могут быть совершенно разными: от пропаганды субъектом нигилистических настроений в социальной среде своей точки зрения по поводу права как явления до открытого нарушения правовых норм. Конечным следствием распространения в обществе правового нигилизма может быть только разрушение правовой подсистемы в рамках социальной системы и, естественно, опосредованно деформация общественной системы в целом, так как совершенно очевидно, что без такой необходимой составляющей как право, его нормального функционирования, общество с существующими в нем социальными противоречиями будет ущербным.

Соответственно, правовой нигилизм можно определить как психосоциальную систему, в ходе развития которой, во-первых, образуется устойчивое пренебрежительное или иное негативное отношение к праву в форме отрицания социальной ценности правовых идеалов, лежащих в основе действующей в данном обществе правовой системы и, или нормативных установлений, созданных на основе указанных правовых идеалов и выраженных в различных правовых текстах, получивших свою социальную легитимацию. Во-вторых, на базе указанного отношения к праву осуществляются конкретные поведенческие акты (действия или бездействие), деформирующие социально-правовую реальность (например, в обществе пропагандируется отрицание права, или же непосредственно совершаются правонарушения (если причиной указанных правонарушений послужила стойкая антиправовая позиция личности, неверие в возможность достижения желаемого результата посредством правовых средств).

#### **Список литературы:**

1. Венгеров А. Теория государства и права. – М.: Омега-Л, 2007. – 608 с.
2. Иеринг Р. Избранные труды. В 2 томах. Том 1. – М.: Издательство Р. Асланова "Юридический центр Пресс," 2006. – 624 с.
3. Лушина Л.А. К вопросу о понятии правового нигилизма // Право и политика. Сборник статей и тезисов. Вып. 2 Санкт-Петербург ООО "Крига" 2003. – С. 27-31
4. Матузов Н.И. Правовой нигилизм и правовой идеализм как явления российского политического менталитета // Право и жизнь. – 2002. – № 47. –С.45-53.
5. Протасов В. Теория государства и права. – М.: Юрайт, 2013. – 496 с.

**Мицык А.В., кандидат юридических наук, доцент**  
**ФГБОУ ВПО Южно-Уральский Государственный Университет (НИУ)**  
**Член методической комиссии Челябинской областной нотариальной палаты**  
**ГРАЖДАНСКАЯ ДЕЕСПОСОБНОСТЬ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА**  
**С ПОЗИЦИИ СОВРЕМЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА**

*Статья посвящена общей характеристике гражданской дееспособности физического лица как одной из самых значимых и весомых категорий российского гражданского права. В работе освещены понятия, непосредственно влияющие и определяющие сущность рассматриваемого явления.*

В соответствии с п. 1 ст. 21 ГК РФ под гражданской дееспособностью понимается способность гражданина своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя гражданские обязанности и исполнять их.

Указанная норма осталась фактически неизменной в свете проводимой реформы гражданского законодательства, затронувшей в том числе и институт правосубъектности, но не в части дефинитивного начала.

Дееспособность, по нашему мнению, мыслится как активное свойство, предполагающее наличие естественной способности лица к совершению актов, руководимых сознанием.

Для того чтобы быть дееспособным, человек должен безусловно осознавать и правильно оценивать характер и значение совершаемых им действий, имеющих правовое значение.

Дееспособность основывается на признаваемом полноценным волеизъявлении человека и зависит от его психофизических и умственных способностей.

Наличие дееспособности позволяет субъекту непосредственно участвовать в гражданском обороте, самостоятельно выражать свою волю и нести ответственность за совершаемые действия.

Правовую природу дееспособности можно определить как особое свойство (качество), присущее субъектам гражданского права.

Это качественная особенность, позволяющая в ряду иных, выделить субъекта из ряда иных, так называемых, «названных» правовых явлений (объекты, юридические фикции и т.п.).

Это активное свойство, предполагающее способность к совершению волевых актов, имеющих юридическое значение и к деятельному (что не мало важно!) осуществлению прав и обязанностей.

Дееспособность с точки зрения ее правовой природы – свойство (качество), которое связано с умственными способностями и психическим состоянием человека.

Дееспособность выражается в личном осуществлении правоспособности.

Основанием дееспособности выдвигается, на наш взгляд, прежде всего уровень развития умственных способностей человека.

Таким образом, резюмируем, что на наш взгляд представляется, что условия (основания) гражданской дееспособности лица определяются в совокупности умственными способностями человека и его психическим состоянием в их общем многообразии и системности.

Гражданин, совершающий юридически значимые действия, должен обладать сознательной волей и быть психически здоровым (для полной дееспособности), что делает его полноценным волевым субъектом, потенциальным участником любого гражданского правоотношения.

#### **Список литературы:**

1. Демичев А.А., Исаенкова О.В. Смерть как особый факт в гражданском процессе//Закон.2007.№ 11. С.31- 32.
2. Коршунов Н.М. De mortuis nihil nisi bene// Вестник гражданского права. – 2008.- № 4.- С.17.
3. Мурадян Э.М. Превентивные иски// Государство и право.-2001.-№4.- С.25.

**Мицык А.В., кандидат юридических наук, доцент**  
**ФГБОУ ВПО Южно-Уральский Государственный Университет (НИУ)**  
**НАСЛЕДОДАТЕЛЬ КАК УЧАСТНИК ПРАВОВОЙ СВЯЗИ**

*В работе определены характеристики особого субъекта наследственных правоотношений – наследодателя, ввиду его качественной самостоятельности и обособленности в ряду иных участников правовых связей.*

В науке давно особый интерес вызывает правовое положение наследодателя. Указанное «особое» положение связано с самим фактом смерти праводателя, как субъектной единицы. Естественно, юридической дефиниции понятия «смерть» нет. При этом, можно согласиться с А.А.Демичевым и О.В. Исаенковой, которые полагают, что «смерть представляет собой неизбежное явление, связанное с окончанием существования любого живого существа... в отличие от других правовых состояний главной чертой смерти является то, что в момент ее наступления само существование субъекта права становится фикцией. Умерший субъект права прекращает существование как элемент объективной реальности, как биологическое существо, однако остается частью реальности правовой»<sup>1</sup>. Как правильно отмечал профессор Н.М. Коршунов, из всех юридических фактов, с которыми частное право связывает правовые последствия, только физической смерти принадлежит способность вызывать к жизни тени умерших фикциями их существования в течение всего того срока, пока юридические отношения, возникшие с их участием, не обретут нового легитимного субъекта или хотя бы новое качество, делающее излишним личное участие в них покойного, либо вообще прекратятся как таковые<sup>2</sup>.

Важно отметить, что в роли наследодателя может выступать только физическое лицо. Имущество организаций при реорганизации тоже переходит в порядке правопреемства, установленного ст.58 ГК, однако применение норм наследственного права в данных случаях неприемлемо. При ликвидации же юридического лица преемства вообще не возникает (п.1 ст.61 ГК). Говорить о фигуре публично-правовых образований (РФ, её субъектах и муниципальных образованиях) в качестве наследодателя так же не приходится в силу известной специфики их участия в гражданско-правовых отношениях.

Для обретения статуса наследодателя *гражданство РФ* во внимание не принимается, в соответствии с началом взаимности, применяемым в международном общении (т.о. в роли наследодателя может быть и гражданин РФ, и иностранец, и апатрид, проживающий на территории РФ). Сложнее дело обстоит с *дееспособностью* рассматриваемого субъекта. Здесь к вопросу нужно подойти с двух сторон, в зависимости от основания наследования:

При наследовании по завещанию наследодатель (который «облачается» законодателем в завещателя) должен обладать в момент совершения завещания полной дееспособностью (п.2 ст.1118 ГК) в силу прямого указания закона. Действующая редакция данной статьи положила конец жаркой научной полемике относительно завещательной дееспособности отдельных категорий лиц, не обладающих полной гражданской дееспособностью.<sup>3</sup>

Факт дееспособности завещателя может быть оспорен и после его смерти. В необходимых случаях может проводиться посмертная психиатрическая экспертиза. Прискорб-

<sup>1</sup> Демичев А.А., Исаенкова О.В. Смерть как особый факт в гражданском процессе//Закон.2007.№ 11. С.31-32.

<sup>2</sup> См.: Коршунов Н.М. De mortuis nihil nisi bene// Вестник гражданского права. – 2008.- № 4.- С.17.

<sup>3</sup> См., например, Демидова Г.С. Дарение и завещание имущества граждан//Южно-уральский юридический вестник.2000.№2. С.26,27; Чепига Т.Д. К вопросу о праве завещать//Вестник МГУ. Серия Х. 1965. №2; Антимонов Б.С., Граве К.А. Советское наследственное право. М.:Госюриздат,1955.С.148,149.Антимонов Б.С., Герзон С., Шлифер Б. Наследование и нотариат. М: Юриздат,1946. С. 24; Мозжухина З.И. Наследование по завещанию в СССР. М.:Госюриздат,1955.С.24; Ильинская И., Лесницкая М. Нотариальные действия сельских и поселковых советов. М.: Госюриздат,1961. С.69; Серебровский В. Некоторые вопросы советского наследственного права//Вестник советской юстиции.1925, № 3.С.100; Трепицын И.Н. К вопросу о завещаниях//Вестник советской юстиции. 1925 № 6.С.237,238; Серебровский В.И. Очерки советского наследственного права. М.: Изд-во АН СССР, 1953С. 98,99; Дрониов В.К. Наследование по завещанию в советском праве. Киев: Кашуница,1957.С. 18; Новицкий И.Б. Сделки. Исковая давность. М.: Госюриздат, 1954.С. 101 и др.

но, что запутанные семейно-родственные отношения (дети от разных браков, а также рожденные вне брака, наследники-самозванцы) превращают дело в жёсткий спор претендентов, отдельные из которых не останавливаются перед тем, чтобы убедительно выстроить свою заведомо ложную позицию, подкрепляя ее показаниями отрететированных свидетелей, шаткими и шокирующими доказательствами<sup>1</sup>. Такие дела нередко обретают характер профанации. Технология ведения подобных споров стороной, не обременённой понятиями о судебных и этических правилах, семейными ценностями, памятью, сравнима с психологической эксгумацией завещателя.<sup>2</sup>

При наследовании по закону жёстких требований к дееспособности наследодателя не предъявляется. В литературе это объясняется случайностью юридического факта, повлекшего возникновение наследственного правоотношения. Однако, как мы уже отмечали выше, социальная обстановка в обществе такова, что нередко обстоятельством возникновения наследственных правоотношений служат волевые действия самого лица. На наш взгляд факт дееспособности не должен браться во внимание, ибо сам законодатель однозначно и бесповоротно определил судьбу имущества умершего, и иной альтернативы нет (в отличие от наследования по завещанию, где в случае признания завещателя недееспособным имеет место наследование по закону).

*Могилевская Н.В., канд. техн. наук, доцент, Демакова Е.А., канд. техн. наук, доцент  
ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»*

### **УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТЕЙ В ЗАКУПКАХ ПРОДУКЦИИ**

#### **ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) НУЖД**

*Предложен новый подход к управлению и оценке эффективности закупок продукции для государственных (муниципальных) нужд, основанный на расширении традиционного представления о жизненном цикле продукции и определении роли оценки и мониторинга качества продукции в цепях создания ценностей.*

Значительные объёмы закупок продукции, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд (в государственном секторе они составили 64,3 и 53,9 % расходной части бюджета в 2011 и 2012 гг. соответственно), а также общественный характер использования приобретаемой при этом продукции свидетельствуют о высокой социальной значимости и самих объектов закупок (в том числе продукции), и процесса закупок – как цепочки создания социально ориентированных ценностей [1].

Государственные (муниципальные) заказчики и участники закупок являются элементами контрактной системы (КС), при этом потребители государственных (муниципальных) услуг, в том числе продукции как объекта закупок, выступают элементами внешней среды. Взаимосвязи между названными элементами определяют свойства системы и ее функционирование, обеспечивают создание ценностей для всех элементов.

Анализ сети таких взаимодействий позволяет определить контрольные точки в процессе управления цепочкой создания ценностей, где осуществление закупки является одним из ее этапов. Сети главных взаимосвязей выступают усилителем суммы ценностей, получаемых внутренними и внешними элементами системы. Поэтому главным назначением сети взаимосвязей является создание положительной синергии между элементами.

Взаимосвязи и взаимодействия между заказчиками и участниками закупок определяются (ограничиваются) законом № 44-ФЗ [2] в разной степени в зависимости от этапа жизненного цикла (ЖЦ) продукции как части цепи создания ценностей. Таким образом, заказчики и участники закупок образуют своеобразный кластер, создающий ценности, величины которых возрастают при наличии синергических взаимодействий в следующих приоритетных направлениях.

<sup>1</sup> Мурадян Э.М. Превентивные иски// Государство и право.-2001.-№4.- С.25.

<sup>2</sup> Там же.

1. Изучение участниками закупок на этапе маркетинга требований заказчиков по итогам проведенных закупок.

2. Проектирование и производство продукции в соответствии с требованиями заказчиков. При наличии только формализованного взаимодействия в большинстве случаев участники закупок декларируют в своих предложениях такое соответствие, но фактически оно не обеспечивается ни в рамках производственного контроля, ни в процессах сертификации или декларирования.

3. Предложение со стороны заказчика подтвердить соответствие предлагаемой продукции требованиям к качеству документально, предоставление таких документов участниками закупки на этапах оценки их предложений и исполнения контракта (поставки продукции).

4. Осуществление участником закупки и (или) заказчиком оценки и мониторинга качества продукции на этапе потребления (эксплуатации) и корректировка требований к продукции при последующих закупках, а также улучшение качества продукции на этапах ее проектирования и производства [3].

Следует подчеркнуть, что особо важным условием возникновения синергического эффекта в цепях создания ценностей в рамках КС является неформальный подход к оценке и контролю соответствия показателей качества предлагаемой продукции требованиям заказчика. Узловыми этапами такого контроля и оценки служат:

- проектирование и производство – в сфере ответственности производителя;
- определение поставщика и исполнение контракта – в сфере ответственности государственного (муниципального) заказчика (рис. 1).



Рисунок 1. Сферы интересов и ответственности участников КС в процессах контроля, оценки и мониторинга качества продукции на этапах ее ЖЦ

Для соблюдения принципов КС – открытости и прозрачности конкурентной среды закупок – складывающиеся между участниками КС взаимодействия должны базироваться на строгом соответствии нормам законодательства и объективно установленных требованиях к продукции. Наиболее адекватным и продуктивным источником формирования таких требований, способствующих и росту качества государственных (муниципальных) услуг, и повышению эффективности закупок является информационно-аналитическая система оценки и мониторинга качества продукции, охватывающая этапы осуществления закупок и эксплуатации (потребления).

#### **Список литературы:**

1. Демакова, Е.А. Контрактная система закупок: цены решают все / Е.А. Демакова, Н.А. Егорова // Стандарты и качество. – 2013. – № 8. – С. 74-79.

2. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс] : федер. закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ в ред. от 28.12.2013. – Режим доступа: <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/download/Document.html>

3. Демакова Е.А. Разработка методологии мониторинга качества продукции на этапе эксплуатации (на примере мебели) // Вопросы Экономики и Права. – 2011. – № 2. – С. 219-224.

**Моисеев А.Д., канд.юрид.наук, доцент, директор, Аксенова М.А., канд.экон.наук, доцент, Гурина М.А., канд.экон.наук, доцент**

*Липецкий филиал ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»*

#### **КУЛЬТУРНО-ИСТОРИЧЕСКИЕ ТРАДИЦИИ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА**

*В статье формулируется положение о том, что для успешной модернизации общества и осуществления экономических преобразований необходимо формирование особой культуры и осознание новых духовных ценностей как базиса развития духовных отношений. Любое общество, стоящее на пути модернизации сначала воспринимает идеи обновления на концептуальном уровне и только потом находит им практическое воплощение в реальных объектах материального производства. Помимо заимствованных идей модернизации извне часто формируется собственная национальная позиция, которая не умаляет её роли в переустройстве общества в конкретных исторических условиях.*

В последние годы в свете всем известных политических и экономических процессов мы находим много публикаций по вопросам модернизации экономики, развития инноваций в обществе. Вместе с тем, ряд видных экономистов как отечественных и зарубежных всё больше склоняются в своих исследованиях к тому, что успех или неуспех модернизационных процессов в экономике как показывает история лежит далеко не в развитии хозяйственных отношений, а прежде всего, в идеологии, культуре, ценностных установках конкретного государства.

Модернизация в простом и широком понимании слова – это переход от традиционного общества к современному, от аграрного к индустриальному. Как комплексный процесс модернизация охватывает все сферы жизнедеятельности государства – экономику, социальную жизнь, политику, право, культуру. Все, что качественно изменяется в каждой из этих сфер, тесно взаимосвязано между собой, взаимодействуя методом "подтягивания" одного к другому. Хорошо известно, что быстрый экономический рост и технический прогресс приводят к соответствующим изменениям (подтягивают до своего уровня) и к переориентации культурных ценностей, политических структур, законодательства и т. п.

Модернизация социальной сферы влечет за собой беспрецедентный по сравнению с обществами традиционного типа рост социальной мобильности, дальнейшую дифференциацию социальных групп на этической, нравственной, профессиональной и иной основе. Рост городов приводит к значительному сокращению крестьянства и сельского населения

как основного носителя традиционной культуры. Значительно возрастает численность промышленного пролетариата и средних слоев населения, представители которых тяготеют к новой культуре. Этому во многом способствует развертывание системы массового образования и иных специальных форм обучения.

В сфере культуры модернизация, прежде всего, приводит к значительной трансформации традиционных институтов и ценностей, взамен которых рождаются новые потребности и ценностные ориентиры как материального, так и духовного плана. Поэтому в ходе модернизации всех сторон жизни государства огромное значение имеет способность традиционной культуры приспособиться, вписаться – причем в самые сжатые сроки – в канву меняющихся ценностей. Здесь уместней говорить об усвоении новых ценностей и переосмыслении (если не ломке) прежних – религиозных, нравственных, этических и т. п. устоев. Там, где традиционная культура носит незрелый, неразвитый и неустойчивый характер, она является серьезным препятствием для модернизации общества.

В плане исторической перспективы любая модернизация, несмотря на громадные издержки, всегда прогрессивна, ибо "зона новой культуры", созданная ей, покоится на базе небывалого роста научных знаний, новейших технологий, информационных и социальных служб. Все это, вместе взятое, значительно раскрепощает интеллектуальные возможности творческой интеллигенции во всех сферах художественной культуры.

Оборотная сторона медали высвечена тем, что при решении материальных проблем большинства населения, когда явный культ потребления принимает гипертрофированные формы, "территория новой культуры", практически вся духовная сфера – требует особого внимания. Это вызвано тем, что, имея немалые доходы, огромная масса людей обречена на монотонный, нетворческий, изматывающий труд; на однообразно-унылую жизнь в городах, куда приезжают только переночевать, и на доступ к одной, примитивной эрзац-культуре. Опыт развития мировой цивилизации на примере многих стран наглядно показал, что модернизация и вызванный ею материальный и научно-технический прогресс намного обгоняют процесс нравственного становления.

В своих модернизационных программах страны Юго-Восточной Азии стремятся совместить черты современности с традиционной идентичностью и таким образом избегают многих духовных проблем, характерных для вестернизации и «догоняющей» модернизации. Азиатские реформаторы не ставят цель насильственной переделки людей, поскольку исходят из убеждения, что человека изменить невозможно, да и не нужно, а надо использовать его традиционные качества для реализации новых общественных и государственных целей. Такие качества восточного человека, как непритязательность, готовность работать за низкую плату, исполнительность, покорность, коллективизм и групповая солидарность дают сегодня не менее ощутимые результаты, чем экономические стимулы западного человека.

Именно страны Юго-Восточной Азии, которым присущ приоритет духовных ценностей над материальными, оказались более готовыми к вступлению в стадию постиндустриальной, информационной цивилизации – цивилизации ценностей культуры, образования, развивающего досуга, искусства, общения. Как оказалось, по своим духовным характеристикам восточный человек гораздо ближе к данной стадии, нежели западный. Поэтому модернизационные процессы в экономике таких стран идут более высокими темпами, чем изменения в их обществе.

Например, нельзя утверждать, что в Японии уже сложилось общество модерна. Там и сегодня сохранилось традиционное общество, имеющее по меркам западной морали скорее феодальный оттенок. Конечно, Япония – современное правовое государство с высокоразвитой экономикой. В стране восприняты самые важные элементы западной цивилизации: приоритет частной собственности по отношению к власти, выборы, наличие реальной власти у парламента, независимость судебной системы, независимые СМИ и др. Но общество там в своей основе не модернизировано, японцы не перестали быть самими собой и сохранили свою национальную самобытность.

То же можно сказать о Китае, который не торопится модернизировать общество, хотя модернизация его экономики идет ускоренными темпами.

Китай обеспечил экономический рывок, прежде всего, благодаря введению частной собственности в своей экономике, надежной защите собственности и развитию предпринимательского интереса и инициативы у граждан. Государственные предприятия в этой стране существуют в той же конкурентной среде, что и частные. Однако, политических свобод в стране нет, сохранился приоритет государства по отношению к человеку.

В целом модернизация на собственной культурной основе, сохраняя уникальную культуру восточных народов, не только создаёт благоприятные условия для развития общества в направлении к постиндустриальной цивилизации, но и духовно оказывается наименее болезненной, наиболее щадящей для личности. По мнению специалистов, на этом пути смягчается фундаментальное противоречие любой модернизации – между собственными и заимствованными ценностями. Тем самым достигается баланс между необходимостью обновления, с одной стороны, и стремлением сохранить самобытность общества, с другой.

История показывает, что реформирование менталитета целого народа с целью его трансформации длится достаточно долго, поскольку необходимо, чтобы ушли из жизни как минимум 2-3 поколения людей, воспитанных в традиционной культуре. Кроме того, этот процесс весьма болезненный, так как при форсированном внедрении ценностей другой культуры неизбежно возникает конфликт ценностей, что приводит к духовным патологиям, суициду, алкоголизму, наркомании, асоциальному поведению.

В течение последних 100 лет практически каждый российский государственный лидер имел своё представление о том, как нужно править страной и какие преобразования ей необходимы. Поэтому историю российских модернизаций всегда отличала революционность, а их череде очень трудно найти эволюционную преемственность. К этому следует добавить разрушительные войны, наносившие значительный технологический, экономический и социальный урон стране. К внутренним факторам, усиливавшим сопротивление модернизационным процессам, следует отнести традиционно негативное отношение российского общества к преобразованиям. Социокультурная составляющая традиционных обществ всегда отличалась пассивностью людей к инновациям, закрытостью, развитостью отношений подданства и т.п.

Мировоззренческие и нравственные позиции, лежащие в основе христианского и культурно-этического отношения к труду, хозяйственно-экономической деятельности и предпринимательству в России в условиях модернизационных процессов прошлого требуют своего исследования с целью выявления тех специфических ценностей, которые обеспечивают духовно-этическую обоснованность хозяйственно-трудовой деятельности, то есть определенное хозяйственное самосознание, своеобразное социально-экономическое миро-созерцание. Именно это будет способствовать успеху модернизации экономики в России.

#### **Список литературы:**

1. Валлерстайн И. Конец знакомого мира. Социология XXI века. М.: Логос. 2003. С. 5–6.
2. Кузьмин В. Служить и проповедовать // Российская газета. 2011. 4 февраля.
3. Культура Кореи: этапы развития. Сайт журнала «Дом солнца» [Электронный ресурс] // <http://www.sunhome.ru/journal> (Дата обращения 27.08.2013).
4. Лэйард Р. Счастье: уроки новой науки: пер. с англ. И.Кушнарёвой. М.: Изд. Института Гайдара, 2012.
5. Паин Э. Культура – это судьба// Дружба народов. 2008. № 2. С.22-32.
6. Садикова О. Г.Труд и хозяйственно-экономическая деятельность в Русском Православии// Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Философия. Социология. Право: 2010.Том: 2 № 11.
7. Ситников А. Православие и проблемы модернизации России. Раздел – Общество [Электронный ресурс]/ Информационно-аналитический портал <http://old.pravostok.ru/ru/journal / society/index.php?id=20> (Дата обращения 10.02.2014).

8. Торкунов А. Дипломатия как двигатель модернизации. 2010. 5 августа. [Электронный ресурс] URL: <http://opesc.ru/1301637.html> (Дата обращения: 01.03.2014).
9. Торкунов А. Мир становится другим // Мир и политика. 2009. Январь. № 1(28). С.16.
10. Хачатурян А. Модернизация и социальное дисциплинирование в России // Проблемы теории и практики управления. №3. 2013. С.25.
11. Элбакян Е.С. Религиозная мотивация и духовно-этическое обоснование трудовой деятельности (на примере христианских конфессий) // Труд и социальные отношения. №2. 2012. С.38.

**Мошкина И. В., к.соц.н., доцент**

*Хабаровский пограничный институт ФСБ России*

### **КОРРУПЦИЯ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНОЙ ДЕСТАБИЛИЗАЦИИ НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ РОССИИ**

*В статье представлен концептуальный анализ коррупционных отношений, сложившихся в социально-политической практике современной реальности и их негативное влияние на социально-экономическое развитие Дальнего Востока.*

Тенденции эволюции коррупционных отношений в начале XXI в. – это постепенное умножение их форм, переход от эпизодической и низовой коррупции к систематической верхушечной и государственной. Исследования в области коррупции и неформальной экономики в последнее время переживают пик своей популярности. И это связано не только с тем, что коррупция становится тупиковой внутривластной и социальной проблемой для страны, но и с определёнными теоретическими трудностями, преодоление которых должно с необходимостью предшествовать принятию практических решений.

Видимо, продуктивно начать анализ ключевого концепта со специфики политологической концептуализации реальности. Очевидно, необходимо оговорить и тот момент, что рассматривать мы будем его в пространстве социально-политической практики<sup>1</sup> с учетом дальневосточной специфики.

В социологию понятие «моральная экономика» как экономическая система, основанная не на эффективности и рациональности в европейском смысле, а на использовании неформальных социальных контактов с целью выживания вошло и утвердилось лет сорок назад. Сегодня термин «моральная экономика» с успехом используется при анализе современной российской социально-экономической ситуации. Значительно менее используется этот термин и заложенная в нем идея в плане политического анализа. Хотя в западной политологической традиции вполне укрепилось понимание того, что жизнеспособность советского режима определялась как раз силой неформальных связей, термин моральная политика в аналогичном смысле употребляется значительно реже. Ведь сведение публичных отношений к приватным и слияние двух видов подчинения не частные негативные практики, а нормальная реальность современных властных отношений.

Семантика термина «моральная политика» в рамках российского политического дискурса употребляется достаточно активно, но в несколько иной связи. Этим термином обозначают стратегию политических партий и политических деятелей, детерминируемую жесткой нравственной позицией, которая для упомянутых акторов находится вне сферы рациональной критики. Под моральной политикой в данной работе понимается политическая ситуация, в которой действия акторов опосредованы не убеждениями, формальным статусом или групповыми политическими интересами, а участием их в некоторых властных социальных сетях («домашних группах»<sup>2</sup>), пронизывающих политическую структуру общества от Федеральных органов власти, до властных групп муниципальных образований. Симптоматично, что даже критиком моральной политики оказывается человек цели-

<sup>1</sup> Бри М. Самопознание общества: российские социальные науки в процессе перемен // Социальные исследования в России. Немецко-российский мониторинг. – Берлин – М.: Полис, 1998. С.6-34

<sup>2</sup> Бляхер Л.Е. Человек в зеркале социального хаоса. Хабаровск, 1997

ком обязанный своим влиянием вхождению во властную «домашнюю группу». Неучтение фактора моральности российской политики и особой роли в ней неявного концепта «подчинение»<sup>1</sup> ведет к бесконечной борьбе с коррупцией, засилием олигархов, самоуправством губернаторов или еще чем-нибудь, столь же страшным. Иными словами, это ведет к неприятию реалий российской политической жизни и, соответственно, к их непониманию. Бороться с ними, конечно, можно. Можно их даже победить, уничтожив физически тех самых граждан, которые включены в эти игры. Вопрос только в том, что граждан может оказаться слишком много. Казалось бы, исходя из современной теории тоталитаризма, моральная политика должна остаться в советском прошлом. Ведь именно там, у индивида не оставалось других возможностей влиять на ситуацию. Однако этого не происходит. Скорее, наоборот. Именно сегодня приватность, мстя за века своего унижения, захватывает все новые сферы публичного политического пространства.

Одним из достаточно неожиданных следствий проводимых в стране преобразований стало разрушение оппозиции «приватное/публичное», до того вполне ясно осознаваемой.

В советские годы, при всех деформациях, оппозиция обозначалась достаточно четко: никто не спутал бы трибуну партийного собрания и классическую очередь за колбасой, дружескую пирушку и «культурное мероприятие». С каждым из них соотносился вполне конкретный набор практик и речевых жанров.

Партийная структура и связанная с ней официальная риторика задавала структуру публичности. В ходе реформ старая публичность терпит ущерб, лишается легитимности, новая приобретает ее в весьма ограниченных пределах, существуя в своих «домашних группах», определяющих ее структуру и типологию социальных и политических отношений.

Зато сфера приватного терпит ущерб в значительно меньшей степени. Она меньше связана с идеологией и не особенно страдает от отсутствия трансцендентальных политических регулятивов. Сформировавшаяся как совокупность ежедневных нерелексируемых рутинных действий, она не нуждается в каком-либо обосновании себя, даже с точки зрения здравого смысла. Она просто есть. И, как таковая, она начинает заполнять собой сферу публичного.

Публичность «приватизируется» индивидом и его «домашней группой». Собственно, блат, о котором столь глубоко писала А. Леденева, есть форма сведения публичного к приватному, замена институционально заданных отношений «личными контактами»<sup>2</sup>. Рефлексивность возникает в тот самый короткий момент, когда индивид, представитель домашней группы, сталкивается с индивидом, в эту группу не входящим. Здесь возможны два варианта поведения: формально-институциональный и «домашний». Первый предполагает использовать официальные институты, успешно доказывающие свою неэффективность. Второй сводится к стремлению включить индивида в свою домашнюю группу или войти в его, что, практически, одно и то же и, тем самым, обеспечить успешность интеракции.

Второй путь оказывается тем более предпочтительным, что индивид, являющийся представителем некой официальной социальной структуры, выступает также представителем своей домашней группы. «Разговор» с ним только на «официальном» языке имеет, большие шансы «не встретить понимания».

Приватность выступает, своего рода, медиатором, связывающим – распавшуюся публичность. Она позволяет компенсировать одно из ключевых противоречий современной российской политической реальности. Сегодня Россия представляет собой объединение многих субъектов, различающихся не только по экономическому положению, условиям проживания и уровню социальной напряженности, но и по типу политической организации. Влиятельные политические партии, формальные лидеры, институционально оформленные отношения – это реалии Москвы и, отчасти, Санкт-Петербурга. За предела-

<sup>1</sup> См. там же

<sup>2</sup> Леденева А. Блат и рынок: трансформация блата в постсоветском обществе // Неформальная экономика. Россия и мир. М., 1999. С. 94 – 111

ми столичных мегаполисов политическая реальность существует в несколько иных формах. Их можно обозначить как реликтовые, патриархальные, но лучше никак не обозначать. Поскольку любая историческая аналогия здесь будет натяжкой, неоправданной экстраполяцией. Нейл Мелвин, руководитель российско-британского проекта по изучению российских региональных политических элит выделяет двенадцать принципиально различных типов политической организации, существующих на территории России<sup>1</sup>. Не будем вдаваться в предельно важный спор: двенадцать их или одиннадцать? Заметим лишь, что эти разные политические организмы, безусловно, есть, что их много и они различны и, что они так или иначе нуждаются хотя бы в формальной согласованности своих действий в рамках Федерации. Здесь и возникает необходимость в институции, опосредующей связи между регионами с различным политическим режимом и различным экономическим укладом. Однако, поскольку ни один регион сегодня не в состоянии диктовать свои условия всем остальным – эта институция оказывается «ничьей». Она в равной степени не соответствует ни одной из экономических и политических систем, сложившихся на территории России. Но именно через ее посредство страна входит в глобальное политическое пространство, определяет себя в мир – системе. Если интересы конкретных политических субъектов Российской Федерации окажутся неучтенными в этой ничьей реальности, то вся страна, лежащая за пределами МКАД, окажется *Terra incognita* для всего мира. Учесть их и позволяют приватные связи.

Федеральный уровень политической структуры переживает столь же сильный кризис трансцендентальных смыслов (национальной доктрины) как и любой другой. Соответственно, и здесь единственной подлинной реальностью оказывается реальность «домашней группы», ближайшего семейного и дружеского окружения. На службу этой реальности поставлены федеральные ресурсы, идеологические механизмы, политические технологии. Популярный ныне термин «команда» лишь несколько ретуширует «домашний» характер отношений. Достаточно показательно, что первый вопрос, который ставит представительный орган любого уровня – вопрос «о статусе депутата», о само обеспечении. Но такая команда – детище приватных отношений. Войти в нее – не очень важно в каком качестве – значит быть представленным на Федеральном уровне. При этом степень иерархической подчиненности оказывается не столь важной. Важно «быть своим». Представитель региональной элиты, вошедший в московский приватный круг, попавший в ситуацию не формального, а домашнего подчинения, получает возможность «договориться» о нужном для региона законе, «пробить» очередной трансферт и т.д. Выражение «нужный для региона» тоже достаточно двупланово.

На региональном и местном уровне, как и на Федеральном, правит бал своя «властная группа». Здесь тоже вопрос можно решить «за столом переговоров», и за накрытым столом. Вопросы, возникающие с федеральным законодательством, тоже решаются в «домашней группе», правда, не федеральной, а региональной или местной (муниципальной).

Нормы и соглашения, заключенные на федеральном уровне, составляют «объективные условия» деятельности на нижестоящих уровнях. Но, вместе с тем, в них же заключена возможность осуществления маневра для предприятий, осуществляющих свою деятельность на региональном, муниципальном и т.д. уровнях. Ведь результат функционирования политической сферы в области политики «проводит в жизнь» представитель местного сообщества. Его интересы не встроены в нормы (они создавались на ином уровне, в который он не вхож). И он более или менее успешно сам встраивает их.

Чтобы реализовать это встраивание, он изначально должен «спуститься» с высот публичности в приватную сферу, но не «центральной», а местной элитной «домашней группы». Соответственно, у него появляются совершенно четкие «свои», в чьих интересах он осуществляет политику, и «чужие», которые должны платить ему (уже не государству)

---

<sup>1</sup> Melvin Neil J The Consolidation of a New Region Elite // Europe-Asia studies /Vol 50 № 4 1998.

«дань» или просто делегализоваться. Строго говоря, здесь можно выделить несколько уровней в отношении оппозиции «свой/чужой», каждый из которых предполагает особую политическую стратегию.

«Свои», – представители местной власти и хозяйствующей элиты (что зачастую совпадает, если не юридически, то фактически), способствующие/препятствующие осуществлению деятельности конкретного федерального чиновника. Между ними, в принципе, запрограммирован антагонизм (различные интересы). Но, как правило, в течение времени возникает «консенсус», связанный с обменом услугами, совершенно необходимыми и приезжему, и местному жителю (улучшение жилищных условий, пользование местными СМИ, учеба детей и т.д.). Федеральный чиновник (представитель федерального уровня в регионе) входит в символическое пространство местной элиты, в ее «домашнюю группу». Здесь он должен играть «по местным правилам» даже в ущерб себе («защищать интересы региона»). «Дань» в этом варианте достаточно условна, связана только с необходимостью для местной элиты «прикрыть» «своего чиновника» перед федеральным центром.

«Чужие» вынуждены пользоваться «услугами» федерального чиновника, основываясь на институции. Следовательно, изначально обречены или на поиски возможностей приблизиться к приватной сфере данного чиновника, или прекратить политическую деятельность. Тропинкой, позволяющей войти (или включить) в необходимую домашнюю группу и выступают отношения «подчинения».

Если западноевропейский и американский вариант, вариант процедурной демократии, предполагает подчинение, основанное на законности и порядке (см. страстную проповедь К. Поппера и его пророка Д. Сороса), а «традиционалистский» тип государства и общества (к примеру, ряд обществ Центральной и Юго-Восточной Азии) «подчинение», связанное с личной преданностью. То российский вариант включает в себя обе разновидности. Точнее, политический субъект в России для того, чтобы успешно осуществлять свою деятельность должен быть одновременно встроен в два (а, порой, и более) типа порядка. Наличие только одного типа подчинения ведет к деградации политической активности. В варианте только приватного подчинения – нет пространства для реализации политических интересов (многочисленные «сыновья» и «друзья» министров, губернаторов и т.д.). В варианте только публичного – нет инструмента для их реализации. Любой политик в мире ведет свою сложную «шахматную партию». Собственно, изучению правил этой игры, нюансам комбинаторики, наиболее ярким игрокам и посвящены современные социологические исследования. Но только российский политик ведет постоянный сеанс одновременной игры, причем, правила в каждом варианте свои. Общей здесь остается только архитектура публичного/приватного, опосредованная типом господства/подчинения.

Каким бы глубоким не был анализ данного концепта, какие бы строгие определения при этом не выдвигали бы теоретики, мерилom корректности и эвристичности здесь выступает социально-политическая практика, которая и формирует свой лексический, да и процедурный инструментарий.

Более чем красноречиво об этом говорят факты преступлений коррупционной направленности, которых с начала 2012 года в Дальневосточном округе выявлено 236 – это на четверть больше, чем за аналогичный период 2011 года. Из них более половины – квалифицированные мошенничества и присвоения, 62 факта взяточничества и коммерческого подкупа. Рост числа выявленных коррупционных преступлений отмечается в Республике Саха (Якутия), Хабаровском крае, Сахалинской и Магаданской областях. Среди фигурантов уголовных дел – высокопоставленные чиновники различных учреждений и ведомств, должностные лица органов местного самоуправления, руководители, наделенные широким кругом полномочий.

В Приморском крае во взаимодействии с краевым УМВД пресечена деятельность преступной группы лиц, причастных к незаконному возмещению НДС и хищению бюджетных средств, предназначенных для обеспечения Саммита АТЭС. В общей

сложности незаконно заявленная к возмещению НДС сумма составила почти 40 млн. рублей<sup>1</sup>.

Всероссийский опрос, проведенный 5 – 6 октября 2013 года ВЦИОМ (опрошено 1600 человек в 138 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках России), по оценкам россиян, показывает, что уровень коррупции в местах их непосредственного проживания продолжает расти. Наиболее коррумпированной сферой, как и прежде, россияне признают власть на местах, причем с каждым годом респонденты все чаще указывают на подверженность местной власти этой проблеме (рост с 28% до 39% за пять лет). Вторая группа наиболее коррумпированных, с точки зрения опрошенных, сфер – ГАИ (ГИБДД) и федеральная власть. Но, если о коррумпированности ГАИ (ГИБДД) говорят все реже (с 33% до 27%), то федеральную власть упоминают, напротив, чаще (в 2008 году – 15%, в 2013 году – 26%)<sup>2</sup>.

В заключение мы хотели бы отметить, что коррупция сегодня – это система отношений, которая пронизывает все структуры нашего общества, способствует появлению негативных тенденций и дестабилизирует его развитие. При этом главный ущерб от наличия коррупционного поведения несет именно государство:

- снижается управляемость административных систем, усиливается оппортунистическое поведение государственных служащих;
- снижается сама эффективность государственного управления, поскольку управляющее воздействие трансформируется и нивелируется коррупционными схемами;
- повышаются издержки на проведение любых форм государственной политики, поскольку значительный объем средств «перераспределяется» по коррупционным каналам;
- главное же, коррупция оказывается непреодолимым препятствием на пути создания инновационной экономики и модернизации общества.

**Муругова В.В., кандидат философских наук, доцент**

*Казанский кооперативный институт, филиал Российского университета кооперации*

### **К ВОПРОСУ О ФЕНОМЕНЕ ЗАВИСТИ**

*Статья посвящена выявлению общих подходов к рассмотрению феномена зависти, ее источников и важнейших ситуаций.*

Современное российское общество за последние 20 лет пережило беспрецедентные перемены. Постепенное расслоение на богатых и бедных, обеспеченных и живущих за чертой бедности, стимулирует дух конкуренции и соперничества, активизирует чувство зависти к более успешным людям. Сложившаяся социальная и социально-психологическая ситуация спровоцировала усиление этого чувства и способствовала повышению его влияния на отношения между людьми, расширив поле проявления зависти.

Кратко определим, что же такое зависть. Зависть – это особое психологическое состояние человека, который «мучается» от успехов других людей.

Цель данной статьи – обозначит общие подходы к изучению зависти, ее условий, источников и форм проявления.

Феномен зависти с трудом поддается систематическому изучению, хотя мыслители прошлого и настоящего уделяли ему большое внимание. Например, Демокрит писал о том, что завистливый человек причиняет огорчение самому себе, словно своему врагу»<sup>3</sup> Платон считал зависть важнейшим пороком, препятствующим в продвижении истинной добродетели, определяя ее вслед за Сократом как «огорчение по поводу благ, имеющих у друзей в настоящем или бывших у них в прошлом»<sup>4</sup>

<sup>1</sup> Час пик. Пресс-служба ГУ МВД России по ДФО. <http://www.chaspik41.ru/archives/2758> от 14.09.2013

<sup>2</sup> Исследование ВЦИОМ: Как россияне оценивают уровень коррупции в обществе в 2013 году. <http://gtmarket.ru/news/2013/10/23/6326> от 23.10.13 г.

<sup>3</sup> Фрагменты Демокрита и свидетельства о его учении. //материалисты Древней Греции. – М.: Мысль, 1955. –с. 165

<sup>4</sup> Платон. Диалоги.// Сочинения: Т.2. – М.: Мысль, 1984. С.126.

Антисфен объявил зависть страдальческим чувством, самым большим на свете несчастьем из всех возможных»<sup>1</sup>

Говоря о феномене зависти, следует отметить ряд обстоятельств:

Во-первых, влияние зависти на человека бывает столь сильным, что зависть можно сравнить со страстью, родственной различным деструктивным чувствам, например, с ненавистью.

Во-вторых, зависть в большинстве случаев выступает как явление латентное. Именно в скрытом виде зависть «грызет» человека, заставляет страдать. Однако порой зависть способна инспирировать активные действия – клевета, различного рода кампании против объекта зависти, провокации, даже агрессивные действия.

В этом заключается принципиальное отличие чувства зависти от духа соперничества, которое ценит истинное благородство в отношении своих соперников. Эту деталь подметил еще Аристотель, говоря о том, что «человек под влиянием чувства соперничества старается сам достигнуть благ, а под влиянием зависти стремится, чтобы его ближний не пользовался этими благами»<sup>2</sup>

Таким образом, зависть – это абсолютно самостоятельная категория, во многом определяющая социальное бытие человека.

В возникающем чувстве зависти большое значение имеет проводимое завистником сравнение себя и «соперника». Есть мнение, что завидовать друг другу могут люди, сходные по своей природе, равные друг другу и в принципе занимающиеся сходной деятельностью, но различающиеся тем, что в данный момент один имеет право на какое-то благо, но не обладает им. Возьмем в качестве примера ситуацию Два преподавателя занимают одинаковые должности, преподают одну и ту же дисциплину, но одному из них дали дополнительно оплачиваемые часы занятий с аспирантами. Другой преподаватель считает, что тоже достоин такой привилегированной оплачиваемой работы и рассматривает сложившуюся ситуацию как несправедливую, данное чувство приводит его к зависти и негодованию. Возьмем другую ситуацию. Два преподавателя занимают одинаковую должность, но один из них – гораздо более обеспеченный человек за счет дополнительных ресурсов. Вновь возникает основа для зависти. Но не всегда зависть возникает между равными. Люди могут завидовать более высокому статусу. Например, лаборант может завидовать преподавателю, преподаватель – декану и т.д.

Стоит отметить, что осознание индивидом неравенства тесно связано с оценкой своих возможностей его преодолеть. Часто зависть к обладателю «блага» может возникнуть на время, необходимое завистнику для достижения им своей цели при условии ее принципиальной досягаемости. В этом заключается определенный позитивный аспект зависти – это чувство вынуждает к более скорому достижению цели. Однако чаще именно недостижимость благ или качеств, принадлежащих сопернику, вызывает негодование у претендента. Ситуация не поддается управлению завистником. Он чувствует себя униженным. Не находя позитивного выхода из ситуации, он пытается подавить боль своего унижения посредством такого же унижения преуспевающего человека.

Можно выявить несколько источников зависти.

Во-первых, это внушенная общественным сознанием мысль, что все люди по своей природе идентичны. Но это не так. Общество может развить в человеке лишь то, что уже существует в виде задатков. Чтобы не завидовать, человек должен четко представлять свои способности.

Вторым источником зависти может выступать неадекватная самооценка человека, например, завышенная, которая не находит своего подтверждения в отношениях с други-

<sup>1</sup> См.: Гусев Д.А. Философия. М.: Класс, 2001, – с.68.

<sup>2</sup> Аристотель. Риторика. //Античные риторика. М.:Изд-во моск. Ун-та, 1978, с.93-94.

ми людьми. Человек с завышенной самооценкой постоянно получает удары по самолюбию, а это формирует комплекс неполноценности.

Еще одним источником зависти может служить социальная обстановка подозрительности и доноительства, когда есть возможность расправиться с объектом зависти с помощью клеветы и доноса.

Как видим, зависть – это далеко не безобидное явление и оно вполне может дестабилизировать общество, особенно в условиях развития конкуренции. Поэтому важнейшей задачей в области изучения зависти является выяснение путей ослабления зависти в структуре личности, одновременно сохраняя такие качества, как стремление к самосовершенствованию и соревновательности.

**Нагорнова Е.Г., к.э.н., доцент**

*Вольский военный институт материального обеспечения*

### **ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ В СИСТЕМЕ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ**

*В статье обосновывается необходимость формирования учетной информации в целях эффективного управления оборотным капиталом. Наиболее обоснованные управленческие решения принимаются на уровне взаимосвязи управленческого, финансового учета и маркетингового менеджмента. Исходя из этого, управление материальными запасами требует не только согласованных действий всех служб и подразделений предприятия, но и эффективной внутрипроизводственной системы учета и контроля.*

Производственные запасы, как предметы труда, обслуживают сферу производства и полностью потребляются, перенося свою стоимость на себестоимость вновь созданного продукта. Совокупность материальных ценностей, обеспечивающая производственные процессы, образует группу необходимых предприятию запасов и затрат.

Величина необходимых предприятию запасов и затрат, их состав и структура зависят от характера и сложности процесса производства, длительности производственного цикла, стоимости заготовки, условий их поставки, принятого порядка расчетов и т.п. Определение потребности в материальных запасах и источников их формирования – важный этап регулирования и управления производственным процессом и производственными издержками в частности.

С точки зрения эффективного ведения экономики предприятия объем запасов и затрат должен быть достаточным и обеспечивать непрерывность процессов производства и реализации продукции в количестве и ассортименте, запрашиваемом рынком, и в то же время минимальным, исключая увеличение издержек производства за счет создания запасов, превышающих потребности. В процессе производственной деятельности происходит постоянная трансформация материальных запасов. Покупаемые предприятием сырье и материалы, как правило, передаются в производство, из них производится продукция, которая реализуется, а на полученные деньги покупаются запасы. И чем меньше запасы, тем быстрее они оборачиваются, тем меньше средств необходимо на их содержание.

Управление материальными запасами находится в сфере управленческого учета и контроля производственно-хозяйственной деятельности предприятия на основе прогнозирования и планирования хозяйственной деятельности. Наиболее рациональные и эффективные, научно и технически обоснованные управленческие решения принимаются на уровне тесной взаимосвязи управленческого, финансового учета и маркетингового менеджмента. Исходя из этого, управление материальными запасами требует не только эффективной внутрипроизводственной системы учета и контроля, но и согласованных действий всех служб и подразделений предприятия.

С возникновением структурных диспропорций, нарушений во взаимоотношениях различных подразделений и производств, их финансовой дестабилизации и организаци-

онной слабости резко снижается эффективность управления материальными запасами предприятия, ограничиваются возможности формирования их в необходимом объеме и ассортименте. Слабый контроль за качеством и объемом материальных запасов неизбежно приводит к снижению конкурентоспособности производителей, удорожанию и сложности сбыта продукции, что на финансовом уровне означает утрату источников формирования текущих активов.

В таких условиях особую роль должна сыграть разработка эффективных мер по управлению оборотными средствами предприятий, особенно в части запасов и затрат, необходимых предприятию для обеспечения непрерывности производственных процессов и его содержания. В основе политики управления материальными запасами должно лежать определение их минимального объема и структуры, достаточных для обеспечения бесперебойной и эффективной производственной деятельности. Влияние данных факторов на результирующие показатели эффективности деятельности предприятия достаточно очевидно.

Так, на уровне отдельно взятого предприятия возникает сложная цепь взаимосвязанных и взаимообусловленных управленческих проблем от размера потребностей по каждому виду производственных запасов до выявления результатов их потребления. Изучение и разработка направлений совершенствования экономических методов управления структурой и объемом оборотных средств, обеспечивающих эффективное функционирование предприятия, выработка стратегии и тактики безубыточного управления запасами – приоритетные направления эффективного использования качественной учетной управленческой информации на этапе заготовления, хранения и рационального использования материальных ресурсов.

Правильность принимаемых управленческих решений полностью зависит от качества информации, ее достоверности и релевантности. Дефицит в подобной информации может быть устранен на основе применения эффективных методов управленческого учета и контроля производственных запасов на этапе заготовления, хранения и эффективного использования в процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому организация информационной подсистемы производственного и финансового управления материальными запасами предприятия в условиях существующих диспропорций или нестабильности экономических связей наиболее актуальна.

В настоящее время в целях эффективного обеспечения лиц, принимающих решения, надежной информацией происходит функциональная дифференциация управленческого и финансового учета в развитую информационную подсистему. Причем производственные запасы как объект управленческого учета имеют значение не только на уровне их производственного потребления, но и заготовления, хранения и финансирования в составе текущих активов предприятия. Внимание управленческого аппарата должно быть сконцентрировано на многомерности учитываемых в регистрах аналитического и синтетического учета производственных запасов с учетом дефицитных, дорогостоящих, повышенной, пониженной оборачиваемости материальных ресурсов.

Важное значение в обеспечении контроля затрат от момента их возникновения до анализа конечных результатов имеют документы и регистры, отражающие внутрихозяйственный оборот материальных ресурсов. Обязательное документальное оформление взаимоотношений между структурными подразделениями предприятия с позиции обеспечения качества получаемой учетной информации об использовании производственных запасов значительно повышает роль управленческого учета, обеспечивает управление материальными ресурсами на различных стадиях их кругооборота, позволяет прогнозировать вложения в материальные запасы и источники покрытия оборотных средств, что ускоряет их оборачиваемость и повышает рентабельность производства.

Для получения точной и оперативной информации, способствующей принятию оптимальных управленческих решений и выработке рекомендаций по улучшению финансовых возможностей и показателей деятельности, на предприятии необходима единая система учета, нормирования, планирования и прогнозирования.

В основу управленческого учета материально-производственных ресурсов должен быть положен отчет о движении и использовании материально-производственных запасов как по центрам затрат, так и по центрам их возникновения и ответственности. От правильного составления отчета о движении и использовании материальных ресурсов зависит достоверность такого важного показателя, как себестоимость выпускаемого продукта.

Своевременный и качественный сбор информации о движении и использовании материальных ресурсов на предприятии может быть обеспечен составлением различного рода материальных балансов, позволяющих контролировать наличие, движение и использование материально-производственных ресурсов на предприятии практически за любой отчетный период.

Создание эффективной системы внутрипроизводственного управленческого учета оборотным капиталом на предприятии предполагает:

- разработку комплекса первичных документов, отвечающих требованиям и специфике деятельности предприятия;
- разработку комплекса форм внутрипроизводственной отчетности;
- модернизацию системы документов и документооборота;
- обеспечение эффективного воздействия получаемой информации о состоянии материально-производственных запасов и их использовании на производственные процессы и результаты.

Важным направлением создания эффективной системы первичного учета на предприятии является обоснованное отражение учета материально- производственных запасов как по видам заготавливаемых сырья и материалов, так и завозимым партиями, часто имеющим существенные стоимостные различия. Формы первичных документов кроме основных реквизитов должны содержать информацию о направлении использования сырьевых ресурсов, что позволяет осуществлять контроль за движением и потреблением материально-производственных ресурсов по местам возникновения издержек и центрам затрат. При этом применение различных способов оценки является важным условием при наличии у предприятия различных производств и служб с разнообразной спецификой деятельности, что исключает получение одинаковых показателей.

Таким образом, в решении проблемы рационального использования материальных ресурсов значительную роль играет создание эффективной системы управления материальными запасами, важным составным элементом которой является учетная информация, формируемая в системе бухгалтерского учета. Она должна обеспечивать руководство предприятия оперативной, достоверной и подробной аналитической информацией, как о ходе успешного выполнения производственной программы, так и об отклонениях от установленных норм использования материальных ресурсов на всех стадиях воспроизводственного процесса, причинах потерь и их виновниках, себестоимости продукции, работ, услуг и результатах деятельности.

#### **Список литературы:**

1. Ионова А.Ф., Селезнева Н. И Финансовый менеджмент: учебное пособие. – М.: Проспект, 2010. – 592 с.
2. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента: учебное пособие. – М.: Проспект, 2009. – 480 с.
3. Кокин А.С. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2009. – 511 с.
4. Дрогункина Н.В. Финансовый анализ организации по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности: практическое пособие. – М.: "Экзамен", 2008. – 224 с.

**Насырова А.Д., к.э.н., доцент, Габитова Р.Р., Давлетишина З.Р.**

*Башкирский Государственный Аграрный Университет*

## **СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА СПОСОБОВ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ**

*В настоящей статье рассматриваются способы начисления амортизации. По положению по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, используются четыре способа для определений амортизационных отчислений, а именно это линейный способ; способ уменьшаемого остатка; способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). Для каждого способа, были рассмотрены соответствующие примеры. Наиболее приемлемым способом при начислении амортизации основных средств, является метод уменьшаемого остатка.*

Сумма амортизации определяется ежемесячно, отдельно по каждому объекту амортизируемого имущества.

Начисление амортизации начинается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором этот объект был введен в эксплуатацию, прекращается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, когда произошло полное списание стоимости объекта или когда данный объект выбыл из состава амортизируемого имущества.

В России, согласно упомянутому Положению по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, используются применяемые в международной практике бухгалтерского учета четыре способа для определений амортизационных отчислений:

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Применение одного из способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу [1].

Независимо от того, какой метод начисления амортизационных отчислений выберет организация, она должна определять годовую и месячную нормы амортизационных отчислений.

Итак, можно рассмотреть каждый способ подробно с примерами.

Линейный способ относится к самым распространенным. Его используют примерно 70 % всех предприятий.

Популярность линейного способа обусловлена простотой применения. Суть его в том, что каждый год амортизируется равная часть стоимости данного вида основных средств [3].

Ежегодную сумму амортизационных отчислений рассчитывают следующим образом:

$$\Sigma A = C_{\text{перв.}} \cdot H_a / 100, \quad (1)$$

где,  $\Sigma A$  – ежегодная сумма амортизационных отчислений;

$C_{\text{перв.}}$  – первоначальная стоимость объекта;

$H_a$  – норма амортизационных отчислений.

Пример определения суммы амортизации. Первоначальная стоимость объекта составляет 120 000 рублей. Срок службы определен в 10 лет. Годовая сумма амортизации составит 12 000 рублей (120 000 руб. / 10 000 лет), а месячная – 1 000 рублей (12 000 руб. / 12 месяцев).

Способе уменьшаемого остатка. При этом способе для определения срока полезного использования устанавливают в том случае, когда эффективность использования объекта основных средств с каждым последующим годом уменьшается.

По пункту 19 Положения по бухгалтерскому учету годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных

средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента не выше 3, установленного организацией.

При способе уменьшаемого остатка годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной на основании срока полезного использования этого объекта.

Рассчитывается по формуле:

$$\Sigma A = (k \cdot H_a / 100) \cdot C_{\text{ост.}}, \quad (2)$$

где,  $\Sigma A$  – ежегодная сумма амортизационных отчислений;

$C_{\text{ост}}$  – остаточная стоимость объекта;

$k$  – коэффициент ускорения;

$H_a$  – норма амортизации для данного объекта.

Стоит рассмотреть пример. Стоимость основного средства 260000 рублей. Срок полезного использования 5 лет. Коэффициент ускорения 2. Годовая норма амортизации 20 %. Годовая норма амортизации с учетом коэффициента ускорения 40 %.

В 1-й год эксплуатации: годовая сумма амортизационных отчислений будет определена исходя из первоначальной стоимости, сформированной при оприходовании объекта основных средств, и составит 104000 рублей ( $260000 \times 40 \% = 104000$ ).

Во 2-й год эксплуатации: амортизация будет определена исходя из остаточной стоимости объекта по окончании первого года эксплуатации, составит 62400 рублей ( $(260000 - 104000) = 156000 \times 40 \%$ ).

В 3-й год эксплуатации: амортизация будет определена исходя из остаточной стоимости объекта по окончании второго года эксплуатации, составит 37 440 рублей ( $(156\,000 - 62\,400) = 93\,600 \times 40 \%$ ).

В 4-й год эксплуатации: амортизация будет определена исходя из остаточной стоимости объекта по окончании третьего года эксплуатации, составит 22464 рублей ( $(93600 - 37440) = 56160 \times 40 \%$ ).

В течение 5-й года эксплуатации: амортизация будет определена исходя из остаточной стоимости объекта по окончании четвертого года эксплуатации, составит 13478,40 рубля ( $(56160 - 22464) = 33696 \times 40 \%$ ).

Накопленная в течение пяти лет амортизация составит 239782,40 рубля. Разница между первоначальной стоимостью объекта и суммой начисленной амортизации в сумме 20217,60 рубля представляет собой ликвидационную стоимость объекта, которая не принимается во внимание при начислении амортизации по годам, кроме последнего года эксплуатации. В последний год эксплуатации амортизация исчисляется вычитанием из остаточной стоимости объекта на начало последнего года ликвидационной стоимости [2].

При способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования годовая сумма амортизации определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и годового соотношения, где в числителе число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока службы объекта:

$$\Sigma A = T_{\text{ост.}} / (T(T+1) / 2) \cdot C_{\text{перв.}}, \quad (3)$$

где,  $\Sigma A$  – ежегодная сумма амортизационных отчислений;

$C_{\text{перв}}$  – первоначальная стоимость объекта;

$T_{\text{ост}}$  – количество лет, оставшихся до окончания срока полезного использования;

$T$  – срок полезного использования.

Итак, рассмотрим пример для данного способа. Предполагаемый срок эксплуатации объекта – 5 лет. Сумма чисел лет эксплуатации составит 15 ( $1+2+3+4+5$ ). В первый год указанный ранее коэффициент соотношения составит 5/15, во второй – 4/15, в третий – 3/15, четвертый – 2/15, пятый – 1/15. Первоначальная стоимость объекта 150 000 рублей.

Наглядно рассмотрим расчет в таблице 1.

Таблица 1

## Начисление амортизации по методу суммы чисел

Период	Годовая сумма износа, руб	Накопленная амортизация, руб	Остаточная стоимость, руб
Конец 1-го года	$150\,000 \cdot 5/15 = 50\,000$	50 000	100 000
Конец 2-го года	$150\,000 \cdot 4/15 = 40\,000$	90 000	60 000
Конец 3-го года	$150\,000 \cdot 3/15 = 30\,000$	120 000	30 000
Конец 4-го года	$150\,000 \cdot 2/15 = 20\,000$	140 000	10 000
Конец 5-го года	$150\,000 \cdot 1/15 = 10\,000$	150 000	-

Данные таблицы 1 показывают, что с годами сумма амортизации уменьшается. Соответственно изменяются накопления амортизации и остаточная стоимость.

При способе списания стоимости пропорционально объему продукции начисление амортизационных отчислений производится на основе натурального показателя объема продукции в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции за весь срок полезного использования объекта основных средств:

$$\Sigma A = C/B, \quad (4)$$

где,  $\Sigma A$  – сумма амортизации на единицу продукции;

$C$  – первоначальная стоимость объекта основных средств;

$B$  – предполагаемый объем производства продукции.

Чаще всего метод списания стоимости пропорционально объему продукции используется для расчета амортизации при добыче природного сырья. Предположим, запасы руды данного месторождения составляют 1 000 000 т. Стоимость основных средств, используемых при добыче руды – 16 000 000. руб.

Амортизация на единицу продукции  $16\,000\,000 / 1\,000\,000 = 16$  руб/т.

Если предполагается ежегодно добывать по 100 000 т руды, то годовая амортизация составит  $16 \cdot 10\,000 = 160\,000$  руб., а при ежегодной добыче 5 000 т –  $16 \cdot 5\,000 = 80\,000$  руб.

Способ расчета амортизации пропорционально объему работы применяется преимущественно для автотранспорта. Нормы амортизации установлены в процентах от первоначальной стоимости транспортного средства на каждую 1000 км пробега.

При начислении амортизации основных средств, непосредственно участвующих в процессе производства метод уменьшаемого остатка начисления амортизации основных средств является наиболее приемлемым.

## Список литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) [Электронный ресурс]: утверждено приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н (в ред. от 24.12.2010 № 186н) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Административно-управленческий портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.aup.ru/books/m88/2\\_5.htm](http://www.aup.ru/books/m88/2_5.htm) – 11.03.14.
3. Кондраков Н.П. «Бухгалтерский учет» [Текст] : Учебник для вузов / Под ред. проф. Н.П. Кондраков – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2010. – 717 с.
4. Насырова А.Д., Нигматуллина Г.Р. «Современные аспекты учета основных средств» (монография) Уфа: РИО ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ, 2013. – 288 с.
5. Чая В.Т. Бухгалтерский учет [Текст] : Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Т. Чая, О.В. Латыпова – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2010. – 587 с.

**Натепров В.И., канд. техн. наук, профессор**  
**Чебоксарского кооперативного института (филиала)**  
**Российского университета кооперации (г. Чебоксары)**  
**Орлов М.А., экономист, Трубицына П.И. (г. Ставрополь)**  
**ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО КАК КАЧЕСТВЕННЫЙ ФАКТОР**  
**УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ВИТАЛЬНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ**

*В статье рассматривается домашнее хозяйство как важный фактор повышения автономии потребителя в качественном удовлетворении витальных потребностей в условиях техногенной цивилизации*

С философской точки зрения основой удовлетворения витальных потребностей людей является закон единства и борьбы противоположностей по преодолению противоречия между гомеостазом человеческого организма с его постоянными параметрами жизнедеятельности и нестационарными параметрами процессов окружающей среды.

Проблема качественного решения этого противоречия, понимаемая как социокультурный феномен, предполагает соотношение с типом цивилизационного развития человеческого общества: традиционным и техногенным.

Качественным различием этих типов является уважение к личной автономии человека, региональным естественным продовольственным ресурсам окружающей среды и синергетическим способностям этноса. Такой подход не был случайным и имеет древнюю историю. В античности он отражается во взглядах натурфилософов. Еще Аристотель, раскрыв сложную структуру экономики, признавал этически нравственно приемлемым производство продуктов питания только в домашнем хозяйстве. Получение прибыли от торговли продовольственными товарами осуждалось. Средневековые в рамках религиозного мировоззрения рассматривало удовлетворение витальных потребностей на основе принципа трех «С» самоорганизации, самообеспечения и самовоздержания, которые являются необходимым и важным условием обеспечения автономии человека. Благодаря домашнему хозяйству каждый человек находится вне манипуляции со стороны других. Василий Великий (IV век), один из наиболее признанных авторитетов православной Веры писал: «Во всяком роде снедей надобно предпочитать те, которые легче достать, чтобы под предлогом воздержания не хлопотать о яствах более любимых и дорогих, приправляя снеди дорогостоящими сладостями. Но должно избирать то, что в каждой стороне можно найти, что дешево и готово для употребления народного, а из привозного употреблять только самое необходимое для жизни, например елей и тому подобное, и еще, что нужно для утешения больных, если только сие добыть без домогательств, хлопот и затруднений [4].

Переворот традиционной организации витальных потребностей происходит в начале нового времени в связи с появлением техногенного типа цивилизационного развития, ориентированного на прибыль: широкое использование техники и технологии в производстве продуктов питания, коммерческих отношений в социуме на основе разделения труда, предпринимательства и частной собственности.

Техногенная цивилизация весьма агрессивна и приводит к ускоренному изменению естественных продовольственных ресурсов, гибели многих сакраментальных культурных традиций питания. Преобразование природных продовольственных ресурсов в интересах гомеостаза на основе принципа трех «С» прерывается и как следствие этого обостряется как никогда проблема автономии человека в качественном удовлетворении его витальных потребностей.

Человек стал пониматься как активное деятельностное существо, способное производить товары для других, реализуя их в розничной торговой сети, руководствуясь нравственным стремлением к прибыли. Потребителю предлагается дистанцироваться от домашнего хозяйства. С помощью рекламы осуществляется манипуляция мотивов, желаний и страстей людей, формируются вредные потребности, а предприниматели в условиях

рынка, экономического кризиса, безработицы и конкуренции сталкиваются с проблемой реализации продуктов.

Решение проблемы может быть найдено, если рассматривать постпокупочные процессы, совершаемые покупателем в домашнем хозяйстве с товаром, купленным в магазине, как продолжение товародвижения, увеличив в его коммерческой деятельности оптовую составляющую не только на входе, но и на выходе торгово-технологического процесса. Такой подход выгоден как магазину, так и покупателю, т.к. снижает продажную цену и экономит время контрагентов благодаря сокращению затрат, связанных с транспортировкой, погрузкой, разгрузкой, хранением и реализацией товаров в магазине.

Переход с трехуровневой системы движения товаров «оптовик – магазин – потребитель» на двухуровневую «оптовик – потребитель» целесообразно применить для таких товаров как сахар, соль, крупа, мука и т.д., используемых в постпокупочных процессах домашнего хозяйства для создания продуктов, максимально удовлетворяющих субъективные потребности покупателей.

Переход к инновационной системе отношений между производителем, магазином и потребителем требует нового уровня развития информационных технологий. Большое внимание сейчас уделяется интернету и другим современным средствам коммуникации, а также такому инструменту как ретро-маркетингу постпокупочных процессов в домашнем хозяйстве. Эти современные средства позволяют превратить маркетинговый монолог в маркетинговый диалог.

Ретро-маркетинг представляет собой процесс возрождения традиционной технологии приготовления и потребления товаров. С философской точки зрения ретро-маркетинг это переход от массового маркетинга к работе с целевыми рынками. Среднестатистического потребителя уже практически не существует. Изматывающая ценовая конкуренция с фантазийными названиями товаров сегодня признана неперспективной. Основной целью любой фирмы является четкое определение и удовлетворение индивидуальных потребностей своих потребителей.

Отсутствие обратной связи, обезличенность, выпуск стандартной коммерческой продовольственной продукции, произведенной индустриальным способом, качество которой отвечает требованиям технической нормативной документации, нацеленной на массового потребителя, приводят к тому, что такой популярный инструмент маркетинговых коммуникаций, как ее реклама, становится всё менее эффективной. Главное такой «рекламе перестают доверять» – пишет Ф. Котлер, – «публика знает, что реклама всё преувеличивает что она предвзята» [3]. Такая реклама развивает в обществе правовой нигилизм.

Реклама в большей степени учитывает интересы предпринимателей, но не защищает в должной мере интересы потребителей, что создает среду для процветания фальсифицированной и контрафактной продукции. Председатель Межрегиональной общественной организации Общества защиты прав потребителей «Общественный контроль» М, Аншаков, выступая 20 мая 2011 г. на конференции по управлению безопасностью и качеством продукции при поставках в розничные торговые организации, отметил: «ситуации с качеством продукции ухудшаются год за годом» [1].

Отсюда возникает необходимость поиска других, более нравственных рычагов воздействия на потребителей, например, включение в рекламу участия самого потребителя в процессе производства высококачественного продукта. Самые эффективные рекламные стратегии сегодня – это те, в которых есть ностальгические нотки, красота, высокое качество и новые технологии домашнего приготовления продуктов.

Подобный творческий поиск приобретает всё большее значение в рекламе производства в домашних условиях социально-значимых продуктов, например, хлеба, который в России традиционно выпекался женщинами-домохозяйками в русской печи, работающей, как правило, на дровах. Переход к техногенному хозяйству с широким участием женщин, заменил домашний хлеб индустриальным. При этом увеличилось расстояние между производителем ( $\Pi_1$ ) и потребителем ( $\Pi_2$ ), что снизило качество хлеба и преврати-

ло его из продукта индивидуального потребления с субъективным качеством в ширпотребовский. Современный уровень газификации и электрификации домашних хозяйств и оснащение их специализированными тепловыми аппаратами с автоматической организацией всех стадий технологического приготовления изделий расширяет возможности классического способа получения хлеба высокого качества.

Для этого в рекламе, производимой на мукомольных предприятиях и продаваемой в магазинах муки, необходимо широко использовать слоганы, ориентируемые потребителя не на мнимое фантазийное качество, а реальное, созданное творчеством самого покупателя, такие как: «Купи мешок муки пшеничной, и будет дома хлеб отличный»; «Желаем каждой семье теплого и вкусного хлеба на столе» [2].

Рекламу домашнего хлеба целесообразно сочетать с рекламой других продуктов традиционного домашнего приготовления, запечатленного в пословицах и поговорках мудростью русского народа: «Хлеб да капуста – лиха не допустят»; «Каша гречневая – матушка наша, а хлеб ржаной – батюшка родной»; «Пшеничка кормит по выбору, матушка рожь всех сплошь», говорили на Руси.

В целом результаты ретро-маркетинга постпокупочных процессов позволяют рассматривать домашнее хозяйство не только как средство увеличения объема продаж в магазине, но и как действенный механизм реализации Доктрины продовольственной безопасности РФ в части обеспечения населения качественными и безопасными продуктами питания.

#### **Список литературы:**

1. Бурдун Н.И. Управлять качеством и безопасностью продовольствия / Н.И. Бурдун // Хлебопечение России. – 2011. – №6. – С. 34-35.
2. Волкова А.В. Постпокупочные процессы как фактор увеличения объема продаж муки пшеничной хлебопекарной / А.В. Волкова, В.И. Натепров // Молодежь и кооперация: – 2011: Тезисы докладов XXXV Межрегиональной студенческой научной конференции, посвященной 35-летию студенческого научного общества института. – Чебоксары: ЧКИ РУК, 2011. – С. 71.
3. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я (пер. с англ. под ред. Т.Р.ТЭОР) / Ф. Котлер. – СПб.: Издательский дом «Нева», 2003. – С. 7.
4. Василий Великий. Избранные поучения. – М.: Издательство Православного братства святого апостола Ионна Богослова. 2003. – С. 678.

**Некрасова О.О., доцент, Богатырева С.С.**

*Волжский институт строительства и технологий (филиал)*

*Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета*

#### **ПРОБЛЕМЫ ВВЕДЕНИЯ НОВЫХ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ БИЗНЕСА**

*В статье рассматривается вопрос об использовании новых форм бизнеса, которые еще не получили распространение на практике.*

Много лет в России говорят о развитии инвестиционного климата, поддержки предприятий, инвестирующих в развитие экономики. Вступившие в силу законы направлены на стимулирование создания в России венчурных фондов и привлечения частных инвестиций в инновационную и высокорисковую деятельность. Официально невостребованными оказались такие формы, как полное товарищество, общество с дополнительной ответственностью. Вот с целью повышения инвестиционной привлекательности и поддержки вводятся новые организационные формы: инвестиционные товарищества (ИТ) и хозяйственные партнерства.

По имеющейся статистике, 85% юридических лиц в РФ были зарегистрированы в форме обществ с ограниченной ответственностью./1/ Фактически ИТ – это симбиоз уже известных в российском законодательстве правовых конструкций: коммандитного товарищества (организационно-правовой формы юридического лица) и простого товарищес-

ва (договора о совместной деятельности). Природа инвестиционного товарищества разнится с договором доверительного управления, однако то, как закон разделяет полномочия и ответственность управляющих товарищей и прочих участников договора (инвесторов), а также инвестиционная цель такой формы совместной деятельности делают целесообразным ее сравнение с паевыми инвестиционными фондами (ПИФ) венчурных или прямых инвестиций.

С одной стороны, инвестиционное товарищество – это договор, то есть при распределении прибыли между участниками отсутствует промежуточное налогообложение. В отличие от юридического лица, учредительные документы которого являются публичными, информация об условиях ИТ не раскрывается. С другой – в конструкцию инвестиционного товарищества добавились свойства, в большей степени присущие юридическому лицу: более сложную процедуру прекращения договора и выделения доли товарища по требованию кредитора (последняя даже более затруднительна, чем в ООО), возможность передачи прав и обязанностей по данному договору без согласия контрагентов на перевод долга по общим договорным обязательствам, заключенным от имени ИТ (аналогично передаче доли в ООО).

При всей схожести с корпоративной моделью управления у инвестиционного товарищества есть принципиальное отличие: полномочия управляющего товарища совершать сделки от имени всех участников договора удостоверяются доверенностью на ведение общих дел, а не корпоративными документами, содержание которых доступно для третьих лиц. Это, однако, порождает и некоторые неудобства, связанные с необходимостью собирать участников для совершения нотариальных действий в случае изменения полномочий управляющего.

На практике чаще всего встречается ситуация, что инвесторы выделяют средства «под управляющего», в небольшие инвестпроекты по договору займа. Или же непосредственно участвуют в них с выплатой вознаграждения управляющему, например, по консультационному договору. То есть фактически инвестиционная деятельность ведется на основе притворных договоренностей, создающих риски для сторон. Широко практикуется также объединение капиталов в рамках хозяйственных обществ, чаще всего обществ с ограниченной ответственностью. Более масштабная инвестиционная деятельность структурируется, как правило, через оффшорные компании.

Совместная деятельность на базе договора инвестиционного товарищества обладает рядом преимуществ по сравнению с другими организационно-правовыми формами коллективного инвестирования:

- нет необходимости в каких бы то ни было регистрационных действиях, как следствие – минимальные сроки для организации сотрудничества инвесторов;
- административные издержки на ведение договора и цена вхождения существенно ниже, чем расходы на создание управляющей компании, регистрацию правил доверительного управления;
- конструкция договора позволяет индивидуально настроить данный инструмент в зависимости от состава участников, целей совместной деятельности и прочих факторов./2/

Кроме того, при выборе инвестиционного товарищества так же, как и в случае с паевыми фондами, отсутствует двойное налогообложение прибыли – каждый участник самостоятельно уплачивает налог в связи с осуществлением деятельности в рамках этого договора.

Впрочем, существующие ограничения не позволяют использовать инвестиционное товарищество достаточно широко:

- круг объектов инвестирования слишком узок, в него не входят котируемые ценные бумаги, финансовые вложения в форме займов или депозитов и пр.;
- круг возможных участников товарищества ограничен, в том числе и по количеству (не более 50);
- ограниченная оборотоспособность прав по договору ИТ;

- непубличность совместной деятельности, что выражается в том числе, в запрете на рекламу.

Кроме того, данный договор не является открытым, информацию об участниках товарищества может получить только контр агент ИТ. То есть в случаях, когда собственники не хотят афишировать свое участие или участие оффшорной компании в том или ином обществе, при том что распределение доходов от участия в нем через договор ИТ не ведет к дополнительным налоговым выплатам, он может использоваться только для этих целей.

Договором инвестиционного товарищества можно заменить акционерное соглашение (соглашение участников ООО), детализировав порядок пользования общими акциями (долями) в части реализации права на участие в управлении. Предметом регулирования акционерного соглашения среди прочего являются согласованные действия при голосовании на собрании акционеров. Но если стороны такого соглашения нарушают достигнутые договоренности, это не влечет за собой недействительность принятых собранием решений./3/

При всех интересных возможностях, которые дает закон об инвестиционном товариществе, он, как любая новая правовая идея, оставляет нерешенными некоторые практические вопросы. Речь, в частности, о соотношении полномочий управляющего товарища, по-разному отраженных в доверенности и инвестиционной политике; о процедурах передачи общего имущества товарищей, в случае прекращения полномочий управляющего и о процедуре отзыва доверенности. Кроме того, до сих пор ряд нотариальных палат не выработал рекомендации для нотариусов по вопросу заверения соответствующих сделок.

Но пока новые формы ведения бизнеса еще не получили широкого распространения на практике. Во многом это обусловлено тем, что собственники бизнеса еще плохо знакомы с нововведениями и не понимают, как можно использовать их преимущества.

#### **Список литературы:**

1. Богатырева С.С., Некрасова О.О. К вопросу о новых хозяйственно-правовых формах бизнеса (статья). Внутривузовская научно-техническая конференция профессорско-преподавательского состава, 20-22 нояб., г. Волжский. : сб. ст. / Волгогр. гос. архитектур.-строит. ун-т, Волжский ин-т стр-ва и технологий (фил.) ВолГАСУ. – Волгоград : ВолГАСУ, 2013. – С. 246-248

2. Куликова Е. // «Финансовый директор», № 9, 2012 г.

3. Закон «Об акционерных обществах» п.4 ст.32.1

**Немцева Т.Ю.**

*ФГБОУ ВПО «Российский государственный социальный университет»*

*Филиал в г. Чебоксары- Чувашия*

### **РЕАЛИЗАЦИЯ ПРАВА НА ЗДОРОВЬЕ В СОВРЕМЕННОМ СОЦИАЛЬНОМ ГОСУДАРСТВЕ**

*Статья посвящена реализации одного из конституционных прав человека и гражданина- права на охрану здоровья. Проблема здоровья граждан и деятельность соответствующих учреждений относительно его сохранения и укрепления требуют в социальном государстве постоянного внимания со стороны всех государственных органов.*

Существенным фактором демократизации российского общества, формирование правовой государственности в РФ является конституционное закрепление прав и свобод человека в качестве высочайшей ценности, а также их соответствие общепризнанным нормам и принципам – воплощение прав и свобод в жизнь. Необходимым является социально-юридический механизм реализации прав и свобод, который включает в себя и гарантии их обеспечения и защиту прав. Права человека – это то, с чем он рождается, то есть они являются естественными. В странах, которые претендуют на звание цивилизованных, права человека фиксируются в соответствующих законодательных актах, прежде всего в конституциях. Но насколько реально в жизни человек может воспользоваться эти-

ми правами, в основном зависит от государства, гражданином которого он является. Практическая ценность закрепления прав человека в национальном законодательстве в виде прав граждан помещается в предоставлении им возможности пользоваться этими правами.

Одним из важнейших является право на охрану здоровья. Необходимость в особой защите этого права определено в Конституции РФ (ст. 41). Проблема здоровья граждан и деятельность соответствующих учреждений относительно его сохранения и укрепления требуют постоянного внимания со стороны всех государственных органов.

Реальность обеспечения права на охрану здоровья, которое является одним из наиболее ценных социальных благ, – одним из существенных показателей степени демократичности социального государства. Неслучайно это право закреплено во многих международно-правовых актах, а также в конституциях большинства стран мира.

Здоровье человека представляет собой одну из главных социальных ценностей и предпочтений современного цивилизованного общества, величайшее общественное и личное благо и богатство, основу национальной безопасности страны. Устав Всемирной организации здравоохранения (г. Нью-Йорк, 22 июля 1946 г.) определяет здоровье человека как состояние полного физического, душевного и социального благополучия, а не только отсутствие болезней или физических дефектов. Данное определение получило широкое распространение и уже стало стандартом в концепции здоровья человека.

Право на охрану здоровья и медицинскую помощь – разновидность основных (конституционных) социальных прав человека. Его содержание составляет гарантированная законом возможность получения бесплатной медицинской помощи в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения. Это право структурно охватывает: право на охрану здоровья и право на медицинскую помощь. Право каждого человека на охрану здоровья и медицинскую помощь – общепризнанная норма международного права, закрепленная во Всеобщей декларации прав человека (ст. 25), в Международном пакте об экономических, социальных и культурных правах (ст. 12).

Содержание конституционного права на охрану здоровья и медицинскую помощь составляет совокупность отдельных правомочий каждого в сфере здравоохранения, укрепления и сохранения здоровья. В число иных правомочий, составляющих содержание конституционного права каждого на охрану здоровья и медицинскую помощь, следует включить возможности медицинской профилактики, реабилитации после болезни, мер по поддержанию наивысшего уровня физического и психического здоровья, права отдельных групп населения на регулярную диспансеризацию и медицинские осмотры, права пациента как специфического субъекта правоотношений. К содержанию права на охрану здоровья и медицинскую помощь тесно примыкают правомочия на здоровую окружающую среду, регулярную информацию о ее состоянии, права на пользование чистой питьевой водой, здоровое и достаточное питание, охрану труда на производстве и т.д.

Важным условием обеспечения реализации права на охрану здоровья и медицинскую помощь является правовое, социальное государство. Среди приоритетных направлений деятельности социального государства важное место занимает развитие здравоохранения, составляющих его структур, обеспечение наивысшего уровня здоровья каждого человека, признание и осуществление права на охрану здоровья и медицинскую помощь.

Особенностью правового обеспечения охраны здоровья и оказания медицинской помощи в государственной и муниципальной системе здравоохранения является гарантированное оказание медико-социальных услуг на бесплатной для пациентов основе, поскольку именно эти структуры здравоохранения обеспечивают выполнение одной из социальных функций государства. Так называемые «платные» медико-социальные услуги должны оказываться гражданам лишь в тех случаях, если данные услуги являются по своему характеру дополнительными к «бесплатным». Качество предоставляемой медицинской помощи не должно зависеть от «платности» или «бесплатности» составляющих ее медицинских услуг.

Конституционные гарантии права на охрану здоровья и медицинскую помощь занимают особое место в структуре юридических гарантий, поскольку носят отправной, базовый, фундаментальный характер. Система российского здравоохранения построена (точнее, должна быть построена) таким образом, чтобы с предельной эффективностью гарантировать предоставление населению в первую очередь бесплатной медицинской помощи и оздоровительных услуг. Этой цели должна служить сеть государственных и муниципальных учреждений здравоохранения. Именно государственные и муниципальные, а не частные учреждения здравоохранения являются институциональными гарантами реализации права на достойную жизнь в сфере охраны здоровья – права на бесплатную медицинскую помощь.

Ключевой проблемой российской системы здравоохранения остается значительный разрыв между государственными гарантиями бесплатного предоставления медицинской помощи населению и их финансовым обеспечением.

Право на охрану здоровья граждан Российской Федерации обеспечивается охраной окружающей природной среды, созданием благоприятных условий труда, быта, отдыха, воспитания и обучения граждан, производством и реализацией доброкачественных продуктов питания, а также предоставлением населению доступной медико-социальной помощи.

Граждане имеют право на бесплатную медицинскую помощь в государственной и муниципальной системах здравоохранения. Гарантированный объем бесплатной медицинской помощи гражданам обеспечивается в соответствии с программами обязательного медицинского страхования. Граждане имеют право на дополнительные медицинские и иные услуги на основе программ добровольного медицинского страхования, а также за счет средств предприятий, учреждений и организаций, своих личных средств и иных источников, не запрещенных законодательством РФ. Также граждане имеют право на регулярное получение достоверной и своевременной информации о факторах, способствующих сохранению здоровья или оказывающих на него вредное влияние, включая информацию о санитарно-эпидемиологическом благополучии района проживания, рациональных нормах питания, о продукции, работах, услугах, их соответствии санитарным нормам, о других факторах. Эта информация предоставляется местной администрацией через средства массовой информации или непосредственно гражданам по их запросам.

В случае нарушения прав граждан в области охраны здоровья вследствие недобросовестного выполнения медицинскими и фармацевтическими работниками своих профессиональных обязанностей, повлекшего причинение вреда здоровью граждан или их смерть, ущерб возмещается в объеме и порядке, установленным законодательством. Возмещение ущерба не освобождает медицинских и фармацевтических работников от привлечения их к дисциплинарной, административной или уголовной ответственности.

Таким образом, вопросы реализации права на здоровье в социальном государстве актуальны и требуют дополнительных исследований.

**Немышева Е.И., секретарь судебного заседания**  
*Красносельский районный суд г. Санкт-Петербурга*  
**Немышев С.И.**

## **ПОНЯТИЕ ДЕЕСПОСОБНОСТИ ГРАЖДАН В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*Анализируется понятие дееспособности граждан в законодательстве Российской Федерации, рассматриваются вопросы о самостоятельном участии гражданина в гражданском обороте, которое зависит от определенных индивидуальных качеств человека, возраста, состояния душевного здоровья, так как эти факторы характеризуют определенный уровень интеллекта, воли, жизненного опыта.*

Действующее законодательство (ст. 21 ГК) определяет дееспособность как «способность гражданина своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя гражданские обязанности и исполнять их (гражданская дееспособность). Дееспособность возникает в полном объеме с наступлением совершеннолетия, то есть по достижении восемнадцатилетнего возраста» [1].

Если бы дееспособность была естественной, психической способностью, то она не поддавалась бы ни лишению, ни ограничению в судебном порядке. Человек ограничивается или лишается дееспособности только как юридической способности. При восполнении дееспособности недееспособных или ограниченных в дееспособности лиц речь идет о восполнении именно юридической, а не психической способности [2].

По объему дееспособности граждане подразделяются на четыре группы: 1) полностью дееспособные; 2) частично дееспособные; 3) ограниченно дееспособные и 4) недееспособные.

Полностью дееспособные граждане – это граждане, достигшие 18 лет (совершеннолетние граждане) [3].

Из этого правила есть два исключения. Первое, когда законом допускается вступление в брак до достижения 18 лет, гражданин, не достигший этого возраста, приобретает дееспособность в полном объеме со времени вступления в брак. Единый брачный возраст, установленный Семейным кодексом Российской Федерации для мужчин и женщин – 18 лет, по решению органов местного самоуправления может быть снижен до 16 лет при наличии уважительных причин. На снижение брачного возраста согласие родителей или иных законных представителей не требуется, но их мнение учитывается. Второе, «несовершеннолетний, достигший шестнадцати лет, может быть объявлен полностью дееспособным, если он работает по трудовому договору, в том числе по контракту, или с согласия родителей, усыновителей или попечителя занимается предпринимательской деятельностью» [1].

Дееспособность зависит от сознательного восприятия своих волевых действий, поэтому законом предусмотрены определенные возрастные этапы, с наступлением которых несовершеннолетнему предоставляется более широкие элементы дееспособности. Гражданским кодексом установлено разграничение недееспособности малолетних до 6 лет и частичная дееспособность от 6 лет до 14 лет. Со вторым этапом закон связывает определенный этап взросления, поэтому они могут приобретать не все, а только определенный круг гражданских прав.

Другие же права они вправе приобретать только «с согласия родителей, усыновителей или попечителей или же только через сделки, совершаемые от их имени родителями, усыновителями или опекунами, так малолетние в возрасте от 6 до 14 лет вправе самостоятельно совершать мелкие бытовые сделки и некоторые другие сделки, например принятие и распоряжение подарком, если при этом не требуется нотариального удостоверения или государственной регистрации сделки [1].

Недееспособными по решению суда признаются граждане, которые вследствие психического расстройства не могут понимать значения своих действий или руководить ими. Признание гражданина недееспособным означает, что он не вправе своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права и обязанности. От имени недееспособного сделки совершает его опекун [3].

«Лишение дееспособности не безвозвратно. Если отпадут основания, в силу которых гражданин был признан недееспособным, суд выносит решение о признании его дееспособным, и на основании решения отменяется установленная над ним опека» [1].

Основания ограничения дееспособности гражданина установлены в п. 1 ст. 30 ГК: 1) гражданин злоупотребляет спиртными напитками или наркотическими средствами; 2) такими действиями гражданина его семья ставится в тяжелое материальное положение [1].

В настоящее время происходит отказ от категории дееспособности как явления исключительно гражданского права и признание за ней общеправового значения. Для того чтобы быть полноправным участником гражданско-правовых отношений, гражданин должен обладать дееспособностью. Возможность совершения действий, в результате которых у гражданина возникают или прекращаются определенные права или обязанности, зависит как от возраста гражданина, так и от состояния его здоровья, в результате чего в отличие от правоспособности дееспособность отдельных граждан может оказаться неодинаковой.

#### **Список литературы:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации;
2. Гатин А. М. «Гражданское право»: Учебное пособие, г. Москва, 2012 г.;
3. Козырь О. М. «Гражданское право», г. Москва, изд-во: «Дрофа» – 2013 г..

**Низовкина Н.Г., к.э.н., доцент**

*ФГБОУ ВПО «Новосибирский государственный технический университет»*

#### **ЭМПИРИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА ЗОЛОТОГО ПРАВИЛА ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье на основе информации о металлургическом заводе проверяется выполнение золотого правила экономики предприятия, а также вводятся дополнительные условия относительно интеллектуального капитала в это правило.*

В теориях роста и развития главными факторами являются человеческий капитал и инновации. В то же время предпочтительными факторами изменений являются интенсивные факторы роста и развития экономики. Теоретические требования к развитию компании по стабильности, соблюдению нормативного движения, качеству менеджмента часто не соблюдаются. Оценке динамичности развития предприятия через темповые показатели, исследованиям «золотого правила экономики предприятия»<sup>1</sup> уделено немало внимания. Согласно базовой формуле «золотого правила экономики предприятия» оптимальной считается следующая система неравенств:

$$T_{\text{п}} > T_{\text{в}} > T_{\text{ак}} > 100\%$$

где  $T_{\text{п}}$  – темп изменения прибыли;  $T_{\text{в}}$  – темп изменения выручки от реализации продукции (работ, услуг);  $T_{\text{ак}}$  – темп изменения активов (имущества) предприятия.

Приведенное соотношение требует, чтобы прибыль возрастала более высокими темпами, чем объемы реализации и имущества предприятия. Это означает следующее: издержки производства и обращения должны снижаться, а ресурсы предприятия использоваться более эффективно.

Однако на практике даже у стабильно прибыльного предприятия в некоторых случаях возможно отклонение от этого соотношения. Причины могут быть разные: крупные инвестиции, освоение новых технологий, реорганизация структуры управления и производства, модернизация и реконструкция. Эти мероприятия зачастую вызваны влиянием внешней среды и требуют значительных финансовых вложений, которые окупятся и принесут выгоду в будущем.

По мнению Ковалева В.В. эта «экономическая нормаль»<sup>2</sup> определяет наиболее желаемое, т.е. «нормальное» соотношение между темповыми показателями трех базовых характеристик развития предприятия. Для практического применения в менеджменте предприятия учеными-экономистами предложены разные вариации этой «экономической нормы».

<sup>1</sup> Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. – М.: Финансы и статистики, 2004. – 720 с

<sup>2</sup> Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. – М.: Финансы и статистики, 2004. – 720 с.

В первую очередь, с точки зрения интерпретации базовых показателей, на основе которых оно формулируется (например, вида прибыли), метода исчисления отдельных показателей для обеспечения сопоставимости сравниваемых показателей как в части их сущности, так и в части необходимости учета инфляции. К тому же основные средства и незавершенное строительство периодически переоцениваются с учётом

роста цен, материальные запасы приходятся по действующим ценам их закупки, денежная наличность не переоценивается вовсе, очень сложно привести все данные бухгалтерской отчётности в сопоставимый вид и адекватно говорить о деловой активности на основе изменения темпов.

С другой стороны, увеличение количества учитываемых темповых показателей путем введения в базовую формулу дополнительных соотношений, модифицирующих ее структуру, например, дополнение базовой системы неравенств темпом изменения себестоимости, нематериальных активов, производительности труда и т.п. В то же время следует признать правомерной постановку вопроса и о разной степени обязательности выполнения всех соотношений, учитываемых в формуле «золотого правила», что уже связано с методологическим аспектом применения этого правила.

Например, при практическом использовании «золотого правила» возникают сложности экономического толкования ситуаций, когда одно из условий не выполняется. Так, если деятельность предприятия требует значительного вложения капитала, которые могут принести выгоду лишь в некоторой перспективе (например, инновационные вложения капитала), то вполне вероятные отклонения от этого «золотого правила», по-видимому, не следует рассматривать как негативные. К сожалению, научные обоснования подобных ситуаций отсутствуют. Все это подчеркивает необходимость усовершенствования методологии практического использования «золотого правила» как в направлении определения областей его применения как «нормали», так и в направлении структурных модификаций этого правила и сущности сравниваемых показателей.

По определению Глобальной инициативы по отчетности (GRI – Global Reporting Initiative) термин «отчетность по устойчивому развитию» означает отчетность, которая охватывает одновременно экономические, экологические и социальные аспекты деятельности организации. С учетом современных ориентиров ведения бизнеса логичным будет продолжить цепочку соотношений за счет включения в базовую формулу «золотого правила» темповых показателей, учитывающих сравнительную динамику нефинансовых аспектов деятельности предприятия. Кроме того, усиление в современных условиях роли интеллектуального капитала в деятельности предприятия требует учета при оценке эффективности предприятия также темпов изменения интеллектуального капитала.

$$\text{Тик} > \text{Тп} > \text{Тв} > \text{Так} > 100\%$$

где Тик – темпы роста интеллектуального капитала.

Таким образом, в современных условиях проблемными, требующими дальнейшей проработки и обоснования, являются методологические, методические, структурные и социальные аспекты «золотого правила экономики предприятия». Все это подчеркивает необходимость усовершенствования методологии практического использования «золотого правила» как в направлении определения областей его применения как «нормали», так и в направлении структурных модификаций этого правила и сущности сравниваемых показателей.

На рисунке 1 приведена динамика показателей выручки, суммы активов и чистой прибыли НМЗ им. Кузьмина с 2004 по 2012 год<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Интернет-страница ОАО «Новосибирский Металлургический завод им. Кузьмина». Режим доступа: [www.nmz-k.ru](http://www.nmz-k.ru)

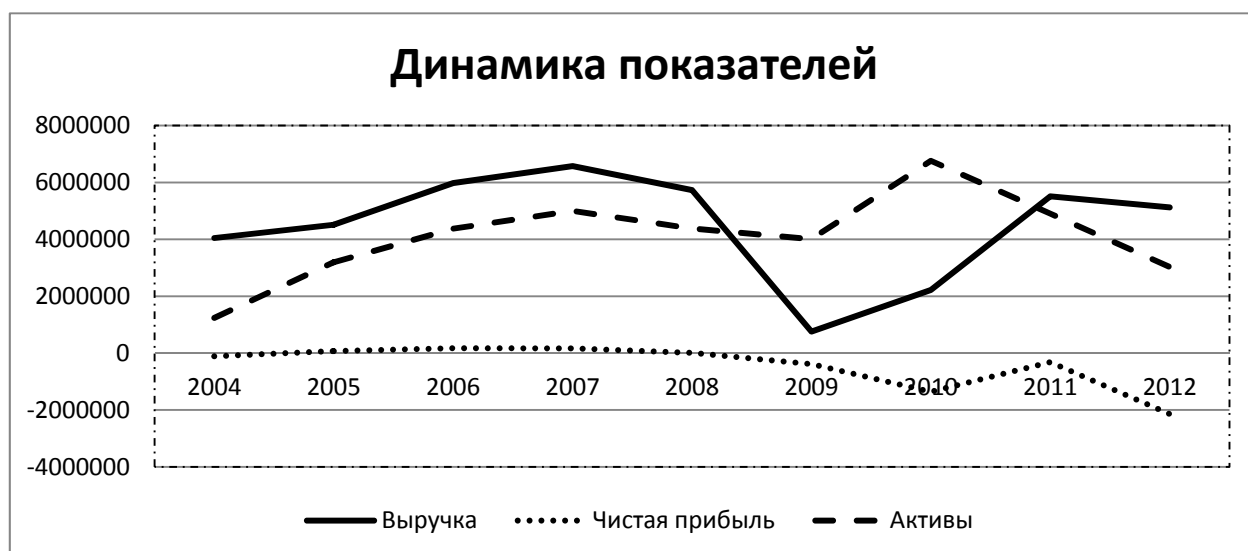


Рисунок 1. Иллюстрация динамики основных экономических показателей деятельности предприятия

Как показано на рисунке 1 предприятие, не сократив активы с 2004 года, увеличило убытки, сохранив в общей сумме величину выручки. Все это свидетельствует о неэффективном использовании активов предприятия, о не продуманном и плохо организованном предприятии.

На рисунке 2 представлены графики изменения темпов вышеперечисленных показателей деятельности предприятия.



Рисунок 2. Проверка «золотого правила экономики предприятия» на НМЗ им. Кузьмина

Как видно на рисунке 2 по расположению графиков относительно друг друга золотое правило экономики на предприятии не выполняется. Частично соотношение выполняется в 2006 году. В отчете предприятия можно анализировать некоторые другие факторы, влияющие на экономический рост: количество и качество трудовых ресурсов, эффективность основного капитала, количество и качество природных ресурсов, эффективность управления, эффективность технологий. Однако, событий, связанных с крупными инвестициями, освоением новых технологий, реорганизации структуры управления и производства, которые могут вызвать «провалы» в графиках за рассматриваемый период не

описаны. И не хватает информации об интеллектуальном капитале. Наши предприятия даже нематериальные активы не ставят на баланс по разным причинам.

Сложность толкования ситуаций при отсутствии необходимой открытой информации о деятельности предприятия разрешается путем дополнения анализа темпов расчетами количества информации в показателях затрат и результатов<sup>1</sup>. Развитие энтропийного подхода описано в монографии<sup>2</sup>, где раскрыты методологические проблемы оценки затрат и результатов, рассчитанных по финансовой отчетности предприятия. В соответствии с гипотезой необходимости превышения энтропии результатов над энтропией затрат можно говорить о неудовлетворительности развития предприятия, как показано на рисунке 3.

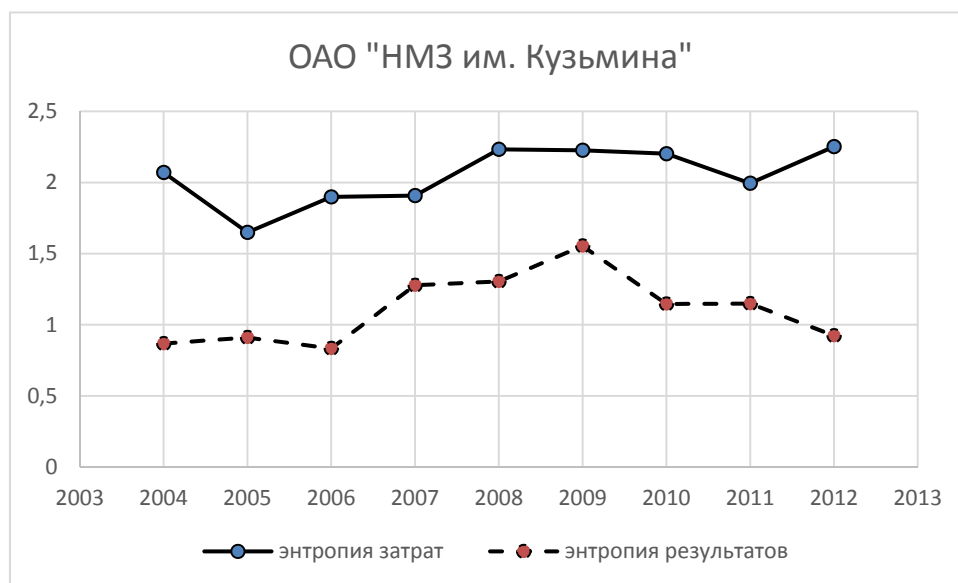


Рисунок 3. Проверка выполнения правила превышения энтропии результатов над энтропией затрат

Предполагается<sup>3</sup>, что энтропия должна расти. В 2012 году на НМЗ она несколько выше, чем в 2004 году и по результатам, и по затратам, что в соответствии с гипотезой о росте энтропии является положительным моментом. Падение энтропии результатов после кризиса 2009 года при сохранении энтропии затрат практически на одном уровне характеризует систему негативно. Таким образом, достаточно комплексные оценки деятельности предприятия по золотому правилу экономики и энтропийным показателям дают нам негативную картину его деятельности, что безусловно представляет интерес для акционеров этого предприятия.

#### Список литературы:

1. Интернет-страница ОАО «Новосибирский Металлургический завод им. Кузьмина». Режим доступа: [www.nmz-k.ru](http://www.nmz-k.ru)
2. Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. – М.: Финансы и статистики, 2004. – 720 с
3. Низовкина Н. Г. Финансовый анализ / Н. Г. Низовкина – Новосибирск: Новый сибирский институт, 2008 – 96 с.

<sup>1</sup> Низовкина Н. Г. Оценка темпов развития предприятия на основе связи темпов с энтропией / Н. Г. Низовкина // Экономические науки. – 2009. – № 2. – С. 211–215.

<sup>2</sup> Низовкина Н. Г. Экономическое измерение результата: монография / Н. Г. Низовкина. – LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, 2011. – 144 с.

<sup>3</sup> Низовкина Н. Г. Экономическое измерение результата / Н. Г. Низовкина // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2010. – Т. 10, № 4. – С. 81–93.

4. Низовкина Н. Г. Оценка темпов развития предприятия на основе связи темпов с энтропией / Н. Г. Низовкина // Экономические науки. – 2009. – № 2. – С. 211–215.
5. Низовкина Н. Г. Визуализация связи экономических величин / Н. Г. Низовкина // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 4. – С. 135–138.
6. Низовкина Н. Г. Экономическое измерение результата / Н. Г. Низовкина // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2010. – Т. 10, № 4. – С. 81–93.
7. Низовкина Н. Г. Экономическое измерение результата: монография / Н. Г. Низовкина. – LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, 2011. – 144 с.
8. Низовкина Н. Г. Методологические проблемы в обосновании эффективности хозяйственных мероприятий / Н. Г. Низовкина // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2013. – Т. 13, вып. 2. – С. 176–183.

**Никитина Д.В.**

*Костромской Государственный Университет им. Н.А.Некрасова*

**ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ**

### **ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ДОКУМЕНТООБОРОТА.**

*В статье рассматриваются основы организации документооборота, как средства сокращения количества инстанций прохождения документа.*

Движение документов в организации с момента их создания или получения и до завершения исполнения или отправления называется документооборотом. Он должен осуществляться таким образом, чтобы путь движения каждого документа был наиболее коротким, а время прохождения – минимальным.

В случае бумажного документооборота прием и первичная обработка документов в организациях, куда поступает большое количество документов, осуществляется службой делопроизводства (канцелярией), а в небольших – секретарем.

Традиционно бумажный и электронный документооборот российских организаций централизован. Цель предварительного распределения документов – освободить руководителя от рассмотрения второстепенных вопросов, ускорить движение документов, так как часть их передается руководству структурных подразделений и специалистам, минуя кабинет руководителя.

Основная цель обработки входящих документов (бумажных и электронных) заключается:

- в проверке правильности доставки корреспонденции;
- в проверке целостности вложений и физического состояния полученных документов;
- в фиксации факта получения документа;
- в подготовке полученных документов к исполнению;
- в передаче их на исполнение.

К исходящим относятся документы, созданные в пределах организации и отправляемые из нее в другие учреждения или частным лицам, приславшим обращения. Если организация имеет подчиненные учреждения, она может направлять в их адрес распорядительные документы (постановления, приказы, поручения), письма (информационные, гарантийные и др.). В вышестоящие организации направляют докладные записки, отчеты, справки, обзоры, письма.

Обработка исходящих документов включает в себя:

- составление чернового документа;
- подготовку проекта документа;
- его согласование (визирование);
- удостоверение документа (подписание, утверждение, проставление печати, даты подписания, регистрационного индекса);
- отправку документа.

Начиная подготовку исходящего документа, исполнитель составляет черновой документ – рукописный или машинописный, отражающий работу автора над его текстом (ГОСТ Р 51141-98). На этом этапе документ обязательно появляется в специализированной системе электронного документооборота, если она организована на предприятии. Далее собираются визы согласования, и документ передается на подпись руководителю, в случае электронного документооборота – это ЭЦП. Руководитель, ознакомившись с проектом документа, может сразу удостоверить его своей подписью, а может внести замечания и передать его на доработку. В этом случае исполнитель дорабатывает документ в соответствии с замечаниями и вновь собирает визы согласования.

Внутренний документ – официальный документ, не выходящий за пределы подготовившей его организации (ГОСТ Р 51141-98). Эта составляющая электронного документооборота, в отличие от внешней, присутствует практически в любой организации, хотя качество ее оставляет желать лучшего для большинства российских предприятий. Основой этого документооборота служат бизнес-процессы организации. Для оптимизации и сокращения документопотоков целесообразна разработка технологических инструкций (схем), в которых в наглядной графической форме определена последовательность подготовки наиболее распространенных документов, их согласования и утверждения.

Главным моментом в организации документационного обслуживания является рациональная постановка регистрации документов. ГОСТ Р 51141-98 определяет регистрацию как «запись учетных данных о документе по установленной форме, фиксирующей факт его создания, отправления или получения».

Сам процесс регистрации представляет собой внесение документа в регистрационную форму с присвоением ему учетного регистрационного номера и записью в эту форму основных данных о документе. Задачи регистрации не исчерпываются только учетом документов. Регистрация преследует три цели: учет документов, контроль за их исполнением и справочную работу по документам. Регистрации подлежат только документы, требующие ответа и исполнения, независимо от способа их создания или получения. Документы оперативного характера, присылаемые или создаваемые только для сведения и не требующие ответа и исполнения, не регистрируются.

Входящие, исходящие и внутренние документы регистрируются отдельно с самостоятельными регистрационными номерами. Регистрация внутреннего документа и, следовательно, присвоение ему регистрационного номера производится в пределах групп в зависимости от названия вида документа, автора и содержания. Например, отдельно регистрируются приказы руководителя по основной деятельности и приказы по кадрам, договоры, акты и т. д.

Входящие документы регистрируются централизованно. Регистрационную форму входящего документа заполняют сначала не полностью. До передачи документа руководителю на документе нет резолюции, срока исполнения и исполнителя, эти данные вносят после рассмотрения документа руководителем. Сведения о ходе исполнения документа и номер дела в регистрационную форму вносят уже по ходу и после исполнения документа.

Регистрационные формы для исходящих документов во многом аналогичны регистрационным формам на входящие документы, но заполняются другими данными.

Внутренние документы чаще всего регистрируются децентрализованно по группам в тех отделах, в которых создаются и оформляются: бухгалтерии, отделе кадров и т. д.

Цель контроля – содействие своевременному и качественному исполнению документов, обеспечение получения аналитической информации, необходимой для оценки деятельности структурных подразделений, филиалов, конкретных сотрудников.

Контроль исполнения включает в себя несколько последовательных этапов: постановку документов на контроль; проверку своевременности доведения документов до конкретных исполнителей; проверку и регулирование хода исполнения; учет и обобщение результатов контроля исполнения документов.

**Нуриева И.Р.**

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования "Башкирский государственный  
аграрный университет"*

### **УЧЕТ ГОРЮЧЕ-СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ**

*Расходы на горюче-смазочные материалы (ГСМ): бензин, дизельное топливо, керосин, дизельное и автотракторное масла, сжатый и сжиженный газ, используемые в качестве моторного топлива, а также расходы на другие технические и специальные жидкости, применяемые при эксплуатации транспортных средств, являются ежедневными расходами предприятий, которые автотранспорт в хозяйственной деятельности.*

Бухгалтерский учет ГСМ ведется в соответствии с ПБУ 5/011. Планом счетов и Инструкцией по его применению предусмотрено отражение учета ГСМ на счете 10 «Материалы», субсчет 3 «Топливо». На этом субсчете учитываются наличие и движение ГСМ, предназначенных для эксплуатации транспортных средств. Предприятия могут открывать к субсчету «Топливо» отдельные субсчета для учета топлива на складе, топлива в баках автотранспорта, топлива по талонам, топливным картам и т.д. Например, на счете 10-3, субсчет 1 «Топливо на складах» учитываются наличие и движение всех видов ГСМ, полученных для эксплуатации транспортных средств: по дебету отражается поступление ГСМ на основании первичных учетных документов, по кредиту производится списание ГСМ на основании ведомостей учета выдачи ГСМ, требований, лимитно-заборных ведомостей, накладных. Отпуск ГСМ материально ответственным лицам и водителям отражается проводкой Д 10-3, субсчет 2 «Топливо в баках транспортных средств» – К 10-3-1. Иными словами, на счете 10-3-2 учитываются ГСМ, полученные водителями. Счет 10-3, субсчет 3 «Нефтепродукты по талонам и топливным картам» предназначен для учета талонов на ГСМ, если договором заправки, заключенным с поставщиком ГСМ, предусмотрено, что право собственности на ГСМ переходит в момент передачи талонов и топливных карт. Учет ведется в единицах измерения, указанных на приобретенных талонах, и в стоимостном выражении.

Для получения более точного аналитического учета ГСМ по отдельным материально ответственным лицам, по видам и маркам нефтепродуктов предприятия могут открывать субсчета третьего порядка. Например: 10-3-1-1 «Бензин на складе» – по маркам; 10-3-1-2 «Дизельное топливо на складе» – по видам; 10-3-1-3 «Специальные масла на складе» – по видам.

Приобретение ГСМ по талонам. Для приобретения ГСМ по талонам предприятие заключает договор купли-продажи с продавцом ГСМ, который организует отпуск автомобильного топлива через АЗС. Предприятие оплачивает поставщику авансом стоимость ГСМ. Продавец отпускает предприятию талоны на стоимость оплаченного топлива, на которых указаны их номинал в литровом выражении и марка топлива. Передача талонов продавцом оформляется актом приемки-передачи, в котором указываются номера, серии и номинал талонов. В соответствии с условиями договора ГСМ отпускаются только работникам предприятия. Передача талонов третьим лицам не допускается. Для получения, хранения и выдачи талонов сотрудникам предприятия приказом руководителя назначается материально ответственное лицо. После получения талонов материально ответственное лицо составляет приходный ордер по типовой межотраслевой форме № М-41. В нем указываются марка топлива, серии и номера полученных талонов, номинал талонов в литрах и их стоимость в рублях. Талоны выдаются сотрудникам по требованию-накладной типовой межотраслевой формы № М-114, подписанному руководителем и главным бухгалтером.

Стоимость израсходованного топлива списывается на себестоимость продукции на основании первичных учетных документов, подтверждающих, что автомобиль использу-

ется в производственных целях. Такими документами являются маршрутные или путевые листы, содержащие обязательные реквизиты.

Путевые листы хранятся в организации совместно с товарно-транспортными документами, что дает возможность их одновременной проверки. Для контроля за движением путевых листов, выданных водителю, и сдачей обработанных путевых листов в бухгалтерию применяется Журнал учета движения путевых листов. Если предприятие установило нормы расхода ГСМ, утвердив их приказом руководителя, то в целях налогообложения эта организация может учитывать расходы на ГСМ только по этим нормам. Если на содержание автотранспорта истратили больше ГСМ, чем указано в приказе руководителя, то, чтобы учесть сверхнормативные расходы в целях налогообложения, необходимо документально обосновать этот перерасход.

В завершение хотелось бы указать, что в наше время горюче-смазочные материалы используются практически во всех отраслях народного хозяйства, предприятиями всех форм собственности. Для того чтобы при возможной налоговой проверке в организации не было проблем с налоговыми органами в части правильного отражения реализации ГСМ или же их покупки и использовании в своей деятельности, автор рекомендует особое внимание обращать на правильность и четкость оформления именно первичных документов, связанных с производством (использованием) нефтепродуктов.

**Огородникова В.А.**

*Саратовский социально-экономический институт РЭУ имени Г.В. Плеханова*

### **АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СЭПО-ЗЭМ»)**

*В статье проводится анализ эффективности системы инвестиционного менеджмента на предприятии (на примере ООО «СЭПО-ЗЭМ»), в том числе рассматривается успешно реализованный инвестиционный проект.*

В результате глобализации мировой экономики быстрыми темпами изменяется конкурентная среда, в которой действуют предприятия. Специфика условий, в которых конкурируют предприятия такова, что изменения могут происходить либо неожиданно, либо предупреждения о них поступают слишком поздно. Даже преуспевающее предприятие в короткий период времени может потерять свои позиции и оказаться отстающим. В этих условиях особо значимой становится инвестиционная деятельность предприятия.

Общество с ограниченной ответственностью «Саратовское электроагрегатное производственное объединение – завод электроагрегатного машиностроения» (ООО «СЭПО-ЗЭМ») зарегистрировано в г. Саратове как дочернее предприятие открытого акционерного общества «Саратовское электроагрегатное производственное объединение» (ОАО «СЭПО»). В настоящее время предприятие ООО «СЭПО-ЗЭМ» является крупнейшим в России по выпуску агрегатов и систем для авиации. Кроме этого, на ООО «СЭПО-ЗЭМ» выпускаются товары народного потребления.

ООО «СЭПО-ЗЭМ» является одним из основных игроков на рынке бытовой холодильной техники в России, при этом рынок является высоко конкурентным. По итогам 8 месяцев 2013 года по сравнению с аналогичным периодом 2012 года объем рынка холодильников и морозильников составил 3 273 тыс. штук, рост составил 6%. Это подтверждает тот факт, что рынок, начиная с 2010 года, снова стал расти, хотя и более низкими темпами, чем ожидалось.

Анализируя финансовые показатели предприятия, можно сделать вывод, что коэффициент абсолютной ликвидности в 2011 году находится ниже нормативного значения и составляет 0,01, что говорит о том, что предприятие не в полной мере обеспечено средствами для своевременного погашения наиболее срочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов. В 2012 году данный коэффициент составляет уже 0,02. Нормативное

значение коэффициента срочной ликвидности – 0,6 – 0,8, означающее, что текущие обязательства должны покрываться на 60-80% за счет быстрореализуемых активов. В 2011 году значение данного показателя составило 0,4, а в 2012 году – 0,5.

Показатели финансовой устойчивости за анализируемый период не соответствуют нормативным значениям, что характеризует финансовое положение предприятия как неустойчивое, связанное с нарушением платежеспособности. Данная ситуация сложилась в связи с тем, что предприятие ООО «СЭПО-ЗЭМ» в 2011 году прибегло к финансированию проекта технического перевооружения за счет заемных средств на сумму 205 млн. руб. Также на данном предприятии были реализованы такие инвестиционные проекты как: «Организация серийного производства кондиционеров оконного типа собственной разработки на основе отечественных комплектующих и материалов», «Реконструкция производства для выпуска экологически чистых холодильников и морозильников». В настоящее время реализуется проект реконструкции очистных сооружений.

Анализ показателей финансирования собственных инвестиционных проектов ООО «СЭПО-ЗЭМ» показывает, что за 2012 год объем планируемых и реализуемых инвестиций уменьшился. В 2012 году фактическое выполнение плана по инвестиционной деятельности составило 93,33%. В 2013 году план по финансированию собственных инвестиционных проектов составил 148 млн. руб. и был выполнен на 100%.

Мировой финансово-экономический кризис 2008 г. стал мощным антиинвестиционным фактором, уничтожившим множество инвестиционных проектов, которые демонстрировали привлекательную доходность для инвесторов. Одновременно кризис обеспечил формирование непоколебимого осознания необходимости постоянного, непрерывного управления эффективностью инвестиционного проекта. Эффективность является итоговым показателем результатов выполнения инвестиционного проекта.

На ООО «СЭПО-ЗЭМ» был успешно реализован инвестиционный проект по реконструкции производства холодильников и морозильников «Саратов» для выпуска их в экологически чистом исполнении. Срок окупаемости данного проекта составил два года. Анализируя показатели денежного потока по данному инвестиционному проекту, можно сделать вывод, что в ходе выполнения проекта за счет поступлений от реализации продукции формировались положительные потоки финансовых средств. После достижения проектной мощности, ежеквартальная выручка от реализации продукции составила 167881,4 тыс. руб. Данный проект осуществлялся за счет собственных и заемных средств. Общая стоимость проекта – 100421 тыс. руб.

Одним из перспективных направлений деятельности ООО «СЭПО-ЗЭМ» является возможность освоения и выхода на рынок с продуктами, участвующими в программе энергосбережения.

В результате проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

- функции управления инвестиционной деятельностью возлагаются на финансового директора; финансовая служба осуществляет управление, всеми основными аспектами инвестиционной деятельности предприятия;

- на ООО «СЭПО-ЗЭМ» инвестиции осуществляются преимущественно в форме капитальных вложений;

- анализ финансовых документов показывает, что исследуемое предприятие обеспечивает достаточно высокий уровень прибыли, не только покрывающий совокупные издержки, но и обеспечивающий инвестиции в производство, что является основным условием развития и расширения этого бизнеса.

#### **Список литературы:**

1. [Электронный ресурс] // <http://www.kapital-rus.ru/invest/entry/17480>
2. [Электронный ресурс] // <http://www.sepo.ru/>
3. [Электронный ресурс] // <http://www.saratov.gov.ru/governor/news/detail.php?ID=84559>
4. [Электронный ресурс] // <http://news.sarbc.ru/main/2005/05/05/49847.html>

**Осенева О.В., доцент кафедры ТЭТиТ**  
*Воронежский государственный университет инженерных технологий*  
**ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В ФОРМИРОВАНИИ ЛИЧНОСТИ  
БУДУЩЕГО СПЕЦИАЛИСТА**

*Развитие личности традиционно происходит через обучение. Инновационные технологии обучения следует рассматривать как инструмент, с помощью которого новая образовательная парадигма может быть претворена в жизнь.*

Профессиональное обучение представляет собой процесс подготовки специалиста к выполнению новых для него производственных функций, переходу на новые должности, решению новых задач, то есть развитию новых сфер компетенции. Современная стадия развития экономики выдвигает настоятельную необходимость формирования инновационного процесса управления организационным знанием, обеспечивающего достижение согласованности целей всех элементов подсистем путем эффективного изменения образовательного процесса.

Необходимость в инновационных подходах при формировании личности современного специалиста нужна по причине того, что:

- 1) профессиональные знания быстро устаревают, а это приводит к снижению квалификации специалистов и необходимости их обучения;
- 2) происходят стремительные технологические изменения, которые требуют овладения новыми знаниями, умениями и навыками;
- 3) компании ощущают постоянную конкуренцию, требующую повышения качества предоставления услуг, более эффективного использования ресурсов организации, в первую очередь человеческих.

Для продуктивной и эффективной деятельности специалисту необходимо развитие компетентности, т. е. знания и опыта в определенной сфере, которые необходимо обновлять в течение всего трудоспособного периода, то есть необходимо постоянное самосовершенствование.

Индивидуальное самосовершенствование – это принцип жизни каждого человека, а развитие и совершенствование компетентности специалиста в период подготовки к профессиональной деятельности является первостепенной задачей на современном этапе процессов образования и управления [1, С.51]. Процесс самосовершенствования можно представить, как последовательность определенных шагов (рис.1). Основным результат «работы над собой» – это построение верных целей и стремление к тому, чтобы их достичь с наиболее эффективным использованием времени.

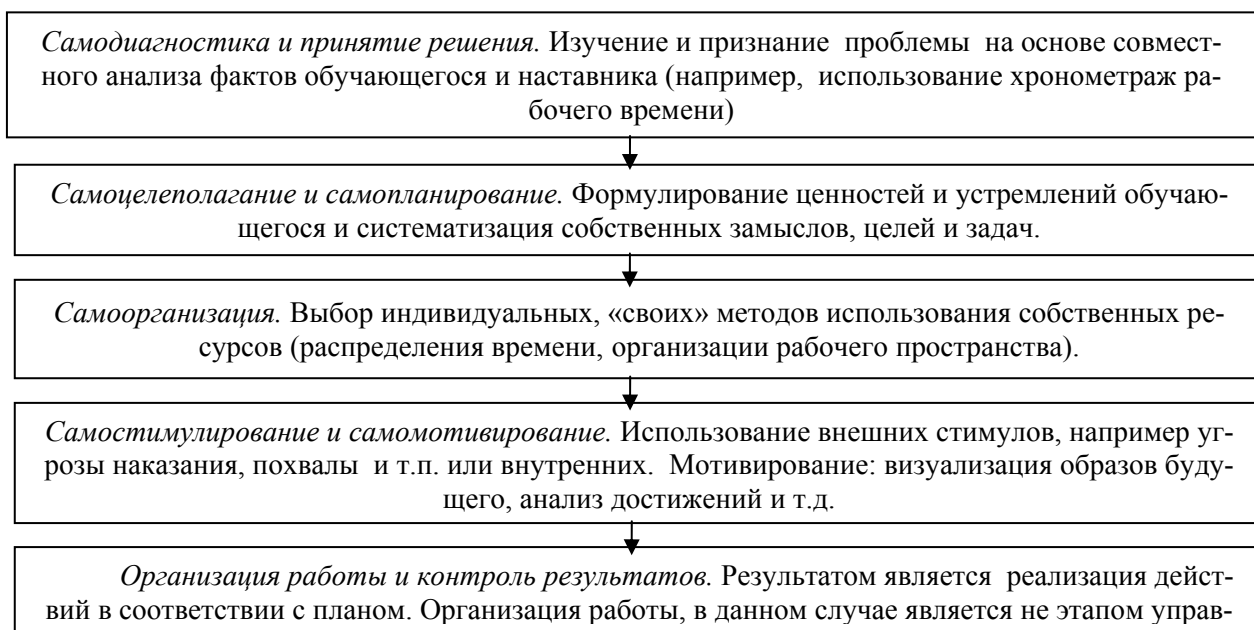


Рисунок 1. Последовательность этапов самосовершенствования

В процессе обучения важно научить обучаемого ставить и решать задачи. Основная задача обучаемого – найти способ проанализировать свои подходы и способности, проверить потенциал, научиться действовать по-иному.

В условиях инновационного процесса прослеживается тенденция сокращения жизненного цикла такого товара, как «рабочая сила» с точки зрения скорости устаревания у работников профессиональных знаний, умений и навыков, полученных после окончания учебного заведения, что характеризует, изначально «укорачивание» жизненного цикла полученных компетенций выпускников. В современных условиях, как справедливо отмечают Е.С. Дашкова и Н.В. Дорохова, существует «...необходимость постоянно развиваться в процессе трудовой деятельности, расширяя и обогащая свои знания» [2, С.15].

Различают два подхода к развитию компетенции – традиционный и инновационный. Традиционный подход отрицает индивидуальную инициативу и экспериментирование на уровне должности, подразумевает стандартизацию задач, процедур, компетенции.

Инновационный подход к развитию компетенции персонала обусловлен влиянием на современное производство непредвиденных обстоятельств, которые требуют определенной свободы действий персонала для принятия решения в возникающей нестандартной ситуации. Развитие компетенции персонала в рамках инновационного подхода способствует минимизации усилий отдельных сотрудников, исходящей из соперничества в стремлении к улучшению своего формального статуса → исчезновению между сотрудниками традиционного разделения труда (т.к. они выполняют широкий спектр управленческих и исполнительских функций и ответственны за продукт, технологию, нишу рынка) → повышению гибкости производственной и / или коммерческой деятельности организации в быстро меняющихся условиях рынка.

#### **Список литературы:**

1. Воронин, В. П. Человеческий капитал и инновационное развитие: стратегия взаимодействия [Текст] : монография / В.П.Воронин, Н.С.Родионова, О.В.Осенева ; Воронеж. гос. технол. акад. – Воронеж: ВГТА, 2010. – 136 с.

2. Дорохова Н.В. Трансформация занятости в России: проблемы и пути решения [Текст]: Н.В. Дорохова, Е.С. Дашкова// Экономика. Инновации. Управление качеством. – 2013. – №2 (3). – С.13-16.

**Панкратова М.Е., к.ю.н., доцент, руководитель юридического департамента  
НОУ ВПО «Международный институт бизнес-образования»**

#### **ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АДВОКАТОМ ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ПОЛНОМОЧИЙ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЗАЩИТЫ ПРАВ ГРАЖДАН**

*Ордер является традиционным для адвокатуры документом и его значение в качестве удостоверения полномочий адвоката имеет широкую известность. Однако в настоящее время ордер может быть использован лишь для удостоверения полномочий на адвокатский запрос, если адвокат уже участвует в судопроизводстве, допуск к которому в силу закона обусловлен наличием ордера, что подтверждается и судебной практикой.*

Для адвоката в рамках сферы осуществления своей деятельности одно из центральных мест занимают общепрофессиональные полномочия, которые могут быть рассмотрены как юридические средства защиты прав доверителя, применительно как к судебной, так и внесудебной защите прав [10, с. 99 ].

В настоящее время существуют наиболее востребованные полномочия, к которым относятся сбор сведений, необходимых для оказания юридической помощи посредством направления адвокатом запросов, опрос лиц с их согласия, обращение к специалисту. Однако не все общепрофессиональные полномочия одинаково востребованы в практической деятельности адвокатов, что обусловлено специализацией адвокатов на ведении дел различных категорий.

Кроме того, как отмечает С.С. Колобашкина, «выявляется тенденция, согласно которой действующее законодательство предусматривает большее количество возможных видов юридической помощи, оказываемой адвокатами и общепрофессиональных полномочий, которые могут быть использованы при оказании такой помощи, чем это реально востребовано современных социальных условиях» [7, с. 23 ].

Далее хотелось бы уделить особое внимание проблемам правового регулирования удостоверения полномочий адвоката на адвокатский запрос, поскольку адвокатский запрос является весьма действенным инструментом в профессиональной деятельности адвоката.

Вопрос об удостоверении полномочий адвоката на адвокатский запрос неоднократно исследовался на страницах юридической литературы. Однако результаты адвокатской практики по использованию данного полномочия и решения судов по делам о неисполнении адвокатских запросов свидетельствуют об отсутствии единообразного подхода к вопросу о том, каким именно документом должны удостоверяться полномочия адвоката на адвокатский запрос.

Право адвоката запрашивать справки, характеристики и другие документы от органов государственной власти и иных организаций является эффективным средством получения сведений, необходимых для оказания юридической помощи. С указанным правом корреспондирует обязанность органов и организаций выдать адвокату запрошенные им документы или их заверенные копии в порядке, установленном законодательством, не позднее чем в месячный срок со дня получения запроса адвоката.

По мнению Р.Д. Лисицина, идеальный вид данной законодательной конструкции несколько портит отсутствие ответственности за неисполнение адвокатского запроса [8, с. 43 ]. Тем не менее, адвокатский запрос достаточно активно используется адвокатами в своей профессиональной деятельности.

Может сложиться впечатление, что все проблемы разрешены в п. 2 ст. 6 Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации», где указано, что в случаях, предусмотренных федеральным законом, адвокат должен иметь ордер на исполнение поручения, выдаваемый соответствующим адвокатским образованием. В иных случаях адвокат представляет доверителя на основании доверенности.

Однако, на наш взгляд, указанное положение нельзя воспринимать обособленно в отрыве от системного толкования закона, которое позволяет утверждать, что в пунктах 1 и 2 Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» речь идет о полномочиях адвоката, участвующего в качестве представителя доверителя в конституционном, гражданском и административном судопроизводстве, а также в качестве представителя или защитника доверителя в уголовном судопроизводстве и производстве по делам об административных правонарушениях.

Когда адвокат осуществляет свою деятельность в роли соответствующего субъекта судопроизводства, то истребование им сведений и документов становится его процессуальным полномочием. В этом случае полномочия адвоката на адвокатский запрос подтверждаются тем документом, на основании которого адвокат был допущен к участию в соответствующем процессе, то есть либо ордером, либо доверенностью.

Следует отметить, что основные вопросы с удостоверением полномочий адвоката возникают тогда, когда адвокатский запрос используется в качестве общего полномочия, то есть при оказании юридической помощи, не связанной с адвокатским представительством, например при юридическом консультировании, составлении документов правового характера либо на досудебных стадиях процесса.

Как общее полномочие право адвоката запрашивать справки, характеристики и иные документы от органов государственной власти и иных организаций для получения сведений, необходимых для оказания юридической помощи, относится к профессиональным полномочиям адвоката, закреплено в подп. 1 п. 3 ст. 6 Федерального закона «Об ад-

вокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации». Однако в указанном положении не определен документ, который должен удостоверять полномочия адвоката на адвокатский запрос. Произвольное же использование ордера или доверенности либо направление запроса без приложения документа, удостоверяющего полномочия адвоката, может послужить причиной отказа в предоставлении запрашиваемых документов и сведений [8, с. 44].

Для использования профессиональных полномочий адвоката лицо должно, во-первых, обладать общей правосубъектностью адвоката, то есть способностью иметь права и нести обязанности адвоката. Такая способность или общий правовой статус адвоката возникает у лица на основании решения квалификационной комиссии адвокатской палаты, принимаемого после успешной сдачи квалификационного экзамена и вступающего в силу со дня принятия таким лицом присяги адвоката.

Реализация полномочий адвоката обусловлена наличием специальной правосубъектности адвоката, означающей способность оказывать конкретную юридическую помощь определенному доверителю. Этот факт подтверждается действующим соглашением на оказание юридической помощи доверителю.

Указанные обстоятельства позволяют сделать вывод о том, что право на адвокатский запрос не может быть использовано для удовлетворения собственных потребностей адвоката, а реализуется исключительно для обеспечения прав и законных интересов доверителя.

Данный вывод, а также значение правильной формулировки предмета соглашения на оказание юридической помощи можно продемонстрировать на примере Определения Санкт-Петербургского городского суда от 17 января 2012 г. № 33-252/2012 [6], в котором суд, отказывая в удовлетворении требований истца об обязании предоставить информацию на адвокатский запрос, пришел к выводу о том, что предметом соглашения об оказании юридической помощи является получение информации относительно законности парковки, то есть не оказание юридической помощи, направленной на защиту нарушенных прав гражданина, а истребование определенной информации. Адвокат имел право истребовать запрошенные сведения от ответчика в том случае, если бы правовая помощь адвоката была направлена на защиту прав конкретного гражданина.

Соглашение на оказание юридической помощи, заключенное между адвокатом и доверителем, относится к адвокатской тайне. Никто не вправе требовать от адвоката и его доверителя предъявления данного соглашения для вступления адвоката в дело. Материалы судебной практики свидетельствуют о том, что суды не принимают соглашение на оказание юридической помощи в качестве доказательства полномочий адвоката [5]. Поэтому соглашение на оказание юридической помощи не может рассматриваться в качестве надлежащего документа, который может быть приложен к адвокатскому запросу как подтверждение полномочий адвоката.

Копия удостоверения адвоката также не подходит для решения этой задачи, поскольку данный документ подтверждает лишь общую правосубъектность адвоката, но не может свидетельствовать о том, что ответ на запрос необходим для оказания юридической помощи доверителю. Поэтому выбор уполномочивающего адвоката документа, также как и при подтверждении полномочий адвоката на реализацию соответствующего процессуального права, может быть произведен между ордером и доверенностью [9, с. 61].

Согласно п. 1 ст. 185 Гражданского кодекса Российской Федерации [1] от 30 ноября 1994 г., доверенностью признается письменное уполномочие, выдаваемое одним лицом другому для представительства перед третьим лицом.

Ордер, так же как и доверенность, удостоверяет полномочия адвоката на исполнение поручения доверителя перед лицом, которому адресован адвокатский запрос. Однако называть ордер частным случаем доверенности было бы неверным по следующим причинам. Во-первых, доверенность выдается самим доверителем, а ордер – адвокат-

ским образованием. Во-вторых, доверитель сам определяет в доверенности перечень принадлежащих ему полномочий, которыми наделяется адвокат для выполнения конкретного поручения.

По общему правилу, определенному п. 2 ст. 8 Федерального закона от 27 июля 2006 г. №149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» [3], гражданин (физическое лицо) имеет право на получение от государственных органов, органов местного самоуправления, их должностных лиц в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, информации, непосредственно затрагивающей его права и свободы.

Адвокат же может запрашивать не только информацию, затрагивающую права и свободы доверителя, но и любые иные сведения, необходимые для оказания юридической помощи доверителю. Следовательно, в случае удостоверения полномочий адвоката на адвокатский запрос посредством доверенности может возникнуть правовая коллизия, когда права поверенного больше, чем права представляемого им лица.

Адвокат является независимым профессиональным советником по правовым вопросам. Он не замещает своего доверителя, за исключением представительства в гражданском судопроизводстве, а действует наряду с ним, оказывая квалифицированную юридическую помощь. Профессиональная этика запрещает адвокату занимать по делу позицию, противоположную позиции доверителя, и действовать вопреки его воле. Но позиция – это принципиальное общее отношение адвоката к правовой ситуации, по поводу которой к нему обратился доверитель.

Выбор и использование конкретных профессиональных полномочий для обеспечения прав и законных интересов доверителя является правом и задачей самого адвоката. Конечно, при выполнении соглашения об оказании юридической помощи адвокат должен принимать во внимание предлагаемые доверителем тактические рекомендации и не использовать способы и средства, которые доверитель счел недопустимыми по личным причинам. Но окончательный выбор правовой тактики исполнения поручения доверителя должен определяться адвокатом как профессиональным специалистом в области права.

Адвокат может использовать свое право запрашивать документы и информацию без уведомления или согласия доверителя, если иной порядок исполнения поручения не был оговорен заранее. Иногда в рамках одного соглашения на оказание юридической помощи необходимо направлять несколько адвокатских запросов в различные органы и организации. Получать для этого каждый раз новую доверенность, отвлекая доверителя от иных дел, неконструктивно. Использовать же копию общей доверенности не всегда представляется возможным, поскольку на момент ее выдачи могут быть неизвестны все органы и организации, в которые необходимо обратиться с запросом, а без указания их полного наименования в доверенности в ответе на адвокатский запрос может быть отказано.

Представляется, что ордер как документ, специально предназначенный для подтверждения компетенции адвоката, наиболее подходит для удостоверения права адвоката на адвокатский запрос как общего полномочия.

Во-первых, в ордере указываются фамилия, имя, отчество адвоката, его регистрационный номер в реестре адвокатов соответствующего субъекта РФ, номер и дата выдачи адвокатского удостоверения. Эти данные являются достаточными для удостоверения общей правосубъектности адвоката.

Во-вторых, в нем фиксируются реквизиты соглашения с доверителем и сущность поручения, то есть информация, подтверждающая специальную правосубъектность адвоката.

В-третьих, в ордер заносятся наименование органа или организации, в которой адвокату поручено представлять права и законные интересы доверителя. Учитывая, что количество ордеров, выданных на основании одного соглашения на оказание юридической

помощи, законом не ограничено, адвокат имеет возможность прилагать оригинал ордера с указанием в нем конкретного адресата ко всем адвокатским запросам.

В-четвертых, в ордере имеются данные о полном наименовании адвокатского образования, его адресе и номерах телефонов. Ордер заверяется подписью руководителя и печатью адвокатского образования, что придает ему форму официального документа. Соответственно, все это позволяет лицу, получившему адвокатский запрос, проверить наличие действующего статуса адвоката у отправителя запроса, а также позвонить в соответствующее адвокатское образование и уточнить у руководителя информацию, касающуюся адвоката.

Однако ордер может быть использован для удостоверения полномочий на адвокатский запрос, если адвокат уже участвует в судопроизводстве, допуск к которому в силу закона обусловлен наличием ордера. Так, в упомянутом Определении Приморского краевого суда по делу № 33-6134 суд указал на то, что в силу п. 5 ст. 53 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации [2] от 14 ноября 2002 г. адвокат имеет право представлять интересы представителя по ордеру лишь в суде, а полномочия доверителя должны быть выражены в доверенности, выданной и оформленной в соответствии с законом.

Поэтому представляется целесообразным дополнить подп. 1 п. 3 ст. 6 Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» указанием на то, что полномочия адвоката на запрос могут быть подтверждены ордером на исполнение поручения доверителя, изложив его следующим образом:

«...Адвокат вправе:

1) собирать сведения, необходимые для оказания юридической помощи, в том числе запрашивать справки, характеристики и иные документы от органов государственной власти, органов местного самоуправления, а также общественных объединений и иных организаций. Указанные органы и организации в порядке, установленном законодательством, обязаны выдать адвокату запрошенные им документы или их заверенные копии не позднее чем в месячный срок со дня получения запроса адвоката. Полномочия адвоката на запрос могут быть подтверждены ордером на исполнение поручения доверителя» (Приложение 2).

Необходимость в доверенности для подачи адвокатского запроса может возникнуть лишь тогда, когда в силу закона определенные документы могут быть предоставлены только конкретным физическим или юридическим лицам, являющимся доверителями адвоката.

Помимо общедоступных сведений и сведений ограниченного доступа имеется информация, которая вообще не может быть предоставлена по адвокатскому запросу. Это сведения, составляющие охраняемую законом тайну.

Пунктом 2 ст. 9 Федерального закона «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» определено, что обязательным является соблюдение конфиденциальности информации, доступ к которой ограничен федеральными законами. Верховный Суд РФ в Определении от 12 мая 2010 г. № 49-В10-5 [4] указал на то, что право адвоката собирать сведения, необходимые для оказания юридической помощи, и обязанность соответствующего органа предоставить такую информацию, не распространяются на установленные законом конфиденциальные сведения.

Итак, подводя итог сказанному выше, можно сделать вывод, что основным документом, удостоверяющим право адвоката на адвокатский запрос при использовании общих полномочий, должен стать ордер, а доверенность прилагается к адвокатскому запросу лишь тогда, когда запрашиваются документы, содержащие сведения ограниченного доступа, правообладателем которых является доверитель.

#### **Список литературы:**

1. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Текст] : федер. закон : [принят Гос. Думой 22 дек. 1995 г. : по состоянию на 28 дек. 2013 г.] // Собр. законодательства РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.

2. Российская Федерация. Законы. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации [Текст] : федер. закон : [принят Гос. Думой 23 окт. 2002 г. : одобр. Советом Федерации 30 окт. 2002 г. : по состоянию на 28 дек. 2013 г.] // Собр. законодательства РФ. – 2002. – № 46. – Ст. 4532.

3. Российская Федерация. Законы. Об информации, информационных технологиях и о защите информации [Текст] : федер. закон: [принят Гос. Думой 8 июля 2006 г. : одобр. Советом Федерации 14 июля 2006 г. : по состоянию на 1 февр. 2014 г.] // Собр. законодательства РФ. – 2006. – № 31. – Ст. 3448.

4. Российская Федерация. Верховный Суд. Определение СК по гражданским делам Верховного Суда РФ от 12 мая 2010 г., № 49-В10-5 [Эл. ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «Гарант». – Загл. с экрана.

5. Определение Приморского краевого суда от 21 июля 2010 г., № 33-6134 [Эл. ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «Гарант». – Загл. с экрана.

6. Определение Санкт-Петербургского городского суда от 17 янв. 2012 г., № 33-252/2012 [Эл. ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «Гарант». – Загл. с экрана.

7. Колобашкина, С. С. Адвокатская деятельность в системе защиты прав граждан [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / С. С. Колобашкина. – М., 2011. – 30 с.

8. Лисицин, Р. Д. Удостоверение полномочий адвоката на адвокатский запрос [Текст] / Р. Д. Лисицин // Адвокат. – 2012. – № 5. – С. 43-49.

9. Мельниченко, Р. Г. Адвокатская деятельность. Универсальные правила успеха [Текст] / Р. Г. Мельниченко. – М. : Дашков и К, 2012. – 215 с.

10. Рагулин, А. В. К вопросу об определении понятия «профессиональные права адвоката-защитника» [Текст] / А. В. Рагулин // Новый юридический журнал. – 2012. – № 2. – С. 99-104.

**Панкратова М.Е., кандидат юридических наук, доцент**

**ФГБОУ ВПО «Мурманский государственный технический университет»**

### **РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МНОГОУРОВНЕВОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ЗА РУБЕЖОМ**

*Тенденции развития системы многоуровневого высшего образования в зарубежных странах является весьма актуальным для российской системы образования, развивающейся в рамках Болонского процесса. В настоящее время в России проводятся одновременно две крупномасштабные реформы, напрямую затрагивающие данную проблему, – административная реформа и реформа образования. В таких условиях особую ценность приобретает зарубежный опыт, накопленный в сфере публичного управления образованием.*

Анализ тенденций развития системы многоуровневого высшего образования в зарубежных странах является весьма актуальным для российской системы образования, развивающейся в рамках Болонского процесса.

Кроме того, в настоящее время в России проводятся одновременно две крупномасштабные реформы, напрямую затрагивающие данную проблему, – административная реформа и реформа образования.

Обе эти реформы проходят непросто, порой даже противоречиво. В таких условиях особую ценность приобретает положительный опыт, накопленный в сфере публичного управления образованием в зарубежных странах.

Как верно заметил А. Гончаров, «европеизация современного образовательного права, проявляющая себя особенно явно в рамках Болонского процесса, определяет контуры системы многоуровневого высшего образования не только в Западной и Восточной Европе, но и в России и других государствах, образовавшихся на постсоветском пространстве» [10; с. 10].

Особо необходимо остановиться на тенденции децентрализации управления, представляющей собой важное направление государственных реформ в ряде европейских стран, которое позволяет «использовать преимущества региональных властей, прибли-

женных к своим территориальным сообществам и дать толчок своему региональному развитию» [18; с. 239].

Стремительное нарастание центробежных тенденций в государственном управлении образованием во многих зарубежных странах обусловлено, во-первых, передачей ряда управленческих полномочий от центра на места, территориальным органам управления, а во-вторых, усилением автономии образовательных учреждений, которая наделяет управленческие структуры образовательного учреждения более широкими полномочиями.

Примеры этому можно найти в самом сердце объединенной Европы – Брюсселе. С 1989 г. в Бельгии сосуществуют три автономные системы образования – для франкофонной, фламандской и германоязычной общин, на которые приходятся 42%, 57,5% и 0,5% бельгийских учащихся соответственно. К полномочиям правительства Бельгии отнесены вопросы установления возрастных рамок обязательного образования, минимальные требования для получения итогового свидетельства об образовании (диплома), а также размеры пенсий для преподавателей. Данные полномочия реализуются службой по научным, техническим и культурным вопросам при премьер-министре Бельгии, федерального министерства образования в Бельгии не существует. При этом, несмотря на чрезвычайную сложность и запутанность территориально-административного и социально-культурного устройства, система образования в Бельгии функционирует слаженно и эффективно (в отличие от политической системы этого государства), представляя собой фактически независимые, хотя и взаимосвязанные системы образования основных лингвистических общин в государстве [16; с. 19].

Пример Бельгии представляет собой, пожалуй, наиболее «радикальную» модель децентрализованного управления, напрямую связанную с политической ситуацией в государстве.

В более «мягких» формах тенденция децентрализации управления присутствует в настоящее время во многих государствах, за исключением развивающихся стран, где по-прежнему сильна централизация в государственном управлении. К примеру, в соответствии с Основным законом Германии важнейшими полномочиями по организации, контролю и финансированию образовательных учреждений наделены субъекты федерации – земли. Федеральное министерство образования в этой стране было создано только в 1969 г. До этого времени координация образовательной политики на федеральном уровне осуществлялась Постоянной конференцией министров образования и культуры земель. Этот орган сохранил многие из своих полномочий и после учреждения федерального министерства образования. Принимаемые консенсусом решения Постоянной конференции являются обязательными для всех земель, входящих в состав Германии [14; с. 61].

Тенденция децентрализации управления в сфере образования усиливается и в Нидерландах, где она опирается на ст. 23 Конституции, в соответствии с которой «все лица могут свободно получать образование при условии контроля со стороны государственных органов за формами образования, компетентностью и моральным обликом преподавателей в порядке, предписанном Актом парламента» [11; с. 616].

Заметим, что страной с высокой степенью централизации управления в образовании продолжает оставаться Франция. С 2005 г. все университеты Франции перешли на многоуровневую систему образования, включающую бакалавриат и магистратуру. Это не случайно, поскольку именно Франция выступила одним из инициаторов создания единого общеевропейского пространства в области образования, соглашение о котором было подписано в Болонье. Для студентов это открывает новые возможности, включая студенческие обмены, участие в программах «двойного диплома», стажировки в разных странах Европы, но главное – общеевропейское признание дипломов и университетских степеней [7; с. 106].

Первая ступень высшего образования ведет к получению степени Licence 3 (Лисанс 3) – это аналог бакалаврской степени. Через год можно получить степень Master 1 (Ма-

гистр первого года обучения) и еще через год Master 2: Professionnel или Recherche (Магистр второго года обучения по профессиональному направлению или научному направлению – для поступления в аспирантуру-докторантуру).

Система аспирантуры-докторантуры во Франции в настоящее время переживает период перемен, суть которого состоит в плавном переходе к введению степени PhD, признаваемой мировым научным сообществом.

Организация учебного процесса во Франции имеет свои особенности. Студент сам составляет индивидуальный учебный план, дополняя обязательные дисциплины предметами по выбору. Экзамены сдаются сразу после завершения курса лекций, в основном в письменной форме. Оценка знаний, как правило, производится по 20-балльной системе [7; с. 113].

Для иностранца одно из основных требований при поступлении – подтвердить владение французским языком. Наиболее распространенная процедура сводится к сдаче языкового экзамена DALF, свидетельствующей о том, что его обладатель способен слушать лекции, участвовать в семинарах, писать рефераты и сдавать текущие экзамены на французском языке. Возможно пройти и тестирование по французскому языку – TCF, результаты которого также принимаются французскими ВУЗами. В России подготовиться и сдать DALF и TCF можно во Французском культурном центре в Москве или во Французском институте в Санкт-Петербурге.

Большинство французских ВУЗов поддерживает тесные отношения сотрудничества с зарубежными партнерами, широко практикуя студенческие обмены, стажировки в странах Европы и Азии, США и Канаде, приглашая для чтения лекций и ведения семинаров виднейших ученых и специалистов буквально со всего мира.

Вступление в Болонский процесс также оказывает ощутимое давление на систему аттестации со стороны развивающихся в высших учебных заведениях магистратур.

Как известно, магистранты по итогам обучения защищают магистерские диссертации, а в ходе обучения они, по меньшей мере, гипотетически, должны активно заниматься научно-исследовательской работой. Диссертации магистров также как и диссертации, по меньшей мере, кандидатов наук являются квалификационными научными работами. Требования к тем и другим достаточно близки. Возможно, ведь оставить лишь докторские степени, а роль кандидата наук могли бы выполнять степени магистра, тем более, что в мировой практике степень кандидата наук просматривается лишь в России и на постсоветском пространстве [13; с. 119].

Сторонники такой точки зрения говорят и о том, что «сохранение двух уровней аттестации в системе государственной аттестации приводит к дублированию квалификационного уровня подготовки соответствующего магистратуре и аспирантуре» [13; с. 119]. При этом ссылаются на опыт стран Болонской системы, где степень PhD doctor в совокупности со степенью магистра вполне заменяет существующую в настоящее время в России градацию ученых степеней.

На Западе в действительности существуют различные системы аттестации, среди которых немало многоуровневых и разнящихся между собой по перечню степеней. И этой отнюдь не препятствует магистерская подготовка. К тому же во многих странах государство самым активным образом участвует в аттестации научных кадров [12; с. 59].

Приведем несколько примеров из зарубежной практики:

1) в Австрии аттестация специалистов регулируется федеральным законом и Миннауки через публичную защиту диссертационной работы перед сообществом профессионалов. Дипломы выдаются университетами. Все эти дипломы одинаковы и признаются при поступлении на государственную службу. Система аттестации трехступенчатая и включает в себя степени магистра по специальности, доктора по специальности и хабиллированного доктора по специальности [12; с. 60];

2) в Германии здесь существует законодательное регулирование аттестационного процесса Федеральным законом и законами Федеральных Земель. Право присуждения

ученых степеней и званий, а также выдачи дипломов возложено на научные сообщества (ученые советы) университетов, имеющих государственную лицензию и аккредитацию. Дипломы имеют одинаковый статус для работы в государственных и частных учреждениях. Присуждение ученого звания происходит на основании результатов публичной защиты диссертации. В состав высшей квалификации входят степени доктора (философии, естественных, политических и др. наук, всего 35 специальностей), а также доктора (профессора) высшей степени по отраслям знаний [8; с. 56];

3) во Франции система сертификации и аттестации детально регулируется Республиканским законодательством. Характерным является многоступенчатость и множественность дипломов. Присуждение Высшего национального диплома по соответствующей ученой степени на основании результатов защиты диссертации и решения ученого совета университета утверждается департаментом министерства образования без дополнительной экспертизы;

4) в США аттестация регулируется федеральным законом и законами штатов. Согласно этим законам аттестация возложена на профессиональные сообщества (ассоциации). Соответственно дипломы о научных степенях и званиях выдаются от имени университетов и профессиональных сообществ. В США установлена трехступенчатая система, включающая доктора философии без указания специальности, доктора наук по отраслям, полного доктора (профессора) по отраслям знания.

Таким образом, примеры стран, в образовательные структуры которых пытается сегодня интегрироваться Россия в плане аттестации научных и научно-педагогических кадров, свидетельствуют о том, что практически везде государственная аттестация как таковая отсутствует.

Функция аттестации принадлежит научным сообществам. При этом процесс аттестации имеет жесткое законодательное или нормативно-правое регулирование и контролируется либо самими ассоциациями специально уполномоченных ВУЗов, либо ими в сочетании с государственным контролем. Структур, подобных Высшей аттестационной комиссии (ВАК) при Министерстве образования и науки РФ в развитых странах не создается.

В настоящее время совершенствование национальной инновационной системы требует реформирования системы подготовки научных и научно-педагогических кадров высшей квалификации, ее адаптации к решению новых задач социально-экономического развития страны. Эта необходимость обусловлена, прежде всего, тем, что крупные интегрированные бизнес-структуры, новые наднациональные формы хозяйствования, функционирующие в различных уголках мира, нуждаются в единообразных высокопрофессиональных кадрах, способных обеспечивать стремительно развивающийся научно-технический прогресс [9; с. 36].

Можно констатировать, что современная российская система аттестации столкнулась с рядом острых проблем, требующих реагирования со стороны государства. При этом развитие российского законодательства в сфере регулирования подготовки и аттестации научных кадров не может не учитывать тенденции глобализации. Вместе с тем, степень участия Российской Федерации в интеграционных процессах и имплементация международно-правовых норм должна осуществляться с учетом принципов, позволяющих осуществлять нормотворческий и систематизационный процессы в рассматриваемой сфере деятельности с учетом системных подходов, полноты, объективности и преемственности. Интеграция системы подготовки и аттестации научных кадров должна осуществляться при сохранении достижений и развитии традиций российской высшей школы [9; с. 37].

ВАК была создана в целях обеспечения единой государственной политики в области государственной аттестации научных и научно-педагогических кадров.

В своем нынешнем состоянии ВАК является структурой во многом устаревшей, ее нормативно-правовая база не соответствует действующему российскому законодательству. Более того, список (номенклатура) научных специальностей, на основании

которого защищаются сегодня диссертации на соискание ученой степени доктора и кандидата наук, не соответствует реальным потребностям российской экономики. В результате наука еще более отдаляется от практических сфер ее применения, не говоря уже о сложившихся в России исторически проблемах так называемой коммерциализации результатов научных исследований. Как результат – высокотехнологичные отрасли экономики недополучают необходимых специалистов, а научные исследования так и не находят выхода на национальный и глобальный международный экономический рынок [15; с. 21].

ВАК является прямым наследником тоталитарного режима. Об этом свидетельствуют не только безуспешные попытки ее ликвидации, бесплодные попытки ее реформирования, но и сам статус, определяемый (точнее – не определяемый) действующим российским законодательством. Помимо ст. 6.1 Федерального закона от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [2], статусу ВАК не посвящена ни одна статья Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» [1].

Да и ст. 6.1 Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике» вряд ли несет в себе какую-то смысловую нагрузку, кроме констатации самого факта существования ВАК.

«Реформа ВАК, которая ответственна за присуждение ученых степеней, технически начатая еще в 2007 г. и не достигшая главной декларируемой цели: прозрачности и адекватности защищаемых кандидатских и докторских диссертаций будет продолжена» [17], – заявил председатель ВАК В. Филиппов

В соответствии с п. 2.2 ст. 4 Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике», Постановлением Правительства РФ от 10 декабря 2013 г. № 1139 «О порядке присвоения ученых званий» [3] было утверждено Положение о присвоении ученых званий.

Указанным Постановлением Правительства РФ утверждается порядок присвоения ученых званий доцента и профессора. В частности, устанавливаются критерии присвоения ученых званий, основания и порядок лишения и восстановления ученых званий.

Утвержденный порядок присвоения ученых званий включает ряд новаций:

- ученые звания присваиваются только по научным специальностям (ранее имело место присвоение ученого звания по кафедре и ученого звания по специальности); при этом устанавливается, что присвоенное ранее ученое звание старшего научного сотрудника, доцента по кафедре соответствует ученому званию доцента, ученое звание профессора по кафедре – ученому званию профессора;

- рассмотрение аттестационных дел соискателей ученых званий осуществляется Минобрнауки России (без участия ВАК), а в случае необходимости аттестационное дело может быть направлено на экспертизу в организацию высшего образования, научную организацию или организацию дополнительного профессионального образования (другую по отношению к организации, представившей соискателя к присвоению ученого звания);

- отсутствует процедура апелляции в отношении решения о присвоении ученого звания. В случае отказа в присвоении ученого звания повторное представление соискателя к присвоению ученого звания может быть осуществлено не ранее чем через год со дня принятия решения об отказе.

В Постановлении Правительства РФ «О порядке присвоения ученых званий» определены также критерии присвоения ученых званий и требования к лицам, претендующим на присвоение ученых званий в областях искусства, физической культуры и спорта (ученого звания профессора – для лиц, не имеющих ученой степени доктора наук, ученого звания доцента – для лиц, не имеющих ученой степени доктора наук, кандидата наук).

Современную тенденцию к наращиванию общественного начала в российской системе аттестации следует считать прогрессивной. Однако формы, в которых осуществляется профессиональная аттестация, необходимо совершенствовать.

В связи с вступлением в силу с 1 января 2014 г. Постановления Правительства РФ от 23 сентября 2013 г. № 836 «Об утверждении Положения о Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации» [5], Минобрнауки России в своем письме от 14 октября 2013 г. № ЛО-131/13 [6] сообщает следующее.

С 1 января 2014 г. диссертационные советы принимают диссертации к рассмотрению и осуществляют их рассмотрение в строгом соответствии с Постановлением Правительства РФ от 24 сентября 2013 г. № 842 «О порядке присуждения ученых степеней» [4]. В частности, при наличии публикаций в рецензируемых изданиях, в которых излагаются основные результаты диссертации на соискание:

– ученой степени доктора наук – в области искусствоведения и культурологии, социально-экономических, общественных и гуманитарных наук – не менее 15; в остальных областях – не менее 10.

– ученой степени кандидата наук – в области искусствоведения и культурологии, социально-экономических, общественных и гуманитарных наук – не менее 3; в остальных областях – не менее 2.

Кроме того, с 1 января 2014 г. организациям, на базе которых созданы диссертационные советы, необходимо обеспечивать размещение полного текста диссертаций на своем официальном сайте в сети «Интернет», предусмотрев возможность направления на данный сайт замечаний и предложений по диссертации. Размещение диссертаций на сайтах организаций до 1 января 2014 г. не является обязательным условием.

Изложенное позволяет сделать вывод, что к настоящему времени в большинстве стран Западной Европы функционируют многоуровневые системы подготовки, завершается введение системы сопоставимых кредитов и фактически решена проблема взаимного признания квалификаций. Болонский процесс не означает начало нового этапа коренных реформ высшего образования в странах Западной Европы, а лишь дальнейшее продолжение стыковки уже существующих систем высшего образования в соответствии с общеполитическими и экономическими условиями формирования единой Европы. Это подтверждается, в частности, характером и масштабами преобразований, осуществляемых в высшей школе трех крупнейших стран Европы, Великобритании, Франции и Германии.

С учетом зарубежного опыта, целесообразно осуществить переход российской системы образования на трехуровневую модель: первый уровень – университеты, значительная часть которых ориентирована на научно-исследовательскую деятельность; второй уровень – образовательные учреждения прикладных наук (практикоориентированный бакалавриат); третий уровень – профессиональные образовательные учреждения, осуществляющие подготовку по техническим специальностям. Для того, чтобы организовать подготовку по программам прикладного бакалавриата в России, необходимо определить их место в национальной системе образования. По нашему мнению, в настоящее время возможны два подхода к реализации программ по подготовке прикладных бакалавров в Российской Федерации: осуществление ее в ВУЗах или в учреждениях среднего профессионального образования.

#### **Список литературы:**

1. Об образовании в Российской Федерации : федер. закон Рос. Федерации от 29 дек. 2012 г. № 273-ФЗ : принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 21 дек. 2012 г. : одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 26 дек. 2012 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2012. – № 53 (ч. 1). – Ст. 7598.

2. О науке и государственной научно-технической политике : федер. закон Рос. Федерации от 23 авг. 1996 г. № 127-ФЗ : принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 12 июля 1996 г. : одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 7 авг. 1996 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1996. – № 35. – Ст. 4137.

3. О порядке присвоения ученых званий (вместе с «Положением о присвоении ученых званий») : постановление Правительства Рос. Федерации от 10 дек. 2013 г. № 1139 // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2013. – № 50. – Ст. 6605.

4. О порядке присуждения ученых степеней : постановление Правительства Рос. Федерации от 24 сент. 2013 г. № 842 // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2013. – № 40 (ч. III). – Ст. 5074.
5. Об утверждении Положения о Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации : постановление Правительства Рос. Федерации от 23 сент. 2013 г. № 836 // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2013. – № 40 (ч. III). – Ст. 5072.
6. Письмо Министерства образования и науки Рос. Федерации от 14 окт. 2013 г. № ЛО-131/13 // Бюллетень «Официальные документы в образовании». – 2013. – № 32.
7. Апкаррова, Е. Б. Болонский процесс и система высшего образования Франции [Текст] / Е. Б. Апкаррова // Высшее образование в России. – 2013. – № 5. – С. 106-109.
8. Афанасьев, А. Н. Болонский процесс в Германии [Текст] / А. Н. Афанасьев // Высшее образование сегодня. – 2003. – № 5. – С. 54-57.
9. Баранов, В. А., Райлян, А. И. Принципы совершенствования законодательства в сфере аттестации научных кадров высшей квалификации [Текст] / В. А. Баранов, А. И. Райлян // Образование и право. – 2013. – № 8 (19). – С. 36-37.
10. Гончаров, А. Российское бизнес-образование: от лица до Гарварда! [Текст] / А. Гончаров // Управление персоналом. – 2007. – № 7. – С. 10-18.
11. Конституции государств Европы. В 3 т. Т. 2 [Текст] / под общ. ред. Л. А. Окунькова. – М. : Норма, 2001. – 840 с.
12. Лаптев, В. В. Подготовка и аттестация кадров высшей квалификации в области гуманитарных и общественных наук : анализ опыта университетов Европы и России [Текст] / В. В. Лаптев. – СПб. : Филологический факультет СПбГУ, 2006. – 167 с.
13. Магистратура: проблемы методики преподавания юридических дисциплин [Текст] : монография / под ред. С. А. Ивановой. – М. : Юркомпани, 2012. – 352 с.
14. Митяева, А. М. Особенности многоуровневой системы подготовки в современном вузе [Текст] / А. М. Митяева // Педагогика. – 2013. – № 3. – С. 59-65.
15. Научно-практический комментарий к Федеральному закону «О науке и государственной научно-технической политике» (постатейный) [Текст] / под ред. В. Е. Усанова. – М. : Юркомпани, 2012. – 536 с.
16. Реформы образования : аналитический обзор [Текст] / под ред. В. М. Филиппова. – М. : Центр сравнительной образовательной политики, 2003. – 303 с.
17. Сделаем степень кандидата аналогом PhD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vz.ru/society/2013/2/25/621459.html>. – Загл. с экрана.
18. Талапина, Э. В. Реформы государственного управления: сравнительно-правовой анализ [Текст] / Э. В. Талапина // Известия высших учебных заведений. Правоведение. – 2008. – № 2. – С. 238-253.

***Пелипенко А.А., Чепурко Г.В., кандидат экономических наук, доцент  
Северо-Кавказский Федеральный университет***

### **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

*В данной статье рассматриваются особенности развития банковских систем России, и их роль в экономике страны. На примере банка Сетелем проводится анализ модели рыночного слияния российского и европейского банка.*

Эффективность экономической системы России зависит от многих факторов, но на наш взгляд, важнейшей составляющей является состояние и перспективы развития банковского сектора. Для современной экономики повышение эффективности функционирования банковского сектора – основа расширения инвестиционной базы развития и обеспечения прогрессивных структурных преобразований.

Банковский сектор представляет собой совокупность коммерческих банков и является центральным звеном банковской системы. Деятельность банков многообразна, они

организуют денежный оборот и кредитные отношения, через них осуществляется финансирование народного хозяйства, страховые операции, купля-продажа ценных бумаг, а так же посреднические сделки и управление имуществом.

На наш взгляд, банковская система занимает одно из ведущих мест в современной рыночной экономике. Все изменения, происходящие в ней, тем или иным образом затрагивают всю экономику страны. Рациональная организация банковской системы необходима для эффективного функционирования хозяйства страны.

Без развития национальной банковской системы невозможно добиться положительного результата в развитии экономики, повышения уровня жизни населения. Банковская система является центральным звеном экономических проектов государства, по этому от её состояния и динамики развития, политики государства в отношении банковской системы зависит судьба экономики страны.

Мировой финансовый кризис, сказавшийся на банковских системах многих стран, не обошел и банковскую систему России. Мы считаем, что в сложившихся условиях необходимо уделять особое внимание мероприятиям, направленным на улучшение правовой среды, инвестиционного и делового климата, повышать эффективность функционирования системы страхования вкладов, расширять доступ кредитных организаций к финансовым ресурсам, повышать их капитализацию, укреплять конкурентоспособность и устойчивость банковской системы, совершенствовать регулирование и надзор в банковской сфере.

Происходящие в настоящее время изменения на мировых финансовых рынках требуют пересмотра роли кредитных организаций и их значимости в развитии экономики.

Наметившийся до кризиса рост капитализации европейских банков и увеличение потоков наличности создали благоприятные условия для развития операций по слиянию и поглощению банков, в наибольшей степени от этих процессов могут выиграть банковские системы Франции и Великобритании.

На рынке банковских услуг в России банки с иностранным участием обладают определенными преимуществами:

- возможность предоставлять выгодные кредиты за счет средств, привлекаемых с международных финансовых рынков;
- необходимый размер собственных средств для сохранения конкурентных преимуществ на рынке банковских услуг;
- возможность увеличивать основной капитал;
- высокое качество риск-менеджмента;
- использование новейшего программного обеспечения, позволяющего оперативно принимать стратегические решения.

В России конкуренцию банкам с иностранным участием способны составить лишь крупнейшие банки с государственным участием.

На наш взгляд, направлением развития ряда крупнейших российских банков может быть их участие в процессах слияния и поглощения с европейскими банками. Преимуществом модели рыночного слияния является самостоятельность в области принятия управленческих решений и контроля за эффективностью бизнес-процессов, возможность не ограничивать себя выбором только одного партнера или какой-то определенной группы партнеров, а также реализация своих продуктов и услуг через партнерскую сеть. По нашему мнению, такое объединение способно создать не просто отдельный продукт или услугу, а предложить комплексное решение проблем, отвечающее специфике бизнеса партнеров либо сложным запросам отдельных клиентов. Кроме этого, необходимо создать банковский бренд и позитивный имидж, что обеспечит доверие клиентов и будет способствовать построению долгосрочных и взаимовыгодных отношений.

По пути реализации стратегии слияния банков уже идет ОАО «Сбербанк», играющий далеко не последнюю роль в банковской системе России и СНГ, с самой широкой сетью подразделений, предлагающий весь спектр инвестиционно-банковских услуг. Учредителем и основным акционером Сбербанка является Центральный банк РФ. Около поло-

вины российского рынка частных вкладов, а также каждый третий корпоративный и розничный кредит в России приходится на Сбербанк.

Сбербанк и Французский банк BNP ParibasPersonal Finance, занимающий лидирующее положение в Европе в сентябре 2012 года подписали соглашение о создании совместного банка по предоставлению розничных кредитных услуг ООО «Сетелем Банк». В октябре 2013 года состоялась сделка, по итогам которой доля Сбербанка в Сетелем Банке составляет 74%, доля группы BNP Paribas, соответственно 26%. Сетелем Банк работает на российском рынке потребительского и автокредитования, специализируясь на предоставлении кредитов в центрах продаж и в дилерских центрах.

Данная транзакция является частью масштабных преобразований, осуществляемых внутри Группы Сбербанка. В Сетелем Банк переведены партнерские программы, реализуемые совместно с автопроизводителями и автодилерами. Разделение специализаций позволяет Группе Сбербанка активнее развивать свое присутствие на рынке автокредитования и стала частью реализуемой им розничной стратегии.

Сетелем Банк обладает необходимой для осуществления амбициозных планов Сбербанка платформой. Банк специализируется на выдаче кредитов в центрах продаж, успешно сочетая опыт работы на российском рынке и инновационные технологии BNP ParibasPersonalFinance.

Взаимодействие банка Сетелем с небанковскими финансовыми посредниками способствует достижению стратегической цели – обеспечить комплексное финансовое обслуживание своих клиентов на высоком уровне и получить синергетический эффект за счет объединения конкурентных преимуществ ведущего Российского и Французского банка.

На наш взгляд, к преимуществам данного слияния относится рост объемов продаж финансовых услуг через развитые розничные сети, получение дополнительных комиссионных доходов, увеличение клиентской базы, расширение продуктовой линейки, что положительно сказывается на репутации Сбербанка и повышает его капитализацию.

## СОДЕРЖАНИЕ

Землянская С.В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРМОДАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК В РФ .....	3
Зубарева А.А. УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМИ РИСКАМИ, СВЯЗАННЫМИ С ВЫСВОБОЖДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА .....	9
Зуев В.М., Мусатова Л.А. Об объекте понятия «Финансы» .....	13
Идигова Л.М., Баширова А.М.-С. ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ПОДХОДЫ И МОДЕЛИ .....	15
Идигова Л.М., Межидова И.А. РОЛЬ НАЛОГОВ И НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ .....	17
Исаева А.М. ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОВАЯ ПРИРОДА НАЛОГОВ .....	18
Истомина Н.А. О БАЗОВЫХ УСЛОВИЯХ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ, В БЮДЖЕТНОМ ПЛАНИРОВАНИИ .....	20
Ишмухаметова И.Д., Галлямова Т.Р. ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ .....	22
Калабухова И.А., Калабухов А.Н. МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КРИТЕРИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ .....	23
Караулов В. М. ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ В 2009-2011 ГГ. НА ОСНОВЕ ИНДЕКСА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ .....	27
Караулова Л.В., Козлова Е.Н. О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ПРОГРАММ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЖИЛЬЕМ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ (НА ПРИМЕРЕ МОГО «УХТА») .....	32
Карпинский И.С., Бравцев В.П. ДИНАМИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ПРОБЛЕМА ВОЗВРАТА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ .....	38
Кашаева Л.И. ЛИКВИДНОСТЬ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	40
Кашаева Л.И. ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	41
Кашапова Э.З., Рахимова О. Ш. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО КФХ «АГРО-МАРС» ШАРАНСКОГО РАЙОНА .....	43
Кашапова Э.З., Рахимова О. Ш. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ в ООО КФХ «АГРО-МАРС» ШАРАНСКОГО РАЙОНА .....	44
Киреенко Е.Г., Дорошкевич Д.А. ТЕНДЕНЦИИ ПОДДЕРЖАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	46
Киселева Е.И. ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ .....	48

Киселева О.В. НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КЛАСТЕР КАК ЭЛЕМЕНТ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ .....	50
Ковалевская Т.А., Татарина М.Н. ВЫБОР НАЛОГОВОГО РЕЖИМА ДЛЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	51
Ковалевская Т.А., Татарина М.Н. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	54
Коваленко Е.Ю., Титаренко Е.П. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ КРЕДИТОРА СУПРУГА-ДОЛЖНИКА ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ПОСЛЕДНИМ БРАЧНОГО ДОГОВОРА .....	57
Козлова О.Н. ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ .....	60
Краева Л.Г. МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ МУЗЕЕВ .....	64
Кривко Т.С. К ВОПРОСУ ПРИМЕНЕНИЯ КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ ТЕХНИКИ И БЛАНКОВ СТРОГОЙ ОТЧЕТНОСТИ, ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ .....	66
Кудрякова Н.В. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И РАБОТОДАТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ.....	68
Куклина С.Б. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АССОРТИМЕНТА ЗУБНЫХ ПАСТ .....	70
Кунниева З.М. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ.....	73
Курбанова З.К. О ЗЕМЕЛЬНОМ НАЛОГЕ .....	74
Курбанова З.А. НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ .....	75
Лапин В.Н., Чеснокова К.В. НЕОБХОДИМОСТЬ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ .....	77
Лапина Н.В., Дмитриева Ю.В. ИНСТРУМЕНАРИЙ КОНТРОЛЛИНГА КАК РЕЗЕРВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	80
Лапина Н.В., Дмитриева Ю.В. К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ КОНТРОЛЛИНГА .....	83
Лапина Н.В., Лапина Я.В. К ВОПРОСУ МЕХАНИЗМА ЭКСПЕРТНОЙ ОЦЕНКИ МАТЕРИАЛЬНОГО УЩЕРБА .....	87
Латыпов А.А., Мухамедьянова Г.А. УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ В ООО СП «САЛАВАТ ЮЛАЕВ» .....	92
Латышева В.В. БАРЬЕРЫ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА .....	94
Лебедева Е.В. НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АРБИТРАЖНЫХ ЗАСЕДАТЕЛЕЙ .....	98
Магомедова К.М. КЛАССИФИКАЦИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В РОССИИ .....	99
Макашева Ж.Ж., к.э.н., доцент, Бухарбаева Д.М. РАЗРАБОТКА СОЦИАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ И РОСТА В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ.....	101

Мансурова П.М. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ В РФ .....	104
Маркова Н.Н. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА С ПРИМЕНЕНИЕМ МСФО .....	105
Маркова Г.И. РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	107
Махметова А.Е. АУДИТ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.....	108
Милакова А.В. МЕХАНИЗМ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ .....	111
Минибаева Г.Х., Ханнанова Т.Р. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИИ В РЕГИОНЕ.....	113
Михеев Д.Н. О ПОНЯТИИ ПРАВОВОГО НИГИЛИЗМА.....	114
Мицык А.В. ГРАЖДАНСКАЯ ДЕЕСПОСОБНОСТЬ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА С ПОЗИЦИИ СОВРЕМЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА.....	117
Мицык А.В. НАСЛЕДОДАТЕЛЬ как участник правовой связи.....	118
Могилевская Н.В., Демакова Е.А. УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТЕЙ В ЗАКУПКАХ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) НУЖД.....	119
Моисеев А.Д., Аксенова М.А., Гурина М.А. КУЛЬТУРНО-ИСТОРИЧЕСКИЕ ТРАДИЦИИ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА .....	121
Мошкина И. В. КОРРУПЦИЯ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНОЙ ДЕСТАБИЛИЗАЦИИ НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ РОССИИ .....	124
Муругова В.В. К ВОПРОСУ О ФЕНОМЕНЕ ЗАВИСТИ .....	128
Нагорнова Е.Г. ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ В СИСТЕМЕ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ.....	130
Насырова А.Д., Габитова Р.Р., Давлетшина З.Р. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА СПОСОБОВ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ .....	133
Натепров В.И., Орлов М.А., Трубицына П.И. ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО КАК КАЧЕСТВЕННЫЙ ФАКТОР УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ВИТАЛЬНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ.....	136
Некрасова О.О., Богатырева С.С. ПРОБЛЕМЫ ВВЕДЕНИЯ НОВЫХ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ БИЗНЕСА .....	138
Немцева Т.Ю. РЕАЛИЗАЦИЯ ПРАВА НА ЗДОРОВЬЕ В СОВРЕМЕННОМ СОЦИАЛЬНОМ ГОСУДАРСТВЕ.....	140
Немышева Е.И., Немышев С.И. ПОНЯТИЕ ДЕЕСПОСОБНОСТИ ГРАЖДАН В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	143
Низовкина Н.Г. ЭМПИРИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА ЗОЛОТОГО ПРАВИЛА ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	144
Никитина Д.В. ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ДОКУМЕНТООБОРОТА.....	148

Нуриева И.Р. УЧЕТ ГОРЮЧЕ-СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ .....	150
Огородникова В.А. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СЭПО-ЗЭМ»).....	151
Осенева О.В. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В ФОРМИРОВАНИИ ЛИЧНОСТИ БУДУЩЕГО СПЕЦИАЛИСТА.....	153
Панкратова М.Е. ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АДВОКАТОМ ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ПОЛНОМОЧИЙ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЗАЩИТЫ ПРАВ ГРАЖДАН .....	154
Панкратова М.Е. РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МНОГОУРОВНЕВОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ЗА РУБЕЖОМ .....	159
Пелипенко А.А., Чепурко Г.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА .....	166

*Научное издание*

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА  
В ПЕРИОД МОДЕРНИЗАЦИИ  
(ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ, ФИЛОСОФСКИЕ,  
ПОЛИТИЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ  
И ТЕНДЕНЦИИ)

Материалы  
международной научно-практической конференции  
24 марта 2014 г.

Статьи публикуются в авторской редакции

Ответственный редактор  
*В.И. Долгий*

Ответственный редактор  
*А.И. Карпович*

Компьютерная верстка  
*О.В. Кузнецова*

Подписано в печать  
Формат 60х84 1/16  
Бумага офсетная  
Уч.-изд. л.  
Усл. печ. л.  
Тираж 200 экз.  
Заказ № \_\_\_\_\_

Отпечатано в типографии «Буква»  
410012, г. Саратов, ул. Астраханская, 102.  
Тел.:(845-2) 24-85-33, 32-43-39