

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«ПЕРМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ООО «Учебный центр “Информатика”»

**СОВРЕМЕННОЕ
СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОЕ ЗНАНИЕ
В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ**

Материалы третьей международной
научно-практической конференции
(28 октября 2013 г.)

В 5 томах

**Том 3. Математическое и компьютерное моделирование в
социальных науках; региональное и муниципальное
управление; сервис и туризм; экономические науки**

Пермь 2013

УДК 101.1:316 + 159.9 + 37.01 + 33 + 93/94 + 008
ББК 87.6 + 88 + 74 + 65 + 63 + 73
С 56

Научные редакторы – К.В. Патырбаева, Е.Ю. Мазур

Современное социально-гуманитарное знание в
С 56 России и за рубежом: материалы третьей междунар.
науч.-практ. конф. (28 октября 2013 г.) : в 5 т. – Т.3:
Математическое и компьютерное моделирование в
социальных науках; региональное и муниципальное
управление; сервис и туризм; экономические науки /
науч. ред. К.В.Патырбаева, Е.Ю.Мазур; Перм. гос.
нац. иссл. ун-т. – Пермь, 2013. – 181 с.

ISBN 978-5-7944-2228-3 (Т. 3)

ISBN 978-5-7944-2224-5

В сборнике публикуются материалы третьей международной научно-практической конференции (28 октября 2013 г.) «Современное социально-гуманитарное знание в России и за рубежом», организованной Пермским государственным национальным исследовательским университетом при партнерской поддержке ООО «Учебный центр “Информатика”».

В сборник включены статьи, посвященные решению актуальных вопросов современного социально-гуманитарного знания – философии, культурологии, психологии, педагогики, филологии, юриспруденции и др.

Сборник рассчитан на широкий круг читателей, интересующихся вопросами развития науки, современного социально-гуманитарного знания.

УДК 101.1:316 + 159.9 + 37.01 + 33 + 93/94 + 008
ББК 87.6 + 88 + 74 + 65 + 63 + 73

Печатается по решению организационного комитета конференции

ISBN 978-5-7944-2228-3 (Т. 3)

ISBN 978-5-7944-2224-5

© Пермский государственный
Национальный исследовательский
университет, 2013

РАЗДЕЛ 3. МАТЕМАТИЧЕСКОЕ И КОМПЬЮТЕРНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ НАУКАХ

Ахтамова С.С.

*к.п.н., доцент, кафедра высшей математики и информатики
Лесосибирский педагогический институт-филиал СФУ, Россия*

Социальная информатика и её перспективы

Информатика как наука переживает сейчас период своего бурного развития. Зародившись в недрах науки о процессах управления — кибернетики, информатика сегодня быстро расширяет свою предметную область. На наших глазах из технической дисциплины о методах и средствах обработки данных при помощи вычислительной техники информатика превращается в фундаментальную науку об информации и информационных процессах не только в технических системах, но также в природе и обществе.

Социальная информатика является характерным примером нового междисциплинарного научного направления, которое формируется на стыке ряда естественных и гуманитарных наук под воздействием интегративных факторов, обусловленных возникшей в последние годы социальной необходимостью формирования научной базы информационного общества.

На сегодняшний день социальная информатика получила международное признание и занимает немаловажное место, как в области научных исследований, так и в сфере образования. По вопросам социальной информатики в России каждый год проводятся научные конференции, публикуются статьи и монографии, защищаются кандидатские и докторские диссертации. Но, тем не менее, многие научные и учебно-методологические вопросы, связанные с этой проблемой, настоятельно требуют своей дальнейшей систематизации и развития[1].

Изучение основ социальной информатики в вузе поможет студентам формировать и развивать элементы информационной культуры и научного мировоззрения, окажет содействие успешной социализации обучаемых в социуме, активному освоению новых интеллектуальных продуктов.

На современном этапе главная цель социальной информатики - увеличение эффективности функционирования общества знаний на основе синтеза социальных и информационных технологий.

Мало какие факторы так влияют на социальную сферу обществ как информатизация. Развитие новых информационных технологий и их быстрое проникновение во все сферы жизни породило новое

направление в современной информатике — «Социальная информатика».

Социальная информатика рассматривает следующие проблемы: закономерности и проблемы становления информационного общества; информационные ресурсы как фактор социально-экономического и культурного развития общества; развитие личности в информационном обществе; информационная культура; информационная безопасность и др.

Хотя сам термин «социальная информатика» впервые прозвучал в середине 70-х годов XX в., становление социальной информатики как научной дисциплины, имеющей фундаментальные и прикладные аспекты, произошло на 20 лет позднее (и продолжается в наши дни). К. К. Колин полагает предметом ее исследований процессы информатизации общества, а также их воздействие на социальные процессы, в том числе на развитие и положение человека в обществе, изменение социальных структур общества под влиянием информатизации.

В настоящее время в курсе информатики уделяется недостаточно внимания изучению основ социальной информатики, отсутствует система задач для методической поддержки данного направления. Поэтому необходимо рассмотреть возможности выстраивания методической системы обучения основам социальной информатики в курсе информатики для высшей школы. В ЛПИ-филиале СФУ разработан электронно-образовательный ресурс для изучения и закрепления курса «основы социальной информатика» при обучении бакалавров.

Курс «Основы социальной информатики» ориентирован на студентов специальности «Социальная работа» по профилю подготовки «Социальная работа в системе социальных служб». Общая трудоемкость изучения дисциплины составляет 36 часов.

Изучение дисциплины «Социальная информатика» ставит перед собой следующие *цели*: повышение общей и информационной культуры учащихся; формирование у студентов целостного представления об особенностях становления современного информационного общества и изучение возникающих при этом изменений; формирование у студентов знаний теоретических основ и закономерностей происхождения информационных процессов в социуме; поиск и умение работать с различными источниками информации, в том числе с ресурсами сети Интернет; способствовать подготовке широко образованных, творчески развитых и критически мыслящих специалистов, способных к анализу и прогнозированию сложных социальных проблем.

Задачи курса: расширить представлений знаний учащихся об информационном обществе; дать представление об истории возникновения информационного общества; создать условия для

формирования и развития у учащихся интереса к изучению информатики; умение самостоятельно приобретать и применять знания; развить творческие способности и коммуникативные навыки; развить у учащихся логическое и алгоритмическое мышление.

Семинарские занятия соответствуют темам и содержанию лекционного курса и разработаны в системе развивающего обучения (деловая игра, метод проектов, кейс-метод, дискуссия, фронтально/индивидуальный опрос).

Освоение дисциплины «Основы социальной информатики» является необходимой основой для последующего изучения дисциплины «Прогнозирование, проектирование и моделирование в социальной работе», а также других дисциплин базовой и вариативной части профессионального цикла.

Наличие собственного предметного поля СИ не должно противоречить ее вхождению в предметную область информатики. В связи с этим надо устранить противоречия, возникающие при различном толковании понятия СИ. Вхождение СИ в информатику должно быть результатом развития этой области как открытой области, а не просто физическим дополнением: социальный компонент информатики обязан быть в концептуальной связи с целями, средствами и методами информатики [2].

Литература

1. Колин К. К. Социальная информатика. - М.: Академический Проект, Фонд «Мир», 2003.- 432 с.
2. Коротенков Ю. Г. Социальная информатика и ее представление в предмете «Информатика» // Информатика и образование. 2012. №8.

РАЗДЕЛ 4. РЕГИОНАЛЬНОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Урасова А.А.
*К.э.н., старший
преподаватель кафедры государственного
и муниципального управления
Пермского государственного
национального исследовательского университета,
г. Пермь, Россия*

Сохранение этнокультурного наследия Коми-Пермяцкого округа как фактор стратегического развития этнокультурной политики Пермского края

Коми-Пермяцкий округ Пермского края можно назвать основным, исторически сложившимся местом проживания коми-пермяцкого народа. В условиях стремительного протекания глобализационных процессов, затрагивающих и региональный уровень, на сегодняшний день возникли и требуют решения вопросы сохранения и развития этнокультурного наследия округа, создания благоприятных условий для реализации прав граждан на сохранение этнокультурной идентичности, пользование родным языком, приобщение к родной культуре.

Возникшая необходимость поддержки этнокультурного развития вызвана рядом как внутренних, так и внешних факторов, влияющих на снижение количества лиц, владеющих коми-пермяцким языком, уменьшение доли коми-пермяков в целом, признающих язык родным, а также стагнации сферы функционирования коми-пермяцкого литературного языка и национальной культуры.

Внутренние факторы связаны с тем, что в настоящее время усилия субъектов национальной культуры направлены большей частью на сохранение и популяризацию национальной культуры, а не на ее развитие и продвижение в современном информационном обществе; использование не в полной мере коми-пермяцкого языка в официальных сферах общения на территории Коми-Пермяцкого округа; низкая степень эффективности межведомственной координации; слабое внедрение новых форм и методов сохранения и популяризации коми-пермяцкого языка.

Внешние факторы преимущественно обусловлены отрицательной динамикой развития демографической ситуации на территории округа, отсутствием мотивации у населения на изучение и применение родного языка его потенциальными носителями, а также отсутствием внешней языковой визуализации, значительного

усиления уязвимости нематериального культурного наследия малых народов в условиях глобализации.

Опираясь на данные переписи 2010 года [1], можно сказать, что численность коми-пермяков в России составила 94,5 тысяч человек, из них свыше 81 тысячи человек (или 85,7 %) проживают на территории Пермского края, в том числе 63 тысячи человек – в Коми-Пермяцком округе (2002 г. всего – 125,2, ПК – 103,5, КПО – 80,3). Коми-пермяцким языком в 2010 году в России владеют 63 тысячи человек (66,8 % от числа коми-пермяков) [2].

На территории Пермского края коми-пермяцкий язык знают более 58 тысяч человек, среди которых 55 тысяч коми-пермяков. Из 81 тысячи коми-пермяков, которые проживают на территории Пермского края, для 53 тысячи (или 65,4 %) коми-пермяцкий язык является родным языком [1].

Главным фактором этнического развития народа является сохранение и развитие родного языка. Важными инструментами, способствующими популяризации родного языка, формированию мотивации на его изучение и развитие являются сфера образования, культуры и средства массовой информации. Сохранение и развитие культур и языков народов Российской Федерации, укрепление их духовной общности определено основной задачей государственной национальной политики Российской Федерации в стратегии национальной политики Российской Федерации до 2025 года [4].

В системе образования Пермского края лишь в образовательных учреждениях дошкольного и общего образования Коми-Пермяцкого округа организовано обучение и воспитание на коми-пермяцком языке. В сфере дошкольного образования 11,7 % воспитанников имеют возможность воспитания на родном языке, в системе общего образования 21,9 % от общего количества обучающихся изучают коми-пермяцкий язык как учебный предмет или факультатив. Учитывая тот факт, что 54,2 % проживающих в округе коми-пермяки, право на изучение родного языка в системе образования реализуется лишь частично [1].

На сегодняшний день в сфере этнокультурного развития на территории Коми-Пермяцкого округа сохраняется ряд проблем, требующих оперативного решения. В частности, наблюдается сокращение численности коми-пермяков и говорящих на коми-пермяцком языке. Происходит недооценка значимости роли родных языков в развитии языковой личности. Кроме того, можно отметить низкий уровень обеспеченности дидактическими и учебными пособиями дошкольных образовательных учреждений для организации воспитательного процесса на родном языке, недостаточно активное использование коми-пермяцкого языка в интернете, в пространственной организации территорий.

Для улучшения сложившейся ситуации представляется целесообразным применить комплексный подход к решению существующих проблем в сфере этнокультурного развития.

Можно говорить о необходимости создания механизма государственной политики, выработки региональной стратегии этнокультурного развития, что, в свою очередь, способствует объединению финансовых, управленческих, трудовых, информационных и иных ресурсов для эффективного решения поставленных задач по сохранению и развитию коми-пермяцкого языка и национальной культуры в целом.

Предполагается последовательное решение таких задач, как внедрение новых форм и методов сохранения и развития коми-пермяцкого языка и культуры, особенно в детской среде; формирование положительной мотивации изучения и применения коми-пермяцкого языка, сохранение механизма передачи языковых традиций

в семье; расширение сферы функционирования коми-пермяцкого языка, в том числе через мировые информационные сети; продвижение лучших образцов традиционной культуры коми-пермяцкого народа за пределами Пермского края; позиционирование Пермского края, как открытой финно-угорской территории.

Так, например, в целях формирования уважения к историческому и культурному наследию народов, проживающих на территории Коми-Пермяцкого округа Пермского края, необходимо организовывать и проводить окружные и межрегиональные мероприятия этнокультурной направленности творческого, интеллектуального, обучающего характера для детей и подростков в возрасте до 18 лет. Это позволит создать условия по сохранению, развитию и популяризации коми-пермяцкого языка, расширить сферы функционирования коми-пермяцкого языка, унифицировать нормы литературного коми-пермяцкого языка, сформировать положительную мотивацию изучения и применения коми-пермяцкого языка, сохранить механизмы передачи языковых традиций в семье.

В целях обеспечения сохранения и приумножения духовного и культурного наследия коми-пермяков, содействия развитию народных промыслов и ремесел возможна реализация мероприятий, направленных на сохранение, развитие и пропаганду ценностей традиционной культуры: проведение традиционных народных коми-пермяцких праздников, фестивалей, конкурсов, дней национальной культуры, выставок национальных промыслов и ремесел и других этнокультурных массовых акций; поддержку деятельности творческих объединений и организаций; создание и обеспечение функционирования информационного ресурса по популяризации коми-пермяцкой культуры и языка, поддержку национальных СМИ;

содействие развитию деятельности национальных творческих самодеятельных коллективов; поддержку социально значимых инициатив в области этнокультурного проектирования, подготовку кадров для социокультурной сферы Коми-Пермяцкого округа Пермского края; реализацию проектов Министерства по делам Коми-Пермяцкого округа Пермского края, в том числе реализацию проекта «Город мастеров» в 2014 – 2015 годах [3], направленного на усиление работы с мастерами народных промыслов, продвижению лучших образцов, созданию творческого объединения мастеров, фиксации, описанию и научному осмыслению традиционных технологий; популяризацию национального образования через вручение премий Министерства по делам Коми-Пермяцкого округа Пермского края [3], в том числе в области национальной культуры и искусства, в области литературы им. Михаила Лихачева и им. Андрея Зубова.

В целом, предложенный комплекс мероприятий может способствовать развитию межрегиональных культурных связей, продвижению лучших образцов традиционной культуры коми-пермяцкого народа за пределами Пермского края, позиционирование Пермского края как открытой культурной финно-угорской территории.

Литература

1. Всероссийская перепись населения [Электронный ресурс] URL: // <http://www.perepis-2010.ru/> (Дата обращения: 24.08.2012).
2. Закон Российской Федерации от 25 октября 1991 года № 1807-1 «О языках народов Российской Федерации» [Электронный ресурс] URL: // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148830> (Дата обращения: 24.08.2012).
3. Портал Министерства по делам Коми-Пермяцкого автономного округа Пермского края; [Электронный ресурс] URL: // <http://www.minkpo.permkrai.ru/> (Дата обращения: 24.08.2012).
4. Стратегия государственной национальной политики Российской Федерации на период до 2025 года, утвержденная указом президента Российской Федерации от 19 декабря 2012 года № 1666 [Электронный ресурс] URL: // <http://graph.document.kremlin.ru/page.aspx?1;1644521> (Дата обращения: 24.08.2012).

Фалынскова Л.В.
высшая квалификационная категория
Заведующая
ГБОУ детский сад №2430
г. Москва, Россия

Региональное и муниципальное самоуправление

В условиях перехода к рыночным отношениям одной из главных целей проводимых экономических реформ является совершенствование управления. Формирование рыночных отношений связано с развитием новых форм хозяйствования, базирующихся на многообразии форм собственности. Это предполагает радикальные изменения в хозяйственном механизме и методах регионального управления, особенно на микроуровне.

Поэтому в этих условиях среди отраслей научных знаний особое значение приобретает муниципальный менеджмент – научная дисциплина в системе экономических знаний, изучающая управление региональных социально-экономических систем.

Одними из важных вопросов, находящимися в ведении муниципального менеджмента местного самоуправления, являются вопросы управленческого характера, а именно построение системы управления, наиболее приемлемой и эффективной для каждого муниципального образования; разработку и принятие уставов муниципального образования и контроль за их соблюдением; финансово-экономическое обеспечение муниципального образования.

В научных исследованиях муниципального менеджмента используется комплекс научных методов, важнейшими из которых являются:

Нормативный метод, предполагающий обоснование важнейших знаний и прогнозов социально-экономического развития муниципального образования системой норм и нормативов, учитывающих местные особенности.

С нормативным методом тесно связан балансовый метод. Он позволяет выбрать правильные соотношения между отраслями территориального образования и дополняющими внутрирегиональный комплекс. Важна роль балансового метода при оценке финансового обеспечения муниципального образования. При этом важнейшей составной частью финансового баланса является сводный расчет объема капиталовложений для определения основных направлений социально-экономического развития, его эффективности и пропорциональности.

Широкое применение в муниципальном менеджменте нашел метод системного анализа. Системный анализ — это всесторонний анализ, использующий принцип поэтапности, начиная от постановки

цели, определения задач, формулировки научной гипотезы, всестороннего изучения особенностей оптимального варианта размещения производства. Системный анализ — это метод, рассматривающий связи и целостности сложных систем. Управление на основе системного метода включает три этапа: определение сферы, области и масштаба деятельности субъекта управления, проведение непосредственно системного анализа, разработка альтернативных вариантов решения определенных проблем и выбор оптимального варианта.

В муниципальном менеджменте широко используется статистический метод (исчисление индексов, корреляционный анализ). Все научные методы тесно дополняют друг друга. Кроме того, в муниципальном менеджменте применяются и свои специфические методы управления, представляющие собой совокупность способов и средств воздействия управляющего субъекта на объект управления. Эти методы подразделяются на организационные, экономические и социально-психологические.

Организационные методы управления представляют собой систему воздействия на организационные отношения для достижения конкретных целей.

К ним следует отнести организационно-стабилизирующие, распорядительные и дисциплинарные методы воздействия.

Экономические методы управления представляют собой совокупность способов воздействия путем создания определенных экономических условий для выполнения поставленных задач. Их можно осуществить при помощи финансово-ценовых рычагов, составления прогнозов, создания экономических стимулов, утверждения хозяйственного расчета.

Социально-психологические методы управления представляют собой способы воздействия, основанные на использовании социально-психологических факторов, к которым можно отнести черты характера муниципального служащего, его способности, темперамент и т.д.

В настоящее время на территории региональных объектов развиваются и взаимодействуют следующие виды и формы собственности: государственная общероссийская собственность; муниципальная собственность; комплексная (в том числе кооперативная) собственность; собственность общественных организаций; личная собственность населения; смешанные формы собственности.

Федеральный закон “Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации” устанавливает следующий состав муниципальной собственности: средства местного бюджета, муниципальные внебюджетные фонды; имущество органов местного самоуправления; муниципальные земли и другие природные ресурсы,

находящиеся в муниципальной собственности; муниципальные предприятия и организации; муниципальные банки и другие финансово-кредитные организации; муниципальный жилищный фонд и нежилые помещения; муниципальные учреждения образования, здравоохранения, культуры и спорта, другое движимое и недвижимое имущество.

Субъектом муниципальной собственности выступают местные территориальные органы управления. Таким образом, муниципальное управление как социально-экономическая и общественно-политическая форма самоорганизации осуществляется через муниципалитет, местное правительство, местную администрацию.

Немаловажной частью муниципальной собственности являются предприятия и организации местного подчинения, деятельность которых непосредственно направлена на решение задач комплексного экономического и социального развития территорий. К ним относятся предприятия промышленности, строительства, транспорта, сельского хозяйства, бытового обслуживания, торговли, учреждения народного образования, здравоохранения, культуры.

Отношения между органами местного самоуправления муниципального образования и руководителями предприятий, находящихся в муниципальной собственности, строятся на контрактной основе в соответствии с трудовым законодательством.

Органы местного самоуправления муниципального образования вправе выступать заказчиком на выполнение работ по благоустройству территории муниципального образования, коммунальному обслуживанию населения, строительству и ремонту объектов социальной инфраструктуры, производству продукции и оказанию услуг, необходимых для удовлетворения бытовых и социально-культурных потребностей населения соответствующей территории, на выполнение других работ в рамках предусмотренных для этого собственных материальных и финансовых средств.

Порядок формирования и размещения муниципального заказа устанавливается правовыми актами органов местного самоуправления муниципального образования.

Муниципальная собственность формируется за счет собственных средств хозяйствующих предприятий и организаций местного подчинения, местного бюджета, внебюджетных фондов, передачи в ведение местных администраций соответствующих предприятий республиканского и регионального подчинения.

На основе взаимодействия различных форм собственности формируется местное хозяйство, составляющее экономическую основу местного (муниципального) самоуправления.

Местное хозяйство призвано служить целям удовлетворения потребностей населения и должно создавать условия для эффективного функционирования системы местного самоуправления

и объектов народного хозяйства на территории муниципального образования.

Конституция Российской Федерации определяет местное самоуправление как одну из самостоятельных форм осуществления власти народом. При этом Конституция различает государственную власть и местное самоуправление (ст. 12) и соответственно их органы.

На 1 марта 2009 года на территории Российской Федерации образовано 24035 муниципальных образований, из них: 506 городских округов, 1809 муниципальных районов, 1746 городских поселений, 19738 сельских поселений и 235 внутригородских муниципальных образований.

Органами местного самоуправления являются органы, избираемые непосредственно населением и (или) образуемые представительным органом муниципального образования, наделенные собственными полномочиями по решению вопросов местного значения. Органы местного самоуправления подразделяются на коллегиальные (представительный орган, контрольный орган, избирательная комиссия и другие) и единоличные (глава муниципального образования, глава местной администрации) [2].

Органы и должностные лица местного самоуправления несут ответственность перед населением муниципального образования, государством, физическими и юридическими лицами (ст.70 Федерального закона № 131-ФЗ).

Систему органов местного самоуправления составляют представительный орган муниципального образования, Глава муниципального образования, местная администрация (исполнительно-распорядительный орган муниципального образования), контрольный орган муниципального образования, иные органы местного самоуправления, предусмотренные уставом муниципального образования и обладающие собственными полномочиями по решению вопросов местного значения.

Выборные и иные органы местного самоуправления, а также органы местной администрации могут наделяться в соответствии с Федеральным законом № 131-ФЗ и уставом муниципального образования правами юридического лица. В этом случае они подлежат государственной регистрации в качестве юридических лиц. Представительный орган муниципального образования и местная администрация как юридические лица действуют на основании общих для организаций данного вида положений Федерального закона № 131-ФЗ в соответствии с Федеральным законом от 12.01.1996г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» применительно к учреждениям[4].

Органы местного самоуправления, которые наделяются правами юридического лица, являются муниципальными учреждениями, образуемыми для осуществления управленческих функций.

Срок полномочий представительного органа определяется уставом муниципального образования, но не может быть меньше 2 и более 5 лет. В настоящее время большинство представительных органов избирается на 4 года.

Исполнительный орган местного самоуправления представляет собой правоприменительный, исполнительный и распорядительный орган общей компетенции, создаваемый специально для повседневного функционирования в системе местного самоуправления с целью проведения в жизнь (исполнения) принимаемых населением и представительным органом решений и общеобязательных правил в процессе управления и регулирования экономической, социально-культурной и административно-политической сферами жизни местных сообществ. Муниципальная исполнительная власть (местная администрация) состоит из ряда структурных подразделений – органов местной администрации муниципального образования. Глава муниципального образования является высшим должностным лицом муниципального образования и в соответствии с уставом муниципального образования наделяется собственными полномочиями по решению вопросов местного значения.

Важно отметить, что ответственность органов местного самоуправления и их должностных лиц обладает рядом особенностей, в виду чего можно говорить о выделении в теории права отраслевого вида ответственности - муниципально-правовой ответственности, которая отличается от других собственными признаками и свойствами и не является суммарным выражением других видов ответственности.

Отличительная черта государственно-правовой ответственности от других видов юридической ответственности состоит и в том, что субъекты государственно-правовых нарушений несут ее перед государством в лице его представительных (законодательных) органов государственной власти, а именно субъекты РФ и его органы власти — перед представительным (законодательным) органом РФ, муниципальные образования, их органы и выборные лица – перед представительными (законодательными) органами субъектов РФ, выборные лица — перед избравшим их народом.

Невыборные органы местного самоуправления (отделы, управления, комиссии, администраций, секретариаты, советы и т.п.) являются структурными подразделениями администраций и представительных органов, а поэтому вопросы об их ответственности входят в компетенцию самих органов, создавших их, регламентированы положениями, утвержденными главами или представительными органами муниципального образования. Правоотношения по поводу их юридической ответственности не являются государственно-правовыми.

Работники органов муниципальных образований, не являющиеся должностными лицами, и их невыборные (назначаемые) должностные лица состоят на муниципальной службе или выполняют работу по трудовому договору (за исключением некоторых членов различных комиссий и советов, выполняющих работу по членству на общественных началах); вопросы их юридической ответственности достаточно полно регламентированы законодательством о муниципальной службе, трудовым и другим законодательством.

Литература

1. Конституция Российской Федерации.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации"
3. Федеральный закон Российской Федерации от 12.01.1996г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»

Харченко Н.П.

*К. эконом. н., доцент кафедры теории менеджмента,
государственного и муниципального управления
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»
г. Ставрополь, Россия*

Особенности построения карьеры государственного служащего: психологические аспекты

Проблема оптимизации управления в различных сферах экономической, социальной и политической жизни занимает в современной России XXI века все большее место. Движением общества по пути создания и развития демократического правового государства обуславливает необходимость создания команды государственных служащих нового формата. Особенности развития современного гражданского общества предопределяет формирование особенного класса профессионалов – политиков-управленцев, для которых политическая государственная деятельность становится профессией.

В силу того, что государственная деятельность имеет вектор социальной направленности, функциональным назначением ее выступает регуляция отношений, оптимизация управления этими отношениями на различных уровнях общества. Предметом государственной службы как профессиональной деятельности являются проблемы жизнедеятельности людей, наличие властных полномочий и их осуществление.

Рациональность деятельности государственных служащих определяется степенью профессионализма, гражданской ответственностью и уровнем развития психологической компетентности, позволяющей эффективно управлять модулем собственного профессионального поведения, моделировать саморазвитие и конструировать взаимодействие с людьми и организациями.

Имидж государственного служащего, как представителя государственной власти, умение регулировать, контролировать и моделировать собственную жизнедеятельность и профессиональное поведение оказывают большое влияние на формирование доверия не только к нему как субъекту деятельности, но и к государственным структурам в целом.

Значительную роль в осуществлении государственных служащими функциональных обязанностей с максимальной эффективностью играет разрешение ключевых вопросов их профессиональной и должностной карьеры. Так, по данным ученых Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации, одним из наиболее существенных факторов продуктивной деятельности государственных служащих является успешная карьера [1].

Оптимально спланированная и выстроенная траектория профессионального развития и должностного роста позволяет сотруднику более четко определить свое место в организации, стимулирует его раскрыть собственный профессиональный, деловой и личностный потенциал максимально полно и всесторонне. В этом случае достигается оптимальное соответствие целей и удовлетворение потребностей как организации, так и самого работника. Если в организации есть отлаженная система планирования и развития карьеры, то она не только обеспечивает достижение корпоративных целей, но одновременно поддерживает устойчивость сотрудников, способствует формированию деловой оптимальной атмосферы.

Наличие существующих внешних и внутренних противоречий при планировании карьеры государственных служащих имеют фундаментальный характер и требуют проведения серьезных исследований. Группа внешних противоречий профессиональной карьеры госслужащих обусловлена негативными стереотипами массового сознания в отношении чиновничества, социальным восприятием «образа» госслужащего как представителя государственной власти. В условиях постоянно растущего числа политических, экономических и социальных проблем состояние современной государственной службы приобретает усложненный характер деятельности и требует от госслужащих высокой степени ответственности, профессионализма, оперативности, порядочности и неподкупности. Другой особенностью является интенсивная ротация

кадров в условиях социально-экономической нестабильности, частая смена содержания деятельности, несовершенство нормативной правовой базы, регламентирующей порядок оценки и аттестации госслужащих. Повышенная значимость регулярной переподготовки и повышения квалификации чиновников приводит к обострению затруднений в работе различных органов государственной власти, например, из-за временного отвлечения их сотрудников на учебу. Госслужащий сталкивается с необходимостью преодолевать негативное отношение коллег - особенно руководителей – к самой идее профессиональной подготовки, повышения квалификации.

Среди других противоречий профессиональной карьеры госслужащих в их практической деятельности прослеживается столкновение осознания необходимости в профессиональном дополнительном образовании и разного рода предубеждений по этому поводу. Нередко госслужащие, приступая к обучению, пессимистически оценивают возможные результаты. В основе этого лежат скептическое отношение к предлагаемым программам и формам профессиональной подготовки; предубеждения относительно влияния уровня профессиональной подготовки на дальнейшее карьерное продвижение, неуверенность в своих возможностях; психологические трудности принятия роли обучающегося.

С другой стороны, противоречия, природа которых выражается в способностях, индивидуальности, особенности конкретной личности и требованиях социального окружения формируют внутренние противоречия профессиональной карьеры госслужащих. К ним относят противоречия между потребностями личности, потенциальными и мерой их реализации, степенью самореализации, которой удалось достичь; противоречия между притязаниями и усилиями личности и их результатами. При анализе внутренних противоречий профессиональной карьеры госслужащих установлено, что внешние причины (непсихологические факторы) опосредованно действуют через внутренние условия (психологические факторы), но при этом сохраняется автономность психического, его индивидуальность, которая обнаруживает себя в процессах самопознания, саморазвития и самореализации. Внутреннее выступает не только условием действия внешнего, но также является фактором, влияющим на построение индивидуальной модели, разработку стратегии профессиональной карьеры [1].

Результаты социологических опросов, проведенных ВЦИОМ, свидетельствуют о том, что динамика социально-экономических преобразований в нашей стране в последние пять лет привела к изменению ценностных ориентаций госслужащих, которые на фоне влияния возникших и развивающихся рыночных отношений все более приобретают рыночную окраску [2]. их проявление имеет место, например в случае, когда наряду с мотивацией на высокий

профессионализм у госслужащих отмечена нацеленность на карьерный служебный рост, конкурентность в работе и высокую оплату труда. В ситуации, где значимость мотивации превосходит значимость цели, со стороны субъектов профессиональной карьеры (госслужащих) отмечается не только изменение количества продуцируемых целей (феномен постановки собственных дополнительных целей), но и их качественная переработка (найти наиболее интересное решение). Данный факт является особым, поскольку способствует осознанию другого феномена, согласно которому актуализация силы мотивов профессиональной карьеры госслужащих носит целевой характер и указывает на необходимость обеспечения условий для процесса принятия целей, задаваемых извне.

Профессиональная карьера госслужащих предъявляет определенные требования к их конкурентным преимуществам, которые обращены к механизмам психической адаптации интеллектуальных, эмоционально-волевых и коммуникативных особенностей. Конкурентные преимущества выступают залогом профессионального роста и самосовершенствования человека и являются акмеологическими факторами его успешной карьеры. В число личностных факторов, влияющих на профессиональную карьеру государственных служащих, могут быть включены: самоэффективность (способность к осознанию своих возможностей и использованию их оптимальным образом), интернальность, эмоциональная стабильность и мотивация к карьере (карьерный инсайт, идентификация с карьерой и карьерная устойчивость). Можно выделить 6 типов профессиональной карьеры государственных служащих ассоциативного ряда, основанных на таких личностных особенностях, как самооценка, уровень притязаний и locus контроля.

Человек, делающий карьеру сознательно, с полной внутренней отдачей, как правило, профессионал своего дела. Он пользуется заслуженным авторитетом у коллег и руководства, проходит последовательно все ступени карьерной иерархии в организации снизу доверху, имеет высокую самооценку, высокий уровень притязаний, внутренний контроль – 1 тип профессиональной карьеры государственного служащего «скалолаз».

Служащий, стремящийся к карьерным высотам и уверенный в своих возможностях, но склонный в большей степени использовать благоприятные внешние обстоятельства, относится ко второму типу карьеры – «имитатор». Это мастер «видимостей», предпочитающий в большей степени «казаться», чем «быть», легко усваивающий внешние признаки имиджа успешного человека и хорошо умеющий их эксплуатировать. Представители данного класса служащих умело организуют работу других и могут в «лучшем свете» представить даже незначительные успехи.

Третий тип профессиональных служащих имеют высокую самооценку, низкий уровень притязаний, внутренний контроля, и относятся к классу «мастер». Им интересно осваивать новые области в своей профессии, нередко сопряженные со смежными профессиями, решать нестандартные сверхсложные профессиональные задачи. Однако, достигнув намеченного, могут потерять интерес. Продвижение по карьерной лестнице их интересует не в первую очередь, для них важно ощущение движения вперед (а не вверх). Служащие, относящиеся к данному типу, могут принимать неожиданные для окружающих решения об уходе или смене профессиональной деятельности.

Тип государственных служащих, работающих строго по конкретному и четко сформулированному заданию, относятся к классу «муравей». Они отличаются трудолюбием и работоспособностью, повышенной ответственностью, в тоже время низкой самооценкой и низким уровнем притязаний. Как исполнитель категория таких сотрудников весьма ценна. Они нуждаются во внешней поддержке со стороны руководства; для них важно не столько продвижение по иерархической лестнице, сколько признание заслуг со стороны руководства и авторитетных людей.

Сотрудники с низкой самооценкой и высоким уровнем притязаний относятся к типу профессиональной карьеры «вечный студент». При попытке достижения карьерных вершин, они испытывают постоянную неуверенность в себе, безынициативны, с осторожностью берутся за новое, неизвестное, ранее невыполняемое. С другой стороны, отмечается их склонность к прохождению нескольких курсов повышения квалификации, получению нескольких образований. Вместе с тем, при выработке индивидуальной карьерной стратегии больше опирается на позицию руководителя, специалиста кадровой службы организации.

Служащие, берущие на себя ответственность за все, что происходит в организации, успешно работающие в стабильной ситуации, но имеющие низкую самооценку и высокий уровень притязательности, относятся к типу «организатор». Надеясь в жизни в основном на себя, они успешно движутся по карьерной лестнице, подгоняемые самолюбием, а не стремлением реализовать себя в профессиональной деятельности. Данная категория сотрудников умеет принимать управленческие решения, но доведение дел до конечного результата делегируют подчиненным.

Эмпирические исследования доказывают, что от работников, претендующих на успешную профессиональную карьеру, требуется, прежде всего, обладание не конкретным ограниченным набором навыков, а владение своего рода - мета-умениями, к важнейшим из которых относятся: способность адаптироваться к часто меняющимся условиям организационной сферы и эффективное самообучение

(психологические способности). С позиций акмеологического подхода речь идет о специфических способностях госслужащих к преобразовательной деятельности: самоосознаванию, самопознанию, саморегулированию [3].

Таким образом, психологические способности в процессе построения профессиональной карьеры государственных служащих одновременно решают две задачи: генерируют новые возможности, направления развития и обеспечивают осознание и закрепление предпосылок для их существования.

Литература

1. Бондарева В.Б. Аутопсихологическая компетентность как психологическая детерминанта карьерной успешности государственных служащих: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 190013 [Текст] / В.Б. Бондарева. – Ростов н/Д, 2009. 28 с. / Режим доступа – <http://www.dslib.net>.
2. Старостин А.М. Государственный служащий современной России: социально-политический анализ деятельности и ценностных ориентаций / А.М.Старостин. – Ростов н/Д, Феникс, 2011.
3. Магомедов К. Проблемы формирования позитивного имиджа государственной службы / К. Магомедов // Государственная служба. - 2012. – №5. – С.35–42.

Чистякова О.А.

Студентка 2 курса филиала образовательной автономной некоммерческой организации высшего образования «Московский психолого-социальный университет» г. Муром, Владимирская область, Россия

Местное самоуправление Выксунского района глазами населения

Местное самоуправление, как форма народовластия населения является важной основой конституционного строя России [1, с.5]. Местное самоуправление признано одной из фундаментальных составляющих российской системы народовластия и отражает возрастающую роль местной власти в удовлетворении потребностей населения муниципальных образований.

Цель местного самоуправления заключается в том, чтобы приблизить власть к народу. Такая власть способна более эффективно и действительно решать вопросы местного значения.

Важную роль в процессе становления важнейшего института народовластия сыграл Федеральный Закон «Об образовании

принципах организации местного самоуправления в РФ», принятый более 10 лет назад. Этот акт заложил правовую базу формирования демократического местной власти [4].

Муниципальная власть должна заботиться о своем образе всегда, как в мирные дни, так и в ситуации выборов. Но при этом надо иметь в виду, что часто образ власти формируется как стереотип.

Образ муниципальной власти может формироваться на основе отношения населения к лидеру. Фигура политического лидера выступает как символическое олицетворение власти. Эту же роль могут играть заместители главы администрации, чиновники аппарата. Причем, взаимодействие представителей власти может носить разный характер. Например, выксунцам задавались вопросы: «Обращаетесь ли Вы в администрацию города? Какие результаты Вы получили?» Итогом опроса стало следующая статистика. Почти каждый пятый житель обращался в администрацию, и только третья часть обратившихся смогла решить свои проблемы.

Практика показала, что местное самоуправление в решающей степени зависит от отношения к нему со стороны населения и властных структур. По этому поводу был проведен опрос населения Выксунского района. Им задавался вопрос: «Удовлетворены ли они действиями главы местного самоуправления?» Большая часть опрошиваемых, 65%, ответили «да»; 27% - «нет» и 8%, что им «все равно». Такое взаимодействие представителей власти и населения формирует образ местного самоуправления.

Местное самоуправление, будучи эффективной формой самоорганизации граждан, является составной частью гражданского общества. Гражданское общество – это, прежде всего, диалог населения с властью, участие самих граждан в решении местных проблем. В послании к Федеральному Собранию Д.А. Медведев отметил: «Необходимо преодолеть широко распространенное представление о том, что все существующие проблемы должно решать государство или кто-то еще, но только не каждый из нас на своем месте» [2]. Поднять Россию на более высокую ступень развития невозможно без развития институтов демократии, поэтому в обществе, сегодня так актуальна проблема развития форм непосредственного участия населения в местном управлении.

Практика показывает, что активность участия населения в решении вопросов самоуправления еще низкая. Согласно статье 7 Устава города Выкса: «Граждане Российской Федерации осуществляют местное самоуправление посредством участия в местных референдумах, муниципальных выборах, посредством иных форм прямого волеизъявления, а также через выборные и иные органы местного самоуправления» [3].

В заключении хочется выразить то, что местное самоуправление должно стать школой гражданского общества. Главная задача этой

школы – научить граждан самоорганизации для улучшения своей социальной среды, для развития муниципальных образований и решения их социально-экономических проблем. Таким образом, самоорганизация граждан является важнейшим фактором эффективности самоуправления, без которого оно не может существовать.

По моему мнению, для того, чтобы приблизить власть к населению и привлечь население к участию в местном самоуправлении необходимо проведение огромной просветительской работы среди населения, создание систем обучения. В решении поставленной цели необходимо участие органов власти, учебных заведений, самих граждан, общественных организаций.

Литература

1. Конституция Российской Федерации – М.: Проспект, 2013г.
2. Послание Д.А. Медведева к Федеральному Собранию. 22 декабря 2011 года./ <http://base.consultant.ru>.
3. Устав города Выкса / <http://www.protown.ru>.
4. Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»/ <http://base.consultant.ru>.

РАЗДЕЛ 5. СЕРВИС И ТУРИЗМ

Михеев Д.Н.

Ст. преподаватель кафедры СГД

Филиал «ФГБОУ ВПО КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева»

в г.Прокопьевске, Россия

Туристские услуги как объект правового регулирования

Сфера туристского бизнеса в России активно развивается. Постоянно создаются и привлекают многочисленных клиентов всевозможные туристские фирмы, занимающиеся организацией как международного, так и внутреннего туризма. Ими проводятся различные рекламные компании по продвижению туров, всевозможные розыгрыши призов, пропагандируют солнечные берега и богатство заморских стран. Между тем, сталкиваясь на практике с той или иной рекламирующей себя турфирмой и оценивая документы, предлагаемые для оформления сделки с туристом, видно, что многие из них не только далеки от совершенства, но зачастую рассчитаны на некомпетентность клиентов, а иногда содержат явные элементы авантюризма или мошенничества. В большинстве своем, документы не соответствуют в первую очередь гражданскому законодательству и ставят клиента в условия, исключаящие или крайне затрудняющие защиту его прав [1, с. 27].

Многообразие договорных отношений, основывается на том, что в законодательстве отсутствует единый подход к виду договора, который должен заключаться между турфирмой (туроператором или турагентом) и туристом.

С одной стороны, ч.2 ст. 779 ГК РФ говорит о договоре возмездного оказания туристических услуг, а с другой стороны, Закон «О туристской деятельности» в ст. 6 определяет отношения между туристом и турфирмой как отношения купли-продажи турпродукта. Внесенные в вышеназванный закон поправки указывают на договор о реализации туристского продукта, что, тем не менее, не проясняет ситуации с видом договорных отношений между туристом и турфирмой.

Надо признать, что приведенные выше коллизии законодательства привели к разночтениям не только в правоприменительной практике сферы туризма, но и в теоретических осмыслениях этих отношений некоторыми учеными-цивилистами и специалистами сфере туризма. Споры о правовой природе договора породили ряд противоположных мнений относительно данного вопроса. Данные мнения основываются на том, что предметом договора оказания возмездных услуг между турфирмой и туристом

является тур, как комплекс взаимоувязанных услуг, по размещению, перевозке, питанию туристов, экскурсионные услуги, а также услуги гидов-переводчиков и другие услуги, предоставляемые в зависимости от целей путешествия за соответствующую плату, а ни в коем случае не «право на тур, предназначенное для реализации туристу», в качестве которого выступает турпродукт. Определение же предмета договора на туристическое обслуживание как возмездной передачи товара и самой туристской деятельности (или имущественных прав) не только не отвечает сущности договора и самой туристской деятельности, но и фактически искажает соотношение названных категорий. Сторонники данной точки зрения были и в то время, когда договор возмездного оказания услуг не был известен советскому гражданскому праву.

Точка зрения о применении договора возмездного оказания туристских услуг в отношении между туристом и турфирмой на сегодняшний день правильна, так как имеет под собой четкие обоснования.

Во-первых - это правовая природа туруслуги как таковой. Во-вторых, специфика правоотношений между туристом и турфирмой. М.И. Брагинский и В.В. Витрянский подчеркивают, что купля-продажа хотя и допускает продажу не только вещи, но и права, однако в подобных случаях четко различаются два самостоятельных правоотношения. Одно из них составляет куплю-продажу и порождает цессию, при которой продавец - цедент, а покупатель - цессионарий. Другое правоотношение - то, в которое в результате купли-продажи вступает покупатель, заменяя в нем собой продавца - кредитора [2, с.225]. Сущность договора оказания туристских услуг, как впрочем и иных возмездных услуг, состоит в возникновении у одного лица (туриста) права по отношению к контрагенту требовать оказания последним определенных услуг, а не замена сторон как в правоотношениях по договору купли-продажи [3, с.7].

Туристские услуги оказываются туристу за определенную плату, реально осуществляемые другими предприятиями, не имеющих прямых договорных отношений с туристом. И здесь необходимо учитывать, что в данных правоотношениях между туристом и турфирмой имеет место распространенный случай возложения должником исполнения обязательства на третье лицо, в соответствии со ст.313 ГК РФ. Возможность использования такой конструкции вытекает из ст.780 ГК РФ. То есть, кредитор в данном случае - турист, должник - турфирма, которая несет ответственность за действия третьего лица перед кредитором. В данном случае третьим лицом в обязательстве между турфирмой и туристом, будет являться тот, кто будет непосредственно оказывать туристские услуги [4, с.9].

В-третьих, судебная практика при рассмотрении споров, связанных с туристским обслуживанием, исходит из того, что

отношения между покупателем путевки и турфирмой регулируются не по правилам купли-продажи, а по правилам договора возмездного оказания услуг (и соответствующего 3 раздела Закона «О защите прав потребителей»).

Так, Председателем Верховного суда РФ в ходе рассмотрения дела по иску М. Терлера к ООО «Селена-Центр», связанного с невыполнением условий договора на туристическое обслуживание, заключенного между вышеуказанными сторонами, был вынесен протест на решение районного суда, в котором было указано, что к отношениям сторон в данном случае должны применяться нормы гл. 39 ГК РФ «Возмездное оказание услуг» и раздела 3 Закона «О защите прав потребителей» - «Защита прав потребителей при выполнении работ и услуг». Туристические услуги не являются товаром, следовательно, приравнивать «куплю-продажу туристической путевки» к продаже конкретной вещи неправомерно [5, с. 69].

В связи с вышеизложенным, представляется, что договор на туристское обслуживание следует считать разновидностью договора возмездного оказания туристских услуг, основы правового регулирования которого необходимо определять нормами главы 39 Гражданского кодекса РФ.

Данное положение предлагается закрепить законодательно, приведя в соответствие с нормами гл. 39 ГК РФ положения ст.6 и ст. 10 Закона РФ «Об основах туристской деятельности в РФ», в которых будет прямое указание на заключение договора возмездного оказания туристских услуг с туристом.

Литература

1. Романова Ю. А. Правовые основы туристской деятельности в Российской Федерации / Ю. А. Романова // Гражданин и право. – 2010. - №3. - С.25-28.
2. Брагинский М. И. Договорное право. Книга третья: Договоры о выполнении работ и оказании услуг [Текст] / И.М. Брагинский, Витрянский В. В. – М.: «Статут», 2011.
3. Дергачев С.А. Договор оказания туристических услуг и соглашение о подсудности: вопрос допустимости / С.А. Дергачев // Туризм: право и экономика.- 2010.- N 3. - С. 5 - 7.
4. Семенихин В. Основные требования к турфирмам / В. Семенихин // Аудит и налогообложение. - 2012. - N 6. - С. 7 - 18.
5. Булаев С.В. НДС и расчеты турфирм и гостиниц / С.В. Булаев // Туристические и гостиничные услуги: бухгалтерский учет и налогообложение.- 2011г. - №5. – С.68 -71.

Федоренко Т.М.

*К.э.н., доцент кафедры теории менеджмента,
государственного и муниципального управления
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»
г. Ставрополь, Россия*

Современное состояние туризма в России и перспективы его развития

На современном этапе туризм представляет собой достаточно перспективную отрасль развития мировой экономики. Показатель доходности туристической отрасли уступает только нефтедобывающей и автомобильной промышленности. К 2014 году, по прогнозам специалистов, туризм должен выйти на первое место.

Туризм - это достаточно сложная социально-экономическая система, в которой переплетаются различные экономические интересы. В свою очередь, он оказывает влияние и на другие сектора экономики, в том числе транспорт, связь, торговлю, строительство, производство товаров народного потребления, питание, сельское хозяйство и др.

Расширение различного рода связей, в том числе политических, экономических и прочих способствует быстрому развитию этой отрасли. Следовательно, можно сделать вывод, что туризм выступает одним из приоритетных направлений развития отдельных территорий.

Учитывая тот факт, что Россия располагает огромными потенциальными возможностями для развития туризма, на ее территории присутствуют благоприятные условия для развития его различных видов, в том числе санаторно-курортного, оздоровительного, рекреационного, культурно-познавательного, экологического и др.

Однако рейтинг конкурентоспособности туристического сектора России достаточно низок. Так согласно оценкам (РБК) РФ заняла 63 место из 140 [1]. Такое положение можно объяснить следующими аспектами:

- проблемы с безопасностью туристов;
- экологическая обстановка;
- политические факторы и др.

Одной из главных задач государственной политики является восстановление работоспособности, поддержание и укрепление здоровья людей. В связи с этим развитие внутреннего туризма становится актуальной задачей и одним из инструментов оздоровления нации. В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, одним из

главных направлений перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития страны является создание условий для улучшения качества жизни граждан Российской Федерации, в том числе за счет развития инфраструктуры отдыха и туризма, а также обеспечения качества, доступности и конкурентоспособности туристских услуг в Российской Федерации [2].

В ходе исследования, проводимого Oxford Economics по заказу WTTC при финансовой поддержке компаний American Express и европейского туристического холдинга TUI, эксперты подсчитали, что в 2011 году туризм принес экономике России 3,4 трлн. руб. (5,9% валового внутреннего продукта). Это больше, чем вклад автомобильной и химической промышленности (4,8 и 3,3% соответственно) или сферы коммуникаций (2,9%). По количеству создаваемых прямых и непрямых рабочих мест сфера туризма также опережает в России химическую промышленность и сектор финансовых услуг. Кроме того, туризм - один из самых быстрорастущих секторов российской экономики. Его среднегодовой рост составляет в последние десять лет 4% [3].

Необходимо отметить и тот факт, что большой наплыв иностранных туристов в нашей стране ожидается, по мнению экспертов, в 2014 году в связи с предстоящими в Сочи олимпийскими играми. Это является очень важным моментом для развития российского туризма.

В последнее время в российском туристическом секторе наблюдается увеличение активности внутри страны: около 38% жителей страны проводят свой отдых на ее побережьях. Однако. Низкая активность пляжных объектов препятствует росту данного показателя. Кроме того, активными темпами развивается горнолыжный туризм, особенно, в Южном, Центральном и Северо-западном Федеральных округах [4].

В подтверждение справедливости положения о том, что туризм – это полноправная отрасль экономики России, приведем статистические данные, свидетельствующие об объемах туристской деятельности за 2009-2011 годы (таблица 1, 2) [5].

Совершенно очевидно, что в 2010 году выездной туризм продолжает набирать обороты довольно внушительными темпами (таблица 1). Практически по всем странам заметно солидное увеличение потока туристов из России. Во многих странах турпоток увеличился на 30-50%. И только Норвегия, Румыния и Словакия потеряли некоторое количество русских туристов. В целом выездной туризм увеличился на 32,1%, более чем на треть или на 3 млн. туристов.

Таблица 1 - Сравнительная таблица показателей выезда российских граждан за рубеж с целью туризма за 2009-2011 годы, (тыс. чел.)

Страны	Годы			Темп роста, %	
	2009	2010	2011	2010/ 2009	2011/ 2010
1. Турция	1964,9	2367,6	2681,7	120,5	113,3
2. Египет	1615,4	2198,3	1502,3	136,1	68,3
3. Китай	999,2	1440,4	1452,8	144,2	100,9
4. Финляндия	556,3	709,0	912,1	127,5	128,6
5. Германия	363,3	470,7	780,2	129,6	165,8
6. Италия	336,1	451,5	712,3	134,3	157,8
7. Испания	296,3	411,4	645,3	138,8	156,9
8. Греция	282,3	386,7	612,5	137,0	158,4
9. ОАЭ	214,3	286,9	571,6	133,9	199,2
10. Чехия	213,9	267,5	394,6	125,1	147,5
11. Таиланд	233,1	264,0	367,5	113,3	139,2
12. Болгария	207,4	263,2	339,6	126,9	129,0
13. Кипр	155,1	234,3	323,6	151,1	138,1
14. Франция	200,1	222,7	267,2	111,3	120,0
15. Израиль	134,7	184,8	226,0	137,2	122,3
16. Тунис	123,2	180,1	190,8	146,2	105,9
17. Австрия	96,6	135,5	154,0	140,3	113,7
18. Швейцария	106,4	121,3	148,7	114,0	122,6
19. Великобритания	96,4	119,8	145,4	124,3	121,4
20. Хорватия	75,4	99,2	112,2	131,6	113,1
21. США	72,4	85,8	106,4	118,5	124,0
22. Корея	58,7	74,2	89,6	126,4	120,8
23. Нидерланды	56,0	72,8	89,5	130,0	122,9
24. Латвия	48,7	72,6	75,0	149,1	103,3
25. Литва	44,2	58,1	57,0	131,4	98,1
26. Польша	37,9	43,0	50,4	113,5	117,2
27. Куба	21,7	37,8	48,9	174,2	129,4
28. Венгрия	27,0	31,7	47,2	117,4	148,9
29. Япония	23,9	26,1	43,9	109,2	168,2
30. Швеция	19,5	25,3	25,6	129,7	101,2
31. Мальта	12,4	17,9	25,1	144,4	140,2
32. Норвегия	14,0	12,8	20,1	91,4	157,0
33. Эстония	8,2	11,5	13,1	140,2	113,9
34. Иордания	10,1	10,2	8,6	101,0	84,3
35. Канада	3,8	4,9	5,5	128,9	112,2
36. Румыния	2,3	2,0	1,6	87,0	80,0
37. Словакия	2,6	0,8	1,5	30,8	187,5
Всего во всем странам	9542,1	12605,0	14495,9	132,1	115,0

Всего же более 12 млн. российских туристов смогли выехать за рубеж в 2010 году. Это по отношению к докризисному периоду является положительной динамикой.

В 2011 году произошла дальнейшая стабилизация темпов роста выездного туризма. Практически по всем странам продолжается наращивание показателей. Отдельное снижение показателей выездного туризма по некоторым странам объясняется, в основном,

неблагоприятной политической обстановкой (Египет, Тунис). В целом выездной туризм увеличился на 15%, что составило почти 2 млн. туристов. Всего же более 14 млн. российских туристов смогли выехать за рубеж в 2011 году.

Анализ показателей въездного туризма (таблица 2) показал, что в 2010 году туристический поток россиян практически не изменился (увеличение составило всего 2% или около 33 тыс. человек). За данный период возросла популярность поездок в Россию у граждан Китая, Израиля, Турции, Румынии, Египта, Туниса и др. стран. В целом в 2010 году можно отметить некоторую относительную стабильность въездного туризма.

Таблица 2 - Сравнительная таблица показателей въезда иностранных граждан с целью туризма в РФ за 2009-2011 годы, (тыс. чел.)

Страны	Годы			Темп роста, %	
	2009	2010	2011	2010/ 2009	2011/ 2010
1. Германия	333,9	347,2	349,6	104,0	100,7
2. США	183,3	162,4	234,1	88,6	67,4
3. Китай	115,9	158,1	169,8	136,4	107,4
4. Финляндия	149,9	139,2	133,6	92,9	96,0
5. Великобритания	150,9	126,5	128,5	83,8	101,6
6. Италия	113,5	123,0	125,1	108,4	101,7
7. Франция	94,2	94,3	100,8	100,1	106,9
8. Испания	96,1	86,7	94,9	90,2	109,5
9. Израиль	46,5	58,7	80,8	126,2	137,6
10. Турция	43,8	56,4	75,5	128,8	133,9
11. Корея	35,2	42,6	47,0	121,0	110,3
12. Япония	39,3	42,2	38,0	107,4	90,0
13. Нидерланды	31,9	34,9	37,9	109,4	108,6
14. Эстония	34,0	34,6	34,9	101,8	100,9
15. Латвия	33,9	33,8	33,5	99,7	99,1
16. Канада	43,6	31,5	31,2	72,2	99,0
17. Австрия	31,4	28,3	29,9	90,1	105,7
18. Польша	26,4	25,6	28,0	97,0	109,4
19. Швейцария	26,2	23,9	27,4	91,2	114,6
20. Литва	33,6	22,8	26,3	67,9	115,4
21. Норвегия	27,9	22,5	24,8	80,6	110,2
22. Швеция	28,3	22,1	23,3	78,1	105,4
23. Австралия	22,2	21,2	22,1	95,5	104,2
24. Греция	23,4	18,1	17,1	77,4	94,5
25. Чехия	10,9	11,5	13,0	105,5	26,1
26. Таиланд	7,4	7,5	9,4	101,4	125,3
27. Венгрия	6,6	6,4	6,8	97,0	106,3
28. Болгария	6,9	6,0	6,5	87,0	108,3
29. Румыния	3,9	5,2	6,1	133,3	117,3
30. Хорватия	3,5	4,3	4,5	122,9	104,7
31. Малайзия	2,4	3,4	4,2	141,7	123,5
32. Словакия	2,7	3,4	4,1	125,9	120,6
33. Кипр	3,2	3,3	4,1	103,1	124,2
34. Филиппины	1,5	3,1	2,9	206,7	93,5
35. Египет	1,9	2,4	2,7	126,3	112,5
36. Куба	1,0	1,1	1,6	110,0	145,5

37. Мальта	0,9	1,0	1,1	111,1	110,0
38. Иордания	0,9	1,0	1,0	111,1	100,0
39. Тунис	0,4	0,5	0,4	125,0	80,0
40. ОАЭ	0,3	0,3	0,4	100,0	133,3
Всего во всем странам	2100,6	2133,9	2336,0	101,6	109,5

В 2011 году въездной туризм увеличился на 9,5%, что значительно больше показателей 2010 года. Более чем на 20% увеличился турпоток в Россию из Китая, Израиля, Турции, Швеции, Таиланда, Малайзии, Кипра, Кубы и Арабских Эмиратов. В то же время более, чем на 10% снизилось количество иностранных граждан из Японии, Туниса и Эстонии. Таким образом, въездной поток в Россию почти в 6,2 раза меньше, чем число россиян, направляющихся за рубеж с туристическими целями.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что большое негативное влияние на развитие въездного и внутреннего туризма в России является довольно низкий уровень жизни основного количества граждан страны.

Проведенный анализ возможностей российского туристического сектора позволяет сделать вывод о том, что имеющийся значительный туристский потенциал страны используется далеко не в полной мере. К основным факторам, которые препятствуют полной реализации туристского потенциала Российской Федерации на международном рынке туристских услуг, можно отнести:

- низкое качество предоставляемых услуг;
- иностранные партнеры проявляют в отношениях недобросовестность;
- недостаточная или отсутствие полной информации о ситуации в отдельных регионах России;
- корпоративные отношения имеют недостаточный уровень культуры;
- необъективность средств массовой информации;
- отсутствие четкого позиционирования туристических фирм;
- несовершенны нормативная и законодательные базы;
- недостаточное развитие инфраструктуры;
- дефицит квалифицированных профессиональных кадров.

Большая роль в разрешении указанных проблем отводится государству. В настоящее время участие государства носит эпизодический характер и не оказывает решающего влияния на положительное изменение ситуации. В ближайшей перспективе недостаточность государственной поддержки в сфере туризма в Российской Федерации может привести к:

- дальнейшему снижению конкурентоспособности российского туристского продукта на международном и внутреннем туристских рынках;

- снижению внутренних и въездных туристских потоков;
- сокращению налоговых и иных поступлений в бюджетную систему Российской Федерации;
- снижению уровня занятости населения в сфере туризма и смежных отраслях, а также уменьшению доходов населения;
- увеличению выездного туристского потока и ухудшению платежного баланса страны и др.

Следовательно, выше изложенное подтверждает факт о необходимости повышения роли государства. Как показывает международный опыт, конкурентоспособность туристского продукта может быть достигнута в основном за счет государственных бюджетных средств. А для этого необходимо в этой области четкая и ясная государственная политика. У России есть большой потенциал развития туризма, но для этого нужна огромная поддержка государства. Для стабильного функционирования туризма в любой стране или отдельно взятом регионе необходимо:

- предусматривать долгосрочные инвестиции в эту сферу;
- развивать программы социального туризма для малообеспеченных слоев населения;
- определять и развивать наиболее перспективные виды туризма для каждого конкретного региона (наибольший потенциал имеют южные регионы России);
- формировать и продвигать новые региональные турпродукты;
- готовить высококвалифицированные кадры всех уровней в достаточном для отрасли объеме;
- уменьшать регламентирующие экономические и другие структуры;
- оценивать влияние развития туризма на экономику, социальную и культурную жизнь общества, окружающую среду;
- планировать устойчивое развитие туризма;
- обмениваться информацией между развитыми и развивающимися странами;
- устанавливать партнерство в международной деятельности.

Таким образом, эффективное решение вышеперечисленных задач позволит значительно увеличить поток иностранных туристов в Россию, приток валютных поступлений в экономику страны, а также обеспечить, с одной стороны, рост налоговых отчислений в бюджеты различных уровней, а с другой стороны, - развитие смежных отраслей экономики и повышение занятости населения.

Литература

1. Рейтинг конкурентоспособности туристического сектора [Электронный ресурс] / Режим доступа - <http://delovoysaratov.ru>.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением

- Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р)
[Электронный ресурс] / Режим доступа - <http://www.garant.ru>.
3. Новости туризма [Электронный ресурс] / Режим доступа - <http://www.votpusk.ru>.
4. Аргументы и факты. Сколько туристов приезжает в Россию? [Электронный ресурс] / Режим доступа - <http://www.aif.ru>.
5. Статистика туризма в России в 2010 году; в 2011 году / Федеральное агентство по туризму [Электронный ресурс] / Режим доступа - <http://tourest.ru>.

РАЗДЕЛ 6. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ; СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГЕОГРАФИЯ

Фаронова Ю.В.

*К.г.н., доцент кафедры экономической географии
Башкирского государственного университета
г.Уфа, Россия*

Расселение населения США: современные тенденции

География стран мира с численностью городского населения более 100 млн.чел. в 2010 г. включала КНР (660 млн.чел.), Индию (378 млн.чел.), США (255 млн.чел.), Бразилию (164 млн.чел.), Индонезию (119 млн.чел.), Японию (114 млн.чел.), РФ (105 млн.чел.). Суммарная численность городского населения данных стран составляла 1,798 тыс.чел., или 50,5 % городского населения мира. США и Япония – страны мегалополисов мира. Городские агломерации США, которые включаются ООН в листинг 30 крупнейших городских агломераций мира в ретроспективе с 1950 г. и в перспективе до 2025 г., - это Нью Йорк – Ньюарк (1 место в списке в 1950 г. с населением 12 млн.чел., 4 место в 2010 г. с населением 20 млн.чел., 6 место в 2025 г. с населением 23 млн.чел.) и Лос Анджелес – Лонг Бич – Санта Анна (11 место в 1950 г. с населением 4 млн.чел., 13 место в 2010 г. с населением 13 млн.чел., 14 место в 2025 г. с населением 15 млн.чел.). Городских агломераций с населением более 750 тыс.чел. в США в 2010 г. было 59 с суммарной численностью населения 158 млн.чел. (62 % городского населения США), которая увеличилась с 58 млн.чел. в 1950 г. (57 % городского населения США). Урбанистическая структура США изменилась к 2010 г. по сравнению с 1950 г.: структурные изменения связаны с сокращением доли городского населения в городских агломерациях с населением менее 500 тыс.чел. (в 1950 г. – соответственно 51 %, в 2010 г. – 33 %), что связано с возникновением в урбанистической структуре США городских агломераций с населением 5-10 млн.чел. (в 1950 г. агломерации такого класса людности в США отсутствовали, в 1955 г. в двух ГА данного класса людности было размещено 9 %, в 2010 г. – в четырех ГА было размещено 10 % городского населения США). В 2010 г. 33 % городского населения США было размещено в 38 городских агломерациях с населением 1-5 млн.чел., 13 % - в двух городских агломерациях с населением более 10 млн.чел., 10 % - в 36 городских агломерациях с населением 0,5-1 млн.чел. Основными формами городского расселения США к 2010 г. стали городские агломерации с людностью 1 – 5 млн.чел. и менее 0,5 млн.чел. (соответственно 34 и 33 % городского населения, 86 млн.чел. и 84 млн.чел.).

Национальные особенности страны в определении городского населения [1, с. 3-4]. Метрополитенские или микрополитенские статистические ареалы ассоциируются с ядрами территорий, которые включают места концентрации населения совместно с населенными пунктами, которые имеют высокую степень экономической и социальной интеграции с данным ядром. В 1949 г. появилось определение «стандартный метрополитенский район» (SMA), который был изменен на «стандартный метрополитенский статистический район» (SMSA) в 1959 г. и на «метрополитенский статистический район» в 1983 г. В 1990 г. утвердился термин «метрополитенский район» (MA), который относился к метрополитенским статистическим районам (MSAs), консолидированным метрополитенским статистическим районам (CMSAs), первичным метрополитенским статистическим районам (PMSAs). В 2000-ые годы утвердился термин «основанные на ядрах статистические районы» (CBSA) в отношении метрополитенских и микрополитенских статистических ареалов. Каждый CBSA должен включать по меньшей мере один урбанизированный район с населением 10 тыс. чел. и более. Метрополитенский статистический ареал должен иметь как минимум один урбанизированный район с населением 50 тыс. чел. и более. Микрополитенский статистический ареал должен включать как минимум один урбанизированный кластер с населением не менее 10 тыс. чел. и не более 50 тыс. чел. Округ, в котором по меньшей мере 50 % населения проживает в пределах урбанизированного района с населением 10 тыс. чел. и более, или который включает по меньшей мере 5 тыс. чел., проживающих в пределах единого урбанизированного района с населением 10 тыс. чел. и более, определяется как «центральный округ». Метрополитенский статистический район, включающий отдельные ядра с населением 2,5 млн. чел. и более, может подразделяться на более мелкие группы округов (метрополитенские округа). На декабрь 2009 г. в США было 366 метрополитенских статистических ареалов и 576 микрополитенских статистических ареалов. Самые большие города в каждом метрополитенском или микрополитенском статистическом ареале определяются как «основные города». Название метрополитенского или микрополитенского района состоит из наименований трех основных городов и названий штатов, в которых данные районы протягиваются. С 2000 г. используется аббревиатура NECTAs для обозначения городов Новой Англии. Метрополитенские и микрополитенские статистические ареалы Новой Англии индентифицируются по аналогичным критериям. Бюро переписей США в 2010 г. классифицировало как городские все территории, также население и дома, которые были размещены в пределах урбанизированных районов и городских кластеров. Урбанизированные районы состоят из плотно заселенных территорий

с населением 50 тыс. чел. и более, городские кластеры состоят из плотно заселенных территорий с населением по меньшей мере 2,5 тыс. чел. и менее чем 50 тыс. чел. В период между переписями 1950 и 1990 годов городское население США состояло из населения, проживающего в урбанизированных районах, также в местах за пределами урбанизированных районов с переписным населением от 2,5 тыс. чел. и более. Урбанизированные районы и урбанизированные кластеры США состоят из: переписных районов или жилых районов с плотностью населения по меньшей мере 1 тыс.чел./кв.милю; окружающих переписных районов или жилых районов с плотностью населения по меньшей мере 500 чел./кв.милю в каждом; менее плотно заселенных районов (анклавов), которые обеспечивают взаимодействие ареалов с данными квалификационными признаками по плотности и по численности населения. Сельское население США, по переписи 2010 г., включало территории и население, расположенными за пределами урбанизированных районов и кластеров. В 2010 г., по переписи, многие географические образования (в том числе метрополитенские районы, округа) включали как городские, так и сельские территории, население, жилые постройки. Территориальная структура метрополитенского и микрополитенского населения США. Штаты, в которых сконцентрировано население «ядерно-основанных статистических районов» США, - это Калифорния (36,9 млн. чел., что составляет 99,3 % населения штата; в штате расположен второй в 2010 г. по рангу метрополитенский статистический район (МСР) США – Лос-Анджелес - Лонг Бич - Санта Анна, 13 млн.чел.), Техас (23,7 млн. чел., 94,5 %. Даллас-Форт Ворт - Арлингтон и Хьюстон - Шугар Ленд - Бэйтаун – 4 и 6 по рангу метрополитенские статистические районы США данного штата с населением 6,3 и 5,9 млн.чел. соответственно), Нью-Йорк (18,9 млн. чел., 97,8 % населения штата; в штатах Нью Йорк, Нью Джерси, Пенсильвания расположен первый по рангу МСР США – Нью Йорк - Северный Нью Джерси - Лонг Айленд с населением 18,9 млн.чел.), Флорида (18,3 млн. чел, или 97,8 % населения штата. В штате находится 9 по рангу МСР США – Майами - Форт Лодердейл - Помпано Бич с населением 5,5 млн.чел.), Пенсильвания (12,3 млн. чел., 96,9 %. На территории штатов Пенсильвания, Нью Джерси, Делавер, Мериленд разместился 5 по рангу МСР США – Филадельфия – Камден - Вилмингтон с населением 5,9 млн.чел.), Иллинойс (12,2 млн. чел., или 95,3 % населения штата. По территории штатов Иллинойс, Индиана, Висконсин протянулся 3 по рангу МСР США – Чикаго - Джолиет с населением 9,5 млн.чел.), Огайо (11,0 млн. чел., 95,5 %), Нью-Джерси (8,7 млн. чел., или 100 % населения штата), Вирджиния (7,1 млн. чел., 89,6 %), Вашингтон (6,4 млн. чел., 96,6 %), Висконсин (4,9 млн. чел., 86,4 % населения штата). В «ядерно-основанных статистических

районах» США в 2010 г. было размещено 289,2 млн. чел., или 93,7 % населения США. Штаты США, в которых значительная часть населения размещена за пределами «ядерно-основанных статистических районов», - это Монтана (34 % населения штата), Мэн (29 %), Вайоминг (28 %), Северная Дакота (28 %), Южная Дакота (27 %), Вермонт (26 %), Айова (26 %), Западная Виргиния (25 %), Аляска (24 %), Кентукки (23 %), Миссисипи (21 %), Арканзас (20 %), Небраска (19 %), Канзас (14 %).

Компоненты изменения численности населения штатов США за 2000-2009 гг. [1, с.20]. За данный период во всех штатах США, за исключением Западной Виргинии, отмечался естественный прирост населения (суммарно за период составил 15875 тыс.чел.). Максимальный естественный прирост населения отмечался в Калифорнии, Техасе, штате Нью Йорк (соответственно 2878 тыс.чел., 2124 тыс.чел., 905,8 тыс.чел., или 37 % всего естественного прироста населения США за 2000-2009 гг.). Сальдо внешней миграции за 2000-2009 гг. составило 8,9 млн.чел., во всех штатах США было положительным. Территориальная дифференциация сальдо внешней миграции значительно выражена на уровне штатов. В штатах Монтана, Вайоминг, Северная Дакота, Вермонт, Западная Виргиния, Южная Дакота, Мэн, Аляска сальдо внешней миграции составляло от 3 до 9 тыс.чел, в штатах Вашингтон, Виргиния, Северная Каролина, Массачусетс, Аризона, Джорджия – от 200 тыс.чел. до 300 тыс.чел. Максимальные значения сальдо внешней миграции были в таких штатах США как Калифорния – 1,8 млн.чел., Техас – 0,9 млн.чел., Нью Йорк – 0,8 млн.чел., Флорида – 0,8 млн.чел., Иллинойс – 0,4 млн.чел. Отрицательное сальдо внутренней миграции преобладало над положительным сальдо внешней миграции, в результате чего отмечалось миграционное сокращение населения в таких штатах как Нью Йорк (на 0,8 млн.чел.), Аляска (на 0,7 млн.чел.), Мичиган (на 0,3 млн.чел.), Иллинойс (на 0,2 млн.чел.), Огайо (на 0,2 млн.чел.). Основными причинами миграции [1, с.37] населения между округами в 2010 г. были трудовые мотивы (31,1 % внутренних мигрантов, в том числе 18,9 % причин - перемена места работы), семейные мотивы (30,7 %), связанные с местом проживания (24,4 %), а также другие причины (13,8 %, в числе которых завершение обучения, изменение климата, здоровье, природные риски).

Литература

1. The 2012 Statistical Abstract. The National Data Book. Population // <http://www.census.gov/compendia/statab/>
2. World Urbanization Prospects, the 2011 Revision // <http://esa.un.org/unpd/wup/index.html>

Асанов А.Н.

*К. э. н., заведующий кафедрой экономики и управления
филиала образовательной автономной некоммерческой
организации высшего образования
«Московский психолого-социальный университет»
г. Муром, Владимирская область, Россия*

Озина А.М.

*Д. э. н., профессор кафедры экономической теории
Нижегородского института управления – филиала Российской
академии народного хозяйства и государственной службы при
Президенте Российской Федерации
г. Нижний Новгород, Россия*

Методы управления качеством продукции

Методы управления – это способы реализации функций управления, одновременно они устанавливают ответственность, санкции за невыполнение или недостаточно результативное, неэффективное выполнение функций и обязанностей [1]. К методам управления качеством продукции можно отнести:

а) экономические методы, которые реализуются путём выявления и создания экономических условий, побуждающих работников и коллективы подразделений организации систематически повышать и обеспечивать запланированный уровень качества при минимальных затратах [2, с. 75];

б) организационно-распорядительные методы осуществляются посредством обязательных для исполнения директив, приказов, указаний руководства и других предписаний, направленных на повышение и обеспечение необходимого уровня качества [8, с. 89];

в) социально-психологические методы управления качеством основаны на использовании группы факторов, влияющих на управление протекающими в трудовых коллективах социально-психологическими процессами для достижения целей в области качества, то есть, эти методы базируются на изучении и использовании социальных условий труда производственных коллективов и проблемных групп и их влияния на повышение качества продукции [2, с. 76];

г) экспертные методы при решении задач управления качеством продукции заключаются в усреднении полученных различными способами мнений (суждений) специалистов-экспертов по решению рассматриваемых проблем (наиболее распространенными экспертными методами являются: методы рангов, метод непосредственного оценивания и метод сопоставлений) [2, с. 77];

д) методы повышения эффективности управления качеством продукции, к которым можно отнести: *TPM* – Всеобщее

обслуживание оборудования (*Total Productive Maintenance*), «Упорядочение» (5S), система экономики качества, реинжиниринг процессов и др. [8, с. 89]. Данные методы являются довольно специфичными, поэтому ниже их рассмотрим более подробно.

Система *TPM* возникла вследствие постоянно возрастающих потерь из-за несвоевременных наладки, исправления возникших поломок оборудования, излишних осмотров и ремонтов оборудования. *TPM* позволяет обеспечить наивысшую эффективность оборудования на протяжении всего жизненного цикла с участием всего персонала [4, с. 118].

Авторами системы «Упорядочение» являются сотрудники Всероссийского центра охраны труда В.Е. Растимешин и Т.М. Куприянова. Система «Упорядочение» представляет собой систему наведения порядка, чистоты, укрепления дисциплины и создания безопасных условий труда с участием всего персонала [6, с. 5].

В основе системы «Упорядочение» лежит японская система «5S», одним из авторов которой является известный японский теоретик и практик организации производства К. Исикава. Название системы «5S» происходит от пяти японских слов: *Seiri* – сортировка, *Seiton* – организация, *Seiso* – очистка, *Seiketsu* – стандартизация, *Shitsuke* – улучшение стандартов и демонстрация приверженности им [5].

Система «Упорядочение», как и «5S», позволяет практически без капитальных затрат не только повышать производительность, сокращать потери, снижать уровень брака и травматизма, но и создавать необходимые стартовые условия для реализации сложных и дорогостоящих производственных и организационных инноваций, обеспечивать их высокую эффективность – в первую очередь за счёт радикального изменения отношения работников к своему делу [3, с. 446].

Система экономики качества включает в себя вопросы учёта, анализа и управления затратами на качество для достижения целей организации, что в конечном итоге создает предпосылки для принятия стратегических, тактических и оперативных управленческих решений с учётом требований всех заинтересованных лиц, способствует повышению эффективности и рентабельности производства, возрастанию конкурентоспособности продукции [9].

Реинжиниринг процессов предлагает заменить принцип разделения труда в управлении на процессный подход, при этом во главу угла организации, планирования, бюджетирования должны быть поставлены процессы, а не операции и каждый процесс должен иметь владельца, ответственного и исполнителей [1].

Таким образом, очевидно, что каждый из рассмотренных методов управления качеством продукции сам по себе не может дать значительного положительного эффекта, что объясняется многогранностью внешних и внутренних факторов, влияющих на

качество создаваемой продукции. Только оптимальное сочетание всех методов управления качеством может дать хороший эффект и одной из важнейших проблем управления качеством является выбор менеджером того или иного метода в соответствии с текущей ситуацией проблемной среды. Другими словами, в основе управления качеством лежит результат оценки текущей ситуации, отражающей состояние качества продукции на текущий момент времени.

Литература

1. Вишняков О.Л. Процессный подход в управлении организацией / О.Л. Вишняков, К.Г. Тулинцев. URL: http://www.pmteam.ru/upload/image/Processny_Podhod_v_upravlenii.pdf (Дата обращения 24.08.2013).
2. Давыдов В.Г. Проблемы развития методов управления качеством строительной продукции / В.Г. Давыдов, З.Ш. Абдулова // Транспортное дело России. – 2009. - №8. –с. 74-77.
3. Кане М.М. Системы, методы и инструменты менеджмента качества / М.М. Кане, Б.В. Иванов, В.Н. Корешков и др.. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
4. Кизим А.В. Применение методологии ТРМ для повышения эффективности предприятий и организаций // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2012. – Т.4. - №13. – с. 117-122.
5. Куприянова Т.М. Упорядочение/5S – система наведения порядка, чистоты и укрепления дисциплины с участием всего персонала / Т.М. Куприянова, В.Е. Растимешин // Мясные технологии. – 2007. - №7,8,9. URL: <http://www.tpm-centre.ru/page.php?pageId=106&menuItemTreeCode=050304> (Дата обращения 24.08.2013).
6. Растимешин В.Е. Упорядочение. Путь к созданию качественного рабочего места: Практическое пособие / В.Е. Растимешин, Т.М. Куприянова; под ред. В.Н. Шлыкова. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. –174 с.
7. Теория управления / Под ред. А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухина. – М.: Изд-во РАГС, 2003. – 558 с.
8. Томохова И.Н. О многообразии и классификации средств и методов управления качеством / И.Н. Томохова, Н.А. Рыжова // Сервис plus. – 2008. - №4. –с. 87-91.
9. Харламова Т.Н. Управление затратами на качество продукции: отечественный и зарубежный опыт: монография / Т.Н. Харламова, Б.И. Герасимов, Н.В. Злобина; под ред. Б.И. Герасимова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. – 108 с.

Байгулов Р.М.

*Доктор экономических наук, заведующий кафедрой финансов и
кредита Ульяновского государственного университета*

Бородина В.В.

*Аспирант Ульяновского государственного университета
г. Ульяновск, Россия*

Планирование как основа управления эффективностью деятельности предприятия в современных условиях

Характер планирования и границы хозяйственной самостоятельности предприятий значительным образом поменялись в условиях современных рыночных отношений. В настоящее время организации самостоятельно могут разрабатывать и утверждать программы развития на краткосрочную и долгосрочную перспективы. В процессе планирования обеспечивается необходимое равновесие между производством и потреблением продукции, величиной рыночного спроса на товары и услуги и объемом их предложения фирмами и предприятиями. При этом производители сами стремятся к наиболее полному удовлетворению своей продукцией и услугами всех существующих потребителей, рыночные запросы которых по существу становятся будущими планами производства предприятий и фирм [2, с.5].

Система планово-экономических показателей, которые взаимосвязаны между собой, являются одной из важнейших составных частей внутрихозяйственного планирования на предприятиях. Поэтому, будучи объектом товарно-денежных отношений, они начинают обладать экономической самостоятельностью и полностью отвечать за результаты, которых достигла компания. При этом предприятие должно разработать варианты желаемого будущего и нахождения путей более эффективного приближения к нему. Таким образом, внутрифирменное планирование служит основой современного маркетинга, производственного менеджмента и в целом всей экономической системы [2, с.7].

Совершенное планирование является процессом создания планов и плановых нормативов. Процесс планирования основывается на фактических и нормативных данных текущего и прошлого периода. Поэтому планирование основных показателей должно проводиться на основе объективной оценки и анализа, данных отчетного периода, а также ранее выявленных проблем деятельности предприятия. План как способ прогнозирования и как главное в перспективном развитии предприятия обеспечивает последовательность в работе всех подразделений и систем и помогает обеспечивать взаимосвязь с рыночной инфраструктурой. Таким образом, план - это

подготовленный на известный период прогноз социально-экономического развития предприятия и всех его подразделений [2, с.31]. В них оцениваются все сильные и слабые стороны фирмы, даются прогнозы и предложения, учитывается риск непредвиденных событий и дается оценка диверсификации, происходящей в результате возможных слияний и поглощений фирмы [3, с.67]. В основном предприятия сталкиваются с проблемой внедрения плана. Не так трудно написать план, как сделать его работоспособным. Следовательно, при разработке плана должны учитываться все имеющиеся показатели. Он должен быть «гибким», так, чтобы при необходимости, его можно было поправить при незапланированных изменениях. План однозначно должен быть сбалансированным и включать новые бюджетные формы.

В современном мире давно пришло понимание того, что при создании новой системы планирования, нужно полагаться не только на рыночные регуляторы, но и на такой фактор как человеческие ресурсы [1, с.56]. Как не всегда можно предугадать экономический кризис, или забастовку, так и нельзя угадать действия конкурентов. Поскольку предприятие зачастую не располагает полными точными данными для составления планов, без высокоинтеллектуальных сотрудников не обойтись. Менеджеры должны обладать специальными знаниями и уметь применять их в каждодневной работе в управлении предприятием.

Важно вовремя приспосабливаться к требованиям динамично развивающейся рыночной среды. В современных российских условиях разработать качественные планы развития представляется возможным на краткосрочную и среднесрочную перспективу, включая тактическое и оперативное планирование. Одной из проблем, не всегда дающая возможность осуществлять долгосрочное планирование на предприятии, является отсутствие в России нормативно-правовой и юридической базы, позволяющая регулировать и помогать вести конкурентоспособную деятельность. В условиях государственной плановой экономики процесс планирования на предприятии выдвигался в ранг закона. Задача во многом облегчалась, так как государство осуществляло заказы и инвестировало в предприятие. В настоящее время быстро меняющиеся условия рынка и жесткая конкуренция диктуют свои правила. Поэтому крайне важно, вовремя предвидеть и предупредить возможные трудности и сбои в работе.

Таким образом, учитывая современные реалии, в работе рассмотрены практические вопросы планирования на предприятии, а также даны рекомендации по улучшению деятельности предприятий в перспективе в условиях нестабильности рынка.

Литература

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 432 с.
2. Бухалков М.И. Планирование на предприятии -М.: ИНФРА-М, 2012.- 410 с.
3. Слак Н. и др. Организация, планирование и проектирование производства. Операционный менеджмент/ Пер.с англ.-М.:ИНФРА-М, 2009.-790 с.

Губкина О.Р.

Студентка 2 курса филиала образовательной автономной некоммерческой организации высшего образования «Московский психолого-социальный университет» г. Муром, Владимирская область, Россия

Организация как система, подверженная воздействию внешних факторов

Организация – это образование группы или отдельных лиц, взаимодействующих между собой, управляемых руководством организации и работающих на постоянной основе для достижения общих целей [2, с. 51]. Любая организация находится и функционирует во внешней среде, которая является источником ресурсов для организации. Организация и внешняя среда находятся в постоянной взаимосвязи и взаимодействии.

Внешние факторы оказывают влияние на все элементы и процессы внутри организаций. Их можно разделить на две группы: факторы прямого воздействия и факторы косвенного воздействия. Факторы внешней среды характеризуются сложностью и динамизмом. Сложность внешней среды определяется тем, как много факторов влияет на функционирование организации и насколько эти факторы схожи между собой.

Динамизм внешней среды характеризуется тем, как быстро меняются факторы, влияющие на функционирование организации. Поскольку факторы внешней среды имеют различную силу влияния на организацию, их разделяют на прямые и косвенные факторы, а всю внешнюю среду на среду прямого и косвенного действия [5, с. 24].

Факторы прямого воздействия – это специфическая внешняя среда конкретной организации. Она включает те элементы внешней среды, с которыми организация взаимодействует постоянно или на более или на менее регулярной основе, а именно: поставщики ресурсов; потребители продукции и услуг; конкуренты;

государственные органы и нормативные акты, непосредственно воздействующие на деятельность организации [2, с. 70-71].

Потребители приобретают произведенные товары или услуги. В зависимости от объема спроса различают мелких и крупных потребителей. Учет запросов последних необходимое условие успешной деятельности организации. В зависимости от отношения к потребителям можно говорить о различных стратегиях организации: продавать уже производимую продукцию; производить продукцию, в которой нуждается потребитель; формировать своего потребителя, убеждая его в необходимости приобретения продукции, которая будет производиться [2, с. 72].

Важной составляющей внешней среды являются конкуренты. Каждый руководитель должен осознавать, что если он не будет удовлетворять своих потребителей также эффективно (с определенными качеством и ценой), как и его конкуренты, то долго предприятие в рыночных условиях существовать не сможет.

Для ведения хозяйственной деятельности каждой компании нужны внешние поставки: сырье, материалы, трудовые ресурсы, капитал. В этом случае возникает прямая зависимость между организацией и сетью поставщиков, обеспечивающих поставки указанных ресурсов. На рынке закупок организацию больше всего интересуют условия получения ресурсов, а именно: цена, качество и условия поставки [1, с. 56].

Государство – его органы и нормативные акты – также непосредственно воздействуют на организацию, следовательно, относится к среде прямого воздействия. Это налоговая и санитарная инспекции, органы статистического учета и т.д.

Законодательно регулируются трудовые отношения между работниками и работодателями, налоговые, таможенные отношения, охрана труда, условия производства определенных видов продукции, защита прав потребителей, экологическая нагрузка на окружающую среду и т.д. [2, с. 72].

Под средой косвенного воздействия понимаются факторы, которые могут не оказывать непосредственного и немедленного влияния на деятельность, но, тем не менее, в перспективе могут сказываться на ней.

Здесь речь идет о состоянии экономики в целом, научно-техническом развитии, социокультурных и политических изменениях [4, с. 118].

Факторы в экономической окружающей среде должны постоянно оцениваться, так как состояние экономики влияет на цели фирмы и способы их достижения. Это темпы инфляции, международный платежный баланс, уровни занятости населения, ставки кредитования бизнеса и т. д. Так, колебания курса доллара

относительно валют других стран могут стать причиной обретения или потери крупных сумм денег [3, с. 92].

Политические факторы определяют общую политическую ситуацию в стране, уровень ее стабильности, предсказуемости. Высокий уровень политического риска приводит к замедлению научно – технического обновления производства, устареванию структуры, снижению конкурентоспособности национальных организаций [2, с. 76].

Социокультурные факторы проявляются в социальных ценностях и установках, приоритетах, национальных традициях, влияющих на деятельность организации. В каждой стране существуют представления об этических методах ведения бизнеса, необходимых стандартах, качества обслуживания, допустимых уровнях воздействия на окружающую среду [2, с. 75].

Итак, анализ среды – это очень важный для выработки стратегии организации и очень сложный процесс, требующий внимательного отслеживания происходящих в среде процессов, оценки факторов и установления связи между факторами и теми сильными и слабыми сторонами организации, а также возможностями и угрозами, которые заключены во внешней среде. Все факторы внешней среды сложны по своей структуре, неподвластны влиянию и взаимосвязаны. Изменение одного из факторов обязательно приводит к тому, что происходит изменение других факторов.

По моему мнению, для того чтобы организация могла результативно изучать состояние факторов, должна быть создана специальная система отслеживания внешней среды. Данная система должна осуществлять как проведение специальных наблюдений, связанных с какими – то особыми событиями, так и проведение регулярных наблюдений за состоянием важных для организации внешних факторов.

Литература

1. Амблер Т. Маркетинг и финансовый результат: Новая метрика богатства корпорации. М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Демчук О.Н. Теория организации: учебное пособие. – М.: Флинта: МПСИ, 2009.
3. Киселева Е.А. Макроэкономика. Экспресс-курс. М.: КноРус, 2009.
4. Хедоури Ф., Альберт М. Основы менеджмента. – М.: АЛЬБЕРТ, 1998 г.
5. Чуйкин А.М. Основы менеджмента – Калининград: Калининградский Государственный Университет, 1996г.

Зарипова Г.М.

*К.экон.н., доцент кафедры финансов и кредита
Башкирского государственного аграрного университета
г.Уфа, Россия*

Кредитная поддержка предпринимательства в России

Исследования различных аспектов кредитной поддержки предпринимательства в России были начаты еще в период рыночных трансформаций.

Одной из причин многолетней стагнации российского предпринимательства является отсутствие сколь либо действенной системы кредитной поддержки предпринимательства.

Система кредитования предпринимательства ничем не выделяется на фоне крайне слабо развитой российской финансово-кредитной инфраструктуры в целом. Несмотря на то, что в названиях многих банков и специализированных фондов формально присутствуют декларации о содействии предпринимательству, в реальности кредитованием предпринимательства занимается чрезвычайно ограниченное число учреждений. Их влияние на положение дел в сфере предпринимательства невелико. Конечно же, нельзя связывать негативные тенденции в развитии предпринимательства, только с отсутствием у него доступа к кредитным ресурсам. Отрицательное влияние оказывают и факторы административного давления (барьеры для входа на рынок, лицензирование и т.д.), высокие налоги и многие другие причины. [1, с. 90].

В области кредитования малых предприятий сферы производства необходимо: стимулировать среднесрочное кредитование коммерческим банком инновационных проектов МП посредством предоставления кредитным организациям налоговых льгот, а также привилегированной выдачи им среднесрочных кредитных ресурсов по пониженным ставкам.

Следует подчеркнуть, что банковский сектор, как в РФ, так и в РБ, пока не поворачивается «лицом» к проблемам малого предпринимательства. Номинально действенным инфраструктурным звеном сферы кредитования (финансовой поддержки) должны были стать специализированные фонды поддержки малого предпринимательства. Конечно, объемы кредитования малых предприятий в рамках Федерального фонда поддержки малых предприятий трудно в настоящее время считать весомыми, основная нагрузка здесь ложится на региональные фонды поддержки.

Еще одной организационной формой кредитования малого предпринимательства могут служить общества взаимного кредитования и взаимного страхования. Однако под их деятельность не подведен правовой фундамент, что является следствием отсутствия закона подобного рода обществах. Принцип работы обществ взаимного кредитования аналогичен принципам работы касс «взаимопомощи» при месткомах профсоюзов на советских предприятиях. Для получения кредита в данном обществе, как правило, не нужен залог, а процентная ставка только покрывает минимальные накладные расходы. Естественно, получить такие кредиты могут лишь члены Обществ взаимного кредитования. Пока финансово-кредитная структура в России не так развита, общества взаимного кредитования могли бы играть куда более весомую роль в финансовом обеспечении малых предпринимательских структур. Кроме того, во многих случаях развитая сеть таких обществ – эффективный посредник между малыми предприятиями и банками. [2, с. 90].

Выбор эффективных источников и форм финансирования малых предприятий во многом зависит от того, на какой стадии развития они находятся и какими базовыми финансовыми характеристиками обладают. [3].

Большую роль в системе поддержки малого предпринимательства играет совершенствование финансово-кредитного механизма, благодаря которому можно увеличивать количество малых предприятий в нашей стране, что в конечном итоге положительно скажется на конкурентоспособности России на мировом рынке.

Таким образом, совершенствование финансово-кредитного механизма поддержки малого предпринимательства будет способствовать дальнейшему его развитию, повышению конкурентоспособности российской экономики на мировых рынках.

Литература

1. Г.М. Зарипова. Формирование финансово-кредитных методов регулирования предпринимательства // Проблемы управления экономикой в трансформируемом обществе: Сб. ст. - Пенза, 2004. - С. 89–91.
2. Г.М. Газизуллина. Формирование финансово-кредитных методов регулирования предпринимательства // Социальная политика государства и возможности ее реализации в условиях региона): Сб. ст. III Всероссийской научно-практической конференции – Пенза, 2006. - С. 80-83.
3. <http://rudocs.exdat.com/docs/index-376089.html>

Стратегия управления персоналом на предприятии

Персонал является стратегическим ресурсом предприятия, требует поиска новых механизмов управления им для обеспечения результативности его работы в долгосрочной перспективе. Исходя из этого, особую актуальность приобретает изучение возможностей эффективного управления персоналом предприятия, предопределяет необходимость формирования системы стратегического управления персоналом, обеспечивающей конкурентоспособность и жизнеспособность конкретного предприятия.

Стратегическое управление предприятиями реализуется в условиях глобализации рыночных отношений, повышению конкуренции и изменений в процессе функционирования предприятия. Важным является решение проблем обеспечения эффективной реализации стратегии в соответствии с общим развитием, которая должна предусматривать возможность соответствующих корректив стратегии и способов ее реализации. Разработка и внедрение изменений требует соответствующих способностей персонала и согласование эффективной работы сотрудника и команды со стратегией.

Базовыми концепциями стратегии есть конкурентные преимущества, отличительные свойства и стратегическая соответствие. К разработке и воплощению стратегии предъявляются следующие требования[3, с. 156]:

- Определение приоритетных внутренних процессов обеспечения успешной реализации стратегии;
- Воплощение в реальность целей внутренних процессов через создание стоимости, управления;
- Четкая формулировка и осведомленность сотрудников;
- Приведение в соответствие с выработанными стратегиями ресурсы предприятия с целью получения наибольшей отдачи;
- Определение и решение проблем реализации стратегии.

В современных условиях внедрения стратегического управления персоналом является насущной необходимостью, которая обусловлена усилением конкурентной борьбы. Формирование персонала с высоким уровнем производительных способностей, способного к эффективному взаимодействию в рамках трудового коллектива, требует значительного времени. Поэтому наряду с совершенствованием оперативного управления персоналом, на

предприятиях целесообразно внедрять стратегическое управление, способное обеспечить формирование высококачественного капитала предприятий и соединить всю кадровую работу для реализации конкурентной стратегии предприятия, достижения конкурентных преимуществ.

Стратегия представляет собой довольно сложную организационно-экономическую категорию, которая предусматривает определенную процедуру разработки. Традиционный подход к формированию и разработки стратегии предприятия предусматривает следующие этапы [7, с.134]:

- Анализ состояния отрасли и позиции предприятия в отрасли, анализ целей предприятия, анализ привлекательности рынка, анализ финансовых ресурсов, анализ риска;

- Анализ внутренней структуры предприятия, его сильных и слабых сторон;

- Анализ квалификации работников;

- Анализ внешней среды;

- Анализ фактора времени.

Теоретический процесс формирования стратегии состоит из следующих этапов [6, с. 56]:

- Определение миссии;

- Определение целей;

- Проведение анализа внутренней и внешней среды для выявления внутренних сильных и слабых сторон и внешних возможностей и угроз (SWOT-анализ);

- Анализ текущих стратегий;

- Проведение дополнительного анализа ресурсного потенциала (финансового, трудового) формулировки ключевых стратегических вопросов на основе предварительного анализа, подготовка стратегических планов для реализации стратегии;

- Реализация стратегии;

- Мониторинг стратегии.

Формирование стратегии предполагает определение видения предприятия, стратегии, организационных компетенций, плана действий и их реализации. Выбор конкретной стратегии осуществляется исходя из долгосрочных целей предприятия, внутренних ресурсов и традиций. В рамках стратегического управления человеческий потенциал организации можно измерить способностью или компетенцией работника, определяющих результат, и мотивацией к труду, достижения же цели определяет мотив и поведение работника.

Система оценки организационно-технических мероприятий стратегических планов предусматривает установление измерителей развития на основе показателей, позволяющих определить как организация в целом и каждое подразделение реализовали стратегии,

овладели базовыми компетенциями. Таким образом в существующих условиях постоянных изменений и повышения конкуренции важно формировать эффективную стратегию, которая на основе определенной динамики изменений внешнего окружения, состояния внутренних ресурсов, их взаимодействия определяет реальные возможности реализации организационного развития.

В направлении обеспечения устойчивого развития предприятия в отношении персонала предприятиями используются стратегии инвестирования, стимулирования, привлечения. Новые стратегии к управлению персоналом должны также обеспечивать возможность реализации управления на основе предвидения изменений, гибких первоочередных решений, принятия стратегических решений в условиях низкой определенности и изменений. Разработка и реализация стратегии управления персоналом должна учитывать направления изменений и осуществляться с использованием новых управленческих технологий, а именно разработки программ формирования компетенций реализации стратегии предприятия, соответствующих организационных изменений и формирование системы мотивации в соответствии с определенной стратегией[5, с. 78].

Внедрение стратегического управления персоналом в практическую деятельность современных предприятий сталкивается с рядом проблем, это недостаточный уровень подготовки персонала в области стратегического управления, сопротивление стратегическим изменениям и инновациям, нехватка финансовых ресурсов, несовершенство системы мотивации персонала, принижения роли персонала на предприятии, несовершенство законодательной базы для управления персоналом, недостаточная гибкость организационных структур управления, несовершенство стиля и методов управления персоналом, недостаточное информационное обеспечение стратегического управления персоналом, неразвитость корпоративной культуры предприятия[2, с. 65].

Таким образом для того, чтобы создать действенную стратегию управления персоналом на предприятии, разработать собственную организационную философию управления персоналом, каждому предприятию необходимо исходить из собственного опыта работы со своими работниками, а кроме того заимствовать практику ведущих отечественных и мировых компаний.

Литература

1. Вашурина Е. В., Вопросы стратегического развития персонала // Университетское управление. 2005. № 4. С. 87-97
2. Дятлов В.А., Кибанов А.Я., Пихало В.Т. Управление персоналом. М.: ПРИОР, 2007.

3. Л.Г. Зайцев, Соколова М. И. Стратегический менеджмент/ Л.Г. Зайцев: Учебник. – М.: Экономистъ, 2009.-526 с.
4. Колпаков В. М., Дмитриенко Г.А.Стратегический кадровый менеджмент: Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. К.: МАУП, 2005.752 с.
5. Маслов В. И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры: Учебник. М.: «Финпресс», 2004. 288 с.
6. А.Н. Локминов. Стратегический менеджмент/ А.Н. Локминов: Учеб. Пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
7. А.И. Попов А. И. Стратегический менеджмент: Учеб. Пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.-590 с

Звягинцева К.А.

*Студент-магистрант, института экономики и управления
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказского федерального университета»
г. Ставрополь, Россия*

Мотивационная среда как фактор достижения стратегических целей компании

Развитие компании и движение вперед невозможно без развития ее сотрудников. Так как главный стратегический ресурс организации – это люди, руководство должно уделять наивысшее внимание формированию в организации среды, способствующей постоянному повышению вовлеченности сотрудников и поддержки заинтересованности в результатах работы.

Влияние на вектор развития работников организации имеет непосредственно высшее руководство и его политика управления человеческими ресурсами. Однако мы не можем утверждать, что политика сама по себе будет иметь влияние на персонал, так как работник воспринимает непосредственно среду, которую создает политика управления человеческими ресурсами, а также еще ряд факторов. Такую среду можно назвать мотивационной средой компании.

Желание персонала к высокопроизводительной работе определяется приверженностью руководства мотивированию сотрудников тем или иным образом, понимания важности мотивации. Мотивационная среда – это действия, мероприятия и процедуры, которые отражают отношение высших кругов администрации, директоров и владельцев организации к мотивации и вовлечению сотрудников в организацию. Мотивационная среда – не статичная, а динамичная система, которая может эволюционировать вместе с предприятием.

Мотивационная среда включает в себя два основных элемента[4, с. 44]:

- 1) философию администрации и стиль управления;
- 2) работу службы управления человеческими ресурсами (УЧР).

Создание эффективной мотивационной среды предполагает высокую степень участия руководства в реализации политики управления человеческими ресурсами. Необходимо выделить следующие важные аспекты, формирующие мотивационную среду, направленную на повышение вовлечения сотрудников на исполнение стратегии компании[5, с. 78]:

- высшее руководство определяет цели в области управления человеческими ресурсами, имеющие связь с корпоративной стратегией;

- высшее руководство подчеркивает свою лидерскую роль в реализации стратегических инициатив, в том числе связанных с улучшением политики управления человеческими ресурсами в компании;

- высшее руководство выражает заинтересованность в улучшении мотивации сотрудников путем постоянной оценки и совершенствования методов мотивации;

- реализуются программы повышения вовлеченности персонала и эффективности коммуникаций;

- на базе оценки потребности в обучении проводится полноценное обучение.

Говоря о службе управления человеческими ресурсами, можно выделить особую роль стратегической службы УЧР в формировании эффективной мотивационной среды, которая способствовала бы достижению целей компании. Стратегическое управление человеческими ресурсами – устойчивая схема спланированного использования человеческих ресурсов и действий, направленных на обеспечение выполнения компанией поставленных целей [1, с. 56].

Стратегическое УЧР должно регулировать отношения между управлением человеческими ресурсами и стратегическим управлением в компании. Стратегическое УЧР указывает на общее направление движения компании на пути к достижению своих целей посредством управления людьми, занимается широким кругом организационных вопросов, касающихся изменений культуры и структуры, повышения эффективности и производительности труда, подбора ресурсов для удовлетворения будущих потребностей компании, развития отличительных способностей и управления изменениями.

Фундаментальной целью стратегического УЧР является создание стратегической способности компании посредством удовлетворения ее потребности в квалифицированных, приверженных и высокомотивированных сотрудниках, способных обеспечить

устойчивое конкурентное преимущество. Более конкретная цель состоит в формировании направления движения компании в изменчивой среде в целях удовлетворения ее собственных коммерческих потребностей, а также индивидуальных и коллективных потребностей ее членов путем разработки и реализации целостной и действенной кадровой политики в области ЧР. Стратегическое УЧР предоставляет обобщающие схемы, которые одновременно предполагают широту охвата, ситуационную обусловленность и интеграцию всех элементов.

Задача состоит в том, чтобы можно было оценить, насколько элементы мотивационной среды развиты в компании, как они влияют на стратегические цели бизнеса. Чтобы оценить эффективность мотивационной среды в компании и влияние политики УЧР на эффективность стратегии, мы будем рассматривать сбалансированную систему показателей как основной элемент стратегической системы управления компании. Таким образом, можно выстроить связь, отражающую влияние политики управления человеческими ресурсами и создаваемой мотивационной средой на эффективность сбалансированной системы показателей. Одной из перспектив сбалансированной системы показателей является «обучение и развитие», которое подразумевает обязательное существование целей по обучению персонала, формированию корпоративной культуры и внутреннему развитию инфраструктуры организации (в том числе информационных технологий).

Мотивационная среда не ограничена работой только на отдельные показатели удовлетворенности или эффективности и является восприятием работниками политики УЧР, стиля управления, системы мотивации компании.

Создание мотивационной среды, направленной на стратегическое вовлечение в компанию, призвано повысить эффективность перспективы «обучение и развитие». Перспектива «обучение и развитие» находится в основании стратегической карты сбалансированной системы показателей, и развитие персонала рассматривается как основа стратегии [2, с.165].

Таким образом, рассматривая политику УЧР и мотивационную среду как основные инструменты влияния на персонал, считаем, что влияние этих инструментов в конечном итоге будет распространяться на все цели сбалансированной системы показателей по всем перспективам, т.е. на все основные цели компании.

Литература

1. Базаров Т.Ю., Еремин Б.Л. "Управление персоналом", М, Юнити, 2008.
2. Егоршин А.П. "Управление персоналом", Н. Новгород, НИМБ, 2009.

3. Иванцевич Д.М., Лобанов А.А. "Человеческие ресурсы управления: основы управления персоналом", М, Дело, 2003.
4. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Организация, ориентированная на стратегию / Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2004.
5. Wright P. M. and McMahan G.C. Theoretical perspectives for SHRM // Journal of Management.1992. №18(2).

Каджаева З.В.
*магистрант кафедры финансов
Новосибирского
государственного университета
экономики и управления «НИНХ»
г. Новосибирск, Россия*

Адаптивное бюджетирование как эффективный инструмент управления стоимостью промышленной компании

В большинстве современных компаний за результат деятельности (прибыли) отвечает финансовая служба в лице финансового директора. Однако, за результат должны отвечать и те, кто может на него повлиять. К сожалению, найдется много противников такого утверждения. Но стоит разобраться в проблеме лучше, проанализировав стандартную ситуацию. Возьмем несложный бизнес (с точки зрения технологического процесса) – производство бетонных мелкоштучных блоков. В структуре затрат наибольшую долю занимает основное сырье и материалы – 70%, еще 15% занимают топливно-энергетические ресурсы на технологию и заработная плата, 4% - амортизация, 6% - коммерческие расходы и еще 5% - прочие расходы. Собственники ставят задачу существенно увеличить прибыль. Как же добиться такого результата менеджменту компании?

Изучив множество источников, считаем возможным утверждать, что для управления прибылью необходимо внедрить бюджетное управление и строго отслеживать свои затраты. Как правило, в крупных компаниях применяется бюджетирование, организуется контроль над затратами, но эти меры в большинстве случаев не приводят к существенному росту прибыли [1, с. 25].

Традиционное бюджетирование лишь помогает рассчитать результат и его отдельные статьи, сравнить с прошлым периодом, провести факторный анализ отклонений. Такой бюджет, как правило, разбит по статьям, выделенным по экономическому или функциональному признаку – сырье и материалы, заработная плата, отчисления во внебюджетные фонды, коммунальные затраты и т.д. Таким образом, основное внимание концентрируется на соблюдении бюджета расходов, или показателе *экономичности* организации, т.е.

рациональной экономии ограниченных ресурсов с целью более полного удовлетворения потребностей [4]. В системе традиционного бюджетирования организация определяет максимальный уровень планируемых затрат. Однако, осуществление запланированных расходов может не привести к основной цели любой организации – максимизации ее стоимости. Анализ такого бюджета не позволяет менеджерам понять: с помощью каких инструментов можно управлять затратами и как максимизировать результат деятельности? Таким образом, компания, которая будет управлять только уровнем затрат, окажется экономичной, но нерезультативной.

Результативность – это показатель способности системы (организации, человека) достигать поставленных целей [4]. В системе классического бюджетирования нет связи итогового результата с расходом ресурса. В настоящее время целесообразно концентрировать внимание не на экономии ресурсов, а на результативности.

Но как управлять результативностью организации оперативно? Необходимо увеличить выпуск, увеличить охват торговых точек или необходимы другие мероприятия по увеличению прибыли? Если целью невозможно управлять, необходимо менять систему управления или изменить цель.

Главная проблема традиционного бюджетного управления в том, что оно никак не определяет поведение людей, кроме финансовых оценок и ограничений. Управление должно строиться на принципах эффективности деятельности компании, т.е. компания должна одновременно быть и экономичной и результативной. Чем больше будет результативность и выше экономичность, тем эффективнее система (организация, подразделение или сотрудник). По нашему мнению, прирост результата дает больший вклад в эффективность, нежели прирост от экономии расхода.

Ключевым отличием бюджетирования, ориентированного на результат, от традиционной системы является наличие инструментария для управления и оценки достижения результата (цели). Управлять результатом (целью) возможно только при выделении бизнес-процессов в организации. Данная концепция бюджетирования на основе функционального подхода была предложена Р. Барретом в 2007 году [6].

Р. Баррет в своей работе подчеркивает, что во всех процессах всегда присутствует драйвер – это фактор какой-либо деятельности организации (процесса, сотрудника), управляющий величиной результата, создаваемого в процессе этой деятельности. Таким образом, драйвер влияет на результат, но отдален от него физически и во времени. Это свойство позволяет нам для сложных процессов (которыми и является бизнес) перенести внимание с результата на процесс его достижения, то есть на драйверы. При этом одни показатели становятся «опережающими», а другие –

«результатирующими». Первые возникают во времени раньше, поскольку драйверы этих показателей начинают действовать в процессе деятельности (выполнения работы), и свидетельствуют о его ходе с точки зрения «правильности» поведения его участников. «Опережающие» показатели имеют поведенческий, процессный характер, чаще всего в натуральном выражении, являются сигналами раннего предупреждения для управленцев, ведь эти показатели отражают значения драйверов, влияющих на конечный интегральный результат. Это дает время на управление результатом. «Результатирующие» показатели всегда носят характер итога закончившегося периода, чаще всего уже в стоимостном выражении, и отражают величину достижения совокупных усилий всех участников работы. Если достижение опережающего показателя становится целью для отдельного сотрудника, то достижение результирующего является целью всего коллектива, как единого целого. Поскольку опережающие показатели влияют на результирующие, так как они связаны причинно-следственными связями драйверов и результата, то достижение своих целей сотрудниками обеспечивает достижение конечного интегрального результата всего коллектива. В этом и заключается логика управления результатом через драйверы, когда контроль за опережающими показателями обеспечивает достижение результирующего (интегрального) показателя.

В нашем примере с организацией по производству мелкоштучных бетонных блоков прибыль – будет результатом в процессе бюджетирования. Если в ходе этого бизнес-процесса организация не будет следить за соответствующим драйверами прибыли, такими как качество закупаемого сырья, производительностью, загрузкой линии, эффективностью менеджеров отдела продаж и т.д., то достижение конечного результата будет весьма затруднено. В данном случае, прибыль – это интегральный результат, зависящий от драйверов.

Система драйверов, которые последовательно связаны между собой причинно-следственными связями, управляющая интегральным результатом, называется целевой воронкой.[5, с. 58]

Правильно выделить драйверы можно, только изучив процесс преобразования ресурсов в результат, то есть, изучив технологию процесса производства. Показатели результативности и экономичности бизнес-процесса, влияющего на результат, будут для нас его драйверами. У любого процесса должен быть как минимум один показатель результативности (иначе такой процесс не нужен вообще) и как минимум один показатель экономичности.

Есть немало показателей оценки компаний. С точки зрения акционеров, их интересует стоимость компании, ее рост благодаря эффективным действиям менеджмента. Одним из таких показателей является EVA, или экономическая добавленная стоимость. В

традиционной модели бюджетирования показатель EVA вполне неплохо вычисляется. Но как управлять им? Мы видим отдельные статьи расходов, их сумму, уменьшающую выручку и формирующую NOPAT, и, как следствие, снижение EVA. Какие методы управления затратами применять? Ответить на эти вопросы позволит система бюджетирования, ориентированная на результат. В ходе ее построения, необходимо определить драйверы EVA для конкретной организации. После чего объектом управления станут не традиционные статьи бюджета доходов и расходов, а сформированные драйверы. Эти показатели по процессной модели раскладываются по ответственным подразделениям и сотрудникам. В этом случае необходимо четкое понимание вклада каждого участника процесса, подразделения в итоговый результат. Кроме того, есть возможность управлять достижением цели: путем регулярного (ежедневного) контроля за показателями-драйверами.

Изменяется логика планирования и ответственности сотрудников. Раньше они знали, что затраты на 1 м³ блока будут такими-то, в том числе: на энергию – такими-то, на зарплату – такими-то и т.д. С одной стороны, понятны все составляющие себестоимости, но, с другой стороны, управлять этими затратами практически достаточно сложно.

В условиях нового подхода к бюджетированию сотрудники должны анализировать и контролировать производительность труда, эффективность использования оборудования, причины простоев и т.д. Таким образом, задаются нормативы бизнеса, драйверы управления результатом, деятельность всех подразделений и сотрудников начинает быть ориентированной на итоговый результат – EVA. Перед организацией была поставлена цель, а деятельность его подразделений и сотрудников должна быть ориентированной на нее.

Литература

1. Андреева Е.А., Сучкова А.А., Богданов Л.Н., Чесноков А.А. Бюджетирование, ориентированное на результат: международный опыт и возможности применения в России. – М. : Academia, 2002.
2. Гамукин В. Новации бюджетного процесса: бюджетирование, ориентированное на результат / В. Гамукин // Вопросы экономики. – 2005. – N 2. – С. 4–22.
3. Попеску Н. В. Новый подход к бюджетному процессу Бюджетирование, ориентированное на результат. Справочник руководителя учреждения культуры. – 2003. – N9. – С. 6–12.
4. Современный экономический словарь // Электронный ресурс: Режим доступа - <http://economic-enc.net/>
5. Федосеев А. В., Карабанов Б. М. Битва за эффективность. М.: Альпина Паблишер, - 2013.

Карпенко Ю.А.

Студентка 2 курса филиала образовательной автономной некоммерческой организации высшего образования «Московский психолого-социальный университет» г. Муром, Владимирская область, Россия

Качества руководителя современной организации

Руководитель в буквальном смысле означает «ведущий за руку», так как он выполняет основные управленческие функции: планирование, организация, мотивация, контроль деятельности подчиненных и организации в целом. Сегодня найти хорошего руководителя также сложно, как и подыскать талантливое специалиста.

Поэтому отбор кандидатов на вакантную должность руководителя или специалиста управления производится из числа претендентов с помощью оценки их деловых качеств. При этом используются специальные методики, которые учитывают систему деловых и личностных характеристик, охватывающих следующие группы качеств:

- общественно гражданская зрелость;
- отношение к труду;
- уровень знаний и опыт работы;
- организаторские способности;
- умение работать с людьми;
- умение работать с документами и информацией;
- умение своевременно принимать и реализовывать решения;
- способность увидеть и поддержать передовой опыт;
- морально-этические черты характера [2].

Ниже автор предпримет попытку ответить на вопрос, какими же качествами должен обладать кандидат на руководящую должность? С каждым годом на руководящий состав возлагается все больше и больше обязанностей. Так, например, сегодня человек, входящий в руководящий состав организации, должен быть хорошим специалистом, хорошо разбираться в структуре работы организации, иметь авторитет в коллективе, обладать хорошими организаторскими способностями. Кроме того, руководитель должен быть неплохим психологом. Он должен понимать, какой специалист нуждается в жестком слове диктатора, а к кому необходимо подойти мягко, чтобы настроить на продуктивный рабочий лад. Все люди разные. У каждого

свой характер, привычки и способ общения. Между тем, руководителю необходимо найти свой индивидуальный подход к каждому подчиненному.

Кроме того, любой руководитель должен иметь силу воли, мужество, чтобы принять верное решение, проанализировать имеющиеся данные, быстро находить выходы из сложных ситуаций.

С каждым годом мир все больше и больше меняется вокруг нас. Появляются новые технологии, которые не только стремительно входят в нашу жизнь, но и в нашу рабочую деятельность. Так, сегодня мы уже не можем представить себе рабочий день без факса, ксерокса, Интернета, мобильной связи. Если меняется мир вокруг нас, то и должны меняться способы управления этим миром. Те технологии, которые были актуальны в управлении еще 10-15 лет назад, сегодня утратили свою силу.

Сегодня руководитель должен уметь, прежде всего, четко поставить цели в работе, определить способы их достижения, распределить полномочия между своими подчиненными, определить методы контроля достижения данных целей.

Во многом успех руководителя зависит от умения правильно формировать психологию своих подчиненных, управлять общественным мнением, доказывать свою точку зрения так, чтобы она находила отклик у подчиненных.

Современная экономика, в основном, ориентирована на потребительский спрос. Следовательно, в задачи руководителя входит мониторинг внешнего рынка, анализ работы конкурирующих фирм, налаживание внутреннего производства, сбыт продукции, заключение договоров, контрактов. Также необходимо учитывать, что на производство, во многом, влияет и человеческий фактор. Если ваша система работы налажена оптимально, сбыт радует, производство практически не имеет брака, то может подвести человеческий фактор. Кто-то из сотрудников может заболеть, уйти в декретный отпуск, люди в коллективе могут не найти общий язык, что может стать причиной уменьшения уровня производительности. Все это руководителю необходимо не только учитывать, но и заранее предвидеть.

Управленческая практика говорит о том, что сегодня далеко не все руководители обладают умением наладить деловое отношение со своими подчиненными, деловыми партнерами. Все дело в том, что у большинства сегодняшних руководителей низкий уровень культуры. Им значительно легче установить «панибратские» отношения, нежели деловые.

Между тем, большая часть соглашений о сотрудничестве, достигается именно в процессе переговоров. Как свидетельствует практика, руководители всех уровней 80% своего рабочего дня тратят на деловые переговоры. Это практически все рабочее время. И если не

уметь делать основного, то невозможно достигнуть в работе какого-либо успеха. Эффективной управленческой деятельностью может быть только в том случае, если руководитель сможет освоить многогранный процесс делового общения. В процессе разговора на работе, руководитель представляет интересы организации. Он лишь является заинтересованным лицом, которое доносит эти интересы до партнеров. Поэтому важно научиться правильно, лаконично, доступно формулировать свои мысли, уметь передать информацию именно в том ракурсе, который выгоден вашей организации [3].

Помимо внешних целей, направленных на взаимодействие с другими организациями, управленческое общение носит и внутренние задачи. Руководитель в организации при помощи управленческого общения, должен изменять деятельность людей в определенном направлении, поддерживать темп их работы, а также корректировать направление в работе в соответствии с изменениями в планах работы организации.

Так же, успешный руководитель должен располагать лидерскими качествами и соблюдать «заповеди», обозначенные в работе [1]:

- никогда не обещать то, что ты не можешь выполнить;
- не бояться ошибаться;
- не обманывать своих сотрудников;
- не бояться говорить о своих ошибках;
- не ждать, а действовать;
- не медлить с принятием решения;
- не бояться рисковать;
- не бояться нанимать сильных менеджеров;
- не забывать о важности развития;
- не приписывать людям собственную систему мотивов;
- не бояться отпустить контроль;
- не бояться уйти в сторону, если твой энтузиазм исчерпан.

По моему мнению, соблюдая все эти заповеди, не стоит забывать про то, что условия и факторы внутренней и внешней среды, влияющие на успешную работу руководителя, постоянно меняются. Назвать самое важное качество, которым должен обладать руководитель очень трудно, однако нужно иметь талант к руководству и способность быстро ориентироваться в сложной ситуации и тогда управленческая деятельность даст плоды.

Литература

1. Алимова С. Ни в чём не ошибаться – свойство богов, а ваши сотрудники – люди // Управление персоналом. – 2013. - №6. – с. 23-30.
2. Кнорринг В.И. Теория, практика и искусство управления. – М.: НОРМА, 2007.
3. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации. – М.: ИНФРА-М, 2007.

Катаева С.Н.
*Студентка 2 курса экономического факультета
Пермского государственного
национального исследовательского университета
г. Пермь, Россия*

Микроэкономика в повседневной жизни

Существует одна, очень точно отражающая нашу потребительскую жизнь, экономическая наука - микроэкономика. Это очень и очень интересная наука, со своими терминами, фактами и со своей внутренней загадкой. Для ознакомления с ней необходимо привести определение. Микроэкономика – раздел экономической науки или экономической теории, который изучает поведение экономических агентов на их собственном уровне. Экономическими агентами здесь выступают домохозяйства, фирмы, государство и заграница.

Микроэкономике можно рассматривать, как общую модель рынка, которая включает в себя частные модели: модель поведения фирмы, модель потребительского поведения, модель ценообразования и т.д. Все мы являемся непосредственными участниками микроэкономики, ведь изо дня в день мы ходим в магазин, проявляя там свои вкусовые предпочтения, реагируем на всевозможные акции и осуществляем покупку товаров. Мы вступаем в контакт с продавцами, являясь при этом покупателями. Именно на этом основан рынок, рыночные отношения.

Более подробно я предлагаю рассмотреть ситуацию, складывающуюся на рынке любого товара и все научные термины, которые с ней связаны. Давайте с помощью похода в магазин за покупками рассмотрим эту задачу. Необходимо остановиться на самых основных и, с первого взгляда, простых понятиях. Мы приобретаем товары, чтобы удовлетворить наши потребности, т.е. те духовные, социальные и материальные условия, которые человек воспринимает как необходимые для жизни и к удовлетворению которых он стремится. Приобретаемый продукт удовлетворяет наши потребности, т.е. он обладает свойством полезности, а такая вещь называется благом. И именно благо в конечном итоге приобретает форму товара, который в потребление поступает через обмен.

В повседневном походе в магазин уже задействовано несколько аспектов микроэкономики. Наше желание и возможность приобрести определенный товар выражает спрос (обозначается – D, от англ. demand). Этот товар имеет свою цену и то, количество, которое я готова купить. Например, в моих планах предусмотрена покупка винограда и апельсинов. Тем самым я осуществляю спрос на эти

продукты. Обязательно нужно сделать важное теоретическое дополнение. При внимательном рассмотрении можно заметить, что между ценой и количеством покупаемого товара существует связь. В микроэкономике это называется законом спроса – обратная зависимость между количеством покупаемого товара и ценой.

$Q_d = f(P)$ – прямая функция спроса, где

P – цена товара, Q – количество товара

Графически кривая спроса имеет отрицательный наклон к оси ОХ.

Покупатели всегда соблюдают закон спроса, но есть такой товар, по отношению к которому они нарушают закон спроса. Этот товар носит особое название – товар Гиффена. Сам Роберт Гиффен обнаружил такой парадокс на примере голода в Ирландии. Как вы думаете, какой это продукт? Это самый обыкновенный картофель! Был неурожай и картофель являлся основным продуктом питания, хотя цены росли, люди всё равно продолжали приобретать только его. Картофель не является единственным таким товаром. Современные исследования показали, что в 2010 году в России гречка являлась товаром Гиффена.

Возвращаемся в магазин. И так, я купила 1 килограмм винограда и 3 килограмма апельсинов. Вот это определенное количество товара, которое я приобрела, называется величиной спроса. Характеризуется моими желаниями и возможностями приобрести *определенное* количество товара по *определенной* цене из возможных в настоящее время цен.

В экономике есть факторы, которые влияют на спрос в целом. Их называют неценовыми детерминантами спроса. Таковыми являются: количество покупателей на рынке, потребительские пристрастия, налоги на потребителя, цены на товары субституты (взаимозаменяемые) и комплементы (взаимодополняющие). Подумайте, в моей потребительской корзине виноград и апельсины это субституты или комплементы?

С другой стороны, со стороны продавца, осуществляется предложение товара (обозначается – S , от англ. supply). Это желание, готовность и возможность продавца произвести и предложить к продаже товар по существующей в настоящее время цене, а величина предложения, как вы догадались, заключается в том, что продавец предлагает *определенное* количество товара.

$P = f(Q_s)$ – связь прямая

Таким образом, прямая зависимость между количеством производимого и продаваемого товара и ценой называется законом предложения. Графически кривая предложения имеет положительный наклон к оси ОХ. На предложение также влияют некоторые детерминанты. Например, число продавцов, налоги, цены на продукцию конкурентов, цены на сырье и рабочую силу. Спрос и

предложение тесно взаимосвязаны и образуют самую основную модель микроэкономики.

На этом мы не заканчиваем свое путешествие по магазину. Рынки делают возможными сделки между продавцами и покупателями. В микроэкономике есть такая проблема, что желаемая цена и предлагаемая в большинстве из случаев не совпадают. Величина спроса и величина предложения на первом этапе не равны между собой, но в конечном итоге покупатель и продавец достигают своих целей. Удовлетворяющая цена носит название равновесная. Она есть основной носитель информации, и рынок работает через колебания вокруг этой цены. При равновесной цене величина спроса будет равна величине предложения. Графически это интерпретируется пересечением кривой спроса и кривой предложения. Этот график носит особое название – маршаллианский крест или «ножницы Маршалла». Это название исходит из фамилии известного английского экономиста, автора теории рыночного ценообразования Альфреда Маршалла. Итак, можно сделать небольшой вывод. Цена и количество спроса и предложения совпадают, и рынок расчищается полностью от товаров.

Как мы уже поняли, спрос и предложение изменяются, т.е. реагируют на внешние факторы. Например, если цена на чай вырастет, величина спроса будет падать, и количество предлагаемого на рынке чая возрастет. В этот момент всплывает вопрос. На сколько будет падать или увеличиваться величина спроса и предложения? Насколько чувствительным является спрос на чай к его цене? Экономические агенты прореагируют на изменение цены. Эта степень реакции или чувствительность называется эластичность. Измеряется коэффициентом эластичности – ϵ .

Тема эластичности кажется для меня самой интересной, поэтому хочу уделить ей немного больше внимания.

Коэффициент эластичности, чаще всего, считают двумя способами. Измеряют точечную и дуговую эластичность. Ниже представлена формула для вычисления точечной эластичности.

$$\epsilon_{Q_d/P} = -\frac{\Delta Q_d}{\Delta P} * \frac{P}{Q_d}$$

Знак минус означает, что величина спроса и цена изменяются в противоположном направлении. Формула для дуговой эластичности:

$$\epsilon_{Q_d/P} = -\frac{(Q_2 - Q_1)}{(P_2 - P_1)} * \frac{(P_2 + P_1)}{(Q_2 + Q_1)}$$

Теперь можно приступить к рассмотрению видов эластичности. Эластичность спроса делят на два вида: по цене и по доходу. Эластичность спроса по цене (по доходу) – это мера реакции величины спроса на заданное процентное изменение цены (дохода). Принято выделять эластичный спрос, т.е. при изменении цены на 1 %

величина спроса изменяется в противоположном направлении более чем на 1 %,

$$|\varepsilon| > 1$$

Соответственно, неэластичный спрос – $|\varepsilon| < 1$ (при изменении цены на 1 % величина спроса изменяется в противоположном направлении менее чем на 1 %). И спрос с единичной эластичностью – $|\varepsilon| = 1$

С точки зрения второго вида все товары делятся на нормальные и инфериорные. Нормальные – это товары, спрос на которые при росте дохода повышается, а при снижении дохода снижается. Например, дорогой чай или коробка хороших шоколадных конфет. Инфериорными товарами называют такие товары, спрос на которые при повышении дохода понижается, а при снижении дохода повышается. Наш интересный товар Гиффена как раз относится к инфериорным.

Как вы уже догадались, существует и эластичность предложения по цене – мера реакции величины предложения на заданное процентное изменение цены. А также перекрестная эластичность спроса и предложения. И в данном случае определение отличается от остальных. Перекрестная эластичность спроса по цене – мера реакции спроса на товар y при заданном процентном изменении цены товара x . При изучении предмета микроэкономика, для развития навыка предлагается большое количество задач на нахождение различных переменных.

Например, хочу вам предложить задачу и решение на тему эластичность спроса.

Задача. Дана функция спроса $Q_D = 8 - 0,5P$, где Q_D – объем спроса в млн. штук, P – цена в ден. ед. Определить коэффициент прямой эластичности спроса по цене, если цена равна 6 ден. ед.

Решение. Находим объем спроса: $Q_D = 8 - 0,5P = 8 - 0,5 \times 6 = 5$ млн. шт.

Затем коэффициент прямой эластичности спроса по цене:

$$e_i = \frac{dQ_D}{dP} \times \frac{P}{Q_D} = -0,5 \times \frac{6}{5} = -0,6.$$

Так как коэффициент эластичности по модулю меньше 1, то спрос на данный товар неэластичен.

Подведем общий итог. Помните, от чего мы оттолкнулись? Правильно, пришли в магазин. Сколько всего интересного и теперь уже понятного хранит в себе этот, казалось бы, обычный поход за продуктами. В данной статье рассмотрены самые основные элементы микроэкономики. Изучая её дальше, можно открыть для себя много нового, понять как работают фирмы или функционируют рынки факторов производства.

Литература

1. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. Москва, 2000.
2. Гальперин В.М., Игнатъев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика в 2-х томах. Санкт-Петербург, 2004.
3. Пиндайк Р.С., Рабинфельд Д.Л. Микроэкономика /Пер. с англ. СПб, 2002.
4. ru.wikipedia.org
5. gendocs.ru»v25909/

Ковальчук Е.С.

Студентка 2 курса филиала образовательной автономной некоммерческой организации высшего образования «Московский психолого-социальный университет» г. Муром, Владимирская область, Россия

Анализ японской системы управления персоналом

В Японии, как говорят сами японцы, есть лишь одно богатство – люди.

Именно эффективное управление человеческими ресурсами, которые, по мнению японских специалистов, обеспечивают достижение высокого качества продукции и конкурентоспособности японской продукции и технологий на международном рынке.

Основополагающей особенностью японского управления, является то, что управление фирмами строится на человеческих возможностях, а не от машин и производственных функций.

В японских фирмах с течением времени сложилась схема управления человеческими ресурсами. Японский служащий очень тесно отождествляет себя с нанявшей его корпорацией. Как высшие должностные лица, так и рядовые исполнители считают себя представителями корпорации. В Японии каждый работающий убежден, что он важное и необходимое лицо для своей компании – это одно из проявлений отождествления себя с фирмой. Другим проявлением является то, что японский работник в ответ на вопрос о его занятии называет компанию, где он работает. Многие служащие редко берут дни отдыха, и часто не полностью используют свои оплачиваемый отпуск, так как убеждены, что их долг работать, когда компания в этом нуждается, тем самым проявляя свою преданность компании [1].

Другой немаловажной особенностью японского менеджмента является концепция непрерывного обучения [4]. Обучение и подготовка персонала в Японии осуществляется внутри фирмы, чаще всего без отрыва от производства. Работники, как правило, разбираются в целом в используемых фирмой технологиях, могут

решать многие производственно-технические и управленческие задачи. Японцы уверены, что непрерывное обучение приводит к постоянному совершенствованию мастерства. Каждый человек путем непрерывного обучения может улучшить выполнение своей работы. Это приводит к саморазвитию, а достигнутые результаты приносят моральное удовлетворение. С другой стороны, целью обучения является подготовка к более ответственной работе и продвижения по службе. Но, в отличие от западного подхода к управлению, японцы придают особое значение долгу в совершенствовании мастерства без ожидания какой-либо материальной выгоды. Японские служащие убеждены, что улучшение мастерства само по себе может приносить человеку огромное удовлетворение.

Работники восприимчивы к новым идеям. Они любят учиться на чужих ошибках и извлекать выгоду из чужого опыта. Внимательно наблюдают за происходящим в мире и систематически пополняют информацию из-за рубежа. Заимствуют и быстро усваивают новые технологические методы и процессы. Японские рабочие не оказывают сопротивления внедрению новинок технического прогресса. Инновация – основа экономического роста, и японцы ей искренне привержены [2].

Японские рабочие трудятся методично и преданно. Они пунктуальны.

Результаты работы на отдельных направлениях сплачивают коллектив, способствуют повышению эффективности работы и объединяют личные цели сотрудников с целями организации. Намечается изменение культуры задачи, так как – это культура команды, где результат команды важнее индивидуальных целей. Культура задачи хорошо адаптируется в новых рыночных условиях и широко используется в Японии [3].

Возможность специалистов получать вознаграждение по результату и объединение личных и групповых целей хорошо согласуется с современными тенденциями к изменению и адаптации, с индивидуальной свободой и с низким различием статуса.

Таким образом, японская система управления является наиболее эффективной. Ключевым аспектом японского менеджмента является управление персоналом. На мой взгляд, эта система значительно повысит эффективность производства предприятий, а также поможет выжить в современных, далеко не благоприятных экономических и социально-политических условиях.

Литература

1. Вахрушев В. Принципы японского управления. - М: ФОЗБ, 1999.
2. Веснин Р.В. Практический менеджмент персонала. – М.: Юрист, 1998.

3. Управление персоналом и трудовыми отношениями в Японии // Управление персоналом. - 2001. - №7. с. 69-72.

4. Виханский О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов - М.: Экономистъ, 2006.

Королева Е.А.

*Соискатель кафедры «Банковское дело»
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В.Плеханова»
г. Москва, Россия*

Развитие инвестиционного консультирования как инструмента банковской финансово-кредитной поддержки малых и средних предприятий в России и за рубежом

Одним из важнейших способов развития и поддержки малых и средних предприятий (МСП) является организация и эффективное функционирование консультационных и информационных услуг в сфере кредитно-инвестиционной деятельности, так как в рамках отдельно взятого малого или среднего предприятия решение этих вопросов затруднено в связи с недостатком или даже отсутствием квалифицированного персонала и необходимых финансовых и информационных ресурсов.

Для начала обратимся к зарубежному опыту оказания инвестиционно-консультационных услуг.

Отметим, что в Японии, например, система государственной поддержки малого бизнеса чрезвычайно развита и хорошо отлажена, и особо следует упомянуть отлаженную систему информирования и консультирования, в том числе проектно-инвестиционного, малых и средних предприятий. Так, через сеть Интернет любое предприятие может получить всю необходимую информацию, используя централизованную базу данных о результатах исследований рынка МСП, тенденциях его развития, о реализации программ поддержки МСП, а также в этой базе собирается и систематизируется вся опубликованная информация (книги, статьи, исследования, нормативно-правовая документация, телевизионные и радиопередачи и др.). В разных городах страны создано более 330-и Центров поддержки предпринимателей, которые консультируют мелких и средних предпринимателей по вопросам управления компанией, финансов, законодательства и т.д.[1].

Одним из доминирующих процессов развития современной мировой экономики является глобализация. Япония – один из наиболее активных участников процессов глобализации, и малый бизнес страны не остается в стороне от этого процесса. В последние

годы мелкие и средние предприятия Японии не только расширяют объемы своих внешнеторговых операций, но и все активнее занимаются созданием предприятий за рубежом на основе прямых инвестиций (в первую очередь в Китайской Народной Республике и странах АСЕАН). Большую помощь в этом им опять же оказывает государство. Например, полуправительственная организация «Джетро» (Японская организация внешней торговли) не только предоставляет мелким и средним фирмам всю необходимую информацию о состоянии мировых рынков, законодательной базе различных стран, их инвестиционном климате и т.д., но и проводит специальные лекции и семинары, и проч. По линии другой правительственной организации – Японской корпорации малого бизнеса – организуется обучение персонала малых предприятий, направляемого на работу за рубеж. И наконец, государственные финансовые институты предоставляют малым фирмам льготные кредиты для внешнеторговых операций и зарубежного инвестирования [1].

Информационная поддержка в странах ЕС также широко распространена. Примером является специальный раздел для МСП «*Small and medium-sized enterprises (SMEs)*» на сайте Европейской Комиссии в сети Интернет по адресу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/index_en.htm, на котором дается обширная информация о политике и конкретных инструментах поддержки в странах-членах ЕС, законодательству, особенностях налогообложения, поиску партнеров, условиях участия в программах поддержки и пр. [2]. Примером программы для развития инновационных МСП может стать Рамочная программа ЕС по повышению конкурентоспособности и развитию инноваций – *Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP)* [3].

Существуют также специализированные программы, направленные на обучение и повышение квалификации предпринимателей и управленческого персонала. Например, Темпус (*Tempus* [4]) – одна из программ Европейского сообщества, которая финансирует межуниверситетское сотрудничество в области развития учебных планов, управления университетами, взаимодействия научных кругов и гражданского общества, а также структурные реформы в области высшего образования. Есть и программа Эразмус Мундус (*Erasmus Mundus* [5]), по которой можно получить финансовую поддержку для обучения и практики в стране ЕС [2].

Следует отметить, что в Европе распространены интерактивные инструменты информационно-консультационной поддержки МСП – порталы, вебинары, видеоконференции, видео- и аудио технологии. Например, в Великобритании создан сайт «*Train to gain*» (<http://www.traintogain.gov.uk/>), который позволяет малым и средним

предприятиям пройти он-лайн консультирование и учебные программы.

Далее рассмотрим, как реализуются информационно-консультационные услуги в России.

Что касается банковских организаций, заметим, что оказанием информационно-консультационных услуг занимаются ОАО «МСП Банк», и ОАО «Сбербанк». При этом достоверные сведения о том, что все или большая часть банковских организаций предлагают подобного рода поддержку малым и средним предприятиям, отсутствуют.

Так, информацию о проведении обучающих программ для предпринимателей можно найти на сайте ОАО «МСП Банк», который организует семинары, мастер-классы, вебинары и конференции [6].

В свою очередь, ОАО «Сбербанк» уже сейчас предлагает программу «Деловая среда», которая развиваясь с июля 2012 г., дает возможности для «создания социальной бизнес-сети» [7] (было учреждено ЗАО «Деловая среда» – специальное дочернее общество ОАО «Сбербанк России», которое является оператором новой программы «Деловая среда»).

Вышеупомянутая программа основана на реализации порядка 20 проектов [8], которые позволят МСП получить консалтинговые услуги (покупка online-приложений, сервисов, аналитических и информационных материалов), удаленное бухгалтерское и аудиторское обслуживание, пройти школу дистанционного бизнес-образования, стать участником доверенной социальной сети, которая должна стать авторитетным источником информации и прочие услуги [9].

Еще один проект ОАО «Сбербанк» [9] – Центры развития бизнеса (ЦРБ), представляющие собой специализированные подразделения банка, в которых предприятия смогут получить от банка и его партнеров доступ к дополнительным сервисам (семинары, конференции, образовательные программы, консультации по банковским продуктам, налоговые и юридические консультации).

В качестве примера функционирования муниципальной информационно-консультационной поддержки, возможно упомянуть сложившуюся практику в г. Москве. Департаментом науки, промышленной политики и предпринимательства г. Москвы совместно с Московским фондом подготовки кадров и содействия развитию инновационной деятельности (МФПК)¹ в 2011 г. было организовано бесплатное и льготное бизнес-обучение кадров для малого и среднего бизнеса. Однако информационные услуги не предусмотрены, а консультирование, осуществляется исключительно по вопросам получения субсидий из субфедеральных бюджетов.

¹ Реализация в соответствии с утвержденной постановлением Правительства Москвы от 29 апреля 2011 г. № 167-ПП, Городской целевой программой развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в городе Москве.

Рассмотрим, какие общественные организации осуществляют информационно-консультационную поддержку малым и средним предприятиям.

Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА-КРЕДИТ» предлагает предпринимателям оставить свою «заявку на инвестиции», содержащую подробный бизнес-план проекта, который после предварительного отбора специалистами «ОПОРА-КРЕДИТ» включается в закрытую базу инвестиционных проектов, контактная информация по которым доступна только партнерам данной организации.

Кроме того, существует сеть Межрегиональных Маркетинговых Центров (ММЦ) в российских регионах, которые проводят маркетинговые исследования региональных и общероссийских рынков, социологические исследования, осуществляют подбор торговых и производственных партнеров.

Описание разработанных программ для инновационных предприятий можно найти в подразделе «Поддержка инновационных продуктов» на сайте Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», при этом 6 апреля 2010 г. между ключевыми российскими институтами развития и заинтересованными организациями было заключено Соглашение о взаимодействии в сфере обеспечения непрерывного финансирования инновационных проектов на всех стадиях инновационного цикла, однако более подробная информация недоступна [10]. Кроме того, существует Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, который предлагает 4 программы: «УМНИК», «СТАРТ», «УМНИК НА СТАРТ» и «РАЗВИТИЕ». С 1994 по 2011 гг. Фонд профинансировал более 9700 проектов на сумму свыше 17 млрд. руб.

Следует заметить, что признание в программных документах инноваций важным инструментом государственной политики пока в недостаточной степени отражается в структуре бюджетных расходов. Так, прямые расходы на инновационное развитие в 2009 г. в РФ составили 1,5% ВВП, а в 2013 г. они уменьшены до 1%. В долгосрочной перспективе (в период с 2014 по 2020 гг.) доля инновационных расходов остается практически неизменной – около 1,3% ВВП. Также недостаточная поддержка оказывается созданию малого инновационного бизнеса. Объем программ *Small Business Innovation Research (SBIR)* и *Small Business Technology Transfer (STTR)* в США составляет свыше 2 млрд. долл. в год. Для сравнения, в России в федеральной программе поддержки малого инновационного бизнеса выделено 67 млн. долл. на развитие инноваций, размеры Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической

сфере - 113 млн. долл.[11], что, например, в 18 раз меньше, чем в США.

Подведем итог сказанному о развитии информационно-консультационных услуг и инвестиционного консультирования в России. Данные об имеющихся ресурсах по рассматриваемому виду поддержки для малых и средних предприятиях разрозненны, не систематизированы в рамках единой доступной базы данных, что не дает МСП воспользоваться вышеуказанными услугами в полном объеме и с должной эффективностью. Вывод автора подтверждается исследованием Фонда «Ресурсный центр малого предпринимательства», который констатирует, что отлаженная система инвестиционного консультирования в России отсутствует, а услуги, оказываемые коммерческими информационно-консультационными организациями, являются некачественным и дорогими [2].

По данным исследования другой организации - Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» – главными препятствиями для МСП на данный момент являются не административные барьеры, как это было раньше, а трудности связанные с кадровым и, в значительной степени, с кредитно-инвестиционным обеспечением.

В дополнении к вышесказанному следует отметить, что инвестиционное консультирование может также являться сравнительно новым и перспективным для России видом деятельности малых и средних предприятий. Обратимся к опыту развитых стран, в которых инвестиционное консультирование является не только услугой для МСП, но и видом их деятельности.

В ЕС и США подавляющее большинство компаний, осуществляющих инвестиционное консультирование, являются субъектами малого предпринимательства, которые при этом действуют в высококонкурентной среде, обеспечивающей надлежащий уровень качества услуг. Вместе с тем малые компании, выдерживают конкуренцию со стороны крупных компаний, имеющих филиальную сеть. Подобные компании являются важным элементом национальной финансовой индустрии и не испытывают конкуренцию со стороны иностранных компаний.

В США инвестиционными консультантами являются около 11 тыс. компаний (70% от общего числа компаний, обеспечивающих доступ на финансовый рынок). В Великобритании инвестиционными консультантами являются около 5,5 тыс. компаний (65% от общего числа компаний, обеспечивающих доступ на финансовый рынок), а численность компаний, являющихся назначенными представителями лицензированных инвестиционных консультантов, составляет около 11 тыс. Более этого, примерно 14 тыс. инвестиционных консультантов и их назначенных представителей, то есть 85% их общего количества,

имеют штат, не превышающий пяти человек. Аналогичная ситуация и в других странах Европейского союза.

Значительная часть компаний, обеспечивающих доступ предприятий на финансовый рынок в развитых странах, – инвестиционные консультанты, в то время как данный вид профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг в России отсутствует (его введение предусмотрено Стратегией развития финансового рынка на период до 2020 г.). Так, согласно данному документу создание института инвестиционного консультанта является одним из лучших способов продвижения финансовых услуг, поскольку повышает качество инвестиционных услуг и дает реальную возможность для осуществления такой деятельности небольшими региональными компаниями, которые в большинстве известны населению и компаниям, находящимся в этом регионе. На взгляд автора, наличие широкой сети независимых консультантов при банках, оказывающих услуги инвестиционного и консультационного характера, позволит скорректировать асимметрию информации [13].

Риски, заключенные в деятельности инвестиционных консультантов, являются минимальными, и регулятивная нагрузка к указанным компаниям должна составлять ряд основных требований к деятельности, минимальные требования к корпоративной организации, низкие требования к минимальному капиталу [14]. Таким образом, приходим к выводу, что инвестиционное консультирование является одновременно одним из перспективных видов деятельности для малых и средних предприятий, а также при наличии эффективной инфраструктуры осуществляет поддержку сектора МСП как на этапе создания, так и в процессе развития компаний и позволяет выстроить партнерские взаимоотношения с банковскими организациями.

Автор полагает, что создание при банковских организациях центров инвестиционного консультирования или дополнение спектра банковских продуктов информационно-консультационными услугами сможет привлечь финансовые ресурсы в сектор малого и среднего предпринимательства, поскольку позволит осуществлять подготовку бизнес-проектов квалифицированными сотрудниками на высоком уровне, соответствующем требованиям внешних пользователей (потенциальные инвесторы, партнеры, - клиенты, банковские организации, государственные организации и т.п.). Таким образом, возможно достичь как улучшения взаимосвязей между предпринимательством и кредитно-инвестиционными организациями, так и развития и поддержки сектора малых и средних предприятий как такового. Для растущих малых и средних предприятий необходимо получать качественные информационные и консультационные услуги, так как это позволит им уделять больше времени вопросам, касающимся непосредственно развития бизнеса.

Литература

1. Лебедева И. Чем живет малый и средний бизнес Японии? 17.04.2007 г. По материалам интернет-издания «Проект Япония» и парламентского еженедельника «Кворум» // http://bishelp.ru/str_podderzki/detail.php?ID=30090 (дата актуализации – 01.08.2013 г.).
2. Исследование «Растущий малый и средний бизнес в России и за рубежом: роль и место в экономике». Фонд Ресурсный центр малого предпринимательства. Москва 2010 // <http://www.cfe.ru/upload/iblock/d50/d5035488c5abb375efc78b916e88304a.pdf> (дата актуализации - 01.08.2013 г.).
3. *Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP)* // <http://ec.europa.eu/cip/> (дата актуализации – 01.08.2013 г.).
4. *Tempus: modernising higher education in EU neighbours* // http://ec.europa.eu/education/external-relation-programmes/doc70_en.htm (дата актуализации - 01.08.2013 г.).
5. *Erasmus Mundus - Scholarships and Academic Cooperation* // http://ec.europa.eu/education/external-relation-programmes/doc72_en.htm (дата актуализации - 01.08.2013 г.).
6. Мероприятия ОАО «МСП Банк» // <http://www.mspbank.ru/ru/events/activity/> (дата актуализации – 01.08.2013 г.).
7. Зыкова Т., Кукол Е. Акция: взятие Сбербанка. «Российская газета» №5496 (120) 06.06.2011// <http://www.rg.ru/2011/06/06/sberbank.html> (дата актуализации - 01.08.2013 г.).
8. Проект «Деловая среда», ОАО «Сбербанк России» // <http://dasreda.ru/about/> (дата актуализации – 01.08.2013 г.).
9. Антошкин А. Больше чем банк // http://www.zanimaem.ru/spravochnik-zaemshika/interview/delovaya_sreda_sberbanka_07_12.php (дата актуализации - 01.08.2013 г.).
10. Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Поддержка инновационных проектов // <http://www.veb.ru/strategy/innovation/> (дата актуализации – 01.08.2013 г.).
11. Отчет Фонда содействия развития малых форм предприятий в научно-технической сфере. 2011 г. // http://www.fasie.ru/media/files/go_811.pdf (дата актуализации – 01.08.2013 г.).
12. Исследование «Растущий малый и средний бизнес в России и за рубежом: роль и место в экономике». Фонд Ресурсный центр малого предпринимательства. Москва 2010 // <http://www.cfe.ru/upload/iblock/d50/d5035488c5abb375efc78b916e88304a.pdf> (дата актуализации - 01.08.2013 г.).

13. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года. Федеральная служба по финансовым рынкам // <http://www.fcsm.ru/ru/press/russia2020/strategy2020/> (дата актуализации – 30.01.2013).

14. Минюст РФ 21 сентября зарегистрировал приказ ФСФР, повышающий нормативы достаточности собственных средств профучастников рынка ценных бумаг - ПРАЙМ-ТАСС, 22 сентября 2009 года. Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР) // <http://www.naufor.ru/tree.asp?n=7750> (дата актуализации – 01.08.2013 г.).

Красников А. В.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры
экономической теории и мировой экономики
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»,
г. Ставрополь, Россия*

Оценка региональной инновационной политики

Российская Федерация, встав на путь рыночной экономики, должна интегрироваться в мировое экономическое сообщество, в его рынки, в том числе и в рынок инноваций. Научно-техническая деятельность в Российской Федерации характеризуется резким спадом на фоне развития инноваций в мировом сообществе. Вклад российской инновационной продукции в мировую копилку инноваций составляет всего 0,3% и имеет тенденцию к дальнейшему уменьшению [2, 3]. Если государство не изменит своего декларативного подхода к проблеме инноваций, не разработает реальных программ с реальными источниками бюджетного и внебюджетного финансирования, не создаст правового поля для инноваций и механизмов его реализации, то Россия рискует через несколько лет потерять весь научно-технологический потенциал и попасть надолго, если не навсегда, в зависимость от зарубежных технологий.

В контексте осознания важности и необходимости перехода российской экономики к инновационно-ориентированному типу актуализируется проблема создания соответствующих экономических условий, стимулирующих развитие данных процессов на разных уровнях иерархии, в частности, вопросы разработки механизма инновационного развития и связанные с ним проблемы организации инновационной деятельности в системах макро-, мезо- и микроуровня. Так, несмотря на кризисные явления в мировой и отечественной экономике, в последние годы четко проявились положительные

тенденции экономической активности инновационного комплекса Ставропольского края. В крае действует Закон Ставропольского края «Об инновационной деятельности в Ставропольском крае» который направлен на развитие инновационной деятельности в Ставропольском крае и создание режима максимального благоприятствования для субъектов инновационной деятельности.

За последние четыре года на территории Ставропольского края активизировались инновационные процессы, значительно возросла инновационная активность организаций края. Так, в настоящее время в единой базе данных Ставрополья находятся свыше четырехсот проектов и разработок организаций края, что в пять раз больше, чем в докризисном 2007 г. По экспертным оценкам Ставропольский край по инновационному потенциалу в 2010 г. занял 32 место (2007 г. – 41 место) среди регионов России [5].

В целях координации усилий органов государственной власти и бизнеса в Ставропольском крае сформировались партнерские отношения с организациями края, отечественными и иностранными инвесторами, реализуются следующие инновационные программы.

Во-первых, на основе многосторонних соглашений Ставропольский край сотрудничает с Международным фондом научно-образовательных программ биотехнологий имени академика И.Н. Блохиной, Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, торгово-промышленной палатой Ставропольского края, федеральным государственным учреждением «Ставропольский центр научно-технической информации Ставропольского края», некоммерческим партнерством промышленников и предпринимателей «Конгресс деловых кругов Ставропольского края» и другими организациями.

Во-вторых, Ставропольский край активно участвует в конкурсах программ Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (в 2009-2010 гг. победителями конкурса по программе «Старт» стали 25 научных коллективов Ставрополья, которые создали 7 успешно работающих малых инновационных фирм и 14 новых научно-производственных организаций, что позволит привлечь в течение трех лет в экономику Ставрополья дополнительные инвестиционные ресурсы в сумме 173 млн. руб.) [6].

В-третьих, при поддержке Правительства Ставропольского края образовано некоммерческое партнерство «Инновационно-технологический бизнес-центр Ставропольского края» (бизнес-центр), учредителями которого выступили 15 организаций: ведущие вузы Ставропольского края, научно-производственные организации и представители профессиональной инфраструктуры. Бизнес-центр оказывает экспертную, методическую и информационную поддержку субъектам инновационной деятельности не только в Ставропольском крае, но и в соседних республиках Северного Кавказа, работает в

тесном сотрудничестве с инновационными центрами Краснодарского края и Ростовской области. Проводятся совместные конференции, семинары, выставки, создан и запущен в эксплуатацию информационный ресурс для организации дистанционного консалтинга предпринимателей в сети Интернет «Деловое Ставрополье». На базе бизнес-центра и федерального государственного учреждения «Ставропольский центр научно-технической информации Ставропольского края» создана и постоянно действует выставка «Высокие технологии. Инновации. Инвестиции», где размещена единая информационная экспозиция ставропольских организаций [5, 6]. На ее базе проводятся встречи предпринимателей, заседания директоров и менеджеров, что позволяет привлечь инвесторов к реализации научных разработок.

В-четвертых, впервые в России для информационной поддержки ставропольских инновационных проектов и их авторов реализуется пилотный проект по созданию русскоязычной версии информационного портала International Business Innovation Technology Zone (IBITZ). Это позволило обеспечить прямое подключение баз данных инновационных проектов Ставропольского края к поисковой информационной системе Ганноверской промышленной ярмарки. Консультационную поддержку проекта обеспечивает немецкая консалтинговая фирма The Modernizers GmbH [6].

В-пятых, на базе Северо-Кавказского государственного технического университета (ныне ФГАОУ ВПО Северо-кавказский федеральный университет) был создан технопарк, а на базе Ставропольского государственного аграрного университета – инновационно-технологический центр.

В-шестых, Ставропольский край – единственный субъект Северо-Кавказского федерального округа Российской Федерации, который является участником совместного проекта Всемирного банка реконструкции и развития и Министерства образования и науки Российской Федерации «Информатизация системы образования». В соответствии с этим документом к концу 2009 г. был создан 21 ресурсный центр и установлено компьютерной техники и новейших кабинетов на сумму более 6,5 миллионов долларов США [4, 6].

В-седьмых, Ставрополье регулярно принимает участие в Московском международном салоне инноваций и инвестиций (Москва, Россия), Международной выставке-конгрессе «Высокие технологии. Инновации. Инвестиции» (Санкт-Петербург, Россия), Ганноверской промышленной ярмарке (г. Ганновер, Германия) и других. В 2009 г. из 50 инновационных проектов и разработок – 43 отмечены медалями и специальными призами. В 2010 г. на конкурс V Московского международного салона инноваций и инвестиций было представлено 65 инновационных проектов и разработок, из которых

54 признаны призерами, из них – 13 разработок и проектов отмечены золотыми медалями, 21 – серебряными и 20 – бронзовыми.

В-восьмых, в 2009 г. Правительство Ставропольского края в лице министерства экономического развития Ставропольского края стало победителем конкурса некоммерческой организации Фонд «Новая Евразия» «Коммерциализация российских интеллектуальных активов и технологий». Источники финансирования по совместным мероприятиям программы распределяются соответственно: государственный заказчик программы – 50 процентов, некоммерческая организация Фонд «Новая Евразия» – 50 процентов, что позволило дополнительно привлечь внебюджетные инвестиции на развитие инновационной деятельности Ставропольского края в 2010 г. – 14,0 млн рублей, в 2011 г. – 14,0 млн рублей [5, 6].

В основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2020 г. и дальнейшую перспективу особо подчеркнута важность взаимосвязи двух базовых направлений государственной политики: формирование национальной инновационной системы и развитие кадрового потенциала научно-технического комплекса [1]. При этом в качестве ключевых проблем, сдерживающих развитие инновационной деятельности в крае, необходимо выделить:

- отсутствие целостной системы экономических и правовых механизмов регулирования процесса коммерциализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- отсутствие эффективной инфраструктуры инновационной деятельности и защиты интеллектуальной собственности при трансфере наукоемких технологий;
- отсутствие эффективных механизмов вовлечения в хозяйственный оборот местных технологических и интеллектуальных ресурсов;
- недостаточная ориентация российских организаций на отечественную прикладную науку как источник инноваций;
- слабое развитие механизмов финансирования рискованных проектов (венчурное инвестирование);
- старение научных кадров, недостаточный приток молодежи, отток обученной молодежи из сферы науки.

Научно-технический прорыв не может быть осуществлен без активного участия государства, выражающегося в следующих формах:

- 1) выработка перспективной стратегии научно-технического и инновационного развития Ставропольского края, служащая директивой для государственного сектора и органов государственного управления, а также ориентиром для частного сектора, отечественных и иностранных инвесторов;

2) дифференцированный подход к выбору приоритетов развития науки, изобретений, выделение тех направлений научных исследований и инноваций, которые обеспечат общероссийское лидерство, занятие и удержание перспективных рыночных ниш;

3) разработка региональных программ, направленных на создание благоприятных условий для развития инновационного предпринимательства и инновационной инфраструктуры в Ставропольском крае;

4) повышение квалификации сотрудников органов исполнительной власти Ставропольского края, в функции которых входит решение вопросов по развитию инвестиционной и инновационной деятельности в крае и организации инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства.

Таким образом, в соответствии с концепцией создания в Российской Федерации национальной инновационной системы приоритетной задачей органов исполнительной власти Ставропольского края должна стать работа по формированию в крае современной инновационной инфраструктуры и технологической культуры.

Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года. Утв. распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р.
2. Нестеренко Ю. А. Мировой опыт формирования национальной инновационной системы и проблемы России [Текст] Ю. А. Нестеренко // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 2. – С.31-37.
3. Бекетов Н. В. Проблемы и перспективы инновационного развития экономики России [Текст] Н. В. Бекетов // Проблемы современной экономики: Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2011. – № 12.
4. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент [Текст]: учебник / Р. А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2010 – 518 с.
5. Наука и технологии России. Экспорт инноваций как форма интеграций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.strf.ru/>
6. Официальный сайт Ставропольского края [Электронный ресурс]/<http://www.stavkray.ru>

Сегментация рынка и выбор целевых сегментов рынка

В России начало XXI в. характеризуется бурным развитием товарно-денежных отношений. Современная ситуация динамичного развития экономики вынуждает предпринимателей осваивать современные стандарты торговли, конкурировать, используя ценовые и неценовые инструменты, адаптировать западные методы, способы и технологии маркетинга к национальному рынку.

Рынок России с собственной ресурсной базой, мощным научно-техническим потенциалом, высококвалифицированными кадрами активно вошел в систему интернациональной экономики.

Практически каждое предприятие, действующее на рынке, понимает, что не может претендовать на полный его охват. Необходимо определить такие участки рынка, где желание наиболее полно удовлетворить потенциальных потребителей совпадало бы с возможностями предприятия [4, с.74].

Основой работы по сегментации, позиционированию и разработке комплекса маркетинга служат знания о поведении потребителей.

Существуют различные теории, объясняющие поведение потребителей:

- 1) экономическая. Поведение потребителей всегда рационально. Он старается получить максимум полезности за свои деньги;
- 2) психологическая. Потребители не имеют четкого представления о своих потребностях и действуют подсознательно;
- 3) социологическая. Поведение обусловлено влиянием «эталонных» групп потребителей;
- 4) антропологическая. Поведение отдельного потребителя зависит от внешних норм поведения и условий жизни [5, с.73].

В маркетинге предпринимается попытка объяснить поведения потребителя с учетом всей совокупности влияющих факторов. Разработанные модели используются в маркетинге для того, чтобы правильно понимать и уметь воздействовать на поведение потребителей [5, с. 96].

Сегментация рынка представляет собой маркетинговую процедуру разбивки рынка на участки по различным признакам.

Выделяют следующие основные направления сегментации:

- стратегическая;
- продуктовая;
- конкурентная.

Основой стратегической сегментации является выделение стратегических зон хозяйствования на корпоративном уровне. Руководство компании получает ответ на вопрос, каким бизнесом следует заниматься, а каким – нет.

Основой продуктовой сегментации является выделение рыночных сегментов на основе главным образом потребительских и продуктовых признаков.

Основой конкурентной сегментации является нахождение незанятой конкурентами ниши с целью получения преимуществ, что позволяет предприятию занять определенное положение в том или ином рыночном сегменте.

Сегментация рынка представляет собой процесс разделения, расчленения рынка на гомогенные (однородные) группы покупателей, для каждой из которых, могут потребоваться отдельные товары и комплексы маркетинга [1, с. 121].

Важным этапом в процессе сегментации является выбор целевых сегментов рынка.

Определение целевых рынков включает:

1. Оценку привлекательности сегментов.
2. Обоснование выбора целевого рынка и стратегии деятельности на нем.

Основой выбора сегмента в качестве целевого рынка является его привлекательность, определяемая рядом требований. Для оценки привлекательности сегмента используют следующие факторы:

- размер сегмента. Компания должна иметь возможность оценить размеры и покупательскую способность сегмента. Сегмент должен быть достаточно большим для обеспечения прибыли и покрытия расходов;

- возможность роста. Важно оценить перспективы развития спроса той или иной группы потребителей, рассматриваемой как сегмент рынка, а также ее устойчивость по отношению к выделенным признакам. Можно ли ориентировать на него производственные мощности, или следует переключиться на другой сегмент;

- доступность. Доступность сегмента для компании означает возможность иметь каналы распределения, условия хранения, транспортировки, чтобы обеспечить реализацию продукции, а также возможность продвижения товара путем охвата средствами рекламы и стимулирования;

- прибыльность. Прибыльность сегмента оценивается на основе расчета нормы прибыли, дохода на вложенный капитал, дивидендов на акцию, прироста общей массы прибыли компании и других показателей;

- защищенность. Возможность выстоять в конкурентной борьбе отвечает требованиям защищенности сегмента для компании. Важно определить настоящих и потенциальных конкурентов, их сильные и

слабые стороны, а также имеет ли компания преимущества в конкурентной борьбе;

- эффективность. Эффективность работы на выбранном сегменте определяется возможностями самой компании (производственные, финансовые и другие). Но в том случае, когда с основными ресурсами и деловыми навыками компании все в порядке, выход на новый сегмент не имеет перспектив, если компания не в состоянии предложить некую уникальную ценность [3, с. 78].

Кроме перечисленных факторов, определяющих привлекательность целевого сегмента, необходимо подчеркнуть, что по определению сегмент должен содержать различия по отношению к другим сегментам и в то же время быть однородным по реакции на маркетинговые усилия компании.

Оценив различные варианты, компания должна определить количество сегментов, которые будет осваивать.

При обосновании стратегии деятельности на рынке могут быть использованы следующие альтернативные целевые стратегии.

1. Концентрация усилий на одном сегменте – стратегия концентрированного маркетинга. Компания специализируется на одном сегменте (осваивает нишу). Благодаря специализации компания добивается сокращения издержек, что способствует расширению производства и позволяет увеличить расходы на рекламу, сократить сроки окупаемости инвестиций. Однако данная стратегия предполагает повышенный уровень риска. Выбранный сегмент рынка может не оправдать надежд компании, а кроме того, возможно, интерес к нему проявят конкуренты. Поэтому многие компании предпочитают одновременно выходить на несколько сегментов рынка.

2. Избирательная специализация. При избирательной специализации компания выбирает несколько сегментов, привлекательных с точки зрения целей и имеющихся ресурсов. Стратегия одновременного охвата нескольких сегментов дает компании возможность распределить риски между несколькими направлениями.

3. Товарная специализация. При товарной специализации компания концентрирует усилия на выпуске одного товара, который предлагается несколькими сегментами рынка.

4. Рыночная специализация. При рыночной специализации компания сосредоточивает усилия на удовлетворении различных потребностей выбранной группы потребителей. Например, компания предлагает своим клиентам (гостиницам или больницам) комплексные системы оборудования. Она занимает сильные на выбранном рынке и становится каналом, через который поступают все товары, могущие понадобиться данной группе потребителей. Однако при таком подходе существует риск, что бюджет потребителей данной группы будет урезан, и они откажутся от услуг поставщика.

5. Недифференцированный маркетинг – полный охват рынка. При недифференцированном маркетинге компания пренебрегает реальными и потенциальными различиями в сегменте и разрабатывает товар и маркетинговую программу, нацеленную на массовый рынок. Разрабатывается стратегия и тактика маркетинга, привлекательные для возможно большего числа потребителей. Преимущество – большая экономия, обусловленная ростом масштаба производства, сбыта; затраты на маркетинг сравнительно большие.

6. Дифференцированный маркетинг – освоение нескольких различных по своим требованиям сегментов, для каждого из которых разрабатывается отдельная программа маркетинга. Поскольку дифференцированный маркетинг позволяет достичь высокой степени удовлетворения потребностей отдельных потребителей, компания реализует им товары, как правило, по высоким ценам и в больших объемах. Однако данная стратегия также предполагает не менее высокие издержки, связанные с производственной и маркетинговой деятельностью. Руководители предприятий должны найти уровень сегментации, устанавливающий оптимальное соотношение между растущими доходами и увеличивающимися издержками [2, с. 128].

После того как был выбран целевой рынок, возникает вопрос о позиционировании в данном сегменте или совокупности сегментов.

Позиционирование рассматривается как процесс формирования восприятия образа товара (или предприятия) в сознании целевой группы потребителей относительно товаров (предприятий) конкурентов по тем преимуществам и выгодам, которые они могут получить. Позиционирование предполагает выбор критериев и показателей, построение карты восприятия и оценку занимаемой позиции.

Позиционирование представляет собой два взаимосвязанных процесса: работа с сознанием (т.е. восприятием, отношением) потенциальных потребителей и работа с товаром (его дифференциацией). Первый – это способ проникновения в сознание потребителя, позволяющий оценить, как реально потребитель воспринимает товар. Второй – это действия, которые необходимо предпринять, чтобы данный товар занял определенное место среди товаров-конкурентов, из числа которых потребители делают свой выбор [1, с. 290].

Правильное организованное позиционирование рынка является предпосылкой эффективной разработки комплекса и плана маркетинга.

Комплекс маркетинга предполагает формирование маркетинговых усилий предприятия на целевом рынке. Они определяются стратегическими решениями по сохранению и поддержанию достигнутой позиции или ее изменению (перепозиционированию). При этом приоритеты использования

отдельных маркетинговых средств (товар, цена, распределение, продвижение, партнерские отношения) зависят от тех или иных элементов восприятия товара потребителями целевого сегмента рынка. Стратегические решения по каждому из маркетинговых средств определяются с использованием инструментальных маркетинговых стратегий [2, с. 128].

Литература

1. Ашмарина. Менеджмент. Москва, 2011.
2. Багиев Г.Л. Маркетинг. Санкт-Петербург, 2012.
3. Ивашкова Н.И. Управление маркетингом. Москва, 2010.
4. Синяева И.М. Управление маркетингом. Москва, 2009.
5. Соловьев Б.А. Маркетинг. Москва, 2012.

Кулакова Ю.Н.

к.э.н., доцент,

кафедра финансового менеджмента и бухгалтерского учета

Кулаков А.Б.

к.т.н., доцент, зав. кафедрой финансового менеджмента и бухгалтерского учета Уральского социально-экономического

института (филиал) ОУП ВПО

«Академия труда и социальных отношений»,

г. Челябинск, Россия

Новые подходы к оценке оборачиваемости оборотных средств предприятия

Традиционная оценка оборачиваемости оборотных средств предприятия в виде отношения результирующего показателя к величине изучаемого ресурса содержит ряд сложностей и противоречий. Так, например, до сих пор не решен вопрос о результирующем показателе (в качестве которого могут выступать объем производства, себестоимость, выручка, рассчитанная методом начислений или кассовым методом и т.п.), и для расчета разных коэффициентов используются его разные виды, что затрудняет их дальнейший анализ. Но главная проблема, на наш взгляд, заключается в том, что традиционный подход не позволяет построить производственную функцию, представив конечный результат в качестве целевого показателя, а ресурс (оборотные средства) и эффективность его использования (в данном случае оборачиваемость) – в качестве управляющих факторов. Очевидно, что для решения этой задачи необходимо научиться измерять оборачиваемость (в виде периода оборота) напрямую, что сопряжено с большими

методологическими сложностями, вместе с тем в ряде случаев этот вопрос вполне разрешим.

Так, методика непосредственного расчета периода оборота одного из элементов оборотных средств предприятия – дебиторской задолженности, – предложена в нашей статье [1]. Суть ее заключается в том, что все счета, выставленные предприятием, делятся на четыре группы исходя из соотношения между датами их выставления и оплаты, с одной стороны, и датами начала и окончания анализируемого периода, с другой стороны, после чего для каждой группы вычисляются абсолютная и относительная задержка дебитором оплаты счета. Абсолютная задержка дебитором оплаты счета – это разница в днях между моментом оплаты счета (моментом поступления денежных средств на расчетный счет поставщика) и моментом его выставления, а относительная задержка – та часть абсолютной задержки, которая попадает в скользящий аналитический период (день, неделя, декада, месяц и т.п.). На следующем шаге полученные значения относительных задержек оплаты счетов усредняются по группам и в целом по предприятию, причем в качестве весов берутся доли каждого счета в объеме выручки, относящейся к анализируемому периоду, и таким образом определяется средний период оплаты дебиторской задолженности.

Такой метод принципиально отличается от традиционного, поскольку позволяет проводить расчет периода оборота дебиторской задолженности напрямую, без расчета коэффициента оборачиваемости, а значит, позволяет в режиме реального времени отслеживать длительность периода оборота и оперативно принимать решения, направленные на ее сокращение. Расчеты показали, что результаты, полученные при использовании данного алгоритма, существенно отличаются от результатов расчетов по стандартной методике, что может оказать значительное влияние на суть принимаемых на предприятии управленческих решений.

Аналогичный подход можно использовать для непосредственного расчета периода оборота других элементов оборотных средств – запасов сырья и материалов, незавершенного производства и т.д. Так, в нашей статье [2] представлен алгоритм оценки среднего периода оборота запасов готовой продукции предприятия. Важное отличие от методики расчета среднего периода оплаты дебиторской задолженности заключается в том, что стоимость запасов готовой продукции в течение времени формирования отгружаемой партии, как правило, нарастает по закону, близкому к линейному, и графики, показывающие стоимость запасов, приобретают треугольный вид, причем для одних групп запасов готовой продукции в анализируемый период попадают именно треугольники, а для других групп – трапеции (что сказывается на расчетных формулах), в то время как графики, показывающие поведение стоимости счетов дебиторов,

представляют собой прямоугольники, поскольку стоимость выставленных счетов со временем не меняется (без учета инфляции).

Логическим продолжением двух описанных методик является разработка алгоритма расчета среднего периода оборота входящих материальных запасов предприятия. В этой модели треугольные графики, изображающие поведение производственных запасов во времени, приобретают вид, обратный к предыдущей модели, поскольку характеризуют механизмы равномерного расходования материальных запасов со склада предприятия в производство. Особенностью данной модели является использование в качестве весов стоимости запасов, израсходованных в производство, а не традиционно используемых результирующих показателей – себестоимости продукции или выручки, применение которых, как показывают исследования, приводит к существенным искажениям результатов вычислений.

На очереди – разработка методики расчета среднего периода пребывания производственных запасов предприятия в незавершенном производстве.

В заключение отметим, что предлагаемые нами новые подходы к оценке оборачиваемости оборотных средств путем непосредственного измерения продолжительности каждого этапа их оборота позволяют рассчитать длительность операционного цикла предприятия напрямую, а это, в свою очередь, дает возможность определять продолжительность этого периода в режиме реального времени, выявлять резервы его сокращения и, управляя этим периодом, добиваться необходимого воздействия на объем продукции, а в конечном итоге – на стратегию производственной деятельности предприятия.

Литература

1. Кулакова Ю.Н. Разработка методики расчета среднего периода оплаты дебиторской задолженности // Финансы и кредит. – 2011. – №20. – С.27-33.
2. Кулакова Ю.Н. Разработка методики расчета среднего периода оборота запасов готовой продукции // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. - №37. – С.13-20.

Лазарчук О.В.
студентка, кафедра фінансів
Національний університет харчових технологій,
м. Київ

Ситник І.П.
к.т.н., доцент кафедри фінансів
Національного університету харчових технологій
м. Київ

Формування системи забезпечення підприємства робочим капіталом

Перехід до ринкових методів регулювання фінансово-господарських процесів обумовлює розширення застосовуваного інструментального апарату управління робочим капіталом, який являє собою сукупність засобів, які можуть бути використані для забезпечення потреб операційної діяльності підприємства в будь-який момент часу. При цьому наявність у підприємства достатньої суми коштів у визначений період часу часто пов'язують з його прибутковістю, рентабельністю, конкурентоспроможністю, стійкістю тощо. Однак на практиці не поставлена проблема більш ефективного використання та скорочення зайвих фінансових і матеріальних ресурсів, які виведені з обороту, а зв'язок динаміки процесів залучення і витрачання робочого капіталу в рамках операційної діяльності підприємства не завжди очевидні для керівників різних рівнів. Причому ця проблема може бути вирішена за рахунок синхронізації фінансових і матеріальних потоків, що вже ефективно робиться в межах логістичних систем підприємств, де вже напрацьована достатньо розвинена інструментальна база.

У зв'язку з подібністю фінансових і матеріальних потоків як об'єктів управління, а також необхідністю в забезпеченні їх синхронізації доцільним є використання при формуванні робочого капіталу підприємств механізмів, методів і моделей, які зарекомендували себе в логістиці, адаптуючи їх в рамках систем фінансового менеджменту.

Досвід функціонування зарубіжних і вітчизняних підприємств показує, що фінансові ресурси стають центральним об'єктом управління, особливо в рамках фінансово-промислових груп. При цьому ключовими умовами ефективного залучення та використання капіталу (з боку підприємств), а також дохідного його вкладення (з боку власників фінансових ресурсів) є достатній рівень розвитку фінансових ринків, сучасних моделей і методів обґрунтування і прийняття управлінських рішень, а також стійка політична ситуація і чітка нормативно-правова база [1].

Робочий капітал найчастіше ототожнюють з власними оборотними засобами фірми, з управлінням даними засобами. Крім того, він асоціюється з оперативним фінансовим менеджментом компанії, мета якого - оптимізація внутрішньофірмових запасів і зниження дебіторської заборгованості.

Потреба в робочому капіталі виключає гроші (або грошові активи). Пояснюється це тим, що грошові активи в балансі визначаються залишковим способом, відображаючи ту кількість грошей, які залишається у компанії після інвестицій. Також потреба в робочому капіталі не включає короткострокові позики. Короткострокові позики використовуються для фінансування інвестицій, у складі яких в тому числі потреба в робочому капіталі [2].

Оптимізація структури робочого капіталу нерозривно пов'язана зі спробами фінансових керівників збалансувати прибутковість компанії і її фінансові ризики. Саме таким чином досягається фінансова стійкість компанії.

Формування робочого капіталу досить правомірно ототожнювати з набором різних оперативних рішень і дій, найважливіші з яких:

- дотримання наявних пропорцій між довгостроковими і короткостроковими позиками, використовуваними з метою фінансування поточних активів;
- моніторинг рівня поточних, а також грошових активів. Хоча прямого відношення до робочого капіталу гроші не мають, відносяться до не виробничих активів і не пов'язані з операційною діяльністю;
- пошук і формування особливих джерел кредитування, а також оптимізація структури та рівня поточних пасивів;
- підтримання раціонального рівня інвестицій в кожному різновиді поточних активів;
- розробка системи заходів щодо скорочення кредиторської заборгованості.

Слід зазначити, що, незважаючи на відносно невеликий період функціонування вітчизняних підприємств на світових фінансових ринках, у практиці фінансового менеджменту накопичено значну кількість розробок в рамках механізмів управління фінансовими ресурсами і капіталом. У першу чергу це моделі і методи формування грошових потоків, бюджетування, оцінки і прогнозування фінансової стійкості та банкрутства. Однак довгостроковий сталий розвиток підприємства не може бути заснований виключно на статичних підходах класичної теорії фінансового менеджменту, а вимагає узгодження окремих рішень в динаміці, у взаємозв'язку з виробничими показниками. Тому проблеми впровадження інновацій та розширення застосовуваних інструментальних методів управління оборотними активами і капіталом підприємства, в тому числі і в

рамках підсистем регулювання і контролю фінансових і матеріальних потоків є актуальними, як для вітчизняних, так і зарубіжних підприємств [3] .

Література

1. Структурні зміни та економічний розвиток України: [монографія] / [В. М. Геєць, Л. В. Шинкарук, Т. І. Артёмова]; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. - К., 2011. - 694 с.
2. Теорія фінансів: [підручник] / За ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. - 572 с.
3. Тимош І. Оптимізація грошових потоків у системі підприємницької діяльності / І. Тимош // Економічний аналіз. – 2009. - №3. – С. 241-245.

Лемешко Н. С.

*старший преподаватель каф. налогов и налогообложения
ФГБОУ ВПО Куб ГАУ, г.Краснодар*

Франц Е.А.

*Студентка факультета «Налоги и налогообложение»
КубГАУ, г. Краснодар*

Налоговый потенциал региона: оценка и меры по его расширению

Налоговый потенциал представляет собой составную часть финансового потенциала совокупности объектов налоговых отношений, локализованных на данной хозяйственной территории. Формирование налогового потенциала переходит в процесс реализации экономического потенциала хозяйственной территории. А экономический потенциал в свою очередь следует принять в качестве основного фактора влияющего на налоговый потенциал.

Оценка налогового потенциала региона, субъекта РФ, имеет существенное значение для выработки обоснованных подходов к решению научно–практических проблем по следующим основными направлениями:

1. Управление воспроизводством хозяйственного комплекса субъекта Российской Федерации.
2. Совершенствование финансово-бюджетной системы субъекта Российской Федерации.
3. Регулирование межбюджетных отношений, где показатель налогового потенциала является базовым индикатором для определения реальной потребности субъектов РФ в финансовой поддержке за счет средств федерального бюджета.

В экономической литературе имеются различные классификации существующих методов оценки налогового потенциала региона. Одна из наиболее распространенных классификаций предполагает выделение прямых и косвенных методов оценки. Прямые методы связывают с использованием показателей формирования налоговых доходов региона, а косвенные — с включением в расчет показателей экономической активности региона [1].

Некоторые авторы при анализе налогового потенциала региона – субъекта РФ выделяют следующие самостоятельные методы оценки:

1. Метод репрезентативной налоговой системы, который предполагает использование детальной информации по налоговым базам отдельных налогов.

2. Упрощенный метод предлагает использование данных по десяти основным налогам, которые составляют 90% всех налоговых доходов региона.

3. Фактический метод предусматривает расчет налогового потенциала исходя из фактических значений налоговых сумм с учетом льгот и недоимок.

4. Метод регрессивного анализа, позволяющий с помощью экономических показателей выявить связь между вероятными поступлениями налоговых платежей и репрезентативными факторными признаками.

5. Метод оценки налогового потенциала через валовой региональный продукт (ВРП). Данный метод определяется как суммарная стоимость товаров, работ и услуг, произведенных с использованием экономических ресурсов муниципальных образований (земли, труда и капитала) за определенный период времени, который включает все доходы, генерируемые внутри региона.

Произведем оценку налогового потенциала с использованием методики на основе валового регионального продукта на примере Краснодарского края.

Налоговый потенциал является индикатором состояния налоговой сферы. Чтобы дать оценку налоговому потенциалу, в первую очередь необходимо изучить динамику налоговых поступлений и определить их характер (табл. 1).

Таблица 1 - Динамика поступления налогов и сборов на территории Краснодарского края

№	Показатели	2010 год	2011 год	2012 год
1	Поступление налогов и сборов в консолидированный бюджет Краснодарского края, млн. руб.	106655,0	126926,5	148177,8
2	Темп роста в номинальном выражении, %	-	119,0	116,7

3	Индекс потребительских цен, % ²	107,1	109,1	105,2
4	Темп роста в реальном выражении, %	-	109,0	110,9
5	ВРП млн. руб. ³	1028308,4	1229738,1	1248 184,2
6	Налоговая нагрузка, %	10,0	10,3	11,9

Объем налоговых поступлений в консолидированный бюджет Краснодарского края имеет устойчивую тенденцию к увеличению. Но рост объемного показателя не позволяет адекватно оценить ситуацию с поступлением налогов, поэтому мы произвели расчет темпа роста поступлений за текущий период по сравнению с предшествующим. Такое сопоставление позволяет нам говорить о том, что самый высокий темп роста текущего периода по сравнению с предыдущим был в 2011 году и составил 119,0%, а в 2012 году – лишь 116,7%.

Рассчитывая налоговый потенциал на основе валового регионального продукта, необходимо учитывать индекс потребительских цен, так как он оказывает прямое воздействие на уровень собираемости налогов и сборов.

Для более детального анализа поступления налоговых платежей необходимо также рассмотреть такие показатели, как валовой региональный продукт и индекс потребительских цен.

Валовой региональный продукт определяется как суммарная стоимость товаров произведенных с использованием экономических ресурсов региона за определенный период времени. Таким образом, валовой региональный продукт включает в себя все доходы, генерируемые внутри региона. В реальности в показателе валового регионального продукта значительную долю составляют доходы налоговых резидентов. Показатель отношений объема поступивших налогов и сборов к валовому региональному продукту характеризует, в свою очередь, налоговую нагрузку. При сравнении данного показателя за несколько лет, можно оценить уровень собираемости налогов. Так, в 2011 году несмотря на наибольший темп роста объема поступлений налогов и сборов в бюджет, налоговая нагрузка была минимальной. Таким образом, можно говорить о грамотно проведенной региональной налоговой политике именно в 2011 году.

Налоговая нагрузка представляет собой отношения объема поступивших налогов и сборов к валовому региональному продукту. При сравнении данного показателя за ряд лет можно сделать вывод об уровне собираемости налогов. Так с 2010 года наблюдается рост этого показателя, что свидетельствует об увеличении уровня собираемых

² Источник: <http://krsdstat.gks.ru>

³ Источник: <http://www.gks.ru>

налогов и сборов и может быть подтверждением грамотной налоговой политики применяемой в Краснодарском крае.

Темп роста поступлений налогов в реальном выражении позволяет выявить действительные изменения в динамике поступлений налогов. Он вычисляется путем деления темпа роста поступлений налогов на индекс потребительских цен, выражающий уровень инфляции, и полученный результат умножить на 100. При этом, используя показатели темпа роста поступлений налогов и сборов в номинальном выражении и темпов роста инфляции можно рассчитать, какой прирост налоговых поступлений получен за счет инфляции, а какой – за счет других факторов. В нашем случае налоговые поступления с 2010 года действительно возросли, и можно наблюдать дальнейший их рост, так как данный показатель превысил 100 %. Если бы этот показатель был ниже 100%, то в это случае мы могли бы говорить о том, что прирост был обеспечен ростом инфляции, а не реальными поступлениями в бюджет.

Используя данные анализа налоговых поступлений, можно перейти к оценке финансового потенциала региона на основании валового регионального продукта и стандартных ставок налогообложения (табл. 2). Валовой региональный продукт в данном случае рассматривается как потенциальная налоговая база обложения по всем взимаемым налогам. Стандартные ставки рассчитывается как отношение налоговых доходов бюджетной системы к валовому внутреннему продукту.

Таблица 2 – Налоговый потенциал Краснодарского края

№	Показатели	2010 год	2011 год	2012 год
1	ВРП, млрд. руб.	1028,3	1229,7	1248,2
2	Налоговые доходы бюджетной системы, млрд. руб. ⁴	4050,5	5575,7	6383,8
3	ВВП ⁵ , млрд. руб.	46300	55800	62600
4	Стандартная ставка, %	8,7	10,0	10,2
5	Налоговый потенциал	118,2	123,0	127,3

Стандартная ставка в 2012 году достигла своего наибольшего значения. Объяснение можно найти в ее зависимости от налоговых доходов бюджетной системы РФ и валового внутреннего продукта, а они в свою очередь ежегодно увеличивались, что и привело к росту стандартной ставки. Кроме того, рост макроэкономических показателей положительно сказался и на налоговом потенциале региона, увеличив его почти на 10 процентных пунктов.

⁴ Источник: <http://info.minfin.ru>.

⁵ Источник: <http://www.gks.ru>.

Оценить использование налогового потенциала региона помогает индекс налоговой активности, который определяется как отношение фактических налоговых поступлений каждого региона в бюджетную систему к потенциальным налоговым доходам региона (табл. 3).

Таблица 3 – Оценка использования налогового потенциала Краснодарского края

№	Показатели	2010 год	2011 год	2012 год
1	Поступление налогов и сборов в консолидированный бюджет Краснодарского края, млрд. руб.	106,6	126,9	148,2
2	Налоговый потенциал	118,2	123,0	127,3
3	Индекс налоговой активности	0,9	1,0	1,2

Расчитанный индекс выявил высокую налоговую активность и не значительные превышения бюджетных налоговых поступлений от потенциальных возможностей экономики Краснодарского края. При норме индекса налоговой активности равного 1, в 2010 году он составил 0,9. Это говорит о том, что в данном году в бюджет региона поступил не весь объем потенциально возможных налогов, и вместе с тем свидетельствует о том, что в регионе есть собственные ресурсы для роста доходов бюджета и населения и это подтверждается данными за 2011 год, когда индекс стал соответствовать своему значению. В 2012 было выявлено незначительное превышение, что может объясняться поступлением налоговых платежей от нерезидентов за счет их регистрации на территории Краснодарского края и эффективной работы с ними налоговых органов.

Таким образом, по нашему мнению, в целом налоговый потенциал Краснодарского края за 2010 – 2012 гг. использовался рационально, об этом свидетельствует индекс налоговой активности, который имеет тенденцию к росту, ещё раз подтверждая то, что в регионе имеются собственные ресурсы, которые позволяют пополнять бюджет, и это доказывается ростом объема налоговых поступлений с 2010 года подтвержденными показателями: темпом роста поступлений налогов и индексом потребительских цен.

В дальнейшем для наращивания налогового потенциала Краснодарского края, а также улучшения налогового климата необходимо произвести следующие мероприятия:

1. Формирование института независимой медиации для разрешения налоговых споров. Медиация — это альтернативный способ разрешения спора с участием третьей нейтральной, беспристрастной стороны — медиатора. Это лицо помогает найти

такой вариант решения, который будет отвечать интересам всех сторон, вовлеченных в конфликт. Другими словами, медиация — это особая форма посредничества, которая, безусловно, может быть и должна использоваться при разрешении налоговых споров.

2. Развитие и регулирование налогового консультирования, для формирования и развития налоговой культуры, связанное с воспитанием законопослушного налогоплательщика и формированием в обществе позитивного отношения к конституционной обязанности гражданина платить налоги.

3. Создание льгот для фирм с хорошей налоговой репутацией.

4. Совершенствование системы налогового администрирования, в том числе механизмов мобилизации, учета и контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты налогов, применение комплекса административно – уголовных мер для неплательщиков, совершенствование работы налоговых органов.

Индикаторами этих мероприятий могут стать:

1. Увеличение налоговой конкуренции.
2. Повышение налоговой активности.
3. Улучшение налоговой восприимчивости.

Литература

1. Осипов М.А. Налоговое стимулирование инвестиционного потенциала экономики. – М.: Экономика, 2008.
2. <http://www.r23.nalog.ru> – Официальный сайт УФНС России по Краснодарскому краю
3. <http://www.gks.ru> – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
4. <http://krsdstat.ru> - Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю
5. <http://info.minfin.ru> – Официальный сайт министерства финансов РФ

Лоскутова К. П.
*студентка Государственного Экономического Университета
им. Г. В. Плеханова (Воронежский филиал)
г. Воронеж, Россия*

Физкультурно-оздоровительные услуги как рыночный продукт, имеющий спрос, цену, инвестиционную политику и прибыль

В настоящее время массовое развитие физической культуры и спорта, укрепление здоровья нации, приобщение людей к здоровому образу жизни является одной из приоритетных задач нашего государства. В большей мере реализации поставленной цели способствует создание разнообразных физкультурно - оздоровительных комплексов (ФОК) [1, с. 221-222].

Физкультурно-оздоровительные услуги, оказываемые такими комплексами, включают подготовку и реализацию физической активности людей, формирование и обеспечение физкультурно-оздоровительного пространства, консультационную работу с населением [2, с. 100-101].

В условиях формирования рыночных отношений в настоящее время данный вид услуг позиционируется как рыночный продукт, имеющий свой специфический рынок. Рынок физкультурно-оздоровительных услуг можно определить как сферу реализации физкультурно-оздоровительного продукта, а также совокупность экономических отношений, которые возникают между покупателями и продавцами данного вида услуг.

Спрос на физкультурно-оздоровительные услуги отличается высокой степенью дифференциации, повышенной эластичностью, замещаемостью и во многом зависит от внешних и социальных факторов, таких как доходы населения, цены на услуги, сезонные колебания спроса, качество физкультурно-оздоровительных услуг и популярность их отдельных видов.

Основным фактором, определяющим величину спроса, является цена. При формировании цены необходимо учитывать как рентабельную работу учреждений, так и доступность физкультурно-оздоровительных услуг для широких слоев населения. На формирование цены влияют временные критерии, спрос и ожидаемый объем оборота, место расположения физкультурно-оздоровительного комплекса, качество обслуживания [3, с. 24]. Также при формировании цены важное значение имеет себестоимость, поскольку она определяет минимальную цену реализации физкультурно-оздоровительных услуг. Правильно определенные цены позволяют финансировать функционирование

физкультурно-оздоровительного комплекса за счет реализации оказываемых ими услуг.

Рентабельностью физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг считают соотношение их прибыли и себестоимости. Возрастание объема предоставления платных физкультурно-оздоровительных услуг и развитие производства спортивных товаров имеет важное значение для роста денежных доходов физкультурных организаций.

Предложение физкультурно-оздоровительных услуг - это возможность предприятий, связанных со спортом, представить на рынок физкультурно-оздоровительные продукты и услуги. Данный вид предложения отличается негибким производством. Спортивные услуги потребляются непосредственно в месте их производства, вследствие чего физкультурно-оздоровительные комплексы не всегда могут полностью приспособиться во времени и пространстве к изменению спроса.

В настоящее время с развитием рыночных отношений в сфере физической культуры и спорта происходит рост конкурентной борьбы, который требует привлечения значительного объема денежных средств. Коммерческие и некоммерческие организации, оказывающие платные физкультурно-оздоровительные услуги постоянно соперничают между собой, стараясь предложить качественные услуги по более низким ценам, используя всевозможные акции и скидки.

Большие финансовые перспективы на рынке физкультурно-оздоровительных услуг привлекают огромное количество инвесторов со всего мира. Инвестиции в этой сфере в настоящее время в основном проявляются в двух направлениях. Первое направление – вложение капитала в разнообразные спортивные проекты. Это проявляется в финансировании спортивных команд, в строительстве спортивных объектов: арен, стадионов, физкультурно-оздоровительных комплексов.

Вторым направлением спортивных инвестиций сегодня считают всевозможные ставки на спорт. Такое вложение, как и стандартное инвестирование, требует взвешенной, грамотной оценки возможных рисков и организованного, определенно сформированного подхода. В последнее время такая форма инвестиций в спорт из-за своей общедоступности и азартности становится довольно популярной.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод о том, что в последнее время наблюдается положительная динамика по оказанию физкультурно-оздоровительных услуг населению. Это выражается в увеличении количества учащихся, занимающихся в детских спортивных школах и различных секциях, тренерско-преподавательского состава, привлечения инвестиций в сферу

физической культуры и спорта, а также активная пропаганда здорового образа жизни.

Литература

1. Ашхотов А.М. Социально-экономические аспекты развития рынка услуг физической культуры и спорта в Кабардино-Балкарской Республике// Экономический вестник Ростовского государственного университета.-2010.- № 1 (8).- С. 221-222.
2. Ашхотов А.М. Исследование классификационных градиентов услуг физической культуры и спорта// Экономический вестник Ростовского государственного университета. - 2010.- № 3 (8).- С. 100-101.
3. Смирнова И. И., Михалев В. В., Пищулин М.В. Бизнес-планирование и мониторинг деятельности физкультурно-оздоровительных комплексов. Методическое пособие. Москва, 2010.

Мигранова Л.И.

*Аспирант Института социально-экономических исследований
Уфимского научного центра РАН
г. Уфа, Россия*

Сбалансированное взаимодействие рынка труда и рынка образовательных услуг на основе агент-ориентированного подхода

На сегодняшний день отсутствует реальный механизм связи между рынком труда и рынком образовательных услуг, вследствие чего рынок образовательных услуг выпускает большое число специалистов, не востребованных рынком труда. Очевидно, что дальнейшее развитие рынка труда и образовательных услуг немыслимо без их тесного взаимодействия, создания отлаженной инфраструктуры обратной связи, поэтому второстепенные в прошлом вопросы сегодня требуют активных вмешательств государственного уровня.

Для адаптации кадровой подготовки перспективному спросу экономики, а так же для кадрового обеспечения приоритетных ВЭД [3] важным является участие государства как поставщика образовательных услуг, источника финансирования разнообразных образовательных программ и корректирующей силы развития рынков.

Для начала чтобы, применить тот или иной механизм государственного воздействия, необходимо разработать прогнозы потребностей экономики. Это необходимо, чтобы наглядно увидеть

структуру выпускников профессиональных образовательных учреждений по всем уровням образования без какого либо государственного воздействия, с возможностью дальнейшей корректировки потоков выпускников.

На сегодняшний день спектр методик анализа потребностей рынка профессионального труда достаточно широк. Проведенный анализ научной литературы, научно-исследовательских работ и статистических материалов показал, что проблема профессионально-квалификационного дисбаланса, профильной занятости и трудоустройства выпускников еще не решена. Главной задачей в рамках данной проблемы является задача разработки инструментария моделирования и управления дисбалансом спроса и предложения рынков труда и образовательных услуг.

Одним из таких инструментов является агент-ориентированный подход, предложенный нами. Агентное моделирование – относительно новый, приобретающий все большую популярность подход к имитационному анализу социально-экономических систем. В соответствии с данным подходом система может быть представлена как совокупность взаимодействующих подсистем-агентов. Моделируя поведение отдельных элементов системы, задавая сценарии их взаимодействия, мы можем исследовать закономерности поведения глобальной системы, анализировать ее характеристики. Данная модель, позволяет многократно проигрывать различные сценарии поведения агентов [2]. Данный инструмент так же применяется в исследованиях, связанных с управлением распределением доходов консолидированного бюджета между бюджетами двух уровней и др., которые проводятся в ЦЭМИ РАН [4].

Если рассматривать модель с макроэкономической точки зрения, то модель можно представить следующими агентами: рынок образовательных услуг, рынок труда и государство.

С микроэкономической точки зрения модель представляется агентами - абитуриентами, которые представляют собой совокупность людей, желающих поступить на определенную специальность профессионально-образовательного учреждения по одному из трех уровней образования.

Принимаемые агентами решения на микроуровне приводят к обратному воздействию на макроуровень, выражающемуся в изменении спроса и предложения на рабочую силу.

Так же, воздействие государства на рынки, затрагивает как агентов макроуровня, так и агентов микроуровня. Модель реализована в практическом виде на микроэкономическом уровне, соответственно в качестве агентов в модели рассматриваются абитуриенты.

Входные и выходные данные модели представлены на рисунке 1.

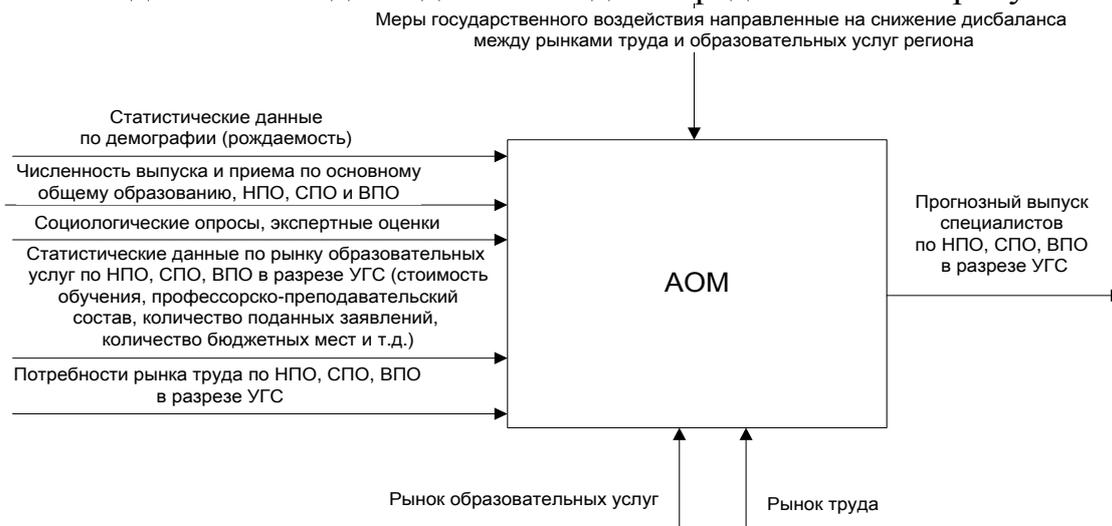


Рисунок 1 – Входные и выходные данные АОМ

Агенты-абитуриенты в модели рождаются (создаются), получают дошкольное и основное общее образование, поступают на определенную специальность по одному из трех уровней образования, получив профессиональное образование, выходят на рынок труда.

Количество агентов рассчитывается, исходя из статистических данных, и вычисляется на нескольких ключевых узлах. Концептуальная модель возможного направления потоков учащихся представлена на рис. 2.

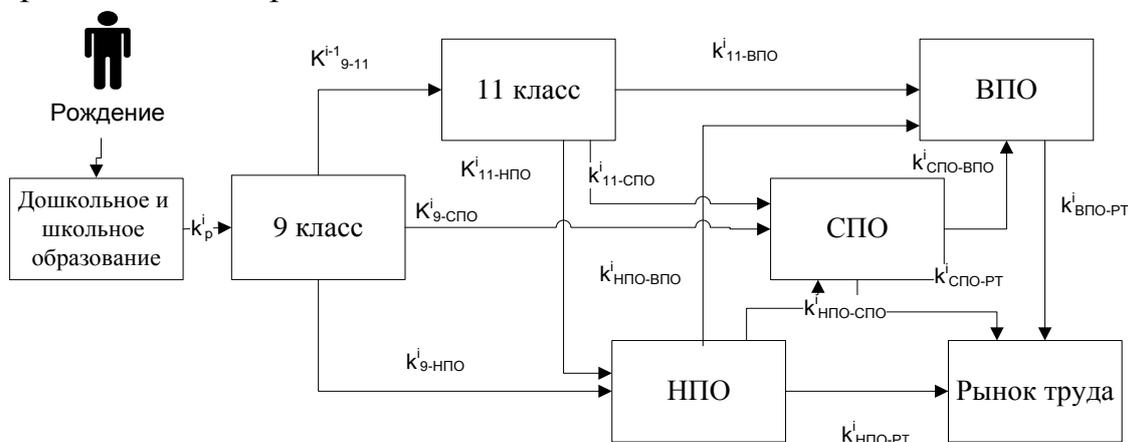


Рисунок 2 - Схема возможного направления потоков учащихся

Итак, первый узел – «Демографический блок» базируется на использовании в качестве исходной информации данных статистической отчетности за ряд лет в рассматриваемом регионе – количества родившихся детей. Результатом данного узла является прогноз численности выпускников 9-х классов. Примерно через 15 лет после рождения человек поступает в 9 класс, исходя из этого и производятся вычисления.

Прием в 9 класс вычисляется по формуле (1):

$$П_9[i] = k_p^i \cdot P[i - 15], \quad (1)$$

где $П_9[i]$ - прием в 9 класс за i -ый год;

k_p^i - коэффициент, выражающий отношение числа агентов, поступивших в 9 класс в i -ом году, к числу рожденных в $i-15$ году. Находится по ретроспективным данным и прогнозируется на будущие годы;

$P[i - 15]$ - количество рожденных детей в $i-15$ году.

Выпуск из 9 класса (2):

$$B_9[i] = k_{п9}^i \cdot П_9[i - 1], \quad (2)$$

где $B_9[i]$ - выпуск из 9 класса за i -ый год;

$k_{п9}^i$ - коэффициент, выражающий отношение числа агентов, выпускающихся из 9 класса в i -ом году, к числу агентов, поступивших в 9 класс в $(i-1)$ -ом году. Находится по ретроспективным данным и прогнозируется на будущие годы.

Вторым ключевым узлом является «Основное образование», где агенты осуществляют выбор – получить среднее полное общее образование или перейти на следующий ключевой узел «Профессиональное образование» и получить начальное или среднее профессиональное образование. Принятие решений агент начинает осуществлять на данном втором ключевом узле после окончания 9 класса. Данный выбор агентов моделируется аналогично первому блоку согласно статистическим данным по коэффициентам распределения потоков учащихся по основному и профессиональному образованию.

Ключевой узел «Профессиональное образование» моделирует процесс выбора агентом специальности, участие в конкурсе на выбранную специальность, результат прохождения конкурса, обучение по выбранной специальности и поступление на рынок труда.

При выборе абитуриентом той или иной специальности на него влияют различные побудительные факторы, являющиеся силами внешнего воздействия и вызывают определенные последствия. Сознание абитуриента реагирует на эти побудители – выбирает определенное профессиональное образовательное учреждение из трех уровней образования, специальность и т.д. На поведение абитуриента-агента при выборе специальности большое влияние оказывают факторы социально-экономического, физиологического, психологического и личностного характера, в совокупности формирующие микроуровень. Макроуровень представляет собой наиболее общие разнообразные сферы, события и тенденции, оказывающие лишь косвенное влияние на агентов

Исходя из проведенного анализа факторов, влияющих на поведение абитуриента, были выделены следующие группы свойств агентов-абитуриентов:

- Физиологические: умственные способности (результат ЕГЭ - исходя из сумм баллов по сданным экзаменам, наличие медали, участие в олимпиаде), здоровье (наличие льгот).

- Экономические: финансовые возможности семьи (максимальная плата за обучение).

Личностные: «система ценностей» агента, под которой понимается приоритетность его основных жизненных устремлений и соответствующих критериев выбора специальности. В модель были введены следующие критерии выбора профессии абитуриентами: уровень оплаты труда по выбранной профессии, востребованность профессии, сложность поступления, уровень преподавания, сложность обучения, стоимость обучения. Данные критерии были выявлены по результатам экспертной оценки и проведенных социологических опросов.

В модели приоритеты выбора специальности агентом задаются случайно. Свойства агента и выбранный им порядок предпочтений критериев выбора специальности определяют стратегию его поведения. Конкретные значения характеристик для каждого агента выбираются при запуске модели случайным образом из допустимого для той или иной характеристики множества. Поскольку агентов много, то каждый агент наделяется уникальной комбинацией значений этих характеристик, то есть, обладает уникальной «личностью» [1, с. 35].

Предлагаемая агент-ориентированная модель позволяет определить движение потока учащихся агрегированного по специальностям по всем учебным заведениям начального, среднего и высшего образования на региональном рынке образовательных услуг.

Далее в исследовании предложены меры государственного воздействия, позволяющие регулировать поток абитуриентов и направить его в сторону наиболее дефицитных специальностей согласно нынешнему прогнозу. На Рисунке 3 представлены методы государственного регулирования по направлениям.

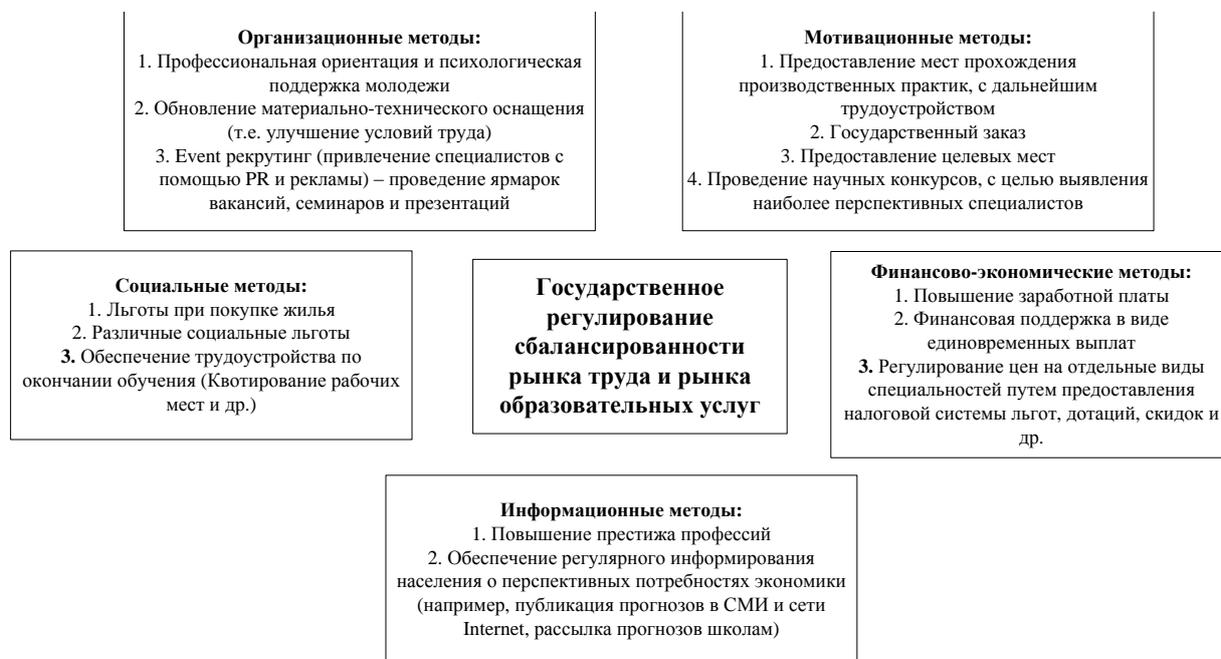


Рисунок 3 – Государственное регулирование сбалансированности рынка труда и рынка образовательных услуг.

Механизмы государственного регулирования направлены на то, чтобы сократить дисбаланс структурного соответствия кадров на рынках труда и образовательных услуг. Из множества возможных инструментов государственного воздействия было отобрано и введено в модель пять инструментов. В агент-ориентированной модели меры госрегулирования оказывают влияния на агентов при принятии ими решений при выборе специальности. Специально для этого в модели вводятся дополнительные матрицы коэффициентов: матрица коэффициентов восприятия агентом мер государственного воздействия, матрица влияния конкретных инструментов госрегулирования на критерии выбора специальности, матрица коэффициентов влияния инструментов госрегулирования на специальности в разрезе уровней образования

Таким образом, применяя агент-ориентированную модель можно смоделировать процесс поступления абитуриентов на определенные специальности, с целью дальнейшего управления потоков учащихся при помощи государственных инструментов воздействия на дефицитные специальности.

Литература

1. Бахтизин А.Р. Агент-ориентированные модели экономики / А.Р. Бахтизин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 279 с.
2. Зайцев И. М., Федяев О. И. Агентно-ориентированный подход к моделированию интеллектуальных распределённых систем: Сб. – Донецк: ДонНТУ, 2008. – С. 337-338.

3. Постановление Правительства Республики Башкортостан «Стратегия социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 года» от 30 сентября 2009 г. N 370 // Собрание законодательства Республики Башкортостан. – 2009.

4. Сушко Е.Д. Трудовой потенциал и поведение людей в мультиагентной модели региона // XIII Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. М.: НИУ ВШЭ, 2012. – С. 170-180.

Морозова К.И.

студентка группы СД – 12 – 11,

КГАОУ СПО «Пермский техникум профессиональных технологий и дизайна»

Руководитель: Дозморov В.А.

Исследование инвестиционной привлекательности Пермского края для развития страхового рынка

«Сегодня, повышая инвестиционную привлекательность Пермского края, невозможно не говорить о перспективах развития рынка страхования. Очень важно, чтобы результатом форума стало понимание того, как включить мировой опыт развития рынка страхования в реальный сектор экономики Пермского края» - подчеркнула на пресс-конференции министр промышленности, инноваций и науки Ксения Пьянкова. Анализ общероссийской статистики показывает, что Пермский край относится к числу регионов с достаточно высоким уровнем развития рынка страхования.

Целью исследования является обоснование инвестиционной привлекательности Пермского края для рынка страхования.

Гипотеза – Пермский край является потенциально привлекательным регионом РФ для страхового рынка.

Задачи:

– определить инвестиционную привлекательность региона для страхового рынка;

– проанализировать уровень развития рынка страхования в Пермском крае.

Объект исследования – инвестиционная привлекательность региона для страхового рынка.

Предмет исследования – рынок страхования в Пермском крае.

Как свидетельствуют данные Федеральной службы страхового надзора РФ, по итогам 2012 года Пермский край занял 12-е место по объему рынка страхования. По каждому из отдельных видов страхования Пермский край находится не ниже 19-го места, а по

страхованию жизни — даже на 4-м, уступая Москве, Татарстану и Саратовской области. Общий объем премий, собранных на территории Прикамья страховщиками (как местными, так и инорегиональными), составил немногим более 7,2 млрд рублей, произведенных выплат — 3,9 млрд рублей. Доля региона на рынке страхования России по показателю сборов составила 15 %. Объем собранных на территории Пермского края премий за минувший год увеличился на 27 %. Более высокими темпами развивалось добровольное страхование, что закономерно. В частности, объем сборов по личному страхованию, кроме страхования жизни, увеличился на 19 %,

Из общего числа страховых компаний, работающих на региональном рынке, местную прописку имеют лишь десять. Шесть из них занимаются только добровольным страхованием, одна предлагает также услуги ОСАГО («Урал-АИЛ»). Оставшиеся три — «Медиполис», «Урал-АИЛ-Мед» и «Медпрана-Люкс» — являются медицинскими страховыми компаниями, и спектр их услуг, согласно законодательству, ограничен только обязательным медицинским страхованием и добровольным медицинским страхованием. В Пермском крае сохраняется тенденция сокращения числа региональных страховщиков

Еще один факт достаточно красноречиво говорит об уровне развития местного страхования в Пермском крае. Объем премий, собранных местными страховщиками только по обязательному медицинскому страхованию, в три раза превышает объем сборов всеми десятью компаниями по остальным видам страхования.

В целом, рынок страховых услуг показывает в этом году неплохие результаты. Если в 2010 году темп роста объема сборов составлял всего 104%, в 2011 году — 115%, то по итогам 2012 года темп роста вплотную приблизится к 120%. Такие результаты региональный рынок последний раз демонстрировал в предкризисном 2008 году.

Одним из важнейших событий этого года является вступление в силу закона об обязательном страховании ответственности владельцев опасных производственных объектов (ОС ОПО). С 1 января 2013 года вступил в силу закон о страховании ответственности пассажирских перевозчиков. Как и ОС ОПО, этот вид страхования является социально значимым. В случае причинения вреда жизни, здоровью, имуществу пассажир получит реальную компенсацию. Кроме того, повысится ответственность самих перевозчиков. Они будут заинтересованы в повышении качества и безопасности предоставляемой услуги.

В 2013 году распространит свое действие на объекты, которые являются государственным или муниципальным имуществом, закон

об ОС ОПО, поэтому страховщикам предстоит в следующем году еще немало работы по этому виду.

Таким образом, Пермский край действительно является потенциально привлекательным регионом РФ для страхового рынка. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что необходима разработка комплексного метода оценки инвестиционной привлекательности субъектов РФ, который бы учитывал все факторы и условия регионального развития (территориальные и отраслевые), и основывался на уже существующих методах.

Назарова О.И.

*аспирант кафедры менеджмента и маркетинга
Санкт-Петербургского института гуманитарного образования*

Теоретические подходы к механизму реализации социальной защиты детства

Социальная поддержка и защита населения, права и свободы человека должны принадлежать ему от рождения, а государство обязано признавать, соблюдать, поддерживать и защищать не только взрослых людей, но и детей.

Фундаментальным документом, закрепляющим основы социальной защиты, прав и свободы ребенка является Декларация прав ребенка, провозглашенная Резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН №1386 (XIV) 20 ноября 1959 г., и установившей основные десять принципов, следование которым призвано обеспечить каждому ребенку благополучное и счастливое детство[1]:

Принцип №1 провозглашает принадлежность всех закрепленных прав ребенку, которые должны признаваться за всеми детьми без какого-либо исключения, различия и дискриминации.

Принцип №2 закрепляет обязанность специальной защиты и благоприятных условий для физического, умственного, нравственного и духовного развития ребенка.

Принцип №3 закрепляет принадлежность с рождения ребенку имени и гражданства.

Принцип №4 указывает на пользование благами социального обеспечения: ребенку должно принадлежать право на здоровье, рост и развитие, жилище, развлечения и медицинское обслуживание. Кроме того, данный принцип закрепляет также и специальный уход и медицинское обслуживание и матерей в дородовой и послеродовой периоды.

Принцип №5 закрепляет обеспечение специальным режимом, образованием и заботой детям, являющимися неполноценными в физическом, психическом или социальном развитии.

Принцип №6 декларирует необходимость получения ребенком любви и понимания, что так необходимо для полного и гармоничного развития. Поэтому данный принцип также указывает на ответственность, моральную и материальную обеспеченность родителей по отношению к своим детям.

Принцип №7 предписывает обязательность получения ребенком образования, которое должно являться обязательным и бесплатным. Образование должно быть направлено на культурное развитие и обеспечение интересов ребенка.

Принцип №8 закрепляет положение, согласно которому ребенок должен при всех обстоятельствах быть среди тех, кто первым получает защиту и помощь.

Принцип №9 указывает на защиту и защищенность ребенка от всех форм небрежного отношения, жестокости и эксплуатации.

Принцип №10 предписывает ограждение детей от практики поощрения расовой, религиозной и любой другой формы дискриминации.

В развитие рассмотренных принципов 20 ноября 1989 г. была принята Конвенция о правах ребенка. По сравнению с ранее принятыми документами Конвенция явилась первым документом, в котором социальная защита ребенка, его свободы и права рассматривались на международном уровне. Конвенция о правах ребенка была ратифицирована Верховным Советом СССР 13 июня 1990 г. Ввиду того, что Российская Федерация по международным договорам является стороной в качестве государства-продолжателя СССР, в январе 1993 г. Россия представила первый доклад о реализации Конвенции, а в 1999 г. – второй доклад. Конвенция состоит из преамбулы и 54 статей, в которых раскрываются основы социальной защиты каждого ребенка, его прав на всестороннее и благоприятное развитие. Так, весьма важными положениями экономико-социального содержания являются следующие: в соответствии со статьей 27, ребенок имеет право на уровень жизни, необходимый для его физического, умственного, духовного, нравственного и социального развития. Устанавливается право на образование, право на здравоохранение, социальное обеспечение, включая социальное страхование, право на защиту от экономической эксплуатации [2, с. 17-21].

Государства-участники Конвенции обязаны соблюдать указанные принципы, создавать все необходимые условия для их реализации. Поскольку наше государство является участником Конвенции, Конституция Российской Федерации закрепляет основы социальной защиты, прав и свобод детей, указывая на защиту государством

материнства, детства и семьи: указывая на обязанность обеспечения государственной поддержки и установления равных прав для заботы о детях и о их воспитании [3, ст. 7].

Несмотря на декларирование нашего государства как государства социального, нормативного закрепления общего термина «социальной защиты» не имеется, данное понятие закреплено лишь в адресных законах, направленных на защиту интересов отдельных категорий граждан: инвалидов, военнослужащих. В Федеральном законе «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» указано, что под социальной защитой инвалидов необходимо понимать систему гарантированных государством экономических, правовых мер и мер социальной поддержки, обеспечивающих инвалидам условия для преодоления, замещения или компенсации ограничений жизнедеятельности и направленных на создание им равных с другими гражданами возможностей участия в жизни общества [4, ст. 2]. А Федеральный закон «О ветеранах» отождествляет понятие социальной защиты с мерами социальной поддержки [5, ст. 13].

В экономической науке данное понятие возникло в переходный для России период от плановой экономики к рыночной, однако до настоящего времени легального определения термину «социальная защита» не появилось. Поэтому данное понятие рассматривается и изучается в науке с различных точек зрения, так, А.Н. Аверин рассматривает социальную защиту как «систему мер по соблюдению социальных прав и социальных гарантий, созданию условий, необходимых для нормальной жизнедеятельности людей, уменьшению отрицательного влияния факторов, снижающих их качество жизни» [6, с. 120]. Кроме того, автор разграничивает понятие «социальная защита» и «социальная поддержка», что по-нашему мнению, является верным, поскольку под социальной поддержкой необходимо понимать конкретный перечень социальных гарантий, предоставляемых в соответствии с законодательством.

Между тем, В.В. Антропов полагает, что социальная защита представляет собой «совокупность институтов и мероприятий, направленных на защиту индивидов и социальных групп от социальных рисков, которые могут привести к полной или частичной потере экономической самостоятельности и социального благополучия» [7].

Таким образом, полагаем, что отождествление понятий «социальная защита» и «социальная поддержка» неверно, поскольку социальной защитой является система правовых, организационных, экономических основ, направленных на уменьшение негативных рисков в жизни населения, отдельной группы населения, и с предоставлением конкретного перечня социальных гарантий в соответствии с законодательством. То есть, понятие социальной защиты является всеобъемлющим, фундаментальным, в котором и из

которого возможно выделение конкретных мер социальной поддержки, социального обеспечения. Рассматривая социальную защиту детей, необходимо отметить, что основой является легитимность прав детей, основных принципов дальнейшего построения всей системы социальной защиты детства. Кроме того, права детей можно классифицировать, условно разделив их на имущественные и неимущественные.

Личные неимущественные представляют собой категорию нематериальных благ, которые возникают с рождения. То есть у данных прав не имеется материального, имущественного содержания. Личные неимущественные права направлены на индивидуализацию ребенка, его личности, на сохранение физической неприкосновенности и неприкосновенности его внутреннего мира: это право на имя, право выражать свое мнение и др.

Имущественные права детей имеют материальное содержание и условно их также можно подразделить. К примеру, А.Н. Тарасенкова, классифицируя имущественные права детей, выделяет три группы:

- 1) право на получение содержания от своих родителей и других членов семьи;
- 2) право собственности на доходы, полученные ребенком, на имущество, приобретенное на средства ребенка;
- 3) право владеть и пользоваться имуществом родителей [8, с. 62].

На наш взгляд, данную классификацию возможно представить в следующем виде, дополнив еще одной группой. Для начала все имущественные права ребенка необходимо разделить на две основные группы, где источником реализации прав будут являться семья с одной стороны, и государство – с другой. Здесь необходимо отметить, что источник реализации состоит только в материальной составляющей, то есть, иными словами, фактором разграничения будет источник финансирования. Так, к группе государственного источника финансирования будут относиться:

- субсидии;
- пособия;
- различного рода программы жилищного характера;
- льготы в налоговой политике государства и др.

Ко второй группе, необходимо отнести имущественные права детей, реализуемые и обеспечиваемые родителями и родными ребенка:

- право на получение содержания от своих родителей и других членов семьи;
- право собственности на доходы, полученные ребенком, на имущество, приобретенное на средства ребенка;
- право владеть и пользоваться имуществом родителей.

В рассмотрении вопроса реализации имущественных прав детей весьма важен вопрос социально-экономической поддержки самого

государства, поскольку согласно статье 7 Конституции Российской Федерации, наше государство является социальным, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. [3, ст. 7]. Поэтому реализация социальной защиты детей, создание механизма, поддержки и обеспечения являются первостепенными нашими задачами и, безусловно, задачами нашего государства.

Литература

1. Декларация прав ребенка, провозглашенная Резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН №1386 (XIV) 20 ноября 1959 г. Международная защита прав и свобод человека // СПС «КонсультантПлюс», 2013.
2. Соблюдение прав ребенка: Выпуск 1, Международные документы. – СПб, 1997. - 52 с.
3. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // СПС «КонсультантПлюс», 2013.
4. Федеральный закон от 24.11.1995 № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» (ред. от 02.07.2013 с изм. и доп. от 01.09.2013) // СПС «КонсультантПлюс», 2013.
5. Федеральный закон от 12.01.1995 № 5-ФЗ «О ветеранах» (ред. от 02.07.2013) // СПС «КонсультантПлюс», 2013.
6. Аверин А.Н. Государственная система социальной защиты населения: Учебное пособие. – М: Изд-во РАГС, 2010. – 124 с.
7. Петухова И.В. Определение понятия «социальная защита населения» // Управление экономическими системами (электронный научный журнал), №3 2012, URL: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://www.uecs.ru/uecs-39-392012/item/1171--1-r> (дата обращения 27.10.2013).
8. Ваш ребенок и его социальная защита: закон и мораль. Разработка темы, комментарии и разъяснения юриста А.Н. Тарасенковой. – М.: ЗАО «Библиотечка РГ», 2012. – 160 с.

Осин А.Н.
*Студент магистратуры Оренбургского филиала
Российского государственного торгово-экономического
университета (РГТЭУ)
Оренбург, Россия*

Современные методы формирования российского бюджета

В настоящее время в современную российскую бюджетную практику внедряются методы бюджетирования, ориентированного на результат в рамках среднесрочного финансового планирования. Целями данных методов являются, разработка мер, направленных на развитие экономики, повышение эффективности и качества государственных услуг.

Существующие в последние годы в России высокий уровень неравенства в обществе, характеризующийся децимальным коэффициентом, составлявшим в 2012 году 16,4 единиц [8], и высокий уровень бедности среди населения страны, составлявший в 2012 году 11,2 % от общей численности населения, или 15,8 миллионов человек [9], позволяют сделать вывод о не достижении государством целей, преследуемых внедряемыми новыми методами бюджетного планирования.

К числу причин сдерживающих получение ожидаемых положительных результатов следует отнести существующие принципы формирования бюджета, в значительной мере присущие жестко централизованному государству с административно-командной системой управления финансами. Современная российская система формирования бюджета остается ориентированной на «освоение» бюджетных ресурсов, а не на обоснование целесообразности бюджетных расходов.

Как отмечают Т.М. Ковалева и С.В. Барулин, авторы учебного пособия «Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации», - «Российский бюджет строится от доходов, а не от расходов, как этого требуют развитый рынок, финансы и государственное хозяйство, а также вытекает из финансовой теории государственных услуг и теории налогов как цены услуг государства. Построение бюджетных отношений от расходов означает в целом, что планирование, составление, утверждение и исполнение бюджета нацелено и начинается с определения необходимых расходов по объему и структуре (государственных благ и услуг), под которые подводится соответствующий объем доходов и доходных источников» [5, с. 73].

Идеи приоритета расходов над доходами были близки выдающемуся российскому политическому деятелю Михаилу Михайловичу Сперанскому. Идеи М.М. Сперанского (1772-1839)

были положены в основу формирования бюджетов дореволюционной России и характерны для многих современных развитых стран.

Взгляды, схожие с идеям М.М. Сперанского, высказывал известный российский экономист Л. Косса, который, как пишут Т.М. Ковалева и С.В. Барулин считал, что «Бюджетные доходы – это средство для достижения цели государственного финансового хозяйства, а бюджетные расходы – это стоимостная оценка общественных благ (государственных услуг), основная цель и мотив государственного хозяйства»[5, с. 33].

Как отмечается в учебнике «Бюджет и бюджетная система» под редакцией Мст. П. Афанасьева в «Плане финансов» (1810 года) М.М. Сперанского расходам бюджета отдается приоритет в сравнении с приходами [6, с. 25].

Мст. П. Афанасьевым отмечается «сходство базовых теоретических положений «Плана финансов» М.М. Сперанского и действующего Бюджетного кодекса РФ [6, с. 24]. Однако, имеют место существенные различия в формировании бюджетов, сравнительный анализ которых представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Анализ положений «Плана финансов» М.М. Сперанского и Бюджетного кодекса Российской Федерации, 1998 года

«План финансов» М.М. Сперанского, 1810 г.	Бюджетный кодекс Российской Федерации, 1998 г.
I. По бюджетной классификации	
По структуре части II Плана финансов [6, с.25]: 1. Расходы 2. Приходы	По составу бюджетной классификации - ст. 19 БК РФ [2]: 1. Доходы 2. Расходы
II. По бюджетным полномочиям	
По планируемым мероприятиям [6, с. 26]: 1. Установление принципа рационального расходования средств 2. Учреждение государственных расход «по приходам» 3. Увеличение доходов путем совершенствования налоговой системы	По бюджетным полномочиям РФ – ст. 7 БК РФ [2]: 1. Определение порядка установления расходных обязательств публично-правовых образований 2. Определение основ формирования доходов и осуществления расходов

В формулировках многих норм Бюджетного кодекса РФ акцент делается на доходы бюджета, а расходы, следуя общей логике построения норм закона, занимают подчиненное смысловое положение.

Различия в подходах при формировании бюджета по принципам «от доходов» и «от расходов» можно показать на примере сравнительного анализа ряда действующих статей Бюджетного кодекса РФ и интерпретации тех же статей с позиций формирования бюджета по принципу «от расходов», представленного в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнительный анализ отдельных статей Бюджетного кодекса РФ и интерпретации тех же статей с позиций формирования бюджета по принципу «от расходов».

№ пп	Статья БК РФ	Действующая редакция статьи БК РФ - модель «от доходов»	Интерпретация той же статьи БК РФ с позиций формирования бюджета по принципу «от расходов» - модель «от расходов»
1	1	«К бюджетным правоотношения относятся: отношения,... в процессе формирования доходов и осуществления расходов бюджетов...»[2]	«К бюджетным правоотношения относятся: отношения,... в процессе определения бюджетных обязательств (расходов), формирования доходов и осуществления расходов бюджетов...»
2	6	«Бюджет – форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления»[2]	«Бюджет – соглашение о распределении денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления»
3	18	«Бюджетная классификация... является группировкой доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов»[2]	1. «Бюджетная классификация обыкновенных бюджетов... является группировкой расходов и доходов обыкновенных бюджетов» 2. «Бюджетная классификация особенных бюджетов... является группировкой особенных расходов и источников финансирования особенных расходов особенных бюджетов»

Различия в концепциях (моделях) формирования бюджетов по принципам «от доходов» и «от расходов» показаны в таблице 3.

Таблица 3 – Две концепции (модели) формирования бюджетов

№ пп	Критерий	Модель «от доходов»	Модель «от расходов»
1	Бюджетные правоотношения	Отношения в процессе формирования доходов и осуществления расходов бюджетов	Отношения в процессе определения бюджетных обязательств (расходов), формирования доходов и осуществления расходов бюджетов
2	Состав бюджетной классификации	1. Доходы 2. Расходы 3. Источники финансирования дефицитов	1. Расходы 2. Доходы 3. Особенные расходы 4. Источники финансирования особенных расходов
3	Форма бюджета	Форма образования и расходования денежных средств	Соглашение (договор) о предоставлении общественных благ (государственных услуг)
4	Количество бюджетов одного уровня бюджетной системы	Один	Два – обыкновенный и особенный
5	Принцип эффективности использования бюджетных средств	Пассивный	Активный
6	Основная цель государства	Взимание налогов (цены государственных услуг)	Предоставление общественных благ (государственных услуг)
7	Мотивация взимания налогов	Фискальная	Плата за государственные услуги

Современный российский бюджет формируется по принципу «от доходов», когда под ожидаемые объемы доходов бюджета, определяются структура и объемы расходов бюджета по предоставлению общественных благ (государственных услуг).

При формировании бюджета, применительно к модели «от расходов», как считают Т.М. Ковалева и С.В. Барулин, необходимо «в первую очередь определить объем общественных услуг, их предложение в относительной форме стоимости государственных расходов и лишь затем определить цену их для общества в форме налогов. Это логично, обоснованно и законно с рыночных позиций. Большой объем совокупных государственных услуг (полезных,

необходимых обществу расходов) влечет за собой большее налоговое бремя»[5, с. 77]

Модель «от расходов» предполагает, что акцент в бюджетных правоотношениях должен делаться, прежде всего, на определении структуры и объемов расходов бюджета и, только потом, на формировании доходов бюджета. Соответственно, это влекло бы за собой потребность в изменении бюджетной классификации, с, ныне существующего деления на доходы, расходы и источники финансирования дефицита бюджета, на – расходы, доходы, особенные расходы и источники финансирования особенных расходов. Формирование бюджета с дефицитом следовало бы рассматривать как особый случай, для разрешения которого предусматривалось бы формирование особого бюджета. При такой бюджетной классификации возникала бы потребность в формировании двух бюджетов одного уровня бюджетной системы – обыкновенного и особенного. Обыкновенный бюджет полностью был бы сбалансирован, а вместо дефицита бюджета в бюджетной классификации предусматривались бы особенные расходы и источники их финансирования, формируемые в составе особенного бюджета.

С моделью формирования бюджета по принципу «от расходов» изменялся бы принцип эффективности использования бюджетных средств с существующего «пассивного», при котором требуется достижения экономности и результативности использования определенного объема полученных бюджетных средств (статья 34 Бюджетного кодекса РФ [2]), на «активный», когда на стадии бюджетного планирования ставилась бы задача обоснования необходимости предоставления тех или иных государственных услуг и определения объема требуемых бюджетных ресурсов – расходов бюджета, сообразно которым определялись бы источники бюджетных средств – доходов бюджета. Соответственно, эффективность использования бюджетных средств определялась бы во взаимосвязи планируемых и достигнутых результатов.

Формирование бюджета от расходов соответствует статье 3 Конституции Российской Федерации о народе, как носителе «суверенитета и единственном источнике власти» в стране[1] и, соответственно, подчиненном положении чиновника, состоящим на службе у народа. При такой модели формирования бюджета, акцент делается на обязанности чиновника служить (предоставлять государственные услуги) народу. Мотивацией взимания налогов становится уплата цены услуги государства - налога, а не фискальная функция государства по сбору налога.

Представление налога в качестве цены услуги государства в точности соответствует конституционному устройству государства, в основе которого конституция – своеобразный всеобщий договор.

Соответственно, при формировании бюджета по принципу «от расходов», бюджет также становится своеобразным договором, по которому государство (продавец) обязуется предоставить общественные блага (услуги) в объеме определенных средств – расходов бюджета, а налогоплательщик (покупатель) обязуется оплатить эти услуги, уплатив налоги (цену услуг) – доходы бюджета.

Формирование бюджета по принципу «от расходов» соответствует основной цели деятельности государства, предоставлению общественных благ (государственных услуг) гражданам страны. Взимание же налогов является лишь средством достижения этой цели.

Проводимое в России реформирование бюджетной сферы, свидетельствует о его направленности в сторону формирования бюджета по принципу «от расходов».

Наглядным подтверждением этого является, например, положения Федерального закона от 08.05.2010 №№83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»[3]. Автор практического руководства для бухгалтера «Бюджетный учет по-новому» О.И. Соснаускене отмечает, что в числе основных целей этого закона (ФЗ РФ №83- 2010 г.) является «...переориентация внимания учреждений с обоснования потребности в бюджетных ресурсах и затем их освоении на максимальный учет интересов потребителей»[7, с.5]

«Максимальный учет интересов потребителей» - это и есть, ни что иное, как стремление к формированию бюджета по принципу «от расходов», то есть от будущих трат, которые будут определять цену услуг, или будущий налог, как источник дохода бюджета.

При формировании бюджета по принципу «от расходов» появляется осмысленность внедряемого с 2004 года в практику бюджетного планирования программно-целевого метода финансирования ориентированного на конечный результат (Постановление Правительства РФ от 22.05.04 г. №249)[4], то есть бюджетное планирование становится единым процессом соотнесения целей, результатов и средств их достижения.

Таким образом, современный уровень развития российской экономики, социально-экономических отношений, включая огромный опыт советского периода развития в условиях ориентированности экономики государства на социальные нужды общества, а также направленность реформ в бюджетной сфере на учет интересов граждан страны позволяет утверждать, что Россия способна и готова выстраивать свою бюджетную политику, ориентируясь, прежде всего, на запросы общества.

Формирование бюджета по принципу «от расходов» позволит учитывать потребности граждан страны - конечных потребителей государственных услуг, и тем самым решить задачу обеспечения их эффективности и качества.

Литература

1. Конституция Российской Федерации [электронный ресурс] <http://constitution.garant.ru> – дата обращения – 15.09.2013 г.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации [электронный ресурс]. <http://base.garant.ru/11112604/>(дата обращения – 22.10.2013).
3. Федеральный закон от 08.05.2010 №83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»[электронный ресурс] <http://base.garant.ru/12175589/> - дата обращения – 23.10.2013 г.
4. Постановление Правительства РФ от 22 мая 2004 г. №249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов»[электронный ресурс] <http://base.garant.ru/12138958/> - дата обращения 16.09.2013 г.
5. Ковалева Т.М. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации: учебное пособие / Т.М. Ковалева, С.В. Барулин. – М.: КНОРУС, 2005. – 208с.
6. Афанасьев, Мст. П. Бюджет и бюджетная система: учебник/Мст. П. Афанасьев, А.А. Беленчук, И.В. Кривоногов; под ред. Мст. П. Афанасьева; [предисловие А.Л. Кудрина] – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2010. – 777 с.
7. Соснаускене О.И. Бюджетный учет по-новому: практическое руководство для бухгалтера / О.и. Соснаускене. – М.: Рид Групп, 2011. – 240 с. – ((Бухучет шаг за шагом)
8. Распределение общего объема денежных доходов населения.[электронный ресурс] http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_32g.htm - дата обращения 22.10.13 г.
9. Росстат: число бедных в России в 2012 г. снизилось на 2,2 млн. [электронный ресурс] <http://interfax.ru/russia/news.asp/id/97117> - дата обращения 22.10.13 г.

Петрова О.С.

*Студентка 2 курса филиала образовательной автономной
некоммерческой организации высшего образования
«Московский психолого-социальный университет»
г. Муром, Владимирская область, Россия*

Тенденции развития информационных технологий управления

В современном обществе информация становится стратегическим ресурсом развития. Сегодня «миром владеет» не только тот, кто владеет информацией, но и кто быстрее её обрабатывает и использует в своей деятельности, то есть тот, кто владеет современной информационной технологией. Информационная технология – это процесс, использующий совокупность средств и методов сбора, обработки и передачи данных для получения информации нового качества. Информационные технологии в управлении – это комплекс методов переработки разрозненных исходных данных в надежную и оперативную информацию механизма принятия решений с помощью аппаратных и программных средств, с целью достижения оптимальных рыночных параметров объекта управления. Целью информационной технологии управления является удовлетворение информационных потребностей всех без исключения сотрудников фирмы, имеющих дело с принятием решений.

В связи с бурным развитием телекоммуникационного сервиса и возможностью доступа к удаленным информационным ресурсам всех стран и континентов произошло смещение акцентов в формулировании критериев эффективности автоматизированных систем и технологий. В настоящее время актуальны прежде всего:

- оперативное принятие решений;
- степень адекватности аналитических данных реальным процессам;
- возможность использования экономико-математических методов и моделей для анализа конкретных финансово-производственных ситуаций.

Российские специалисты выделяют следующие основные тенденции развития автоматизированных информационных технологий [1].

1. Изменение внешней среды. Глобализация рынков. В современном мире растёт технологичность рыночных отношений и наблюдается глобализация деятельности предприятий независимо от масштаба бизнеса.

2. Отсутствие стабильной среды. Темп изменений рыночных условий непрерывно растёт. Всё быстрее меняются характер конкуренции, позиции конкурентов и расстановка сил.

3. Конкуренция становится стратегической игрой. Средствами захвата и укрепления рыночных позиций становятся новые предпринимательские концепции, ноу-хау и патенты. Для ведения конкурентной борьбы сегодня и тем более в будущем предприятия должны точно оценивать рыночные возможности и иметь адекватную модель стратегической игры.

4. Изменение организационной деятельности. Устойчивость и доходность бизнеса определяется скоростью реакции на конечного потребителя. Претендующему на успех предприятию требуется лучше других знать текущие и будущие потребности и быстрее других перестраивать свою организацию для поддержания готовности удовлетворить потребности клиента.

5. Интеграции служб и информационных систем предприятия. Интеграция необходима для непрерывного обеспечения руководителей экономической информацией о положении дел и имеющихся возможностях.

6. Изменение модели организации [2]. Отчётливо проявляется тенденция перехода к децентрализованному управлению ресурсами и коммуникациями.

7. Смещение и замещение парадигм управления. Наблюдается тенденция отхода от управления через власть над людьми к управлению через организацию их деятельности.

8. Изменение технологии управления. Для устойчивости управления в меняющейся среде время принятия решения о внесении изменений в систему и время реализации такого решения должно быть намного меньше времени изменения системы и внешней среды.

9. Ограничение масштаба организации технологией управления. Размер бизнеса многих предприятий приближается к предельному. Для сохранения устойчивости и управляемости бизнеса необходима замена бумажной технологии управления информационной, иначе либо размер бизнеса снизится до уровня, допустимого для устаревшей технологии, либо «умрет» управленческий персонал.

10. Изменение деловой культуры. Изменение управленческого труда. Согласно мировой практике эффективность предприятий увеличивается, если характер труда руководителей и менеджеров приближается к предпринимательскому.

11. Недостаток информации и профессиональных знаний. Руководители стали понимать необходимость повышения компетентности, они испытывают недостаток в информации, информация быстро устаревает и отстает от ситуации.

12. Возросло значение информации и знаний. Организации оценивают свои информационные активы по их способности переводить информацию на новый уровень, позволяющий в условиях конкуренции реагировать на требования рынка. Ценность информационных активов предприятий определяется не

возможностью хранить и извлекать данные, а способностью динамически устанавливать соответствие информации конкретным процессам и сложным ситуациям [3]. В перспективе успех предприятия будет зависеть от способности генерировать новое знание и осуществлять его трансформацию. Скорость обращения знаний становится решающим фактором борьбы за конкурентные преимущества [4].

13. Переход к управлению на основе знаний [5]. Знание, направленное на развитие способности организации к предвидению будущего, означает способность организации упреждать события и формировать будущее.

14. Переход информационных технологий к обработке знаний. Главная тенденция развития информационных технологий заключается в переходе от алгоритмических систем к интеллектуальным системам, способным принимать и объединять знания.

По моему мнению, сегодня приоритетными направлениями развития информационных технологий управления должны быть:

а) повышение уровня качества оказания услуг и их доступности на основе развития и использования информационных технологий;

б) повышение эффективности расходования бюджетных средств на создание, развитие, модернизацию и эксплуатацию информационно-коммуникационных технологий в государственных органах;

в) повышение уровня открытости государственных органов и участия граждан, общества и бизнеса в принятии государственных решений.

Из вышесказанного следует, что новые информационные технологии являются основой для перехода общественного развития в мировом масштабе от индустриальной эпохи к информационной. Руководители предприятия активно работают с большими потоками информации, отбирая те, которые соответствуют их целям. Сбор, хранение, поиск, переработка, преобразование, распространение и использование информации в различных сферах деятельности приобретают решающее значение для успеха в конкурентной борьбе.

Литература

1. Баринов В.А., Харченко В.Л. Стратегический менеджмент. – М.: Инфра-М, 2005. – С. 192-202.
2. Гасликова И.Р., Гохберг Л.М. Информационные технологии в России. М.: ЦИСН, 2006 –с. 70-72.
3. Козырев А.А. Информационные технологии в экономике и управлении: Учебник. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. – 360 с.
4. Кондрашова С. С. Информационные технологии в управлении: Учебное пособие. - Казань: МАУП. 2005- 138 с.

5. Меняев М.Ф. Информационные технологии управления: уч. пос. КиЗ: Системы управления организацией. – М: Омега – Л, 2003- 464с.

Полинская М.В.

*К.э.н. профессор кафедры налогов и налогообложения
Кубанского государственного аграрного университета
г.Краснодар, Россия*

Немченко Е.С.

*Студентка факультета «Налоги и налогообложения»
Кубанского государственного аграрного университета
г.Краснодар, Россия*

Налогообложение индивидуальных предпринимателей: проблемы и направления совершенствования

Динамичное развитие экономики должно базироваться, прежде всего, на эффективном взаимодействии крупного, среднего и малого бизнеса.

В последние годы налоговая политика государства в отношении малого бизнеса направлена на снижение налогового бремени и упрощение налогового администрирования, о чем свидетельствует принятие законодательных актов. Механизм стимулирования малого бизнеса с помощью налоговых ставок характеризуется применением пониженных ставок налогов, что может быть достигнуто посредством применения упрощенных форм налогообложения [1].

Главным изменением, вводимым Законом N 94-ФЗ в НК РФ, является возникновение с 1 января 2013 года такого нового самостоятельного специального налогового режима, как патентная система налогообложения (далее - ПСН). При этом перейти на ПСН возможно уже начиная с налогового периода 2013 года.

Налогоплательщики, планирующие применять ПСН с 2013 года, должны были подать заявления о получении патента не позднее 20 декабря 2012 года (при этом уже руководствуясь положениями главы 26.5 НК РФ)[3].

Статья 346.44 НК РФ, определяя круг налогоплательщиков ПСН, как и ранее, пункт 1 статьи 346.25.1 НК РФ применительно к лицам, имеющим право применять УСН на основе патента, относит к ним только индивидуальных предпринимателей [2].

Документом, удостоверяющим право на применение ПСН, будет являться патент, при этом он выдаётся по заявлению индивидуального предпринимателя только на один из осуществляемых налогоплательщиком видов предпринимательской деятельности, на период от одного до двенадцати месяцев (по выбору предпринимателя).

С 1 января 2013 года субъекты РФ вправе определять конкретные перечни видов предпринимательской деятельности, по которым возможно применение ПСН (пункт 1 статьи 346.45 НК РФ). Отметим, что в отношении УСН на основе патента аналогичные правила действовали до 2009 года (пункт 3 статьи 346.25.1 НК РФ) [2].

При этом субъекты РФ наделены ранее не указанными в НК РФ правами дифференцировать виды предпринимательской деятельности, прямо указанные в главе 26.5 НК РФ в качестве тех, по которым возможно применение ПСН, если такая дифференциация предусмотрена Общероссийским классификатором услуг населению или Общероссийским классификатором видов экономической деятельности, а также устанавливать дополнительный перечень видов предпринимательской деятельности, относящихся к бытовым услугам в соответствии с Общероссийским классификатором услуг населению, не указанных в главе 26.5 НК РФ в качестве тех, по которым возможно применение ПСН [2].

Сохраняются положения о том, что патент действует только на территории того субъекта РФ, в котором он выдан, и для налогообложения в рамках ПСН того же вида предпринимательской деятельности, осуществляемого на территории уже другого субъекта РФ, налогоплательщику необходимо подать отдельное заявление на получение патента в налоговый орган этого субъекта РФ.

Рассмотрим эффективность ПСН на конкретном примере по данным 2013 г. Индивидуальный предприниматель в г. Краснодаре сдает в аренду магазин площадью 34,5 кв.м. и имеет фактический годовой доход в сумме 408 тыс. руб. (34 тыс. руб. в месяц), фискальное бремя за год = УСН за год 0 руб. + страх. взносы 36000 руб. = 36000 руб. Потенциальный годовой доход по закону Краснодарского края = 500 тыс. руб. + 25 тыс. руб. x 29,5 кв.м. = 1237,5 тыс. руб. Стоимость годового патента = 1237,5 тыс. руб. x 6% = 74,25 тыс. руб. + страх. взносы 35,67 тыс. руб. = 109,92 тыс. руб. – фискальное бремя за год [3].

На конкретном примере видно, что в данной ситуации применение ПСН невыгодно.

Можно сделать вывод о плюсах и минусах ПСН. Плюсы данной системы налогообложения:

1. Можно узнать сумму налога до начала предпринимательской деятельности.

2. При том, что потенциальный доход на территории субъекта РФ будет одинаковым, эта система будет более приемлемой для ИП в больших городах этого субъекта (для г. Краснодара, например).

3. Происходит упрощение процедуры налогообложения (не нужно подавать декларацию, вести учет доходов и расходов).

Минусами для ПСН являются:

1. ПНС заведомо проигрывает УСН, т.к. стоимость патента не уменьшается на страховые взносы во внебюджетные фонды.

2. Потенциальный доход на территории субъекта одинаков, а значит территории сёл, станиц, деревень сразу проигрывают, так как увеличивается налоговый порог (отношение суммы налога к выручке,%).

3. Только начав деятельность, ИП обязан заплатить сумму налога или полностью, или минимум в размере 1\3.

4. Возможно увеличение фискального бремени налогоплательщика.

5. Налогоплательщик может увеличивать физический показатель в течение действия патента, при этом в соответствии с гл. 26.5 стоимость патента не увеличивается, что отрицательно сказывается на доходах бюджета [2].

Можно внести следующие предложения в области реформирования системы налогообложения малого бизнеса (ПНС) в РФ:

1. Стоимость патента уменьшать на страховые взносы во внебюджетные фонды по аналогии с ЕНВД и УСН.

2. Уплачивать стоимость патента не до начала предпринимательской деятельности, а по окончании полугодия с начала предпринимательской деятельности.

3. Потенциально возможный доход на территории субъекта должен быть дифференцирован в отношении территорий городов, сёл, станиц.

4. Снизить размер потенциально возможного дохода на территории Краснодарского края.

5. При увеличении физического показателя в течение действия патента предусмотреть обязанность налогоплательщика подавать сведения в налоговый орган для перерасчета стоимости патента.

Основными препятствиями к развитию малого бизнеса являются сложность законодательства, административные проволочки, налоговая нагрузка, низкая покупательная способность населения.

Литература

1. Машков, С.А. Специальный режим налогообложения для инновационных предприятий / С.А. Машков // Финансовая аналитика, 2010.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – Официальный текст. – М.: «Проспект», 2013. – 777-785 с.

3. Приложение к Закону Краснодарского края от 16.11.2012 N 2601-КЗ «О введении в действие патентной системы налогообложения на территории Краснодарского края» «Размер потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по каждому из видов предпринимательской деятельности».

Полинская М.В.

Профессор кафедры налогов и налогообложения

Черникова М.А.

Студентка кафедры налогов и налогообложения

Кубанского Государственного Аграрного университета

г. Краснодар, Россия

Проблемы формирования местных бюджетов за счет налоговых доходов

В настоящее время одной из главных проблем местного самоуправления является недостаточность его собственной доходной базы и несовершенство механизма формирования и исполнения местных бюджетов. За муниципальными образованиями закреплены в основном все вопросы, связанные с жизнеобеспечением населения, которые требуют значительных финансовых и материальных ресурсов.

Местные бюджеты - один из главных каналов доведения до населения конечных результатов производства. Через них общественные фонды потребления распределяются между отдельными группами населения. Из этих бюджетов в известной мере финансируется и развитие отраслей производственной сферы, в первую очередь местной и пищевой промышленности, коммунального хозяйства, объем продукции и услуги, которые также являются важным компонентом обеспечения жизнедеятельности населения. Они имеют большую значимость в наше время, потому что в них фокусируются социально-экономические процессы [1].

Основные доходные источники, которыми располагают органы местного самоуправления, можно отнести к следующим категориям — налоги, неналоговые поступления, доходы от собственной хозяйственной деятельности и муниципальный кредит.

К доходам местных бюджетов относятся:

1. Налоговые доходы - это обязательные, безвозмездные, безвозвратные платежи в пользу бюджета. В бюджеты городских округов зачисляются налоговые доходы от следующих местных налогов: земельного налога — по нормативу 100 процентов, и налога на имущество физических лиц — по нормативу 100 процентов.

В бюджеты зачисляются также налоговые доходы от следующих федеральных налогов и сборов, налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами: налога на доходы физических лиц — по нормативу 30 процентов, единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности — по нормативу 100 процентов, единого сельскохозяйственного налога — по нормативу 100 процентов; государственной пошлины.

2. Неналоговые доходы являются составной частью местных доходов и к ним относятся довольно разнородные платежи, получение которых бюджетом имеет различные основания, но их объединяет тот факт, что они не являются налогами.

3. Доходы, полученные местными бюджетами в виде безвозмездных и безвозвратных перечислений, за исключением субвенций из Федерального фонда компенсаций и (или) региональных фондов компенсаций.

Удельный вес местных налогов в общем объеме доходов местных бюджетов зачастую составляет менее 10 процентов, при этом в отдаленных от административных и экономических центров поселениях, данная проблема является еще более острой, что обусловлено целым рядом объективных причин [2].

Во-первых, существенная часть земельных участков таких поселений, в особенности, расположенных в северных районах, исключена из объектов налогообложения, поскольку данные участки отнесены к землям лесного фонда, а также являются брошенными, непригодными для проживания и ведения хозяйственной деятельности, а кадастровая стоимость земельных участков, вовлеченных в хозяйственный оборот, является крайне низкой;

Во-вторых, значительная доля объектов недвижимости, находящихся в собственности граждан, не зарегистрирована в настоящее время в установленной форме, поскольку зачастую указанное недвижимое имущество является ветхим и не представляет значительной материальной ценности, а процедура регистрации прав на него – достаточно дорогостоящей, в связи с чем фактически проживающий в нем гражданин не заинтересован в оформлении права собственности.

Отчисления от налога на доходы физических лиц являются одним из наиболее важных налоговых источников муниципальных образований. Зачисление данного налога в бюджет того муниципального образования, на территории которого расположена организация – налоговый агент, является несправедливым, поскольку плательщиком налога на доходы физических лиц является гражданин, проживающий на конкретной территории, который заинтересован в повышении благосостояния того муниципального образования, где он проживает, а не где осуществляет свою трудовую деятельность [3].

В результате можно прийти к выводу, что укрепление финансовой основы местных бюджетов путем их обеспечения на постоянной основе собственными источниками доходов (расширение системы местных налогов и сборов) в процессе разграничения налоговых доходов между бюджетами всех уровней бюджетной системы могло бы сыграть важную роль в предупреждении финансовых затруднений местных бюджетов и предотвращении перехода проблемной ситуации в кризисную стадию. Местные

налоговые платежи должны являться одним из главных доходных источников муниципального бюджета, предпосылкой к самостоятельности, устойчивости и стабильности развития местного самоуправления.

Также следует снова вернуться к вопросу о введении прогрессивной шкалы НДФЛ, что позволит более равномерно перераспределять налоговую нагрузку, иметь целевую ориентацию на улучшение финансового положения большинства граждан, ограниченных в размере доходов, а также обеспечит гарантированное перекрытие выпадающих доходов бюджета от снижения налоговой ставки поступлениями от высокодоходных категорий граждан.

Кроме того, следует внести изменения в Бюджетный кодекс Российской Федерации и установить норматив отчислений от налога на доходы физических лиц в местные бюджеты не ниже 50%, и в первую очередь по тем муниципальным образованиям, в которых нет межселенных территорий, так как они лишены поступлений земельного налога и налога на имущество физических лиц.

Для увеличения поступлений по земельному налогу необходимо усовершенствовать методику кадастровой оценки земельных участков, а также предоставить право органам местного самоуправления индексировать налогооблагаемую базу по земельному налогу.

Литература

1. Бухвальд Е. Местное самоуправление: этап обновления и укрепления // Экономист. М. -2011. - №4. – С.9-10.
2. Пронина Л.И. Пути укрепления финансовых основ местного самоуправления и совершенствования межбюджетных отношений //Российский экономический журнал . – 2012.- № 7. – С. 17-18.
3. Фролова Н.К. Реформа местного самоуправления: механизм действия региональной власти // Финансы. – 2012. - № 10. – С. 4-5.

Полинская М.В.

К.э.н. кафедры «Налогов и налогообложения»

Шевлякова С.М.

*Студентка кафедры «Налогов и налогообложения»
Кубанского Государственного Аграрного университета
г. Краснодар, Россия*

Роль малого бизнеса в экономике зарубежных стран

История предпринимательского дела за рубежом начинается со Средних веков. Уже в те времена купцы, ремесленники, торговцы и миссионеры представляли собой группу начинающих предпринимателей.

На современном этапе малым предпринимательством признается предпринимательская деятельность, осуществляемая определенными субъектами рыночной экономики, имеющими установленные законом критерии, констатирующие сущность этого понятия, это вполне самостоятельная и наиболее типичная форма организации экономической жизни общества со своими отличительными особенностями, преимуществами и недостатками, закономерностями развития. Как показывает мировая и отечественная практика, основным показателем, на основе которого организации различных организационно-правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии.

Развитие малого предпринимательства в зарубежных странах идет более быстрыми темпами, чем в России, так как данному субъекту экономических отношений придается большее значение, так как в развитых зарубежных странах малые предприятия составляют примерно 70-90% от общего числа предприятий [3,с.177]. Таблица 1 показывает значимость малых предприятий в экономике развитых стран.

Таблица 1- Основные индикаторы экономической деятельности малых предприятий.

Индикаторы	Япония	Италия	Франция	Россия
Количество малых предприятий (тысяч)	6450	3920	1980	836,2
Доля малых предприятий в общей занятости населения, %	69,5	73,0	54,0	9,6
Доля малых предприятий в ВВП, %	51,6	60	62	11

Из данных таблицы видно, что наибольшую роль малый бизнес играет во Франции, его доля в ВВП составляет 62% , наименьшую роль играет малый бизнес в России, в ВВП он составляет 11%.

Многолетний опыт развития малого предпринимательства показал, что данный субъект экономических отношений играет огромную роль в экономике страны, которая заключается в стимулировании конкуренции, что побуждает крупные компании внедрять новые технологии, улучшать эффективность производства, следовательно, эффективность всей экономики. Поэтому, главная цель политики поддержки малого предпринимательства заключается в обеспечении оптимальных условий для предпринимательской деятельности путем установления льгот, в частности применения специальных налоговых режимов.

Мировой опыт свидетельствует о наличии двух подходов к налогообложению субъектов малого предпринимательства: первый заключается в сохранении всех видов налогов, но предусматривает упрощение порядка их расчета, второй подход заключается в использовании специальных (льготных) режимов налогообложения [1, с.5].

К странам, практикующим специальные налоговые режимы для малых предприятий, относится Франция, Россия и другие.

В зависимости от величины оборота налогоплательщика, французское налоговое законодательство предусматривает применение режима упрощенных и вмененных налогов для малых предприятий. Если речь идет об очень малых предприятиях, то они заполняют налоговую декларацию и платят налоги по весьма упрощенной схеме. Налогоплательщик просто заполняет декларацию о своих доходах и подает ее в налоговое ведомство, которое проводит соответствующие вычеты и определяет размер налога.

Новые малые предприятия на два года освобождаются от налогов на акционерные общества и от местных налогов. Для них снижается подоходный налог и налог с инвестируемой части прибыли. Особую лояльность государство проявляет к тем, кто решил открыть свой бизнес в экономически депрессивных зонах. На таких предпринимателей распространяются скидки и отмены выплат в фонды социального обеспечения. Также предусматривается снижение ставки социального налога для малых предприятий и ряд других налоговых послаблений.

В целом же, можно сделать вывод, что условия для развития малого бизнеса во Франции довольно благоприятны, как и в Испании. Государственная поддержка таким предприятиям оказывается на высоком уровне.

В Испании разработано большое количество программ поддержки и развития малого бизнеса. Для тех, кто собирается начинать свое дело, разработаны и успешно применяются различные

программы по оказанию помощи. Первые пять лет предприниматель не платит налоги, а также имеет право на бессрочный кредит для развития бизнеса. Основное внимание испанского правительства обращено на предприятия малого бизнеса, которые имеют высокую социальную значимость для Испании, создают рабочие места для социально уязвимых групп населения, способствуют подъему слаборазвитых регионов и районов. В Испании государство стимулирует множество организаций и фондов для поддержки малого предпринимательства.

Таким образом, развитие малого бизнеса несет в себе множество важных преимуществ:

1. увеличение числа собственников, а значит, формирование среднего класса – главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе;
2. создание новых рабочих мест с относительно низкими капитальными затратами, особенно в сфере обслуживания; трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально уязвимых групп населения;
3. разработка и внедрение технологических, технических и организационных новшеств;
4. улучшение взаимосвязи между различными секторами экономики [2, с.3].

Роль мелкого бизнеса велика не только количественно, но и функционально. Небольшие фирмы образуют своего рода фундамент, на котором вырастают более высокие «этажи» хозяйства и который во многом предопределяет архитектуру всего здания.

Таким образом, трудно переоценить значимость малого бизнеса, который способен коренным образом и без существенных капитальных вложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг, решить проблему занятости, ускорить научно-технический прогресс.

Литература

1. Арутюнов Э.К. Воздействия малого предпринимательства на разнообразные общественные процессы// Финансы и кредит. – 2012. – №5. – С. 5–8.
2. Калинин А.В. Анализ развития и состояние малого и среднего бизнеса в мире // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 4 (4). – С. 3–12.
3. Финк Т. А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития//Молодой ученый. – 2012. – №4. – С.177–181.

Просвиркина Е.Ю.

Аспирант, преподаватель кафедры управления человеческими ресурсами

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

г. Москва, Россия

Инвестиции в обучение и развитие в российском банковском секторе

Обучение и развитие персонала является одной из приоритетных задач в различных сферах ведения бизнеса, банковский сектор не является исключением. Сложность ведения бизнеса в банковской сфере предъявляет высокие требования к работникам на всех должностях, требует постоянного повышения уровня профессиональной компетентности сотрудников. Таким образом, одной из приоритетных задач является обучение, профессиональная подготовка персонала и формирование кадрового резерва. В крупных банках эта задача зачастую реализуется с помощью корпоративных университетов и академий, позволяющих обучать всех сотрудников по единым стандартам.

Зачастую бизнес – организации не раскрывают информацию о фактически понесенных затратах, связанных с обучением персонала. Тем не менее, эта информация доступна для банков, оперирующих на российском рынке. Центральный Банк Российской Федерации публикует отчет о прибылях и убытках всех банков в Справочнике по кредитным организациям, в котором указываются данные по затратам на подготовку и переподготовку кадров, которые входят в категорию управленческих и организационных расходов. Данные затраты относятся к обучению и развитию сотрудников и их можно классифицировать как инвестиции в обучение. Данные по этому показателю для двухсот банков на 01.01.2012 года, а также отношение инвестиций в обучение и развитие на численность персонала представлены в следующей таблице:

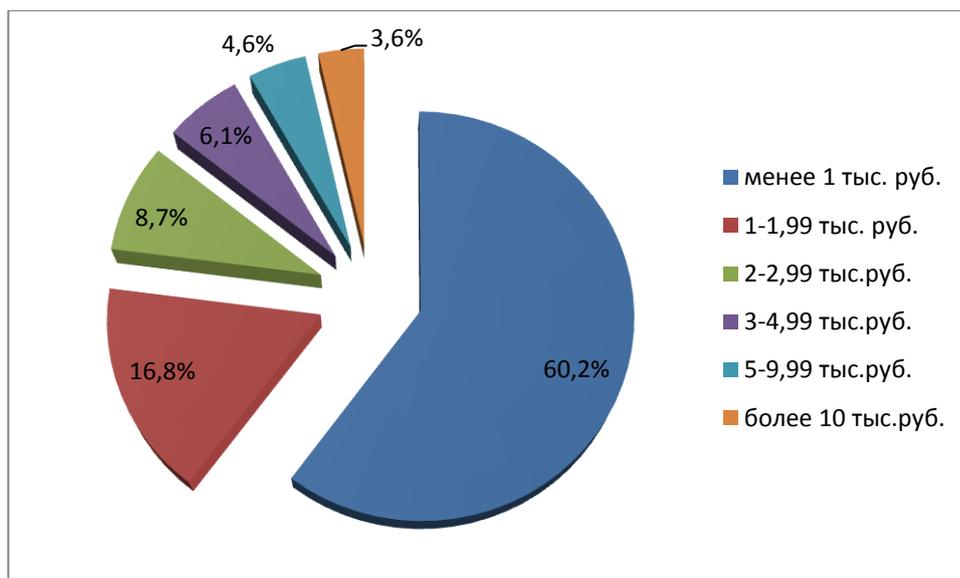
Таблица 1
Инвестиции в обучение и развитие

	<i>Минимум</i>	<i>Максимум</i>	<i>Среднее</i>	<i>Стандартное отклонение</i>
Инвестиции в обучение и развитие, тыс. руб.	0	249 024	3 725.29	19 057.976
Инвестиции в обучение и развитие / Численность сотрудников, тыс. руб.	0	50.48	2.08	5.151

Только в одном банке из двухсот инвестиции в обучение и развитие отсутствуют вовсе – это ЗАО АКБ «Япы Креди Банк Москва». Несмотря на то, что в остальных банках данный показатель не равен нулю, его значение в абсолютном значении менее 20 тыс. рублей, в частности ЗАО «СтарБанк», ЗАО «Джей энд Ти Банк», ОАО КИБ «Евроальянс», ОАО АКБ «Балтика», ОАО «Интехбанк», ЗАО «Кредит Европа Банк» и т.д. Как видим, среди вышперечисленных банков есть как российские, так и международные банки, но все они являются частными. Среди банков с максимальным абсолютным значением инвестиций в человеческий капитал ОАО «Сбербанк России» (249 024 тыс. рублей), ОАО «Газпромбанк» (74 041 тыс. рублей), ОАО «Уралсиб» (56 129 тыс. рублей) и ЗАО КБ «Ситибанк» (28 263 тыс. рублей).

При расчете отношения инвестиций в обучение и развитие на численность персонала обнаружилось, что в 60.2 % выборки данный показатель менее одной тыс. рублей. Процент банков и размер инвестиций представлены на следующей диаграмме:

Диаграмма 1
Инвестиции в обучение и развитие на одного сотрудника



Как видим, 16,8% банков инвестируют от одной до двух тысяч рублей на одного работника, 8,7% - от двух до трех тысяч рублей. Только 3,6% банков инвестируют более десяти тысяч рублей. Среди банков с максимальными инвестициями в обучение и развитие на одного сотрудника: ООО «Банк ПСА Финанс РУС», ЗАО «Банк Кредит Свисс (Москва)», ООО КБ «Кубань Кредит», ООО «Голдман Сакс Банк», ЗАО «Инг Банк (Евразия)», ЗАО КИБ «Креди Агриколь», ЗАО «Коммерцбанк (Евразия)».

При анализе публично декларируемой информации было выявлено, что многие банки определяют обучение и развитие персонала как ключевую задачу в сфере управления человеческими ресурсами. Тем не менее, представленные данные говорят об обратном: затраты на подготовку и переподготовку кадров в 77% банках не превышают двух тысяч рублей на одного сотрудника в год.

Литература

1. Справочник по кредитным организациям ЦБ РФ // Сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]: <http://cbr.ru/credit/>

Латышева Анна Ивановна,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры отраслевой и территориальной экономики ФГБОУ ВПО ПГСХА, г. Пермь
nela.perm@rambler.ru*

Разумов Анатолий Иванович,

директор ООО «НЭЛА», член Пермской областной федерации атлетической гимнастики (в девяностых годах прошлого века)

Собянина Ольга,

*студент, ФГБОУ ВПО ПГСХА,
факультет экономики, финансов и коммерции, группа Эб-IV.*

Здоровой нации – здоровое питание (Качественный деревенский продукт по доступной цене)

*«Надо непременно встряхивать себя физически,
чтобы быть здоровым нравственно» (Л.Толстой)*

Аннотация. Статья посвящена вопросам воспитания здоровой нации, духовной и нравственно здоровой. Авторы показывают, что не последнюю роль в этом деле играет здоровое питание «своих» сельхозпроизводителей. Это положительно влияет на социально-экономическое состояние села и города.

Ключевые слова. Здоровое питание. Здоровая физически, духовно нация. Здоровая сельская экономика, сильные агропредприятия.

Открывая спортивный праздник «Кросс Нации», в канун сочинской олимпиады 2014 года, министр сельского хозяйства и продовольствия Пермского края Иван Петрович Огородов сказал, что аграрная отрасль Пермского края может обеспечить всех жителей Прикамья качественной здоровой и экологически чистыми продуктами питания по доступным ценам. Здоровый продукт с фермерских хозяйств Пермского края благотворно влияет на спортивные результаты атлетов. Деревенский продукт не вредит

здоровью, а наоборот, в связке с активным образом жизни, укрепляет и развивает организм человека. В здоровом теле – здоровый дух, говорили древние греки, и это была сильная, высококультурная цивилизация, которая нам подарила Олимпийские игры. Хотелось бы, чтобы другие спортивные мероприятия поддерживали сельских тружеников в их непрестом, трудном деле. У нас нет официальной статистики какой процент Великих спортсменов корнями из деревни, но можно с большой уверенностью сказать, что все спортсмены, физкультурники, просто любители активного образа жизни благодарны деревенскому продукту питания, великой сельской природе за ту энергетику, и ту благодатную силу, которую они вселили в их. Покупаю продукцию сельских товаропроизводителей Пермского края, мы инвестируем в спорт сельский, а значит и в спорт олимпийский. Только в гармонии с природой и трудом можно достичь великой «Цели». Олимпийские награды – это тот стимул, за который нужно бороться всем нам. Здоровая нация – это сильный народ, сильный духом и большими свершениями. Ему по плечу любые трудности. Уральские сельские спортсмены не раз доказывали это. Наши олимпийцы – наша гордость - Галина Кулакова, Владимир Аликин и многие, многие другие, кто начинал свой путь с «деревенских» стадионов[1]. Михаил Яковлевич Файнгерц родился в селе Тородовка Крыжопольского района Винницкой области. В 1946 году поступил в Пермский техникум физической культуры, после окончания которого работал в университете тренером по легкой атлетике. С 1953 года после окончания пединститута работал в Пермском государственном педагогическом университете, заведующим кафедрой спортивных дисциплин. В 1954 году стал победителем зимнего первенства России в метании молота и толкании ядра. Михаила Яковлевича называют «королем королевы спорта». До конца своих дней он хранил уважение к сельскому труду и благодарность за деревенскую закалку. Все они стояли на олимпийском пьедестале почета, который образно можно представить в виде огромной пирамиды. Путь к вершине этой величественной пирамиды проложен через массовость и мастерство. Массовость огромной армии физкультурников, в том числе сельских, является своеобразным основанием пирамиды. Индивидуальное мастерство каждого спортсмена – это его особый, личный компас, который в сложнейших переплетениях спортивных дорог указывает кратчайший путь к вершинам Олимпа. Слишком труден и тернист этот путь, и покоряется он только самым мужественным и целеустремленным спортсменам, обладающим настоящим характером чемпионов. Каждый из них проложит к вершинам пирамиды свой путь, повторить который другому просто невозможно. Кросс, легкая атлетика – один из основных и наиболее массовых видов спорта. В программе Олимпийских игр с 1896 года. Можно твердо сказать, что королева

спорта. Это древний вид спорта. И ростки спортивного мастерства, которые появляются на селе, дают прекрасный урожай на мировом уровне. Пермские герои спорта представлены гармоничными развитыми людьми. До недавнего времени доминировала точка зрения, что занятия спортом развивают человека только психофизически. Яркие примеры жизни многих пермских спортсменов, которые свой путь начинали из сельской глубинки, доказывает, что спорт оказывает безусловное воздействие на разум и нравственность человека, причем не опосредованно, а напрямую. Юрий Трутнев тоже свой путь в спорте начал из провинции. Кому как не ему знать все сложности и проблемы: «Будущее человечества в XXI веке, в третьем тысячелетие напрямую зависит от нравственных устоев общества. В силу этого неизмеримо возрастает социальная значимость тех областей жизни, которые непосредственно связаны с образованием, воспитанием, формированием человека. Спорт принадлежит именно к этим сферам. Он дает нам прекрасный старт в третье тысячелетие! Хочется верить, что пример чемпионов XX века будет служить своеобразным трамплином к новым победам пермских спортсменов в соревнованиях грядущего века»[2].

Предприятия АПК Пермского края приняли активное участие в организации Всероссийского дня бега «Кросс нации - 2013» в городе Перми. По уже сложившейся традиции каждого прибежавшего атлета ждала на финише порция свежего молока. В этом году эстафетную палочку молочного спонсора принял агрохолдинг «Ашатли», ЗАО «Вемол» подарил выпускаемый на сегодняшний день ассортимент десертов – йогуртов и творожков, Агрофирма «Труд» наградила победителей сыром, молоком, сливками и другой продукцией собственного производства, от ОАО «Кондитерская фабрика «Пермская» победители получили полезные, «правильные» сладости - мармелад из натуральных ингредиентов, компания «САНФРУТ» наградила победителей соками. Во время ярмарки жителям и гостям города сельские труженики предоставили возможность приобрести натуральную экологически чистую продукцию Пермского края. Участники кросса и гости ярмарки смогли посоревноваться и получить вкусные призы от фермеров, пройти мастер-класс по декоративной резке овощей и сфотографироваться с веселой тантамареской, на которой были изображены главные «спортсмены» сельского хозяйства – корова и бык. Хочется отметить, что продукция пермских производителей, представленных на «Кроссе нации», всегда натуральная, свежая и качественная. Это питание для спортсменов, которое позволяет укрепить здоровье и набрать сил для новых побед[3].

Литература

- 1.Материалы спортивно-производственного форума «Кросс нации 2013»
- 2.Спортивная слава Прикамья (составитель В.Д. Паначев).- Пермь: Издательство «Пушка»,2000
3. agro.permkrai.ru/press/news/2013/09/23/102248/

Соколова А. А.

*К. э. н., доцент кафедры денежного обращения и кредита
Северо-Кавказского федерального университета
г. Ставрополь, Россия*

Лемешко А. В.

*аспирант Северо-Кавказского федерального университета
г. Ставрополь, Россия*

Повышение эффективности расходов путем внедрения облачных технологий

В мире сложилась практика, что на блок-схемах, изображающих компьютерные сети, а первоначально – телефонные линии, удалённые подключения большой длины, в том числе, посредством интернета, изображаются в виде облаков.

Трудно сейчас найти того, кто первый придумал рисовать на схемах облака, однако идея прижилась, прочно вошла в практику, и в конце концов благодаря профессору Рамнату К Челлапа (Ramnath K. Chellappa) из бизнес-школы Goizueta при Университете Эмори (Emory University, Атланта, Джорджия), предложившего считать вычисления экономическим, а не техническим явлением, даже породила название нового типа вычислений – Cloud Computing, которое так и переводят на другие языки – «облачные вычисления» [1].

Под облачными вычислениями (англ. *cloud computig*) понимают технологию распределенной обработки данных, в которой компьютерные ресурсы и мощности предоставляются пользователю как интернет-сервис.

Облачный сервис представляет собой особую клиент-серверную технологию – использование клиентом ресурсов (процессорное время, оперативная память, дисковое пространство, сетевые каналы, специализированные контроллеры, программное обеспечение и т. д.) группы серверов в сети, взаимодействующих таким образом, что для клиента вся группа выглядит как единый виртуальный сервер и клиент может прозрачно и с высокой гибкостью менять объемы потребляемых ресурсов в случае изменения своих потребностей

(увеличивать или уменьшать мощность сервера с соответствующим изменением оплаты за него).

При этом наличие нескольких источников используемых ресурсов, с одной стороны, позволяет повышать доступность системы клиент-сервер за счет возможности масштабирования при повышении нагрузки (увеличение количества используемых источников данного ресурса пропорционально увеличению потребности в нем и/или перенос работающего виртуального сервера на более мощный источник, «живая миграция»), а с другой – снижает риск неработоспособности виртуального сервера в случае выхода из строя какого-либо из серверов, входящих в группу, обслуживающую данного клиента, так как вместо вышедшего из строя сервера возможно автоматическое переключении виртуального сервера к ресурсам другого (резервного) сервера.

Облачные вычисления основаны на старых технологиях, но до середины 2000-х годов сфера применения этих технологий оставалась ограниченной, а потенциал – нераскрытым. В настоящее время начался этап активного внедрения облачных технологий в различных сферы деятельности общества.

Таблица 1 – Эволюция облачных технологий

Этап	Продолжительность	Особенности
Время первопроходцев	2007-2011 гг.	Облачные вычисления внедряют те компании, которые готовы идти на риски
Консолидация рынка	2010-2013 гг.	Консервативные пользователи начинают обращать внимание на облачные вычисления; растет конкуренция и снижается общее число поставщиков
Массовое распространение	2012-2015 гг.	Облачные вычисления становятся мейнстримом; на рынке доминирует ограниченное число поставщиков

Под «облаком», разумеется, подразумевается не сам Интернет, а весь тот набор аппаратного и программного обеспечения, который обеспечивает обработку и исполнение клиентских заявок со стороны сети. Если взглянуть в суть, даже самое простое действие посредством Интернета – запрос страницы сайта, в какой-то степени представляет собой пример облачного вычисления. Интернет, по сути, и возник именно для того, чтобы предоставлять удалённый доступ к различным вычислительным ресурсам.

Таким образом, распространившееся в последнее время мнение об облачных вычислениях как о чём-то специфическом, имеющем отношение к научным исследованиям или мощным корпоративным системам как минимум необъективно, а с точки зрения клиента – конечного пользователя, и вовсе не соответствует действительности.

Другое дело, что облачные вычисления бывают разные и представлены тремя основными моделями обслуживания и имеют четыре варианта развертывания [3].

Согласно таблице 2 модели обслуживания – это инфраструктура как услуга (IaaS), платформа как услуга (PaaS) и программное обеспечение как услуга (SaaS).

В последние несколько лет видно, как растет интерес рынка к модели, получившей название Software as a Service (SaaS, «ПО как сервис»). В самых общих чертах SaaS обычно рассматривают как альтернативу доминирующей уже несколько десятилетий схеме локальной установки ПО на площадке заказчика. И в этом плане у SaaS есть несколько ключевых отличий, связанных с использованием различных видов аутсорсинга (аппаратных средств, ПО и услуг) и переходом от приобретения продуктов в постоянное пользование к схеме аренды с оплатой в зависимости от конкретно используемых ресурсов (модель оплаты по требованию).

Таблица 2 – Модели обслуживания облачных вычислений

Модель	Характеристика	Преимущества над традиционными способами
1	2	3
Инфраструктура как услуга (IaaS, англ. IaaS or Infrastructure-as-a-Service)	Предоставляется как возможность использования облачной инфраструктуры для самостоятельного управления ресурсами обработки, хранения, сетей и другими фундаментальными вычислительными ресурсами, например, потребитель может устанавливать и запускать произвольное программное обеспечение, которое может включать в себя операционные системы, платформенное и прикладное программное обеспечение. Потребитель может контролировать операционные системы, виртуальные системы хранения данных и установленные приложения, а также ограниченный контроль набора доступных сервисов. Контроль и управление основной физической и виртуальной инфраструктурой облака осуществляется облачным провайдером.	<ul style="list-style-type: none"> – сократить затраты на ПО и оборудование; – динамически использовать ресурсы; – организовать совместную работу; – повысить безопасность и надежность; – работать везде, где есть Internet
Платформа как услуга (PaaS, англ. Platform-as-a-Service)	Модель, когда потребителю предоставляется возможность использования облачной инфраструктуры для размещения базового программного обеспечения для последующего размещения на нём новых или существующих приложений (собственных, разработанных на заказ или приобретённых тиражируемых приложений). В состав таких платформ входят инструментальные средства создания, тестирования и выполнения прикладного программного	

	обеспечения — системы управления базами данных, связующее программное обеспечение, среды исполнения языков программирования — предоставляемые облачным провайдером. Контроль и управление основной физической и виртуальной инфраструктурой облака, в том числе сети, серверов, операционных систем, хранения осуществляется облачным провайдером, за исключением разработанных или установленных приложений, а также, по возможности, параметров конфигурации среды (платформы).	
Программное обеспечение как услуга (SaaS, англ. Software-as-a-Service)	Модель, в которой потребителю предоставляется возможность использования прикладного программного обеспечения провайдера, работающего в облачной инфраструктуре и доступного из различных клиентских устройств или посредством тонкого клиента, например, из браузера (например, веб-почта) или интерфейс программы. Контроль и управление основной физической и виртуальной инфраструктурой облака, в том числе сети, серверов, операционных систем, хранения, или даже индивидуальных возможностей приложения (за исключением ограниченного набора пользовательских настроек конфигурации приложения) осуществляется облачным провайдером.	<ul style="list-style-type: none"> – более низкая стоимость владения – более короткие сроки внедрения – низкий порог входа (можно быстро и бесплатно протестировать) – задачи по поддержке и обновлению системы полностью ложатся на плечи SaaS-провайдера – полная мобильность пользователя, ограниченная лишь «интернет-покрытием» – поддержка географически распределенных компаний и удаленных сотрудников – низкие требования к мощности компьютера пользователя

Microsoft Office 365 - это облачное проприетарное программное обеспечение компании Microsoft, распространяющееся по схеме «программное обеспечение + услуги» (англ. Software + Services).

В комплект вошли все инструменты, которые фактически уже стали стандартом для работы в любом офисе:

- почта бизнес-класса на сервере Exchange, со всеми присущими ей возможностями;
- портал Sharepoint и публичный сайт-визитка с простым конструктором страниц;
- мессенджер Lync, позволяющий обмениваться не только текстовыми фразами, но и проводить видео- и аудио- конференции;
- Microsoft Office 2013, доступный через браузер в дешевых тарифных планах и загружаемый на компьютеры пакет Professional Plus в тарифных планах подороже.

Весь этот набор можно взять в аренду с ежемесячной оплатой, причем части и возможности набора могут комбинироваться в соответствии с потребностями пользователей. Никаких серверов, лицензий, приходящих и штатных сисадминов и прочих затрат не требуется. Единственное необходимое условие - браузер и доступ в Интернет.

Использование Microsoft Office 365 для государственных учреждений вносит новые возможности эффективности и гибкости всей процессов – от обмена данными на корпоративном уровне до передовых возможностей ИТ-специалистов.

Microsoft Office 365 для государственных учреждений позволяет им пользоваться всеми возможностями облачных служб, помогая экономить время и деньги, а также повышая работоспособность сотрудников. Office 365 сочетает возможности знакомых приложений Office для настольных систем с интернет-версиями нового поколения служб компании Microsoft для связи и совместной работы. Office 365 для государственных учреждений прост в использовании и администрировании – это дополняется устойчивой системой безопасности и уровнем надежности, характерным для ведущего мирового поставщика услуг.

Весьма важным фактором является бесперебойность работы данной системы. Microsoft гарантирует бесперебойную работу сервиса в режиме 99,9%, что соответствует восьми часам возможного простоя в год. Следует отметить, впрочем, что Microsoft оставляет за собой право проводить плановые работы по обслуживанию сервиса в объеме 10 часов в год.

Если условия не будут соблюдены и продолжительность простоя превысит допустимый предел, то заказчик получит финансовую компенсацию со стороны Microsoft, которая может быть использована для оплаты сервиса в будущем. Сумма компенсации варьирует в зависимости от продолжительности простоя, однако если в течение месяца сервис будет доступен меньше 95% времени, то Microsoft компенсирует полную месячную стоимость сервиса в один из последующих месяцев (таблица 3).

Таблица 3 – Зависимость компенсации пользователя Office 365 от времени простоя [4]

Продолжительность бесперебойной работы в течение месяца	Компенсация, предоставляемая в счет оплаты сервиса на последующий месяц
< 99,9%	25%
< 99%	50%
< 95%	100%

Почта, документы и службы всегда доступны. Службы Office 365 реализуются в глобальных центрах обработки данных с многоуровневой системой безопасности и строгой политикой

конфиденциальности, что является одним из требований применения данной системы в государственном секторе. Избыточность и репликация позволяют реализовать дополнительные функции безопасности, например высокий уровень доступности.

Весьма важным моментом при использовании Office 365 является сокращение расходов учреждения на закупку программного обеспечения, лицензирование, сопровождение и содержание сотрудников информационного отдела.

Таким образом, представляется необходимым провести расчет экономии государственного учреждения от использования службы Office 365, отметим, что компания Microsoft предоставляет сниженную цену на данный продукт для государственных учреждений, в среднем на 18% ниже, чем для коммерческих фирм.

Таблица 4 – Расчет экономии от использования Office 365

Продукт	Количество сотрудников	Стоимость ПО, тыс. рублей	
		на 1 сотрудника в год	на весь штат
Microsoft Office 365	300	6,73	2019,00
Microsoft Office professional	300	17,99	5397,00
Экономия	-	-	3378,00

Заметим, что при расчете экономии не учитывались расходы на персонал, электроэнергию, затрачиваемые при обслуживании Microsoft Office professional, а также преимущество Office 365 в том, что он обладает большим функционалом (встроенными приложениями). Экономия от использования облачной службы Office 365 в государственном учреждении составила 3378,00 тыс. рублей или 62,59%.

В результате применения предложенного решения Office 365 удалось:

- высвободить трудовые ресурсы ИТ-отдела и упростить работу его сотрудников;
- сэкономить на закупке и эксплуатации новых серверов;
- уменьшить потребление электроэнергии для учебных компьютерных аудиторий на 15%.

Весьма важным, является тот факт, что облачные технологии применимы в разнообразных отраслях, в том числе оказании государственных услуг, а не только внедрении на уровне пользователей.

В представленной ниже таблице рассмотрены четыре вероятных сценария внедрения облачных технологий. В первом случае приложение разрабатывается с нуля по традиционной модели. Во втором – разработка изначально ведется на основе облачных технологий. В третьем случае компания уже имеет готовое

приложение и переводит его целиком в «облака». Наконец, в последнем – речь идет о продолжении использования существующего необлачного приложения без доработки.

Таблица 5 – Разовые и периодические расходы при различных подходах к внедрению ИТ

Виды расходов	Разработка нового приложения по традиционной модели	Разработка нового приложения в «облаках»	Полная миграция приложения в «облака»	Продолжение эксплуатации приложения, созданного по традиционной модели
Разовые расходы				
Оборудование	высокие	нет	нет	нет
Разработка/усовершенствование приложения	высокие	высокие	средние	нет
Утилизация оборудования	нет	нет	средние	нет
Обучение персонала	низкие-средние	средние	средние	нет
Операционные расходы				
Аренда облачных сервисов	нет	средние	средние	нет
Техническая поддержка	нет	средние	средние	нет
зарплата сотрудникам	высокие	средние	средние	высокие
Аренда помещения и инфраструктуры	высокие	нет	нет	высокие

Разумеется, приведенная таблица 5 очень схематична – в зависимости от конкретных задач и условий каждой организации, наиболее целесообразным в экономическом плане может оказаться любой из четырех описанных вариантов. Тем не менее в общем случае облачный вариант привлекателен тем, что позволяет высвободить часть средств, которые иначе ушли бы на решение непрофильных для основного бизнеса ИТ-задач [2].

Для расчета выгодности использования облачных вычислений была разработана следующая формула:

$$ИЧ_{обл} \times (Д - C_{обл}^{1ч}) \geq ИЧ_{цод} \times \left(Д - \frac{C_{цод}^{1ч}}{З_{ср}} \right), \quad (1)$$

где ИЧ_{обл} (ЦОД) – использованные часы облака (ЦОД);

Д – доход;

$C_{обл(ЦОД)}^{1ч}$ – стоимость 1 часа облака (ЦОД);

З_{ср} – средняя загрузка центра обработки данных (ЦОД).

В левой части формулы представлены доходы, которые компания может получить за счет использования облачных вычислений в расчете на заданное количество часов машинного времени. Правая часть формулы – доходы, которые компания может получить при

использовании собственного ЦОДа. Существенная разница заключается в том, что при использовании внутреннего дата-центра в расчет следует принимать фактор средней загрузки мощностей. Например, если мощности ЦОДа используются только на 10% (это совершенно реалистичная цифра – по данным Gartner, средний уровень использования серверных мощностей составляет 18%, причем для серверов на архитектуре x86 этот показатель понижается до 12%), то при расчете доходности Стоимость1ч.ЦОД придется умножить на 10, что существенно снизит уровень доходности этого варианта.

Отметим, что идеальный в экономическом отношении вариант, когда параметр Z_{cp} приближается к единице, на практике недостижим – подобная ситуация фактически свидетельствует о катастрофической перегрузке мощностей. Поэтому оптимальный уровень загрузки мощностей ЦОД составляет порядка 60-70%.

Затраты организации на облако или ЦОД будут строиться на основе 5 показателей:

- 1) стоимость единицы потребляемого сервиса (часы, денежные единицы);
- 2) общая стоимость потребления;
- 3) гибкость;
- 4) затраты на персонал;
- 5) модернизация аппаратного и программного обеспечения.

Причем, при использовании облака в учет затрат пойдут только первые три показателя, при собственном ЦОДе – все пять.

Одной из оценок экономической эффективности проекта внедрения облачных технологий служит срок окупаемости затрат:

$$(2) \quad T = \frac{Z}{ПЭ + КЭ},$$

где Z – затраты на внедрение технологии;

$ПЭ$ – прямой экономический эффект, полученный в результате внедрения;

$КЭ$ – косвенный экономический эффект.

Срок окупаемости затрат составит:

$$T = 2019960 \text{ руб.} / 3379740 \text{ руб.} = 0,6 \text{ года или } 7,2 \text{ месяца}$$

Основные экономические выгоды от внедрения «облачных» технологий:

– централизация ИТ-инфраструктуры в «облаке» на базе крупных дата-центров позволяет оптимизировать затраты на покупку и размещение оборудования;

– объединение серверов в «облаке» дает существенную экономию за счет оптимизации коэффициента утилизации ресурсов, особенно в публичных «облаках»;

– мультитенант-модель (множественная аренда) снижает расходы на поддержку ПО;

- централизация ИТ-инфраструктуры в «облаке» снижает потребность в ИТ-специалистах, необходимых для настройки, внедрения и сопровождения ИТ-решений;
- эластичность потребления ИТ в «облаке» позволяет выполнять новые задачи, которые невозможно было решать в рамках старой архитектуры.

Литература

1. Гаспариан, М.С. Применение информационных технологий в экономике [Текст]: учебно-методическое пособие. – М.: МЭСИ, 2011 г.
2. Гребнев, Е. Облачные сервисы. Взгляд из России [Текст] / Е. Гребнев. – М.: CNews, 2011 г.
3. Черняк Л. Интеграция – основа облака [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.osp.ru/os/2011/07/13010473/>
4. Облачное решение Office 365 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.microsoft.com/ru-ru/office365/online-software.aspx>

Новиков Н.И.

д.э.н., профессор, заслуженный экономист РФ

г. Новокузнецк, Россия

Сошина М. Ю.

Студентка Новокузнецкого института-филиала Кемеровского

государственного университета,

г. Новокузнецк, Россия

Некоторые аспекты для российской металлургической промышленности от вступления в ВТО

Тема вступления РФ в ВТО является достаточно актуальной в настоящее время. Россия является крупным игроком на мировом рынке металлургии, поскольку она занимает пятое место в мире по производству стали и железной руды, третье – по производству стальных труб, второе – по производству алюминия и первое – по производству никеля. Вступление России в ВТО заметно меняет ситуацию на мировом металлургическом рынке. Российская металлургическая продукция отличается высоким качеством, на нее всегда есть спрос, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Вступление РФ в ВТО отменяет дискриминационные меры относительно РФ во многих странах, и российские производители металлопроката должны существенно потеснить местных производителей металлургической продукции.

В августе 2012 года Россия вступила во Всемирную Торговую Организацию, тем самым подведя черту под 18-летним маршафоном

переговорного процесса. Данное событие вызывало у экспертов главный вопрос: принесет ли вступление в ВТО отечественной экономике больше преимуществ или недостатков. Большинство сходится во мнении, что в выигрыше окажутся предприятия черной металлургии, и то, только та часть, которая занимается экспортом металлопроката.

Около 50% российского экспорта металлопродукции приходится на ЕС, США, Украину и Белоруссию. Накануне вступления России в ВТО в отношении российской металлопродукции действовало 20 антидемпинговых мер. На тот момент потери российских экспортеров от действующих дискриминационных мер составляли \$2,5 млрд. в год, \$1,5 млрд. из которых приходились на черную металлургию.[1] Сейчас ЕС отменили квоты на российскую металлопродукцию.

Снятие ограничительных пошлин на российскую металлургическую продукцию сделало их более конкурентоспособными на рынках Китая и США.

Следующим плюсом является то, что все ставки таможенных тарифов фиксируются договором и не могут быть изменены без переговоров. Теперь Россию не могут дискриминировать под предлогом борьбы с «нечестной конкуренцией». В начале нужно будет доказать, что российский экспорт нанес ущерб аналогичной отрасли другой страны или замедляет ее развитие.

Важно отметить, что вступление в ВТО значительно поднимает инвестиционную привлекательность России, а, следовательно, и ее отраслей. Металлургическим предприятиям будет проще привлекать инвестиции и занимать средства у иностранных банков.

Главными плюсами для российской металлургии является расширение рынка сбыта, доступ к новым источникам сырья, а также прекращение антидемпинговых процедур против РФ.

Основным недостатком вступления РФ в ВТО является то, что внутренний российский рынок лишается определенной защиты по причине отмены квот на экспорт из других стран.

Внутренний рынок оказался под угрозой возросшей конкуренции со стороны китайских и украинских металлопроизводителей.

Теперь металлургам приходится конкурировать на внутреннем рынке с внешними производителями. В зоне риска оказалось производство автолиста и прокат для труб – из-за конкуренции зарубежной продукции с отечественным машиностроением и трубной отраслью.

Повысилась конкуренция металлопродукции трубной отрасли России с европейскими и азиатскими производителями. По нашему мнению, главной опасностью для российских производителей будет не появление на рынке новых зарубежных игроков, а борьба за потребителя. Но особо опасаться не следует, так как наша металлургия уверенно «стоит на ногах». Качество российской

металлургической продукции известно, известна репутация российских производителей, методы их работы. Отечественный потребитель привык к ним. Поэтому иностранному производителю будет сложно завоевать доверие наших потребителей.

Минусом является то, что российский рынок стал шире открыт для зарубежной продукции, и вывоз сырья из страны стал проще.

Подводя итог можно сказать, что Россия во многом выигрывает от вступления в ВТО. Самое главное преимущество – это открытие мирового рынка для отечественной металлургии без ограничительных квот. Главное в погоне за иностранными потребителями, не потерять своих отечественных потребителей. Также с выходом на мировой рынок отечественные производители еще больше повысили качество выпускаемой продукции, чтобы быть более конкурентоспособными. Отечественная металлургия довольно конкурентоспособна на мировом рынке, и вступление РФ к ВТО будет способствовать дальнейшему развитию данной отрасли.

Литература

1. Вильде Т. Просто проще // «Эксперт Северо-Запад». – 2012. – № 20 (556).

Полинская М.В.

*кандидат экономических наук, профессор
кафедры налогов и налогообложения*

*Кубанского государственного аграрного университета
г. Краснодар, Россия*

Ткаченко К.И.

*Студентка факультета «Налого и налогообложение»
Кубанского государственного аграрного университета
г. Краснодар, Россия*

Роль малого предпринимательства в экономике России

Малое предпринимательство – предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определённых, установленных законами, критериях, конституирующих сущность этого понятия [1, с. 21].

Для экономики страны в целом деятельность малых фирм является важным фактором повышения ее гибкости. По условию развития малого предпринимательства можно судить о способности государства приспосабливаться к быстроизменяющейся экономической ситуации.

Понимание роли формирования бизнеса требует ясного представления о том, какое место он занимает в национальной экономике и каковы его отличительные особенности. Формирование и развитие рыночных отношений предполагает свободное и равноправное сосуществование и развитие различных форм собственности и различных секторов внутри каждой формы собственности.

Роль малых предприятий в экономике России заключается в следующем:

1) создание широкого слоя мелких собственников, самостоятельно обеспечивающих собственное благосостояние и достойный уровень жизни, являющихся основой социально-экономических реформ;

2) в этом секторе экономики действует подавляющее большинство предприятий, сосредоточена большая часть экономически активного населения и производится примерно половина валового внутреннего продукта;

3) динамично осваивает новые виды продукции и экономические ниши, развивается в отраслях, непривлекательных для крупного бизнеса.

«За счёт создания условий для выхода из тени нелегальных предпринимателей можно увеличить долю малого бизнеса в ВВП РФ с сегодняшних 20%-25% до 50%», - об этом заявил заместитель председателя Комитета Госдумы по бюджету и налогам Игорь Руденский. По его словам, в настоящий момент, в секторе малого бизнеса работает 6 млн. малых и средних предприятий, у которых занято более 17 млн. человек, включая ИП. "Это почти четверть всех занятых в экономике. Ещё столько же работает в теневом секторе. То есть за счёт создания условий для выхода из тени нелегальных предпринимателей можно увеличить долю малого бизнеса в ВВП с сегодняшних 20%-25% до 50%.

Картина распределения малых предприятий по отдельным федеральным округам довольно пестрая. Согласно данным Госкомстата РФ доля малых предприятий в их общей численности по отдельным федеральным округам за 2011 г. составила: Центральный федеральный округ - 29,7%; Северо-Западный - 14,2%; Южный – 10,6%; Приволжский – 18,3%; Уральский – 9,5%; Сибирский – 13,3%; Дальневосточный - 4,4%.

Таблица 1 - Основные экономические показатели деятельности субъектов малого предпринимательства в России за 2010-2012гг.

Показатель	2010г.	2011г.	2012г.	2012г. в % к 2010г.
Число предприятий, осуществляющих деятельность	1644269	1836433	1997000	121,5
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	11149,0	10422,0	10481,1	94,0
Выручка от реализации товаров, млрд. руб.	18933,8	22613,1	23465,9	123,9

По итогам 2012 года среднесписочная численность занятых на малых предприятиях (без учета внешних совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера) в целом по стране выросла на 0,6% по сравнению с показателем прошлого года и составила 10 481,1 тыс. человек. Удельный вес работников малых предприятий в общей среднесписочной численности занятых за этот период увеличился на 0,6 п.п. и составил 22,6%.

Общий объем оборота малых предприятий в Российской Федерации за 2012 год составил 23 465,9 млрд. рублей, что лишь на 3,8% выше показателя 2011 года (с учетом индекса потребительских цен оборот малых предприятий сократился на 2,4%).

По итогам 2012 года по сравнению с 2011 годом в целом по стране наблюдался рост основных показателей развития малого предпринимательства: количества малых предприятий, среднесписочной численности занятых на малых предприятиях, оборота малых предприятий и инвестиций в основной капитал.

Таблица 2 - Число малых предприятий по видам экономической деятельности в России, единиц.

Показатель	2010г.	2011г.	2012г.
Всего из них:	1644269	1836433	1996970
Сельское хозяйство	61956	59903	62494
Рыболовство	3545	3612	3837
Добыча полезных ископаемых	5710	6218	7051
Обрабатывающие производства	156613	171269	191619
строительство	182110	202579	230218
Образование	5007	5701	6205
Транспорт, связь	100761	114870	129676
Прочие	1104033	590236	951150

Анализируя сложившуюся в стране предпринимательскую среду можно выделить ряд причин, тормозящих развитие малого предпринимательства в России:

1. Сложная финансово-экономическая обстановка, спад производства, инфляция, высокий уровень процентных ставок, слабая правовая защищенность предпринимателей.

2. Низкий уровень организационно-экономических и правовых знаний предпринимателей, отсутствие должной деловой этики и культуры.

3. Негативное отношение населения к предпринимательству.

4. Слабая государственная поддержка предпринимательства.

Сложившиеся экономические условия в стране подрывают стимулы и интересы предпринимательской деятельности.

Таким образом, несмотря на достаточно большое количество проблем и препятствий, у малого бизнеса в России есть резервы для дальнейшего развития.

Сектор малого бизнеса является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться [2, с. 103].

В настоящее время государственная политика по отношению к малому бизнесу в Российской Федерации только формируется, определяются ее направления, механизмы реализации. Сделаны не всегда верные и последовательные шаги на пути формирования целостной политики поддержки и развития малого предпринимательства и создания механизмов её реализации. Многие меры государственного регулирования деятельности малых предприятий носят противоречивый характер.

Литература

1. Лапуста М. Г. Предпринимательство: Учебник. М., 2008.
2. Павлов К.П. Оценка эффективного осуществления государственного регулирования развития малого бизнеса / К.В.Павлов, И.Г.Андреев // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2007. – № 6. – С.26–31.

Федорова А.А.

*Южный институт менеджмента
Г.Краснодар, Россия*

Жилищная ипотека

Ипотека – один из подвидов залога без передачи заложенного имущества залогодержателю. Ипотека представляет собой залог недвижимости для обеспечения денежного требования кредитора-залогодержателя к должнику (залогодателю). Ипотечное кредитование – один из самых надёжных и проверенных в мировой практике способов привлечения частных инвестиций в жилищную сферу. Именно ипотека позволяет наиболее выгодно сочетать интересы населения в улучшении жилищных условий, коммерческих банков и других кредиторов.

Институт залога недвижимости (ипотеки) является одним из древнейших в гражданском праве европейских государств. Он был известен еще в римском праве, но особенно большое значение во всем мире он приобрел в XX в. в странах с развитой рыночной экономикой. Сущность ипотеки состоит в том, что залогодержатель вправе в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения должником обеспеченного залогом обязательства обратиться с иском о взыскании на предмет

ипотеки и получил из вырученной от продажи суммы причитающийся ему долг. Недвижимое имущество обладает высокой стоимостью и считается одним из наиболее удачных способов вложения капитала, поскольку цена на нее не подвержена значительным и непредсказуемым колебаниям.

Ипотека может возникнуть и на основании норм закона. Например, если жилой дом или квартира приобретаются за счет кредита банка или иной кредитной организации в собственность заемщика (п. 1 ст. 77 Федерального закона "Об ипотеке (залоге недвижимости)"), то приобретенная недвижимость считается находящейся в залоге с момента государственной регистрации договора купли-продажи. Данное положение закона чрезвычайно важно для построения всей системы ипотечного кредитования в России, которая основана на том, что именно приобретаемое имущество служит основным обеспечением возвратности кредитных средств.

Ипотека жилых домов имеет ряд особенностей, закрепленных в гл.13 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» нормы этого закона применяются к ипотеке предназначенных для проживания индивидуальных и многоквартирных жилых домов и квартир, принадлежащих на праве собственности гражданам или юридическим лицам.

Порядок заключения договор ипотеки оговорены в статье 9 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

В нем должны быть оговорены:

-Предмет ипотеки (он определяется в договоре указанием его наименования, места нахождения и достаточным для идентификации этого предмета описанием), в договоре также должны быть указаны право, в силу которого имущество, является предметом ипотеки, принадлежит залогодателю, и наименование органа, осуществляющего государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, зарегистрировавшего это право;

-цена предмета ипотеки (указывается в денежной форме);

-размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого ипотекой, должно быть названо в договоре об ипотеке с указанием его суммы, основания возникновения и срока исполнения;

Договор ипотеки заключается в письменной форме и подлежит государственной регистрации (ст. 10 ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»). Государственная регистрация ипотеки осуществляется по месту нахождения имущества, являющегося предметом ипотеки. Несоблюдение правил государственной регистрации договора об ипотеке влечет его недействительность. Такой договор считается ничтожным.

По Закону предметом ипотеки могут быть жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких

изолированных комнат; дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения; здания, в том числе жилые дома и иные строения, и сооружения, непосредственно связанные с землей. Ипотека здания или сооружения допускается только с одновременной ипотекой по тому же договору земельного участка, на котором находится это здание или сооружение, либо части этого участка, функционально обеспечивающей закладываемый объект, либо принадлежащего залогодателю права аренды этого участка или его соответствующей части. Ипотека распространяется на все неотделимые улучшения предмета ипотеки, если иное не предусмотрено договором или настоящим Федеральным законом.

Правила установленные для ипотеки жилых домов и квартир, не распространяются на гостиницы, дома отдыха, дачи, садовые домики и другие строения и помещения, непредназначенные для постоянного проживания. Они могут быть предметом ипотеки на общих основаниях.

Часть имущества, раздел которого невозможен без изменения его назначения (неделимая вещь), не может быть самостоятельным предметом ипотеки.

Ипотека жилого дома или квартиры, находящихся в собственности несовершеннолетних граждан, ограничено дееспособных или недееспособных лиц, над которыми установлена опека или попечительство, осуществляется в порядке, установленном законодательством РФ для совершения сделок с имуществом подопечных. Данный порядок предусмотрен гражданским кодексом РФ. Согласно п.4 ст. 292 ГК РФ отчуждение жилого помещения, в котором проживают находящиеся под опекой или попечительством члены семьи собственника данного помещения либо оставшиеся без родительского попечения несовершеннолетние члены семьи собственника (О чем известно органу опеки и попечительства), если при этом затрагиваются права или охраняемые законом интересы указанных лиц, допускается с согласия органа опеки и попечительства.

Ипотека жилища подразделяется на социальную и коммерческую. Необходимость такого разграничения была вызвана различием подходов к решению жилищной проблемы для граждан, имеющих относительно небольшие доходы и нуждающихся в улучшении жилищных условий, и граждан, имеющих средние доходы, которые могут приобрести жилье, взяв банковский кредит на рыночных условиях.

Основные принципы социальной ипотеки, реализованной через фонды развития жилищного строительства, были изложены в Постановлении Правительства РФ "О Федеральной целевой программе "Свой дом" от 27.06.1996 N 753. В нем определены условия предоставления из федерального бюджета средств на

возвратной платной и срочной основе для граждан, состоящих на учете в улучшении жилищных условий, имеющих средства для оплаты части стоимости жилья, превышающей размер кредита, обладающих возможностью осуществить возврат долгосрочного кредита в период, не выходящий за пределы трудоспособного возраста. Период пользования средствами федерального бюджета - 10 - 25 лет. Величина кредита не должна превышать 70% от стоимости общей площади с учетом средней стоимости одного квадратного метра по социальной норме площади жилья в данном регионе.

Основные принципы коммерческой ипотеки, реализованной через банки, определены в Указе Президента РФ от 10.06.1994 N 1180, который ввел Положение о жилищных кредитах. Следует иметь в виду, что наличие права у некоторых граждан на дополнительную жилую площадь или дополнительную комнату не является основанием для признания их нуждающимися в улучшении жилищных условий.

Литература

1. Жилищный кодекс РФ
2. Гражданский кодекс РФ
3. Афолина А.В. «Жилищное право»: Учебное пособие – М.:Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008г
4. Федеральный закон от 21 июля 1997 г. N 122-ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним".

Федорова А.А.

*Южный институт менеджмента
г.Краснодар, Россия*

Сделки с недвижимым имуществом

Сделки с недвижимым имуществом составляют сегодня значительную часть хозяйственного оборота и имеют большое значение в жизни и деятельности граждан и юридических лиц, а также в гражданском обороте.

Особый характер предмета сделок с недвижимостью требует признания и подтверждения государством прав их участников. Являясь гарантией законности заключения сделок с недвижимым имуществом, эти меры позволяют сделать рынок недвижимости прозрачным и снизить возможности для мошенничества и преступлений. Поэтому законодательно было закреплена обязательная государственная регистрация сделок с недвижимостью, включающая проведение правовой экспертизы документов.

Законодательное определение понятия “недвижимость” раскрыто в ст. 130 ГК РФ, согласно которой к недвижимости относятся земельные участки, участки недр, водные объекты и всё, что прочно связано с землёй, то есть объекты, перемещение которых невозможно без несоразмерного ущерба их назначению, Перечень объектов, приравненных к недвижимым вещам в ст. 130 ГК РФ не является универсальным для всех национальных законодательств и исчерпывающим.

Понятие, приведённое в ст. 130 ГК РФ, не отражает должным образом такого сложного гражданско-правового объекта как недвижимость. Законодательство не раскрывает точного содержания понятия “имущество”, что является существенным применительно к недвижимости. Так, в Гражданском Кодексе РФ используются различные (в зависимости от ситуации) по объёму понятия “имущества”: под ним могут пониматься отдельные вещи или их совокупность (ст.ст. 15,46); вещи, деньги и ценные бумаги (ст.ст. 302,307); вещи, деньги, ценные бумаги, а также имущественные права (ст.ст. 18,56).

Рассмотрим несколько видов сделок с недвижимостью:

1. Купля-продажа недвижимости – сделка, в которой продавец обязуется передать объект недвижимости в собственность покупателю, а покупатель обязуется принять этот объект и уплатить за него определенную цену. Субъектами сделки могут быть и граждане, и юридические лица. Договор купли-продажи объекта недвижимости заключается в письменной форме и подлежит обязательной государственной регистрации. При этом продавец обязан: передать объект недвижимости свободным от любых обременений, в случае изъятия объекта у покупателя третьими лицами возместить покупателю убытки, передать объект покупателю в том виде, в котором предусматривается договором купли-продажи недвижимости.

2. Аукцион – публичный способ продажи объекта покупателю, предложившему максимальную цену без возложения на него каких-либо обязательств. По форме подачи заявлений различают аукционы открытый и закрытый.

3. Конкурс – способ продажи, предусматривающий предложение покупателем максимальной цены при условии выполнения им по отношению к объекту определенных обязательств – социальных (с реализацией социально-значимых программ) или инвестиционных (с выполнением инвестиционных программ).

4. Тендер – конкурсная форма проведения подрядных торгов, на которых осуществляется продажа права заключения договора подряда на реализацию проекта.

5. Дарение – сделка, в которой даритель безвозмездно передает или обязуется передать одаряемому: объект недвижимости в

собственность. Если объект недвижимости находится в общей совместной собственности, то дарение возможно только с согласия всех его участников. Наследование обеспечивает переход права собственности на имущество после смерти субъекта к его наследнику по завещанию или – при отсутствии завещания – по закону.

6. Рента – сделка, в которой получатель ренты – собственник объекта недвижимости передает объект в собственность плательщику ренты, который, в свою очередь, обязуется в обмен на полученный объект периодически выплачивать получателю ренты определенную денежную сумму либо предоставлять средства на его содержание в иной форме.

7. Аренда недвижимости – сделка, при которой арендодатель (собственник объекта или лицо, уполномоченное на это законом или собственником) обязуется предоставить арендатору объект недвижимости за арендную плату во временное владение и пользование или только во временное пользование данный объект недвижимости.

8. Найм жилого помещения – операция, в которой одна сторона – собственник жилого помещения или управомоченное им лицо (наймодатель) – обязуется предоставить другой стороне (нанимателю) жилое помещение за плату во владение и пользование для проживания в нем.

Волеизъявление участников сделки может быть выражено различными способами, в разных формах. Форма сделки имеет важное юридическое значение для ее действительности, для доказательства прав и обязанностей сторон в случае возникновения разногласий между ними. Изменение, прекращение прав и обязанностей сторон, уступка требований и перевод долга по сделке производятся в той же форме, в которой она была совершена. Молчание может свидетельствовать о совершении сделки только в случаях, предусмотренных законом или соглашением сторон. Например, молчание арендодателя после истечения срока договора аренды может считаться выражением его воли возобновить (продлить) договор на тех же условиях на неопределенный срок.

Литература

1. Добаткин Д.А. Вещи, включаемые в состав недвижимости. – 1998. – № 1.
2. Гражданское право: Учеб. / Под ред. Масляева. М., 1999.
3. Гражданский кодекс РФ.

Обеспечение жилыми помещениями граждан, дома которых подлежат сносу в связи с изъятием земельных участков

Причин, порождающих эту проблему, несколько. Во-первых, со временем жилье приходит в непригодность. Во-вторых, оно может предназначаться под снос в связи с тем, что для государственных или муниципальных нужд требуется отвод земельных участков. В-третьих, бывают случаи преждевременного разрушения жилых домов, когда грубо нарушаются правила и нормы строительства и эксплуатации; когда происходят экологические катастрофы, а также пожары и аварии; источником разрушения становятся и злонамеренные действия людей. В этих случаях на органы государственной власти и местного самоуправления, на предприятия и организации, страховые компании закон возлагает обязанность обеспечить граждан необходимым жильем и компенсировать понесенные ими потери.

Прежде всего, стоит заметить, что Конституцией РФ (ст.35) декларирован основополагающий принцип: никто не может быть лишен своего имущества иначе, как по решению суда. Принудительное отчуждение имущества для государственных нужд может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения.

В полном соответствии с названными положениями Конституции РФ Закон РФ "Об основах федеральной жилищной политики" (ст.10) устанавливает, что принудительное изъятие недвижимости в жилищной сфере без согласия собственника не допускается, если иное не предусматривается законом или соглашением сторон. Принудительное изъятие недвижимости по основаниям, предусмотренным законом, при отсутствии согласия собственника может проводиться лишь на основании решения суда или арбитражного суда.

Уже одно это конституционное требование по обеспечению предварительного и равноценного возмещения отчуждаемого недвижимого имущества для государственных и муниципальных нужд, а также принятые в развитие Конституции РФ нормы гражданского законодательства и Земельного кодекса РФ составляют важнейшую гарантию прав граждан на принадлежащую им недвижимую собственность, и, прежде всего, на ее основу – земельный участок.

Чтобы изъятие жилых помещений у их собственников было признано законным, соответствующие органы, производящие такое изъятие, должны:

- зарегистрировать свое решение в ЕГРП (ч. 3 ст. 32 ЖК РФ);
- письменно уведомить собственников подлежащих изъятию жилых помещений не менее чем за год о предстоящем освобождении ими своих помещений. При этом, исходя из правила ч. 4 ст. 32 ЖК РФ, юридически значимым обстоятельством является факт получения данного уведомления собственниками жилых помещений.

До изъятия жилых помещений их собственникам должно быть предложено взамен другое благоустроенное жилое помещение, куда граждане могут въехать сразу без предварительного проведения необходимых ремонтных работ. То есть предлагаемое жилье должно отвечать всем требованиям, необходимым для проживания. Однако если собственник не согласен принять предложение о предоставлении ему другого жилого помещения, компенсация изымаемого жилья производится путем выкупа, то есть выплатой денежной суммы. Выкупная цена в этом случае включает рыночную стоимость выкупаемого помещения и убытки, причиненные собственнику от изъятия у него жилья, в том числе и упущенную выгоду. Вместе с тем в выкупную цену жилого помещения не могут входить затраты, произведенные собственником после вручения ему уведомления об изъятии жилого помещения, значительно удорожающие рыночную стоимость жилья и не являющимися необходимыми для нормального проживания в них граждан.

Следует заметить, что денежная компенсация собственнику жилья выплачивается в случае, если он вообще отказался принять предложение о предоставлении ему другого жилого помещения взамен изымаемого жилья. В практике бывают случаи, когда собственники отказываются принимать конкретно предложенные им квартиры, ссылаясь на брак в строительных работах или неудобного для них места расположения нового жилья, хотя в принципе они и согласны поменять сдаваемую ими жилую площадь на новое благоустроенное жилье. В таком случае орган, сделавший предложение собственнику о предоставлении нового жилья может в судебном порядке заставить собственника освободить свое жилье и переселиться в новое. Но если собственник не согласен поменять свою жилую площадь на новую, ему должна быть выплачена денежная компенсация в размере рыночной стоимости изымаемой жилой площади.

При замене жилой площади, когда собственник согласился принять новое жилье, также определяется рыночная стоимость изымаемого и вновь предоставляемого жилья. Это делается для решения вопроса, кто и кому должен производить доплату. Указанный Пленум ВС РФ указал, что, если стоимость вновь

предоставляемого жилого помещения ниже рыночной стоимости изымаемого жилья, собственнику выплачивается разница между стоимостью прежнего и нового жилого помещения. Когда стоимость предоставляемого жилого помещения выше рыночной стоимости прежнего жилья, по соглашению сторон обязанность по выплате разницы возлагается на собственника.

Собственнику сносимого жилого помещения новое жилье может быть предоставлено в собственность. Вместе с тем не исключена возможность предоставления собственнику с его согласия нового жилого помещения на других условиях, например, по договору социального найма или на иных условиях.

Фролова К.В.

*Студентка кафедры экономики
Новокузнецкого института (филиала) федерального
государственного бюджетного образовательного учреждения ВПО
«Кемеровского государственного университета»
г. Новокузнецка, Россия*

Организация труда как условие повышения его эффективности на предприятии

В условиях современной трансформации социально-экономической системы России, сопровождающейся резким спадом производства, на первое место выдвигаются проблемы обеспечения экономического роста, что может быть достигнуто не только усилением инвестиционной активности, но и путем использования внутренних резервов экономики, способствующих повышению эффективности хозяйственной деятельности как отдельных предприятий, так и отраслей в целом. Совершенствование организации труда на предприятиях, действительно способствующее повышению эффективности производства, является одним из важнейших внутренних резервов экономики.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что предприятиям, независимо от форм собственности, предоставлены права самостоятельного решения вопросов по организации и нормированию труда. За счет результатов своего труда предприятия должны покрывать текущие производственные затраты, в том числе и на оплату труда, осуществлять вложения на расширение и реконструкцию производства, обеспечивать социальное развитие, выполнять обязательства перед бюджетом, банками и другими органами. В рыночной экономике возрастает значение различных факторов, которые воздействуют на эффективность производства, так

как в силу возникающей конкуренции результативность деятельности становится решающей предпосылкой существования и развития предприятий. Среди факторов эффективности существенное место занимает организация труда. Так, даже самое современное оборудование и высокопроизводительная техника не дадут желаемого результата при низкой организации их обслуживания и, наоборот, при научной организации труда можно получить от соответствующего технического оснащения производства максимальный результат.

Большую известность в период отечественных годов приобрели многие работы советских ученых по научной организации труда. Среди них выделяются книги и статьи директора Центрального института труда А.К.Гастева, ученого и общественного деятеля П.М.Керженцева, таких специалистов как О.А.Ерманский, П.А.Попов, В.М.Иоффе и др.

В этот период характерным для развития научной организации труда является глубокое теоретическое обоснование сущности, природы научной организации труда в существующем обществе.

Организация труда на предприятии – это, с одной стороны, система производственных взаимосвязей работников со средствами производства и друг с другом, образующая определенный порядок трудового процесса, который складывается из разделения труда и его кооперации между работниками, организации рабочих мест и организации их обслуживания, рациональных приемов и методов труда, обоснованных норм труда, его оплаты и материального стимулирования, планирования и учета труда, который обеспечивается подбором, подготовкой, переподготовкой и повышением квалификации кадров, созданием безопасных здоровью условий труда, а также воспитанием дисциплины труда.[3, с. 9]

Организация труда на предприятии — с другой стороны, действия по установлению, упорядочению или изменению порядка осуществления трудового процесса и связанных с ним производственных взаимодействий работников со средствами производства и друг с другом.[3, с. 9]

Если производство четко реагирует на все новое, что появляется в области организации труда, и систематически внедряет его в свою практику, то можно говорить о научной организации труда. Научный подход к организации труда позволяет как можно лучше соединить в процессе производства технику и людей, обеспечивает наиболее эффективное использование материальных и финансовых ресурсов, снижение трудоемкости и рост производительности труда. Он направлен на сохранение здоровья работников, обогащение содержания их труда.

В конечном виде организация производства как динамичная система может быть представлена в виде совокупности трех

подсистем: организации технологических процессов, организации труда и организации управления.

Организации труда — это, как правило, средоточие передового опыта организации труда, в котором находят отражение все принципиальные вопросы организации труда, в том числе вопросы планировки рабочих мест, организации их обслуживания.

Составным элементом организации труда является установление технически обоснованных норм труда. Норма труда включает процесс установления определенной организации труда и является отправным пунктом для ее дальнейшего совершенствования.

Организация труда на предприятии подкрепляется трудовой активностью и творческой инициативой трудящихся. Развитие и углубление демократии в обществе и на производстве в ходе реализации реформ политической системы и экономики в стране, возрастание экономической самостоятельности предприятий создают благоприятную обстановку для повышения трудовой активности и творческой инициативы трудящихся и через эти важнейшие качества работников влияют на рост уровня организации труда и эффективности производства.[6]

Организация труда изучает основные закономерности развития общественных отношений в процессе труда. Она включает не только формы разделения и кооперации труда, приемы и методы труда, организацию и обслуживание рабочих мест, условия, режимы труда и отдыха, но и нормирование труда и его оплату. Важность проблем организации и нормирования труда предопределило выделение их изучения в отдельные направления. Живой труд в разных формах его экономического и социального проявления на рынке определяет место человека в процессе труда.

В новых условиях особую значимость получает комплексное изучение организации, нормирования и оплаты труда. По мере развития рыночной экономики все большее значение приобретают проблемы и взаимосвязи организации рынка труда. Не менее важны проблемы увеличения производства товаров, повышения производительности труда. Без возрождения интереса и уважения к производительному и качественному труду нельзя достигнуть социального прогресса.

Научная организация труда породила новые подходы и тенденции в управленческих и социологических науках. Рассматривая микроэкономику предприятия можно с уверенностью сказать, что каждый руководитель должен знать основы и методы организации труда. Организация труда в современных условиях рынка важнейшая задача для руководства предприятия.

Литература

1. Экономика и развитие предприятия – Основные факторы развития предприятия – [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.kylbakov.ru/page57/index.html>
2. Ермолаева В.В., Нестеренко А.Б. Теория экономического анализа – [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://cde.ael.ru/electronik/teor_ek_an/25.html.
3. М. И. Бухалков. Организация и нормирование труда. Москва, 2008.
4. Повышения производительности труда – [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://c-hs.ru/proizvoditelnost-truda>
5. Пути повышения эффективности деятельности предприятия – [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://fb.ru/article/4972/puti-povyisheniya-effektivnosti-deyatelnosti-predpriyatiya>
6. Организация труда на предприятиях – [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://gendocs.ru>

Ходырева Е.В.

*Аспирант кафедры экономики труда
и управления персоналом
Новосибирского государственного университета
экономики и управления - «НИНХ»,
ведущий менеджер отдела по работе с персоналом
ОАО КБ «Акцент»
г. Новосибирск, Россия*

Влияние организационной культуры на формирование системы обучения персонала

Корпоративная (организационная) культура - это совокупность убеждений, отношений, норм поведения и ценностей, общих для всех сотрудников данной организации [1, с.134]. Ценности и нормы поведения могут не быть четко выражены, но при отсутствии прописанных правил поведения, определяют способ действий и взаимодействий людей и в значительной мере влияют на ход выполнения работы.

Зарубежными учеными давно отмечено влияние организационной культуры на эффективность бизнес-процессов организации. В книге И. Пасака «Корпоративные религии и дух капитализма, или Чем Гейтс отличается от Джобса?», есть цитата: «Руководство, способное интеллектуально и духовно обогащать сотрудников, создает более великую компанию, чем та, в которой босс — единственный, кто демонстрирует свой IQ». Отечественные

ученые – исследователи (Т.О. Соломадина, Ю.Г. Одегов, В.П. Журавлев, В.В. Томилов, В.А. Спивак, О.С. Виханский, А.И. Наумов, С.А. Карпов, Е.А. Замедлина) в своих публикациях активно изучают организационную культуру и ее взаимосвязь с системой управления человеческими ресурсами.

Автор Соломадина Т.О. в своих исследованиях обращает внимание на то, как функционирует система обучения персонала в различных организационных культурах. По ее мнению, организационная культура - это та сфера деятельности организации, в области которой сотрудники должны обладать знаниями: законов и норм общения, миссии и ценностей организации, делового кредо и норм делового этикета, законов эффективных коммуникаций и барьеров коммуникаций, конфликтологии, методов борьбы со стрессом. Соответственно, технологии управления персоналом (система обучения, система оценки, система подбора и т.д.) в условиях существования различных организационных культур будут реализованы со своими отличительными особенностями.

Формирование культуры нельзя привести к единому технологическому процессу, она создается и изменяется под влиянием внутренних и внешних причин. Влияние на организацию и ее культуру могут оказать: политические, социальные, экономические и технологические факторы внешней среды. Как правило, более частое влияние на изменение организационной культуры предприятия оказывают внутренние факторы такие, как: смена управленческого состава, частая или масштабная смена персонального состава. При смене управленческого состава: изменяются подходы ведения бизнеса, формируется новый стиль управления и правила поведения внутри компании, меняются традиции. В ситуации, когда происходит смена персонального состава, образуются новые субкультуры, в которых формируются иные ценностные установки, коммуникативные связи, обычаи. Все эти изменения влияют на формирование кадровой политики и стратегическое управление персоналом, на технологию управления персоналом.

Рассмотрим формирование системы обучения в эпоху существования разных организационных культур на примере одного из региональных коммерческих банков города Новосибирска.

На протяжении 23 лет существования, в банке произошла смена трех организационных культур. Наибольшее влияние на формирование каждой новой культуры оказал стиль управления нового руководителя банка, внешняя экономическая и политическая ситуация на рынке банковских услуг. В таблице 1 приведены основные характеристики существовавших организационных культур и их взаимосвязь со стратегией, этапом жизненного цикла и обучением в банке.

Таблица 1

Организационная культура и ее взаимосвязь со стратегией, этапом жизненного цикла и обучением в банке

	Организационная культура 1	Организационная культура 2	Организационная культура 3
Период исполнения обязанностей топ-руководителем	1990-1996, 1996-2004	2004-2010	2010-2013
Стратегическая цель (закреплена в официальных документах)	Не прописана.	Сохранить и, благодаря динамичному развитию, укрепить лидирующие позиции кредитной организации регионального уровня, обеспечивая все потребности своих клиентов в качестве универсального банка.	Реализация сбалансированной стратегии инфраструктурного развития, сфокусированного на росте эффективности действующих офисов и умеренном увеличении новых точек продаж.
Этапы жизненного цикла банка	Зарождение, рост Образование банка приходится на период создания двухуровневой банковской системы: государственный банк, коммерческие банки. Происходит построение системы банковского обслуживания. Успешное преодоление кризиса 1998г. банк укрепляет свои позиции на рынке.	Рост Период интенсивного роста всех показателей банковской деятельности. Активное расширение зоны присутствия: открытие дополнительных офисов в Новосибирске и Новосибирской области(10 офисов), открытие филиала. Успешное преодоление мирового кризиса 2008г. Банк не теряет свои позиции на рынке.	Зрелость Стабильный рост прибыли, уставного капитала. Умеренное расширение зоны присутствия: открытие операционных офисов в городах Сибирского федерального округа (3 офиса). Потенциал роста универсальной региональной кредитной организации заложен в возможности конкурирования на уровне технологий предоставления банковского продукта/услуги, качественного обслуживания клиентов.
Краткая характеристика организационной культуры в банке (на основе типологии С.Ханди)	Культура власти. Авторитарный стиль управления. Решения принимаются топ- руководителем. Скорость принятия решений – высокая. Инициатива сотрудника не поддерживается. Четкое исполнение обязанностей в рамках поставленных задач. Жесткаяиерархическая структура. С целью подведения итогов деятельности (для информирования клиентов и сотрудников об успехах банка)-	Ролевая культура. Бюрократический стиль управления. Исполнение обязанностей происходит в рамках четко прописанных норм и правил. Скорость принятия решений- длительная, в связи с многоступенчатым обсуждением и согласованием всех вопросов (с целью минимизациивозможных рисков). Персонал мотивирован на работу в банке, как в стабильной организации с надежной репутацией.	Культура задачи. Демократический стиль управления. Впервые разработана по принципу SWOT-анализа и утверждена бизнес-стратегия на 5 лет. Скорость принятия решения- длительная, связано с тем, что много споров вокруг одной проблемы, задачи. Ценится опыт сотрудника, который необходим для достижения бизнес-цели. Увеличиваетсячисленность руководящего состава. Ограничен круг лиц, владеющий полной информацией о стратегических и

	выпускается корпоративная газета. Персонал мотивирован на работу в банке, как в новой передовой финансовой отрасли (Выражения сотрудников: «Банкир-это престижно!»).	Разработана нормативная база: должностные инструкции, положения об отделах, документы регламентирующие основную банковскую деятельность в соответствии с федеральными законами РФ, инструкциями и положениями ЦБ РФ (в целях оперативного согласования документов, создания единой нормативной базы внедрена система электронного документооборота). Развита корпоративная жизнь: спорт, праздники, традиции. Написана и издана книга о банке.	тактических планах. Разработан кодекс корпоративной этики, стандарты обслуживания клиентов.
Задачи службы управления персоналом	Служба отсутствовала. Задача менеджера по персоналу- ведение кадрового делопроизводства в соответствии с трудовым кодексом РФ.	Формирование системы обучения и оценки персонала.	Формирование системы нематериального стимулирования, усовершенствование системы обучения персонала и разработка новой системы оценки персонала.
Обучение	Профессиональное обучение (подготовка, переподготовка, повышение квалификации) Вне рабочего места (лекции, семинары).	Личностное и профессиональное обучение. На рабочем месте и вне рабочего места.	Профессиональное обучение(повышение квалификации). На рабочем месте (наставничество), вне рабочего места (семинары, лекции).

При подробном рассмотрении системы обучения в рамках представленных культур необходимо отметить следующие факты:

- Организационная культура №1 формировалась с этапа зарождения банка. Банк создан в период становления банковской системы Российской Федерации (1987- 2001), и соответственно, в начале 90-х годов на рынке труда не было подготовленных специалистов по специальности – банковское дело. В указанный период банк стал учредителем Сибирской международной высшей школы банковского дела (СМВШБД, на текущий момент САФБД). На базе СМВШБД сотрудники банка проходили подготовку, переподготовку и повышение квалификации, а также осуществляли в ней преподавательскую деятельность. Подготовка специалистов и руководителей осуществлялась по одному направлению - банковское дело. Навыки работы с: персональным компьютером, программным обеспечением, - сотрудники приобретали опытным путем. В штате банка работал менеджер по персоналу, задачей которого было ведение кадрового делопроизводства в соответствии с трудовым кодексом РФ.

- Организационная культура №2 формировалась на этапе интенсивного роста (развития) банка. Произошло увеличение численности персонала (более чем в 2 раза). В связи с нормативно закреплённой стратегической целью банка: *«Сохранить и, благодаря динамичному развитию, укрепить лидирующие позиции кредитной организации регионального уровня, обеспечивая все потребности своих клиентов в качестве универсального банка»*, - руководство определило основным стратегическим направлением в работе с человеческими ресурсами – формирование системы обучения и оценки персонала банка. Возросли требования к качественным характеристикам персонала: уровень образования и квалификации, профессионализм, личные и деловые качества. За указанный период увеличился процент сотрудников, из числа руководителей и специалистов, имеющих высшее профессиональное образование с 70% до 78% (от общего числа работников). Непременным условием, закреплённым в должностных инструкциях специалистов и руководителей, при приеме и переводе сотрудников на рабочие места, теперь является наличие высшего образования в той области деятельности, в которой работает сотрудник. При отсутствии высшего профессионального образования, банк направлял специалистов и руководителей на обучение в вузы, создавая необходимые условия для обучения (гибкий график работы, льготные кредиты на обучение). Для достижения, поставленной банком в 2006г., стратегической цели сформирована служба по работе с персоналом. С 2007г. принято положение об обучении сотрудников банка, в соответствии с которым было организовано обучение на всех уровнях от молодого специалиста до линейного руководителя. Затраты на обучение в 2007-2008гг. составили 2,4 % от фонда оплаты труда ежегодно. Обучение осуществлялось с использованием различных методов, как в организации, так и за ее пределами. В качестве преподавателей выступали: сотрудники банка и внешние провайдеры. В связи с кризисом 2008г. большинство программ обучения, утвержденных на 2009г., было приостановлено.

За время существования Организационной культуры №2 в банке был сформирован коллектив единомышленников и профессионалов, который обеспечил стабильный рост прибыли за рассмотренный период.

- Организационная культура №3 формируется в банке с 2010 года. Принятая стратегия развития банка: *«Реализация сбалансированной стратегии инфраструктурного развития, сфокусированного на росте эффективности действующих офисов и умеренном увеличении новых точек продаж»*, - направлена на максимальное повышение эффективности действующих офисов, за счет внедрения новых технологий обслуживания клиентов (стандарты обслуживания клиентов, электронная очередь, оптимизировано

программное обеспечение) и увеличение количественных показателей: рост точек продаж, а соответственно рост численности. Профессиональное обучение вне рабочего места проводится среди специалистов и руководителей в соответствии с требованиями законодательства РФ (охрана труда, финансовый мониторинг, валютный контроль), а также среди сотрудников управления информационных технологий, которые проходят курсы повышения квалификации. Обучение на рабочем месте (наставничество, самостоятельное изучение нормативной базы) организовано для операционного блока банка (при приеме на работу, расширении функциональных обязанностей). Расходы на обучение в 2010-2013гг. составили 0,3 % от фонда оплаты труда.

Незначительно снизился показатель уровня высшего профессионального образования с 78% до 76%, за счет снижения требования к вновь принимаемым специалистам. Теперь в конкурсном отборе участвуют студенты 4,5 курсов.

В условиях постоянно меняющихся факторов внешней среды: политики, экономики, технологий,- компании вынуждены следовать требованиям рынка, менять свои стратегические планы, которые в свою очередь влияют на все сферы деятельности организации.

Как показала практика регионального коммерческого банка, существование организационной культуры зачастую ассоциируются с топ - руководителем. Он отвечает за соответствие ценностей организации ее стратегическим планам, учитывая внешнюю ситуацию рынка. В статье рассмотрено формирование системы обучения персонала в условиях функционирования различных организационных культур. В период существования трех культур, топ - руководители банка преследовали различные цели обучения персонала, а соответственно формировали систему обучения с учетом своих убеждений и своего отношения к данному вопросу. В условиях существования Организационной культуры №1 – *культуры власти* - задача системы обучения заключалась в обеспечении банка профессиональными специалистами в области банковского дела. Данного обучения было достаточно для успешного функционирования банка в период с 1990г. по 2004г. В эпоху Организационной культуры №2 – *ролевой культуры* - система обучения персоналом, рассматривалась как приоритетное направление службы управления персоналом. Программы развития охватывали все направления обучения: профессиональное обучение, обучение направленное развитие личностных и деловых качеств сотрудников. Руководство формировало систему обучения, с целью обеспечения банка конкурентоспособными специалистами за счет денежных средств организации. Среди персонала формировалось лояльное отношение к банку за счет дополнительного материального стимулирования. Организационная культура №3 - это *культура*

задачи, в рамках которой, руководитель считает, что сотрудник должен самостоятельно поддерживать высокий уровень конкурентоспособности за счет саморазвития и самообучения, а организация может вкладывать денежные средства в его обучения, в том случае, если это экономически обосновано. В условиях рыночной экономики данная позиция руководителя верна - это доказывают хорошие показатели деятельности банка: стабильный рост прибыли и уставного капитала.

Литература

1. Армстронг М. Основы менеджмента. Как стать лучшим руководителем: Пер. с англ. – Ростов-н/Д.: Феникс, 1998. – 512с.
2. Годовые отчеты регионального коммерческого банка за 1994-2012г.
3. Организационная культура в таблицах, тестах, кейсах и схемах: Учебно-методические материалы / Т.О. Соломанидина. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 395 с.

Полинская М.В.

*К.э.н., профессор кафедры налогов и
налогообложения
Кубанского государственного
аграрного университета
г. Краснодар, Россия*

Чернюк Т.П.

*Студентка факультета «Налоги и
налогообложение»
Кубанского государственного
аграрного университета
г. Краснодар, Россия*

Проблемы и пути совершенствования системы досудебного аудита в налоговых спорах

Налоговый спор – это конфликт, возникший между налогоплательщиком (индивидуальным предпринимателем или организацией любой формы собственности) и органами налоговой службы. Причиной его возникновения в большинстве случаев является несовершенство и изменения, которые имеют постоянное место в налоговом законодательстве, а также некомпетентность сотрудников органов налоговой службы.

Налоговые споры – тенденция последних лет, которая имеет вид возрастающей прогрессии. Безусловно, налоги нужно уплачивать всем и в определённый законодательством срок, но не во всех случаях причиной возникновения спора служат несоответствующие действия налогоплательщиков. Сами представители закона, а именно налоговые органы, не всегда добросовестно относятся к своим обязанностям.

Налоговые споры являются одними из самых сложных и запутанных моментов. Для разрешения возникающих проблем граждане и предприниматели зачастую обращаются к судебным органам. Вместе с тем, споры, возникающие в сфере налоговых и финансовых отношений, являются специфичными и требуют специальных знаний в области бухгалтерского учета, административного, арбитражного процесса, предпринимательского права.

Причины возникновения данной категории споров, рассматриваемых в досудебном порядке можно разделить по следующим основаниям:

- различное толкование норм налогового законодательства РФ налогоплательщиками и налоговыми органами;
- неправильное применение налоговыми органами норм налогового законодательства;
- представление налогоплательщиками дополнительных документов, которые не являлись предметом исследования в период проведения проверки, но имеют существенное значение для решения вопроса о наличии или отсутствии состава правонарушения;
- нарушения процедуры проведения налоговых проверок и иных мероприятий налогового контроля (осмотры, допросы, выемка документов, направление требований о представлении документов), допущенные, по мнению налогоплательщиков, налоговыми органами;
- арифметические и иные ошибки, допускаемые при оформлении результатов налоговых проверок;
- по иным объективным причинам.

Значимым инструментом совершенствования правосудия в настоящее время является реализация досудебной процедуры урегулирования споров во взаимоотношениях налогоплательщиков с государством.

Досудебное урегулирование споров представляет собой процедуру, выраженную в утверждении начал законности в деятельности налоговых органов.

Концепция развития налогового аудита в системе налоговых органов Российской Федерации ставит своей целью совершенствование административных процедур по рассмотрению налоговых споров.

Досудебный аудит – это внутриведомственная система, направленная на урегулирование споров с налогоплательщиками, посредством осуществления надзора за законностью и обоснованностью вынесенных налоговыми органами решений, с учетом сложившейся арбитражной практики, правомерностью действий (бездействий) их должностных лиц.

Налоговое законодательство РФ предусматривает две процедуры административного обжалования решений налогового органа:

- апелляционный порядок обжалования;
- общий порядок обжалования.

Выбор одной из применяемых процедур зависит от того, вступило ли в силу обжалуемое решение на момент обращения с жалобой [3, с. 253].

Система досудебного аудита, несмотря на ее внутриведомственный характер, является достаточно независимой и объективной: во-первых, досудебный аудит курируют непосредственно руководители налогового органа; во-вторых, на подразделения досудебного аудита запрещено возложение иных обязанностей, кроме прямо предусмотренных регламентами; в-третьих, при рассмотрении возражений (жалоб) учитывается сложившаяся судебная практика.

В настоящее время Федеральная налоговая служба выработала новую концепцию развития и дальнейшего совершенствования методов досудебного урегулирования налоговых споров.

Предусмотрен обязательный порядок обращения налогоплательщика с жалобой в вышестоящий налоговый орган перед его обращением в суд.

Кроме того, институт досудебного рассмотрения споров для налогоплательщиков имеет ряд положительных черт. Порядок оформления и подачи жалобы имеет меньше формальностей по сравнению с судопроизводством. Налогоплательщик не уплачивает государственную пошлину. Жалоба имеет более короткий срок исполнения, чем процедура исполнения судебного акта.

В принятии таких изменений большую роль сыграл мировой опыт по урегулированию споров в налоговой сфере. Данный институт имеется в практике таких стран как Франция, Нидерланды, Германия, Польша.

Также в данной концепции изложено предложение об изменении срока на подачу апелляционных жалоб. Сейчас для налогоплательщиков срок подачи жалобы в вышестоящий налоговый орган на еще не вступившее решение по проверке в законную силу – 10 дней [1, с. 196]. Анализ практики показала, что налогоплательщикам данного времени на подачу качественной, мотивированной апелляционной жалобы иногда не хватает. Поэтому

предложено увеличить срок до 1 месяца. Для иных жалоб – до года [2, с. 5].

Большую роль в разрешении налоговых споров может сыграть участие налогоплательщика при рассмотрении его жалобы вышестоящим налоговым органом. В НК РФ отсутствуют положения об обязательности такого участия. Введение такой возможности может привести к затягиванию сроков досудебного обжалования. Однако в ряде случаев это является необходимым условием.

Для дальнейшего развития и совершенствования досудебного урегулирования налоговых споров также рассматривается улучшение качества правового, информационно-аналитического, методологического, кадрового обеспечения.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ (с изменениями и дополнениями от 2 июля 2013 г.). Москва, 2013.
2. Концепция развития досудебного урегулирования налоговых споров в системе налоговых органов Российской Федерации на 2013 – 2018 годы. <http://www.nalog.ru/>
3. Степченко Е.М. Налоговые проверки: ответы на самые задаваемые вопросы из практики налогового консультирования. Москва, 2010.

Чуков И.В.

*Студент Новокузнецкого института - филиал
Кемеровского государственного университета*

Н.И. Новиков

*Д. экон. н., заведующий кафедрой экономики
Новокузнецкого института - филиал
Кемеровского государственного университета*

Диверсификация на металлургических предприятиях России как способ повышения эффективности производства

В работе рассматривается вопрос повышения эффективности металлургического производства на основе диверсификации, в различных её направлениях. Диверсификация - это расширение ассортимента, изменение вида продукции, производимой предприятием, фирмой, освоение новых видов производств, с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды, предотвращения банкротства [1, с. 895].

В настоящее время в России, в условиях рыночной экономики, диверсификационная политика имеет огромное значение, поскольку она затрагивает множество направлений, начиная с выбора поставщиков и ассортимента производимой продукции, заканчивая

переориентацией рынков сбыта. Следует обратить внимание на такой вид диверсификации, как вертикальная, – это тип диверсификации, при котором новый вид продукции непосредственно связан с основным производством на предприятии. Примером вертикальной диверсификации в металлургии является создание различных полуфабрикатов для получения металлопродукции, которые в будущем будут использованы на этом же предприятии.

Рассматривая диверсификационную политику, с целью повышения эффективности производства в металлургии, мы придерживаемся позиции исполнительного директора компании А ГРУПП, реализующей металлопродукцию по всей территории России и в странах СНГ, С. Курапина, который считает, что сегодня «... в каждом сегменте рынка металлов прослеживается не просто устойчивый профицит, а реальный кризис перепроизводства. Информировав о вводе в эксплуатацию новых заводов, производители металлопродукции обходят стороной вопрос о том, кому и как они собираются продавать свои новые «мегаобъёмы». Для того, чтобы предприятию было выгодно производить металл, а трейдеру интересно его продавать, на рынке должен поддерживаться хотя бы небольшой дефицит. Стремясь к независимости, большинство торговых компаний не только развивают сервис и ассортимент, но и всё больше стремятся иметь собственное производство, направленное на финишную обработку металла либо изготовление конструкций. Данная политика может увеличить объём реализуемой продукции на предприятии» [2, с. 62]. С. Курапин выразил мнение о перепроизводстве и о внедрении на металлургических предприятиях вертикальной диверсификационной политики, без которой страдает эффективность производства. Рассмотрев статистику производства и потребления стали в мире, можно сделать вывод, что оно оказывается неэффективным в плане последующей реализации продукции, ведь по статистике, представленной в годовом отчёте ММК, с 2007 по 2012 года среднее перепроизводство составляло 135 млн. тонн [3, с. 23]. Это значит, что ежегодно на складах остаются миллионы тонн неиспользуемой стали. Для того, чтобы избежать появления данного излишка, компаниям необходимо либо сокращать количество металлопродукции, что может привести к иррациональному использованию оборудования и рабочей силы, либо создавать собственное производство для изготовления металлоконструкций, что, в свою очередь, требует огромных финансовых вложений, которые может позволить себе далеко не каждое предприятие. В российской экономике существуют группы предприятий, работающих в заранее спланированных рамках производства, что позволяет поддерживать уверенность в последующей реализации готовой продукции. Это происходит за счёт перераспределения обязанностей каждой из компаний, состоящих в группе. Договорившись между

собой, участники группы обеспечивают высокий уровень конкурентоспособности. Предприятия, входящие в группу, могут положиться друг на друга в сложных ситуациях. Классическим примером вертикальной интеграции, на наш взгляд, является производственная стратегия, выстроенная в ОАО ММК, что подтверждается в журнале «Стиль & сталь» №12. Магнитогорский Metallургический Комбинат имеет в структуре своей Группы партнёров, занимающихся вспомогательным производством (сервисное обслуживание, монтаж и ремонт оборудования и т.д.); добычей и переработкой сырья (добыча железной руды, коксующихся углей, огнеупорной глины, сбор металлолома и т.д.); аглококсодоменным производством (производство кокса, агломерата, чугуна); сталеплавильным производством, производством горячекатаного, холоднокатаного проката; глубокой переработкой металла и реализацией готовой металлопродукции. «Группа ММК в стратегической перспективе позиционирует себя как вертикально интегрированная металлургическая компания мирового уровня по эффективности. Стратегическая цель Группы – стремиться к лидерству среди металлургических компаний мира с сопоставимым объемом производства по показателю совокупная доходность акционеров» [3, с. 18-21].

Следует обратить внимание на такой тип диверсификации, как горизонтальная, - это тип диверсификации, при котором новый вид продукции не связан с основным производством на предприятии. Примером горизонтальной диверсификации в металлургии является производство различных видов проволоки, при учёте, что основным является производство стальных труб.

В результате глобализации экономики, развития информационных и производственных технологий предприятия сталкиваются с ростом конкуренции и рисков в производственно-хозяйственной деятельности. Чтобы уменьшить эти риски и увеличить эффективность производства, предприятия начинают производить новые виды продукции, не связанные с основным производством. Это приводит к расширению рынков сбыта продукции, увеличению финансовых потоков в рамках производственно-хозяйственной деятельности, стабилизации финансово-экономического состояния предприятия, расширению инвестиционных вложений и к улучшению инновационной деятельности. [4, с. 34]

Как показывает практика, вышеперечисленные способы диверсификации и изменения структуры производства приводят к положительным результатам. Это можно проследить по статистике Группы ММК. Реализованные на предприятии проекты по диверсификации производства позволили увеличить объём реализации на 68,7%, снизить удельную материалоёмкость и энергоёмкость соответственно на 6,8% и 5,7%, увеличить

рентабельность на 11,6% [4, с. 34]. За 2012 год: рост производства стали увеличился на 6,9%; объём производства товарной металлопродукции составил 11936 тысяч тонн, по отношению к предыдущему году, прирост составил 7%. Выручка от реализации составила 9328 млн долл., по отношению к предыдущему году, прирост составил 0,2%, прибыль до вычета процентов, налога на прибыль и амортизации 1356 млн долл., по отношению к предыдущему году, прирост составил 1% [3, с. 8].

Мы считаем, что для оптимального развития металлургического предприятия нужно акцентировать внимание не только на количестве производимой продукции, но и на других производственных аспектах:

1. Ассортимент производимой продукции, с внедрением в него новых элементов, который нужно составлять, базируясь на предпочтениях потребителей. При чём главным преимуществом такой диверсификации будет являться мобильность трансформации оборудования, которое применяется для создания нового вида продукции за счёт технической оснащённости.
2. Техническая оснащённость, смысл которой состоит в выполнении различных задач на одном и том же оборудовании за счёт предрасположенности к этому самого оборудования и наличия соответствующих навыков пользования рабочим данным оборудованием.
3. Рациональное использование закупаемого сырья и стремление к созданию эффективного темпа работы предприятия, основанием для которого должны стать максимально-возможная вовлечённость в производственный процесс рабочей силы и оборудования; обеспечение самого короткого пути прохождения предмета труда по всем стадиям производственного процесса; минимально-затратная транспортировка и доставка продукции к потребителю, а также конкретное количество потребителей продукции предприятия.
4. Создание компаний, которые следует выстроить в рамках производства в вертикальную диверсификацию.

Таким образом, все вышеперечисленные аспекты являются основой для повышения эффективности производства на металлургическом предприятии. За счёт их реализации можно добиться максимального извлечения пользы и нужного количества производимой металлопродукции не только в России, но и за рубежом.

Список литературы

1. Словарь «Борисов А.Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.

2. Игнатенко Т. Приоритеты современной металлоторговли: рационализм и качество [Текст] / Т. Игнатенко // Металлоснабжение и сбыт. – 2013. - №3. – С. 56-64.
3. Андрианов А.Н. Годовой отчет ММК [Текст] / С.В. Обертас, Л.К. Бурякова, Е.Н. Ковтунов, Е.А. Рубанцев, В.Н. Хаванцева, О.В. Савельева // Сталь & стиль. – 2012. - №12. – С. 8-23.
4. Новиков Н.И. Количественная оценка направлений горизонтальной диверсификации металлургического производства / Н.И. Новиков, С.П. Казаков // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2011. - № 2. – С. 262 – 268.

Яврумян А.

студентка,

Новиков Н.И.

зав. кафедрой экономики

Новокузнецкого института-филиала

Кемеровского государственного университета

Здоровые и безопасные условия труда как важнейший фактор устойчивости промышленного предпринимательства в металлургии

Важнейшей составляющей современного предприятия, позволяющей успешно вести бизнес в условиях жесткой конкуренции, является экономическая устойчивость.

Под устойчивостью развития предприятия понимается его способность эффективно осуществлять производственно-хозяйственную деятельность и иметь необходимую долю на рынке. Чтобы предприятие могло действовать неопределенно долго, преодолевая сопротивление внешних обстоятельств, оно должно решать следующие задачи: во-первых, обеспечивать эффективность своих текущих взаимоотношений с потребителями, поставщиками и партнерами; во-вторых, «защищать» свои отношения с потребителями, поставщиками и партнерами от конкурентов; в-третьих, обеспечивать способность к динамичной экономической деятельности в перспективе.

Актуальность темы исследования обусловлена его научной и практической значимостью, направленной на разработку и обоснование перспективных направлений устойчивого развития отечественной металлургической отрасли, играющей стратегическую роль в социально-экономическом развитии России.

Отечественная металлургия - базовая отрасль промышленности. Уровень ее развития должен соответствовать стратегическим задачам

обеспечения качественной продукцией российской экономики и стабильного позиционирования на внешних рынках. В настоящее время можно констатировать увеличение спроса на металлопродукцию со стороны практически всех отраслей-потребителей: автомобильной промышленности, авиастроения, судостроения, сельскохозяйственного, транспортного и энергетического машиностроения. Одним из крупнейших потребителей металлопродукции являются естественные монополии, поэтому их инвестиционные программы заметно влияют на внутренний спрос.

В настоящее время российская металлургия имеет высокий экономический потенциал и динамично развивается. В то же время, актуальной остается задача формирования нового импульса развития и повышения конкурентоспособности российской металлургии в целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны.

Исследованию сущности и содержания экономической устойчивости, теоретических и практических предложений, направленных на поиск и использование методов и механизмов устойчивого развития предприятия, посвятили свои работы многие отечественные и зарубежные ученые. Вопросы устойчивости и устойчивого развития экономических систем нашли отражение в работах Я. Дитриха, В.С. Ефремева, В.А. Кардаша, Н.Д. Кондратьева, В. Леонтьева, С. Майерса, Дж. Николиса и др.

Раскрытие проблем развития металлургического комплекса России, обоснование его места и роли в стабильном функционировании национального хозяйства проводится в исследованиях Д. Абатурова, Г. Аглямовой, П. Воробьева, В. Гринберга, О. Калининского, А. Лаптевой, Н. Новикова [1] и др. Вопросам анализа современного состояния металлургического комплекса России, перспективам его развития, направлениям повышения конкурентоспособности посвящены работы А. Зверева, Д. Колясова, Д. Куликова, В. Полухина, Е. Сериковой, О. Тулупова и других авторов.

По нашему мнению, одним из направлений по совершенствованию устойчивости любого предприятия, в том числе металлургического, является создание здоровых и безопасных условий труда.

К условиям труда относится характеристика производственного процесса и производственной среды, воздействующие на работников предприятия.

Производственная среда, прежде всего, характеризуется санитарно-гигиеническими условиями труда (температура, шум, освещенность, запыленность, загазованность, вибрация и т.д.), безопасностью трудовой деятельности, режимом труда и отдыха, а

также взаимоотношениями между сотрудниками предприятия. Условия труда могут рассматриваться в технических, организационных, психофизиологических, социальных, правовых и других аспектах. Проектирование условий труда должно осуществляться с учетом различий сотрудников предприятия по полу, возрасту, состоянию здоровья, квалификации, психологическим и социальным характеристикам. Разработаны системы рекомендаций и нормативных материалов различной степени общности и обязательности (рекомендации Международной организации труда, общегосударственные, отраслевые, региональные, заводские нормы), которые должны использоваться при проектировании условий труда. Основными директивными документами, регламентирующими условия труда, являются санитарные нормы проектирования предприятий, строительные нормы и правила (СНиП), ГОСТы, требования техники безопасности и охраны труда [2, с.87].

В настоящее время наиболее прогрессивной формой является плановое регламентированное обслуживание, позволяющее не только своевременно устранять возникающие неполадки в работе технических средств, но и предотвращать их путем проведения соответствующей профилактической работы на базе использования специально разрабатываемых графиков обслуживания. Основное требование, предъявляемое к рациональной планировке рабочего места, - обеспечение экономии времени на поиск средств и предметов труда.

Планируя рабочие места на производстве, необходимо руководствоваться следующими требованиями:

- на поверхности рабочего стола не должно быть ничего лишнего;
- средства труда и используемый инвентарь должны иметь строго определенное место, при этом наиболее часто используемые из них должны располагаться в пределах нормальной зоны досягаемости;
- рабочие документы должны располагаться так, чтобы обеспечивалась их наилучшая обозримость. Хорошая обозримость в сочетании с постоянством мест хранения должны свести на нет потери времени на поиск необходимых документов. Нормальной является такая организация труда, при которой слово «искать» вообще исключено из лексикона руководителя;
- движения работника должны быть экономными с позиции затрат времени и сил. Рациональная организация рабочих мест предполагает их оснащение необходимой мебелью и, при необходимости, современными средствами регистрации, обработки и передачи информации, конструкции самоделки. Учитывая это, рабочие места в служебных помещениях следует размещать с учетом взаимосвязей работников в процессе трудовой деятельности, принимая во внимание последовательность выполняемых ими работ.

Проанализируем производственный процесс на примере предприятий группы «Мечел». Большая часть производственной деятельности на металлургических предприятиях осуществляется большим количеством людей, в связи с чем вопросы обеспечения безопасности на рабочих местах имеют приоритетное значение для стабильного функционирования всех слагаемых бизнеса Группы «Мечел». Одним из основных активов любой компании являются ее работники. Ценность жизни человека и его здоровье превыше экономических результатов и производственных достижений. Поэтому планы устойчивого развития и дальнейшего расширения производства невозможно реализовать без организованного контроля над потенциально опасными объектами и технологическими процессами. Создание безопасных и комфортных условий труда для работников, снижение производственного травматизма, здоровые условия жизни для будущих поколений являются важными составляющими стратегии «Мечела» [5].

Обеспечение комплексного подхода ко всем аспектам безопасности на производстве, на наш взгляд, является главной целью процесса построения системы управления охраной труда и промышленной безопасностью на всех уровнях. Конечная цель этих усилий – обеспечение Группой «Мечел» лидирующего положения в области по безопасности и охране труда среди горно-металлургических компаний. Планы по реализации данной цели заключаются в том, чтобы улучшить условия труда и повысить эффективность действий работников.

По нашему мнению, основными слагаемыми непрерывного совершенствования мер по обеспечению охраны труда и промышленной безопасности являются:

- организация эффективного обучения и повышения квалификации работников в области охраны труда и промышленной безопасности;
- знание, понимание и неукоснительное соблюдение требований безопасности каждым работником;
- привлечение всех работников к деятельности по обеспечению безопасных условий труда с использованием механизма мотивации персонала;
- предупреждение и минимизация экономических потерь, связанных с авариями, несчастными случаями на производстве и профессиональными заболеваниями;
- информирование работников об условиях труда на рабочих местах, о существующих производственных рисках и мерах по их снижению;
- распределение функций и ответственности, обмен опытом между различными уровнями управления, ориентация на безопасные производства и технологии;

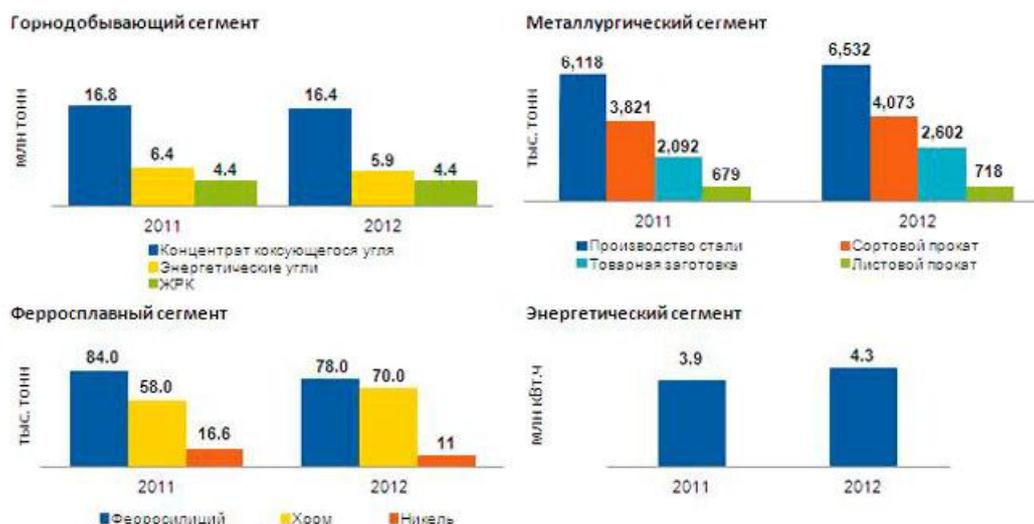
- обязательное применение предусмотренных средств индивидуальной и коллективной защиты, приспособлений и специальной одежды;
- формирование психологии неприемлемости нарушений правил безопасности и требований охраны труда;
- декларирование промышленной безопасности, оценка рисков, связанных с эксплуатацией опасных производственных объектов, а также меры, которые компания «Мечел» предпринимает для снижения таких рисков;
- единые требования безопасности как к собственным работникам, так и специалистам, оказывающим услуги предприятиям, входящим в «Мечел».

Группа «Мечел» стремится системно подходить к различным аспектам обеспечения безопасности на производстве, привлекая все возможные ресурсы. Одним из важнейших приоритетов является работа по укреплению кадрового потенциала специалистов, работающих в сфере охраны и безопасности труда. К работе привлекаются наиболее опытные сотрудники, за счет наделения их серьезными полномочиями и ответственностью повышается их статус. Ведется централизованный учет аварий и несчастных случаев, позволяющий определить динамику изменений, а также своевременно принимать соответствующие управленческие решения, включая разработку и реализацию превентивных мероприятий.

На предприятиях Группы «Мечел» реализуются программы охраны здоровья работников. Помимо обязательных медицинских осмотров, им оказывают дополнительные медицинские услуги по профилактике профессиональных заболеваний, восстановлению здоровья в санаториях-профилакториях и лечению в специализированных клиниках [5].

Производственные показатели «Мечела» [5]

РЕАЛИЗАЦИЯ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ



Высокие показатели охраны труда и промышленной безопасности – это престиж любой компании. Травматизм «подрывает» имидж предприятия и негативно сказывается на моральной обстановке в трудовом коллективе. Поэтому одной из самых актуальных задач является устойчивое снижение аварийности и производственного травматизма. В настоящее время охрана труда и промышленная безопасность становятся ключевыми элементами системы управления бизнесом.

Исходя из всего вышесказанного следует вывод, что экономическая природа устойчивого развития промышленного предприятия определяется как общими закономерностями технологического и экономического развития сферы материального производства в целом, так и специфическими, зачастую субъективными факторами, характерными для экономики промышленного предпринимательства.

Для обеспечения конкурентоспособности производственных предприятий в современных экономических условиях особенно необходим эффективный менеджмент по всей технологической цепочке производства и реализации продукции и услуг, включающий создание здоровых и безопасных условий управленческого труда, профессионально подготовленные интеллектуальные ресурсы, современные методы и механизмы управления. К сожалению, современный уровень развития производства еще не позволяет создать для всех работников такие условия труда, которые давали бы возможность сохранять здоровье и высокую работоспособность.

Литература

1. Новиков Н.И. Стратегическое управление развитием металлургических предприятий: теория и практика Текст / Н.И. Новиков // Новосибирск: Сибирское научное издательство. 2013. – 352 с.
2. Безопасность жизнедеятельности в металлургии. Учебник для вузов [Текст] /Л.С. Стрижко, Е.П. Потоцкий, И.В. Бабайцев, и др. - М.: Металлургия, 1996. – 416 с.
3. Борчук З.А. Создание здоровых и безопасных условий труда работающим – конституционная обязанность государства и нанимателей [Текст] / З.А. Борчук. – СПб., 2010.
4. Злобинский Б. М. Охрана труда в металлургии [Текст] / Б.М. Злобинский. – М., «Металлургия», 1988. – 432с.
5. www.mechel.ru

Полинская М.В.

*К.э.н., профессор кафедры налогов и налогообложения
Кубанского государственного
Аграрного университета
г. Краснодар, Россия*

Яровых С.А.

*студентка факультета «налоги и налогообложение»
Кубанского государственного
Аграрного университета
г. Краснодар, Россия*

Зарубежный опыт налогообложения земли

В соответствии с Земельным кодексом использование земли в Российской Федерации является платным. Формами платы являются земельный налог и арендная плата [2, п. 1 ст. 65]. Для целей налогообложения устанавливается кадастровая стоимость земельных участков.[1, ст. 390].

Средняя налоговая нагрузка на землевладельца в России растет ежегодно. Так, в 2012 году средняя сумма платежа по земельному налогу составляла 779 рублей, а годом ранее - 710 рублей на одного человека за налоговый период.[3]

Основная цель налогообложения земельной собственности во всех странах состоит в пополнении местных бюджетов, поэтому земельный налог является местным налогом. Доход от налога на землю составляет основную часть поступлений от налогов в местные бюджеты. Например, в США он составляет 95%, в Канаде - 81%, в

Германии и Франции – около 75%. В России доля поступлений в местный бюджет от земельного налога составляет около 20% [4].

Налоговой базой для исчисления земельного налога, как в России, так и за рубежом является кадастровая стоимость земли. Так как, рыночная стоимость земли значительно превышает расчетный уровень, то кадастровый метод расчета налоговой базы можно рассматривать как налоговую льготу.

В Италии базой для исчисления земельного налога является кадастровая стоимость земли с поправочными коэффициентами, которые призваны адаптировать кадастровую стоимость к реальной стоимости земельного фонда.

Во Франции земельный налог также исчисляется на основе кадастра, однако, собственники земли должны поставлять информацию обо всех изменениях, внесенных в земельный фонд для внесения изменений в кадастр. Базой является оценка стоимости 1 га земли или возможная величина арендной платы.

В США, если вы являетесь владельцем земельного участка, то вы обязаны уплачивать налог с недвижимости, в каждом штате и городе свои процентные ставки на этот вид налога. В среднем это 1% от оценочной стоимости данной недвижимости. Местные оценочные комиссии собирают всю необходимую информацию об участках, расположенных на данных территориях: цены купли-продажи, ставки арендной платы, издержки по строительству на участке, внесенные улучшения. На основе этой информации составляются кадастровые оценки или налоговые карты.

В Канаде применяется налог на недвижимость. Налог с недвижимости взимается в размере 0,5—1,0% от стоимости собственности. При этом методе налогообложения исходят из стоимости земли, на которой ведется застройка. Оценка облагаемой собственности входит в функцию провинциальных властей. облагаются земля и здания, оборудование налогом не облагается. При оценке учитываются три фактора: расходы на создание данной стоимости; доход, который она реально приносит владельцу; учет рыночной стоимости на момент оценки.

В Германии ставка земельного налога складывается из двух частей: устанавливаемой в централизованном порядке и надбавки общины, размер которой зависит от состояния местного бюджета. Для сельского хозяйства земельный налог составляет примерно 0,6% от стоимости земельного фонда и фонда недвижимости. Платеж является обязательным и не зависит от финансового состояния налогоплательщика. От уплаты налога освобождаются учреждения, финансируемые из государственной казны, церкви, различные некоммерческие предприятия, а также земли, используемые в научных целях, и общественного назначения. Величина налога зависит от ценности земли и размера ставки. [3]

В развитых странах существуют различные способы предоставления налоговых льгот по земельному налогу:

1) Земли, предназначенные для сельского хозяйства, освобождаются от налогообложения.

2) оценки налоговой стоимости земли не по реальным рыночным ценам, а по кадастру или по льготным ставкам.

3) В ряде штатов США предусмотрена альтернатива уплате земельного налога за счет снижения налогового бремени фермеров, например, существует снижение ставки подоходного налога, либо налоговый кредит.

4) Во Франции, земли, в которые осуществляются инвестиции, временно освобождаются от переоценки земельной стоимости.

В России земельный налог был установлен не только с целью формирования доходов местных бюджетов, но и для обеспечения рационального использования земель, а так же для формирования специальных фондов финансирования развития регионов [4]. Его значение в формировании местных бюджетов велико, поэтому, учитывая зарубежный опыт исчисления налога, можно значительно повысить потенциал местных бюджетов, а так же решить проблему с нецелевым использованием земель.

Детальное изучение налогообложения земли за рубежом послужит основой для совершенствования налоговой системы в России.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ (в ред., действующий по состоянию на 1.10.2013г.), ч.2, раздел X, гл. 31, ст.ст. 387 – 398. <http://www.consultant.ru>
2. Земельный кодекс РФ от 25.10.2001 N 136-ФЗ (действующая редакция от 06.09.2013) <http://www.consultant.ru>
3. РИА Новости <http://ria.ru/economy>
4. <http://www.nalog.ru>

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 3. Математическое и компьютерное моделирование в социальных науках	3
Ахтамова Светлана Станиславовна	3
Социальная информатика и её перспективы	
Раздел 4. Региональное и муниципальное управление	6
Урасова Анна Александровна	
Сохранение этнокультурного наследия Коми-Пермяцкого округа как фактор стратегического развития этнокультурной политики Пермского края	6
Фалынскова Людмила Васильевна	10
Региональное и муниципальное самоуправление	
Харченко Наталья Петровна	15
Особенности построения карьеры государственного служащего: психологические аспекты	
Чистякова Олеся Алексеевна	20
Местное самоуправление Выксунского района глазами населения	
Раздел 5. Сервис и туризм	23
Михеев Дмитрий Николаевич	23
Туристские услуги как объект правового регулирования	
Федоренко Татьяна Михайловна	26
Современное состояние туризма в России и перспективы его развития	
Раздел 6. Социально-экономическая география; экономические науки	33
Фаронова Юлия Валерьевна	33
Расселение населения США: современные тенденции социальная география	
Асанов Александр Николаевич, Озина А.М.	37
Методы управления качеством продукции	
Байгулов Р.М., Бородина Виктория Викторовна	40
Планирование как основа управления эффективностью деятельности предприятия в современных условиях	
Губкина Ольга Романовна	42
Организация как система, подверженная воздействию внешних факторов	
Зарипова Гульнара Маратовна	45
Кредитная поддержка предпринимательства в России	
Звягинцева Ксения Александровна	47
Мотивационная среда как фактор достижения стратегических целей компании	
Звягинцева Ксения Александровна	50
Стратегия управления персоналом на предприятии	
Каджаева Зарина Важаевна	53
Адаптивное бюджетирование как эффективный инструмент управления стоимостью промышленной компании	
Карпенко Юлия Александровна	57
Качества руководителя современной организации	
Катаева Светлана Николаевна	60
Микроэкономика в повседневной жизни	

Ковальчук Евгения Сергеевна Анализ японской системы управления персоналом	64
Королева Екатерина Алексеевна Развитие инвестиционного консультирования как инструмента банковской финансово-кредитной поддержки малых и средних предприятий в России и за рубежом	66
Красников Александр Вячеславович Оценка региональной инновационной политики	73
Крышка Наталия Петровна Сегментация рынка и выбор целевых сегментов рынка	78
Кулакова Юлия Николаевна, Кулаков Андрей Борисович Новые подходы к оценке оборачиваемости оборотных средств предприятия	82
Лазарчук Ольга Владимировна, I.П. Ситник Формування системи забезпечення підприємства робочим капіталом	85
Лемешко Наталья Сергеевна, Франц Е.А. Налоговый потенциал региона: оценка и меры по его расширению	87
Лоскутова Кристина Павловна Физкультурно-оздоровительные услуги как рыночный продукт, имеющий спрос, цену, инвестиционную политику и прибыль	93
Мигранова Лилия Ишмухаматовна Сбалансированное взаимодействие рынка труда и рынка образовательных услуг на основе агент-ориентированного подхода	95
Морозова Кристина Ивановна (научный руководитель - Дозморов Валерий Александрович) Исследование инвестиционной привлекательности Пермского края для развития страхового рынка	101
Назарова Ольга Игоревна Теоретические подходы к механизму реализации социальной защиты детства	103
Осин Алексей Николаевич Современные методы формирования российского бюджета	108
Петрова Ольга Сергеевна Тенденции развития информационных технологий управления	115
Полинская Марина Валерьевна, Немченко Елена Сергеевна Налогообложение индивидуальных предпринимателей: проблемы и направления совершенствования	118
Полинская Марина Валерьевна, Черникова Марина Александровна Проблемы формирования местных бюджетов за счет налоговых доходов	121
Полинская Марина Валерьевна, Шевлякова Светлана Михаэловна Роль малого бизнеса в экономике зарубежных стран	124
Просвиркина Елена Юрьевна Инвестиции в обучение и развитие в российском банковском секторе	127
Разумов Анатолий Иванович, Латышева Анна Ивановна, Собянина Ольга Здоровой нации – здоровое питание (Качественный деревенский	129

продукт по доступной цене)	
Соколова Альфия Ахметшаевна, Лемешко Александр Викторович	132
Повышение эффективности расходов путем внедрения облачных технологий	
Сошина Мария Юрьевна	140
Некоторые аспекты для российской металлургической промышленности от вступления в ВТО	
Ткаченко Кристина Игоревна, Полинская Марина Валерьевна	142
Роль малого предпринимательства в экономике России	
Федорова Анастасия Александровна	145
Обеспечение жилыми помещениями граждан, дома которых подлежат сносу в связи с изъятием земельных участков	
Федорова Анастасия Александровна	148
Сделки с недвижимым имуществом	
Федорова Анастасия Александровна	151
Жилищная ипотека	
Фролова Ксения Вячеславовна	153
Организация труда как условие повышения его эффективности на предприятии	
Ходырева Екатерина Викторовна	156
Влияние организационной культуры на формирование системы обучения персонала	
Чернюк Татьяна Петровна, Полинская Марина Валерьевна	162
Проблемы и пути совершенствования системы досудебного аудита в налоговых спорах	
Чуков Илья Васильевич	165
Диверсификация на металлургических предприятиях России как способ повышения эффективности производства	
Яврумян Анжела Араратовна, Н.И. Новиков	169
Здоровые и безопасные условия труда как важнейший фактор устойчивости промышленного предпринимательства в металлургии	
Яровых Светлана Александровна, Полинская Марина Валерьевна	175
Зарубежный опыт налогообложения земли	

Научное издание

**СОВРЕМЕННОЕ
СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОЕ ЗНАНИЕ
В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ**

Материалы третьей международной
научно-практической конференции
(28 октября 2013 г.)

В 5 томах

**Том 3. Математическое и компьютерное моделирование в
социальных науках; региональное и муниципальное
управление; сервис и туризм; экономические науки**

Издается в авторской редакции
Компьютерная верстка К.В. Патырбаевой
Дизайн обложки А.В. Патырбаевой

Подписано в печать 30.10.2013.
Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 10,5.
Тираж 100 экз.

Редакционно-издательский отдел
Пермского государственного
национального исследовательского университета
614990 г. Пермь, ул. Букирева, 15

Отпечатано на ризографе ООО «Учебный центр «Информатика»»
614990 г. Пермь, ул. Букирева, 15

