Министерство образования Ставропольского края

Государственное автономное образовательное учреждение
высшего профессионального образования «Невинномысский
государственный гуманитарно-технический институт»

Финансово-экономический факультет

«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУКА В XXI ВЕКЕ»

**Сборник научных трудов по материалам
Международной научно-практической конференции
студентов и аспирантов
(г. Невинномысск, 25 апреля 2012 г.)**

Ставрополь
Невинномысск
2012

УДК 33:51:8
ББК 65:32.97:80
С88

Редакционная коллегия:
О. Х. Казначеева, кандидат педагогических наук, доцент;
И. В. Синицына, кандидат экономических наук, доцент

С88 **Студенческая** наука в XXI веке : сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции студентов и аспирантов (г. Невинномысск, 25 апреля 2012 г.). – Ставрополь : Сервисшкола ; Невинномысск : НГГТИ, 2012. – 556 с.

ISBN 978-5-93078-749-8

В сборнике представлены материалы международной научно-практической конференции студентов и аспирантов, посвященные проблемам развития России и других стран по направлениям: бухгалтерский учет, анализ и аудит, информационные технологии и системы, филология, экономика и управление, финансы.

Для студентов, аспирантов, преподавателей вузов и руководящих работников.

УДК 33:51:8
ББК 65:32.97:80

ISBN 978-5-93078-749-8

© ГАОУ ВПО «Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт», г. Невинномысск, 2012
© ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет», г. Ставрополь, 2012
© ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный университет», г. Ставрополь, 2012
© НОУ ВПО «Ставропольский институт управления», г. Ставрополь, 2012
© ФГБОУ ВПО Северо-Кавказская Государственная Гуманитарно-Технологическая Академия, г. Черкесск, 2012
© ФГБОУ ВПО «Астраханский государственный технический университет», г. Астрахань, 2012
© ФГБОУ ВПО «Пензенский государственный университет», г. Пенза, 2012
© ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет», г. Ростов-на-Дону, 2012
© ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г. Краснодар, 2012
© ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет», г. Волгоград, 2012
© ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный университет», г. Волгоград, 2012
© ФГБОУ ВПО «Дагестанская государственная академия имени М. М. Джамбулатова», г. Махачкала, 2012
© ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», г. Челябинск, 2012
© ФГБОУ ВПО «Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетнева», г. Красноярск, 2012
© Институт управления бизнес-процессами и экономики ФГБОУ ВПО «Сибирский федеральный университет», г. Красноярск, 2012
© НОУ ВПО «Западно-Уральский институт экономики и права», г. Пермь, 2012
© Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН, г. Нальчик, 2012
© ФГБОУ ВПО «Московский институт электроники и математики (технический университет), г. Москва, 2012
© УО «Гомельский государственный технический университет им. П. О. Сухого», г. Гомель, 2012
© УО «Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины», г. Гомель, 2012
© УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель, 2012
© УО «Белорусский государственный экономический университет», г. Минск, 2012
© УО «Белорусский национальный технический университет», г. Минск, 2012
© УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, 2012
© Самаркандский государственный университет, г. Самарканд, 2012
© Самаркандский Институт Экономики и Сервиса, г. Самарканд, 2012
© ГБОУ СПО «Георгиевский колледж» НГГТИ, г. Георгиевск, 2012
© Майкопский государственный гуманитарно-технический колледж ФБГОУ ВПО «Адыгейский государственный университет», г. Майкоп, 2012
© Коллектив авторов, 2012
© Сервисшкола, 2012

The Ministry of Education of the Stavropol Territory

State Autonomous Educational Institution of Higher Professional Education
«Nevinnomyssk State Humanitarian-Technical Institute»

Financial and Economic Faculty

«STUDENT SCIENCE IN XXI CENTURY»

Collection of Scientific Works
(on Materials of the International Scientific-Practical Conference
Students and Post-graduate Students,
on April 25, 2012)

Stavropol
Nevinnomyssk
2012

Editorial Board:

O. H. Kaznacheyeva, candidate of pedagogical sciences, associate professor;

I. V. Sinitsina, candidate of economic sciences, associate professor

S88 **Student** science in XXI century : the collection of materials of the international scientific-practical the conference students and post-graduate students (Nevinnomyssk, 25 april 2012). – Stavropol : Serviceshkola ; Nevinnomyssk : NGGTI, 2012. – 556 p.

ISBN 978-5-93078-749-8

The collection contains materials of the international scientifically-practical conference of students and post-graduate students, dedicated to the development of Russia and other countries in the following areas: Accounting, analysis and audit, Information systems and technologies, Philology, Economics and management, and Finance.

For students, post-graduate students, university teachers and management staff.

Articles are published in author's edition.

ISBN 978-5-93078-749-8

Андрюшина С.Н.
Научный руководитель – к.п.н., доцент **Сыроватская В.И.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ВЕДЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: В современном мире автоматизация бухгалтерского учета с помощью персонального компьютера не является сложной задачей ни для разработчика, ни для пользователя бухгалтерских программ. Статья посвящена проблемам ведения бухгалтерского учета в современных условиях экономики.

Ключевые слова: автоматизация, бухгалтерский учет, бухгалтерская программа, электронные таблицы, интегрированная система.

В настоящее время ведение бухгалтерского учета малоэффективно без компьютерной обработки данных. Сейчас на рынке существует множество бухгалтерских программ, удовлетворяющих самые разные требования к ним.

Особенно сложно правильно выбрать программу для своего предприятия.

Механизация бухгалтерского учета способствует уменьшению трудоемкости учета, но не позволяет в полной мере сделать его оперативным, сократить сроки на остальные отчетности. Наиболее полно эти вопросы решаются в условиях автоматизации всего комплекса учетных работ. Особое значение придается разработке пакетов прикладных программ, реализующих автоматизированное решение всех типовых задач бухгалтерского учета.

Разработаны типовые проекты комплексной автоматизации бухгалтерского учета с применением различных типов ЭВМ для промышленности, сельского хозяйства, централизованных бухгалтерий, учреждений, находящихся на государственном бюджете, и других организаций.

В современном мире автоматизация бухгалтерского учета с помощью персонального компьютера не является сложной задачей ни для разработчика, ни для пользователя бухгалтерских программ. Сегодняшняя простота решения компьютеризации бухгалтерского учета достигнута сложным путем от компьютеризации отдельных участков учетной

работы до установления связанных баз данных для сведения баланса предприятия. Освоение бухгалтерами компьютеров на уровне не только пользователя, но и программирования (а сегодня это уже квалификационное требование) позволило кардинально пересмотреть стратегию бухгалтерских программ. Как оказалось, эффективнее иметь единую структуру базы данных для всех участков бухгалтерского учета. Таким образом, в реальном масштабе времени попутно решается проблема составления баланса предприятия на каждый момент оформления первичных документов – внесения содержания и суммы хозяйственной операции в единую базу данных предприятия. Сетевые версии бухгалтерского учета решили проблему зависимости работы участков от времени доступа к единой базе.

Доступность современных компьютерных языков и возросший уровень компьютерной грамотности специалистов в области экономики и бухгалтерского учета позволяют создавать в короткое время программные приложения высокого качества с требуемым набором функций. Для пользователя может быть интересен набор функций, реализованных в тех или иных программах. Ознакомиться с каждой из предлагаемых для автоматизации учета программ, во-первых, абсолютно нереально и, во-вторых, нецелесообразно, так как все программы реализуют принцип двойной записи, различаясь только дизайном пользовательского интерфейса. Конечно, набор дополнительных пользовательских функций в программах может быть различным, поэтому системы автоматизированной обработки данных учета следует рассматривать, прежде всего:

- по возможностям решения задач всей бухгалтерии;
- по составу и глубине решаемых задач;
- по реализации функций обмена информацией.

В условиях спада производства последних лет в России одной из немногих благополучных отраслей, переживающих период бурного роста, является компьютерная индустрия. Буквально за считанные годы в стране освоен массовый выпуск качественных персональных компьютеров и программных средств.

Особенно сильно развивается направление, связанное с разработкой систем автоматизации бухгалтерского учета. Запутанность законодательства и трудоемкость учетных процедур в фирмах, не имеющих возможности содержать большой штат бухгалтеров, с одной стороны, отсутствие практики использования консультационных услуг внешних организаций, с другой, и относительно невысокий уровень компьютерной квалификации бухгалтеров, не имеющих опыта использования для ведения учета программных средств общего назначения – электронных таблиц и интегрированных систем, с третьей, предопределяют высокую потребность именно в специализированных программных системах автоматизации бухгалтерского учета.

В настоящее время все предприятия испытывают настоятельную потребность в расширении аналитических работ, связанных с переходом к рынку, разработкой перспектив развития, комплексной оценкой эффективности применения различных форм хозяйствования, своевременной выработкой оперативных управленческих решений. В связи с этим автоматизация экономического анализа на базе ЭВМ становится объективной необходимостью. Она обусловлена ростом значения качественного информационного обслуживания процесса управления хозяйственной деятельностью, бурным развитием технических возможностей современных ЭВМ, особенностями настоящего периода развития экономики.

Список использованных источников:

1. Сайт цифровых учебно-методических материалов ВГУЭС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://law.edu.ru/article/article.asp?articleID=185900.
2. Информационно-образовательный портал «Veni Vidi Vici» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zadachi.org.ru.

Бородина К.

Научный руководитель – к.п.н., доцент **Пивнева Г.Н.**

Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

НОВОЕ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ В 2013 ГОДУ

Аннотация: Изменения в налоговом законодательстве происходят ежегодно, в статье рассматриваются изменения в налогообложении, которые вступят в силу в 2013 году.

Ключевые слова: налогообложение, налог, бухгалтерский учет, общая система налогообложения, упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход.

Принят новый закон о бухгалтерском учете. С 1 января 2013 года он вступает в силу. Весь 2012 год действует привычный закон. Но к изменениям, предусмотренным новым законом, лучше привыкать уже сейчас.

С 1 января 2013 года действует новый закон о бухгалтерском учете. Новшеств немало:

- компании будут сами разрабатывать и утверждать формы «первички»;
- у главного бухгалтера обязательно должно быть профильное высшее образование;
- компании на упрощенной системе налогообложения будут обязаны вести бухучет в полном объеме.

С 2013 года субъекты малого бизнеса получат право выбора наиболее благоприятного для них режима налогообложения: общей системы, упрощенной, патента или единого налога на вмененный доход (ЕНВД).

Согласно разработанному Минэкономразвития РФ законопроекту, субъекты Российской Федерации в течение 2012 года должны будут принять региональные законы о патенте. Это значит, что любому предпринимателю, чей вид деятельности включен в список №47, на всей территории Российской Федерации будет предоставлено право выбрать патентную систему налогообложения. И не только. Регионы смогут на свое усмотрение расширить список видов деятельности, входящих в патентную систему, а также принять максимальный для себя размер годового дохода предпринимателя по видам деятельности, переводимым на патентную систему, от 100 тысяч до 1 миллиона рублей. При этом 10% налога будут зачисляться в бюджет субъекта и 90% – в бюджеты муниципалитетов.

При выборе патентного налогообложения предприниматель должен приобрести патент на осуществление того или иного вида деятельности. Срок действия патента – от месяца до года. Стоимость патента вычисляется как процент от потенциально возможного дохода предпринимателя за год. Налоговая ставка устанавливается в размере 6%. Система максимально проста: нет ни налоговых деклараций, ни кассовых аппаратов.

По данным Минэкономразвития, принятые решения затрагивают налогообложение 2,7 миллиона субъектов малого и среднего предпринимательства.

Будет существенно – в пять раз – увеличен размер площади предприятий торговли и питания, которые смогут применять патент. В действующей редакции это 10 квадратных метров, с учетом состоявшегося обсуждения он составит 50 квадратных метров. Также расширятся возможности предпринимателя по привлечению наемных работников – с пяти человек сейчас до 15 человек.

Бухгалтерский учет должны будут вести все организации. Особых правил для «упрощенщиков» не станет.

Больше не придется использовать строго унифицированные формы первичной документации. Можно полностью обходиться собственными шаблонами, утвержденными руководителем компании. Но вот обязательные реквизиты «первички» останутся прежними (название, номер, дата, подписи и прочее). Ну и, само собой, никто не запрещает использовать привычные образцы Госкомстата России. Их вы также можете взять за основу, завизировав у директора. Что касается регистров бухучета, то их также будет утверждать руководитель организации. Использовать унифицированные формы первичных документов станет необязательно.

Компания является ОАО? Тогда на должности главного бухгалтера сможет работать только человек с высшим профессиональным образованием. Да еще у такового должен быть стаж работы бухгалтером или аудитором минимум три года. К счастью, тем, кто сейчас возглавляет бухгалтерии акционерных обществ, но «не дотягивает» до новых требований, срочно переучиваться не придется. Новые правила действуют только при найме главбуха после 1 января 2013 года.

Годовую бухгалтерскую отчетность по-прежнему нужно будет сдавать еще и в Росстат. Сроки почти те же, что и сейчас, – не позднее трех месяцев после окончания года. И еще – с 2013 года бухгалтерская отчетность будет считаться составленной после того, как ее бумажный экземпляр подпишет руководитель компании. Кроме того, новый закон о бухучете упраздняет положение о подписи главного бухгалтера на бухгалтерской отчетности. При этом ответственность за ведение бухучета будет нести руководитель компании.

Глава правительства Владимир Путин пообещал ввести налог на богатство для владельцев дорогих домов и машин уже с 2013 г. Минэкономразвития готовит соответствующие предложения. «Основные решения должны быть приняты уже в этом году, с тем, чтобы со следующего года владельцы дорогих домов и машин платили повышенные ставки налогов», – заявил Путин. Он также настаивает, чтобы под эти меры не попали представители среднего класса.

На «упрощенку» мог перейти индивидуальный предприниматель или компания, в которой доходы за девять месяцев не превышали 45 млн рублей (это должны были быть данные того года, в котором организация подавала заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения). Существовал и ряд ограничений – не могли перейти на «упрощенку» банки, страховые компании, инвесткомпании и т.д. (подробнее – см. в. П. 2.1. ст. 346.12 ФЗ №129).

Конечно, компании, которые относятся к малому бизнесу и находятся на «упрощенке», по большей части не ведут бухучет. Иными словами, они не обязаны отражать в бухгалтерии покупку товаров, продажу услуг, оплату аренды и т.д. и, соответственно, не должны сдавать балансы. Такое право давал им действующий закон «О бухгалтерском учете» (от 21 ноября 1996 года, пункт 3 статьи 4 №129-ФЗ), и компании должны были только вести учет основных средств и нематериальных активов. Основные средства – это то, что принадлежит компании, но не расходуется полностью в процессе производства или оказания услуги (например, склад, автомобили, офис, оборудование и т.д.). Нематериальные активы – это, по сути, основные средства, не имеющие материальной формы (программное обеспечение, патенты, лицензии). Но поскольку у малого бизнеса, как правило, этого нет, то отражать в отчетности нечего и она не ведется.

Однако согласно новому, уже официально опубликованному закону «О бухгалтерском учете», который был принят в ноябре 2011 года (ФЗ №402 от 6.12.11), компании на «упрощенке» теперь будут обязаны вести бухучет, а также предоставлять отчетность в полном объеме. То есть заполнять бухгалтерский баланс, где помимо данных за истекший год нужно вносить данные и за два предыдущих года. При этом до сих пор остается открытым вопрос, потребуется ли в 2013 году, когда закон вступит в силу, восстанавливать сведения бухучета за прошедшие два года (2012-й и 2011-й, когда бухучет еще не велся).

Список использованных источников:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. №402-ФЗ.
2. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам установления тарифов страховых взносов в государственные внебюджетные фонды» от 03 декабря 2011 г. №379-ФЗ.

Бостанова А.И.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Аджиева А.И.**
Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия

ТРАНСФОРМАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

Аннотация: В статье рассматривается процесс трансформации бухгалтерской отчетности, так как влияние международных стандартов учета и финансовой отчетности возрастает, о чем свидетельствует и тот факт, что фондовые биржи всего мира требуют от фирм, сдающих свои ценные бумаги, предоставления отчетности в соответствии с МСФО. Во многих странах национальные стандарты максимально приближены к международным, некоторые используют стандарты в качестве национальных, другие используют МСФО в качестве основы для разработки своих национальных стандартов.

Ключевые слова: международный стандарт учета и финансовой отчетности, финансовая отчетность, бухгалтерский учет, фондовая биржа, бухгалтерская отчетность, бухгалтерская проводка.

Одним из направления развития бухгалтерского учета в России является адаптация существующей национальной системы учета к требованиям международных стандартов учета и финансовой отчетности (МСФО). МСФО – это правила, устанавливающие требования к признанию, оценке и раскрытию информации об имуществе, источниках его

образования, финансовых результатах для составления финансовых отчетов организаций в мировом масштабе. Они обеспечивают сопоставимость показателей, представленных в бухгалтерской отчетности организаций, функционирующих в разной экономической среде, и являются условием доступности отчетной информации для внешних пользователей.

Влияние МСФО возрастает, о чем свидетельствует и тот факт, что фондовые биржи всего мира требуют от фирм, сдающих свои ценные бумаги, предоставления отчетности в соответствии с МСФО. Во многих странах национальные стандарты максимально приближены к международным, некоторые используют стандарты в качестве национальных, другие используют МСФО в качестве основы для разработки своих национальных стандартов. Безусловно, МСФО имеют международное признание.

Трансформация бухгалтерской (финансовой) отчетности – это процесс составления отчетности в соответствии с МСФО путем перегруппировки учетной информации и корректировки статей отчетности, подготовленной по правилам российской системы бухгалтерского учета. Для трансформации отчетности по МСФО применяют уже готовую отчетность по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) и аналитические расшифровки к ней по статьям баланса и отчета о прибылях и убытках. Она проводится путем внесения соответствующих корректировок и дополнительных проводок в целях доведения активов, обязательств и капитала до величины, по которой они должны отражаться по МСФО. Для выполнения трансформации отчетности необходимы хорошие знания международных стандартов в области учета активов, обязательств и капитала. При проведении трансформации необходимо соблюдение международных стандартов IFRS 1 «Принятие МСФО впервые» и IAS 29 «Финансовая отчетность в гиперинфляционной экономике». Кроме того, при переходе на МСФО организации потребуется провести определенную подготовительную работу методологического и организационного характера. В отличие от конверсии трансформация представляет собой не регулярный, а периодический процесс. Трансформация включает подготовительный, основной и технический этапы.

Подготовительный этап включает следующие операции: разработку учетной политики по МСФО в целях максимального сближения учетной политики российского бухгалтерского учета и МСФО в целях уменьшения расхождения статей учета при трансформации; выполнение требований МСФО (IFRS) 1 и составление начального баланса; выбор валюты оценки и валюты представления отчетности; анализ корпоративной структуры компании для определения дочерних и зависимых предприятий, которые необходимо включить в отчетность для составления консо-

лидированной отчетности по МСФО; расчет входящих остатков в качестве базы для трансформации; анализ всех операций компании в целях выявления различий в учете объектов по российским и международным стандартам, а также сбор информации, необходимой для расчета трансформационных корректировок; разработку плана счетов по МСФО и таблицы соответствия российского Плана счетов плану счетов по МСФО; разработку трансформационной модели, т.е. системы трансформационных таблиц, позволяющих с помощью корректирующих проводок пересчитать позиции отчетности; осуществление реклассификации счетов и составление бухгалтерских проводок по переходу с российского на международный план счетов.

Основной этап трансформации включает: поиск и определение различий в подходах к ведению бухгалтерского учета и отчетности по МСФО и РПБУ; подготовку корректировочных записей на основе существующих различий в учете.

Технический этап трансформации включает: подготовку трансформационных записей; составление корректировочных проводок; создание рабочей трансформационной таблицы; заполнение форм отчетности в соответствии с форматом МСФО.

На сегодняшний день не существует единого алгоритма трансформации финансовой отчетности, и в каждом случае требуется индивидуальный подход. Это объясняется тем, что на процесс составления отчетности влияет значительное число субъективных факторов, среди которых: специфика финансово-хозяйственной деятельности, особенности организации бухгалтерского учета и применяемой учетной политики, необходимая степень детализации отчетности, наличие временных, финансовых и человеческих ресурсов и др. По этой причине в настоящее время существует ряд подходов к трансформации.

Первый из них предусматривает такую последовательность действий: на первом этапе каждой из организаций, входящих в группу компаний, производится составление индивидуальной отчетности в соответствии с МСФО методом трансформации, а на втором – ее консолидация, т.е. суммирование и корректировка данных для получения консолидированной отчетности, соответствующей МСФО.

Второй способ предусматривает иную логику событий: на первом этапе производится составление консолидированной отчетности по российским правилам, а на втором – реклассификация и реквалификация сводных показателей в соответствии с принципами и правилами МСФО. Основой для трансформации консолидированной отчетности в данном случае является система таблиц, содержащих информацию о составе и порядке формирования показателей отчетности, которые заполняются каждой из организаций, входящих в группу компаний.

Процесс трансформации отчетности по МСФО включает в себя несколько наиболее важных моментов, требующих особого внимания. К таким важным вопросам процесса трансформации относится следующее.

К достоинствам трансформации отчетности по сравнению с параллельным учетом можно отнести то, что она проще в составлении, хотя и требует специальных навыков. Еще одной особенностью являются относительно низкие затраты. Но недостатки трансформации заключаются в том, что отчетность имеет высокий информационный риск, ее неточность может составлять до 50%. Также можно сказать, что отчетность не может предоставлять оперативную информацию пользователям, так как составляется только после составления отчетности по правилам РСУиО.

Независимо от того, каким способом будут применяться МСФО, при первом составлении отчетности по международным стандартам необходимо руководствоваться МСФО 1 «Первое применение МСФО».

В соответствии с этим стандартом финансовая отчетность, соответствующая МСФО, должна представлять информацию: понятную с точки зрения пользователей; сравнимую для всех представленных периодов; которая была бы «точкой отсчета» для учета в соответствии с МСФО; расходы на составление которой не превышали бы выгод от ее ценности для пользователей.

Таким образом, предприятия должны сами выбирать тот способ перехода на МСФО, который считают более удобным. Но с внедрением МСФО торопиться не следует, необходимо предварительно изучать, анализировать и применять их с большой осторожностью.

Переход российских систем учета на МСФО должен быть постепенным. При этом должна быть обусловлена необходимость проведения трансформации финансовой отчетности. При переходе необходимо произвести тщательный анализ затрат на трансформацию отчетности по МСФО. Не следует забывать о том, что затраты на составление такой отчетности не должны превышать выгод от ее использования. Опять же это ведет к тому, будет ли предприятие участвовать во внешнеэкономической деятельности.

Список использованных источников:

1. *Зюзина, И.В.* МСФО и российский бухгалтерский учет / И.В. Зюзина. – СПб. : Питер, 2008.
2. *Зюзина, И.В.* МСФО: финансовая отчетность / И.В. Зюзина. – СПб. : Питер, 2008.
3. *Клинов, Н.* Трансформация отчетности / Н. Клинов. – М. : Москва, 2009.
4. *Светлицкая, Н.* Практические аспекты подготовки финансовой отчетности по МСФО / Н. Светлицкая. – М. : Москва, 2010.
5. Практика трансформации отчетности в формат МСФО // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. – 2009. – №7.

Бычкова Г.И.
Георгиевский филиал Невинномысского государственного
гуманитарно-технического института

АНАЛИЗ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В настоящее время анализ налогового бремени предприятия необходим для расчета налоговой нагрузки предприятия и последующей минимизации налогов – оптимизации налогообложения. Оптимизация налогообложения начинается с анализа обстоятельств, которые влияют на формирование налоговых обязательств организации (юридических фактов, с которыми связано возникновение налоговых обязательств) и методик исчисления налоговых платежей (порядка формирования налогооблагаемой базы и использования льгот), существующей системы хозяйственных взаимоотношений организации.

Ключевые слова: налоговое бремя, оптимизация налогообложения, объекты налогообложения, состав налоговых платежей, налоговое планирование.

В настоящее время в Российской Федерации не существует единого термина, характеризующего влияние налоговой системы на хозяйственную деятельность предприятия и его финансовое состояние. Вместо него применяются следующие понятия: «налоговая нагрузка», «налоговое бремя», «совокупное налоговое изъятие», «налоговый пресс», «бремя обложения». Анализ налогового бремени предприятия необходим для расчета налоговой нагрузки предприятия и последующей минимизации налогов – оптимизации налогообложения. Под оптимизацией налогообложения понимается уменьшение налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий, включающих использование льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов [1]. К ним относится, в частности, квалифицированная организация дел по уплате налогов, что исключает или снижает случаи необоснованной переплаты налогов и начисления налоговых санкций [3, 4]. Оптимизация налогообложения – это процесс, который рекомендуется проводить как при создании бизнеса, так и на любом из этапов функционирования предприятия.

Оптимизация налогообложения начинается с анализа обстоятельств, которые влияют на формирование налоговых обязательств организации (юридических фактов, с которыми связано возникновение налоговых обязательств) и методик исчисления налоговых платежей (порядка формирования налогооблагаемой базы и использования льгот), существующей системы хозяйственных взаимоотношений организации.

Объекты налогообложения фиксируются в бухгалтерском учете на счетах 68 и 69 в сроки, установленные законодательством. Для каждой

операции начисления должна быть отражена оценка объекта налогообложения, то есть величина налоговой базы на каждый момент начисления налога. Это есть не что иное, как оценка мест возникновения налогов, то есть соответствующих операций и объектов, имевших место в хозяйственной деятельности и приведших к возникновению налоговых обязательств. Для оценки мест возникновения налогов налоговому аналитику следует воспользоваться информацией регистров бухгалтерского и налогового учета.

Налогоплательщик обязан производить отчисления со своих доходов в бюджет. С этой целью государством вводятся различные налоги и устанавливаются их определенные ставки. А поэтому та часть дохода, которая изымается у предприятия в пользу бюджета и внебюджетных фондов в виде налогов, пошлин и сборов, количественно определяет уровень налогового бремени. Руководителю предприятия нужно знать, на какой уровень налогового бремени выходит его предприятие по итогам отчетного периода, т.е. как оно делится с бюджетом, и в какой мере налоговое бремя можно минимизировать.

СХК «Колхоз Украина» уплачивает налоги в бюджет и взносы в государственные внебюджетные фонды (таблицы 1 и 2) [2].

Таблица 1

Состав налоговых платежей СХК «Колхоз Украина»

Показатели	2008		2009		2010	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Земельный налог	214	3,1	214	3,7	413	11,9
Единый сельскохозяйственный налог	612	8,9	110	1,9	211	6,1
Единый социальный налог	3120	45,3	3447	59,3	–	–
Налог на доходы физических лиц	2543	37,0	1899	32,7	2622	75,7
Водный налог	30	0,4	6	0,1	2	0,1
ЕНВД	51	0,8	27	0,5	9	0,3
Другие налоги	310	4,5	125	2,1	78	2,3
Всего налогов, в т.ч.:	6880	100	5810	100	3462	100
в федеральный бюджет	3437	50,0	44	0,8		
в бюджет субъектов РФ	323	4,7	2325	40,0		

Наибольшую долю в структуре налоговых платежей занимает единый социальный налог – от 45,3% в 2008 году до 59,3% в 2009 году, а в 2010 году – налог на доходы физических лиц – 75,7%. Наименьшая доля

приходится на водный налог – от 0,4% в 2008 году до 0,1% в 2009 и 2010 годах.

Наибольшую долю в структуре платежей в государственные внебюджетные фонды занимают отчисления в пенсионный фонд – от 62,9% в 2008 году до 61,8% в 2009 году, 58,2% в 2010 году. Структура налоговых платежей представлена на рисунках 1 и 2.

Таблица 2

Состав платежей в государственные внебюджетные фонды СХК «Колхоз Украина»

Показатели	2008		2009		2010	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Взносы в государственные внебюджетные фонды, из них:	3120	100	3447	100	2704	100
Фонд социального страхования	705	22,6	907	26,3	699	25,8
Пенсионный фонд	1964	62,9	2130	61,8	1577	58,2
Взносы на страхование по травматизму	451	14,5	410	11,9	420	15,5

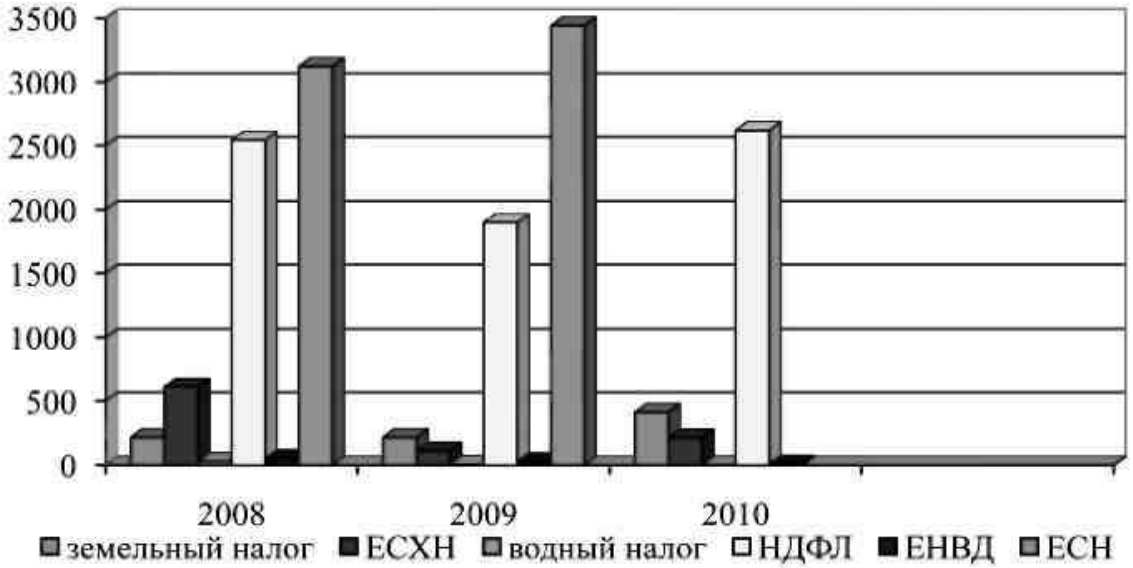


Рис. 1. **Структура налоговых платежей СХК «Колхоз Украина»**

Поскольку налоговые платежи представляют одну из статей расходов, планирование налогов является составным элементом общей стратегии оптимизации расходов. Налоговое планирование можно опреде-

лить как выбор между различными вариантами методов осуществления деятельности и размещения активов, направленный на достижение возможно более низкого уровня возникающих при этом налоговых обязательств [4].

Такое планирование должно быть перспективным, поскольку многие решения, принимаемые в рамках проведения сделок, особенно при проведении крупных инвестиционных программ, весьма дорогостоящи, и это может повлечь за собой крупные финансовые потери.

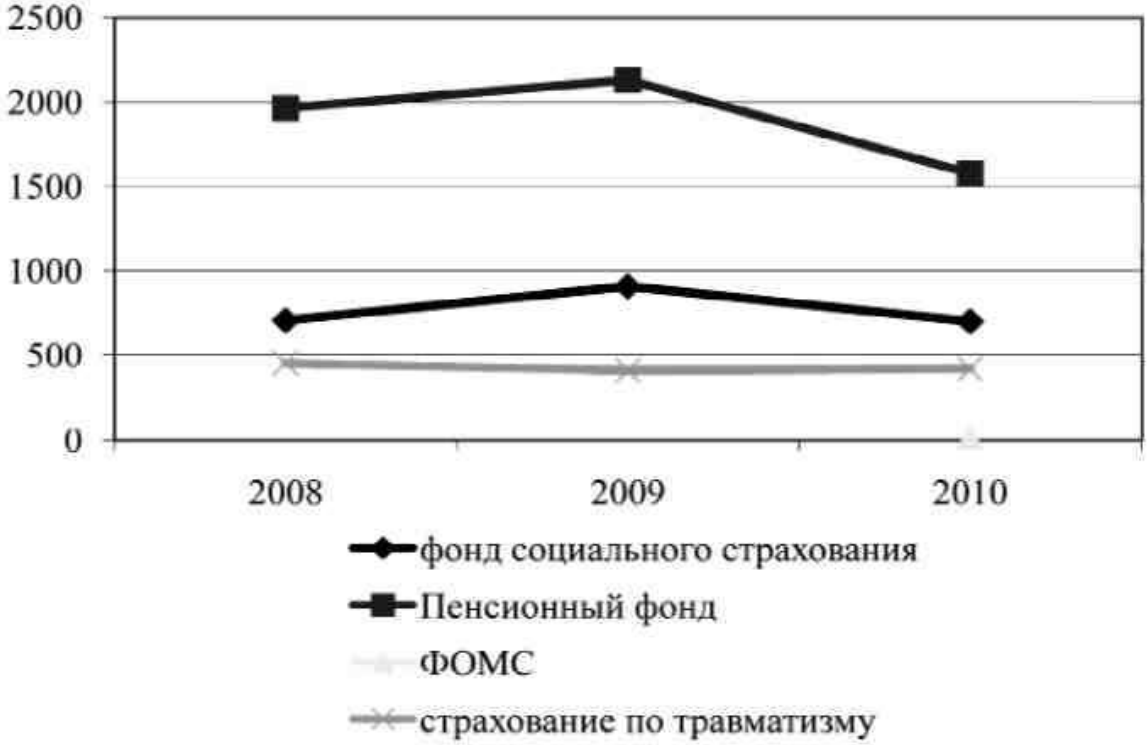


Рис. 2. **Динамика платежей в государственные внебюджетные фонды СХК «Колхоз Украина»**

Основным элементом оперативного (тактического) налогового планирования является выбор оптимальной для сельскохозяйственного предприятия системы налогообложения, одной из которых является ЕСХН.

Показатели для анализа эффективности налогового планирования представлены в таблице 3.

Согласно таблице 3, налоговая нагрузка СХК «Колхоз Украина» составляет от 12% в 2008 году до 10,8% в 2010 году. Хотя общий коэффициент эффективности снижается. Это происходит за счет уменьшения суммы чистой прибыли и увеличения выручки, что означает увеличение абсолютной налоговой нагрузки.

Таблица 3

Показатели эффективности налогового планирования

Показатели	2007	2008	Темпы роста, %	2009	Темпы роста, %	2010	Темпы роста, %
Совокупные налоговые издержки	5975	6880	115,1	5816	97,4	6166	103,2
Выручка (нетто)	47726	57556	120,6	51823	108,6	56933	119,4
Чистая прибыль	9913	7591	76,6	6621	66,8	7318	73,8
Общий коэффициент эффективности налогообложения	0,208	0,132	63,5	0,128	61,5	0,128	61,5
Налогоемкость продаж	0,125	0,120	96,0	0,112	89,6	0,108	86,4
Налоговая нагрузка, %	12,5	12,0	96,0	11,2	89,6	10,8	86,4

Стремление к уменьшению налоговых обязательств является вполне понятным желанием собственника и руководителя в любом бизнесе. Законные способы снижения налогов представляют собой различные варианты оптимизации налогообложения (разработку налоговой политики, налоговое планирование, составление налогового календаря) [1].

Список использованных источников:

1. Налоговый кодекс РФ. – М. : ГроссМедиа, 2008.
2. Бухгалтерская отчетность СХК «Колхоз Украина».
3. *Бодрова, Т.В.* Налоговый учет на предприятиях и в организациях / Т.В. Бодрова. – М. : Дашков и К, 2008.
4. *Евстигнеев, Е.Н.* Налоги и налогообложение / Е.Н. Евстигнеев. – СПб. : Питер, 2005.

Дураева А.А.

Научный руководитель – к.э.н., доцент **Семенова Ф.З.**

Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Аннотация: Социальное страхование является важным институтом социальной защиты населения, затрагивает интересы всех граждан любой страны. Его качественные и количественные характеристики свидетельствуют об уровне социального, экономического, правового и культурного развития общества и

государства. В статье рассматриваются основные принципы модернизации системы социального страхования в России.

Ключевые слова: страхование, социальное страхование, социальная защита, фонд социального страхования, застрахованный, страхователь.

Социальное страхование является важным институтом социальной защиты населения, затрагивает интересы всех граждан любой страны. Его качественные и количественные характеристики свидетельствуют об уровне социального, экономического, правового и культурного развития общества и государства. В настоящее время система социального страхования в России находится в стадии реформирования. Так, с 1 июля 2011 года на территории Карачаево-Черкесской Республики и Нижегородской области стартовал пилотный проект Фонда социального страхования. Данным проектом предусмотрены изменения в порядке выплат пособий по временной нетрудоспособности, материнству и детству. Следует отметить, что эксперимент коснется граждан, работающих по трудовым договорам, работодателей и учреждений здравоохранения и направлен на защиту прав застрахованных граждан. Принципиальным отличием работы по новой схеме является уход от «зачетного принципа». Согласно новой схеме работы, страхователи будут уплачивать страховые взносы в бюджет ФСС в полном объеме, без уменьшения их на суммы выплат, как в настоящее время. Новым порядком определено, что работник сможет получать деньги напрямую от ФСС: либо на лицевой счет, либо почтовым переводом. Такой порядок затронет следующие пособия: по временной нетрудоспособности; по беременности и родам; выплачиваемые при постановке на учет в ранние сроки беременности; выплачиваемые при рождении ребенка; по уходу за ребенком; на погребение.

По новой схеме будет осуществляться и оплата дополнительных выходных дней по уходу за ребенком-инвалидом.

Пилотный проект согласно ч. 2 и 3 ст. 7 Федерального закона от 08.12.2010 №334-ФЗ «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов» [2] заключается в том, что ФСС России переходит к осуществлению кассового обслуживания исполнения бюджета. По сути это означает, что пособия перечисляются напрямую физическим лицам, минуя работодателя. Особенности финансирования, назначения и выплаты страхового обеспечения определяются Правилами, утвержденными Правительством РФ (постановление от 21.04.2011 №294) [1].

Кроме того, аналогичный порядок будет распространяться на выплату застрахованным лицам страхового обеспечения на случай времен-

ной нетрудоспособности в связи с несчастным случаем на производстве или профессиональным заболеванием, а также на оплату отпуска застрахованного (сверх ежегодного оплачиваемого отпуска, установленного законодательством РФ) на весь период лечения и проезда к месту лечения и обратно.

За 2-е полугодие 2011 года в рамках реализации пилотного проекта отделением Фонда по Карачаево-Черкесской Республике назначены и выплачены пособия застрахованным (работающим) гражданам:

- по временной нетрудоспособности – на сумму 55316,0 тыс. рублей;
- по беременности и родам – на сумму 57527,0 тыс. рублей;
- по уходу за ребенком до 1,5 лет – на сумму 88550,0 тыс. рублей;
- при рождении ребенка – на сумму 17636,9 тыс. рублей;
- оплата дополнительных выходных дней по уходу за детьми-инвалидами – на сумму 134,9 тыс. рублей;
- единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в ранние сроки беременности, – на сумму 321,0 тыс. рублей;
- социальное пособие на погребение – на сумму 340,5 тыс. рублей.

Также на обеспечение предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний направлено страхователям 2 356,3 тыс. рублей.

В общем в 2011 году в рамках реализации этого проекта отделением Фонда социального страхования по КЧР назначены и выплачены пособия застрахованным (работающим) гражданам по: временной нетрудоспособности, беременности и родам, уходу за ребенком, а также при рождении ребенка, оплата дополнительных выходных дней по уходу за детьми-инвалидами и другим направлениям на сумму 222 миллиона 182 тысячи рублей. В том числе, 2 миллиона 356 тысяч направлено страхователям на обеспечение профилактических мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний [3].

При наступлении страхового случая застрахованное лицо лично или через уполномоченного представителя обращается к страхователю по месту своей работы с заявлением о выплате пособия и документами, необходимыми для назначения и выплаты соответствующего вида пособия согласно действующему законодательству. Форма заявления утверждается федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере социального страхования. В случае смерти застрахованного лица заявление о выплате социального пособия на погребение подается по месту работы умершего лицом, имеющим право на его получение в соответствии с Федеральным законом №8-ФЗ РФ. Положение об особенностях уплаты страховых

взносов в бюджет Фонда социального страхования Российской Федерации в субъектах Российской Федерации, участвующих в реализации пилотного проекта, приведено в приложении 4 к проекту Постановления Правительства РФ от 03.11.2010.

Так, согласно п. 2 Положения №4, сумма страховых взносов, исчисленных в соответствии с федеральными законами, подлежит перечислению в бюджет ФСС в полном объеме. Страхователи в порядке и сроки, установленные федеральными законами №212-ФЗ и 125-ФЗ, представляют в ФСС по месту регистрации расчет по начисленным и уплаченным страховым взносам по форме, утверждаемой федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере социального страхования.

Контроль за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) страховых взносов осуществляется территориальными органами ФСС в соответствии с вышеназванными федеральными законами. Этими же законами установлена ответственность за неуплату или неполную уплату страховых взносов, непредставление расчета по начисленным и уплаченным страховым взносам.

Таблица 1

Тарифы страховых взносов по обязательному социальному страхованию

Категории страхователей, имеющих право применять пониженные тарифы	Норма части 1 статьи 58 Закона №212-ФЗ (пункт)	Тариф в 2012 году, %
Сельхозпроизводители, отвечающие критериям статьи 342.2 НК РФ	1	1,9
Народные промыслы и семейные родовые общины	1	1,9
Плательщики ЕСХН	2	1,9
Производящие выплаты инвалидам	3	1,9
Хозяйственные общества бюджетных научных учреждений	4	2
Организации, осуществляющие деятельность в сфере IT-технологий	6	2
Плательщики УСН	8	0
Аптеки на ЕНВД	10	0
Некоммерческие организации на УСН	11	0
Благотворительные организации	12	0

На 2012 год общий тариф страховых взносов по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством составляет 2,9%. Что же касается пониженных тарифов, то категории плательщиков, которые имеют право на уплату страховых взносов в ФСС РФ по пониженным тарифам, установлены в статье 58 закона №212-ФЗ (см. табл. 1).

Стоит отметить, что проект реализуется с целью повышения уровня жизни населения с низким уровнем дохода. Модернизация системы социального страхования позволит ей соответствовать новым экономическим реалиям, но главное – повысить защищенность работающих граждан от рисков невыплаты страхователем пособий по временной нетрудоспособности, беременности и родам. Даже в случае, если предприятие находится в стадии банкротства или ликвидировано, фонд своевременно и в полном объеме выплатит пособия: средства будут перечислены либо на лицевой счет получателя, либо почтовым переводом. Планируется, что на территории всей страны новая система будет введена с 2014 года. Этот масштабный проект, который, в том числе, связан с разработкой и внедрением новых технологий приема и обработки данных, кадровой подготовкой, созданием соответствующего оборотного запаса денежных средств, необходим для обеспечения бесперебойных выплат.

Список использованных источников:

1. Экономика и жизнь. – 2011. – №28.
2. Федеральный закон от 08.12.2010 №334-ФЗ «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов».
3. Сайт электронной газеты «ВЕК» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://wek.ru/ekonomika/77268-karachaevo-cherkesiya-i-nizhegorodskaya-oblast-uchastvuyut.html.

Енина Е.С.

Научный руководитель – к.э.н., доцент **Куштова М.Х.**

Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ПРЕДПОСЫЛКИ И ПОСЛЕДСТВИЯ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА РОСКОШЬ В РОССИИ

Аннотация: Все налоговое законодательство способствует сокращению разрыва между богатыми и бедными. В связи с этим появилась необходимость введения налога на роскошь, в статье рассматриваются основные аспекты данного налога.

Ключевые слова: налог на роскошь, роскошь, бюджет.

Налог на роскошь – одна из самых ярких, резонансных и производящих впечатление идей, выдвинутых в нынешнюю президентскую кампанию. При этом, в отличие от многих других, эту идею готовы поддержать большинство политических партий и недавних кандидатов в президенты.

Идея введения налога на роскошь в России уже неоднократно обсуждалась, но только сейчас, как нам кажется, она может наконец воплотиться во что-то реальное.

Во-первых, Владимир Владимирович Путин недавно предложил совместно с бизнесом и сообществом разработать концепцию будущего законопроекта. И, по его словам, он не коснется среднего класса, а станет своего рода сглаживающим инструментом в ситуации избыточной разницы доходов населения.

Во-вторых, идею совместного обсуждения законопроекта сразу подхватили бизнес и общественные организации. Уже сейчас идут публичные обсуждения этого вопроса в разных городах России под эгидой РСПП.

В-третьих, такой налог успешно действует во многих европейских странах.

В-четвертых, тема активно обсуждается в СМИ, так что проигнорировать ее не получится [2].

Основная задача сейчас – определиться с основными положениями: что такое роскошь, на кого будет распространяться налог, механизм налогообложения.

Так, в 2007 г. законопроект о налоге на роскошь был выдвинут «Справедливой Россией», и в 2010 г. за него проголосовали эсэры, коммунисты и либерал-демократы, так что документ не прошел только из-за противодействия единороссов.

Минфин пообещал ввести налог не ранее 2013 г. Но кроме острой политической необходимости «ублажать» народ существует еще и необходимость фискальная. В бюджете дефицит, стремление наращивать пенсионные и военные расходы сталкивается с обещаниями уменьшить налоговое бремя на бизнес. Весь 2012 г. пройдет в сложных размышлениях о формуле «налогового маневра». «Введение так называемого налога на роскошь – это мера, которая призвана компенсировать выпадающие доходы бюджета из-за предполагаемого освобождения оборудования компаний от налога на имущество (сейчас он составляет 2,2%), а также из-за возможных каникул по налогу на прибыль, имущество и землю для гринфилд-проектов.

По предварительной оценке Минэкономразвития, их объем составляет порядка 140 млрд руб. И хотя налог на сверхпотребление – это не единственная мера (также анонсируются возможность улучшения кон-

троля за трансфертным ценообразованием, ускоренный рост акцизов на алкоголь и табачные изделия), он должен покрыть существенную часть выпадающих расходов, и это вполне реально». Так что есть высокая вероятность того, что в 2013 г. обещанный налог действительно придется внедрять.

Судя по тому, что говорят официальные представители Минфина, налог на роскошь будет состоять из налога на недвижимость и налога на транспортные средства. Сегодня в базе данных по загородной недвижимости (Knight Frank) числится около 500 объектов стоимостью выше $1 млн. При предполагаемой ставке налога на эти объекты в 1% бюджетные доходы составят примерно $5 млн. Конечно, есть особняки стоимостью в несколько миллионов долларов, и ставку можно поднять выше, но в любом случае с самой дорогой недвижимости вряд ли можно собрать более 1 млрд руб.

Что касается автомобилей, то, как считает Дарья Сунцова, вероятно, следует ориентироваться на оценки агентства «Автостат», подсчитавшего, что общее число машин с рыночной стоимостью выше 3 млн руб. в настоящий момент в России составляет порядка 150000–200000 единиц.

Если брать с каждого дорогого «железного коня» по несколько десятков тысяч рублей в год, то можно собрать десятки миллиардов рублей.

По данным ЦСИ «Росгосстраха», в России как раз около 150000 человек обладают годовым доходом более $1 млн, и выплачивать из этих денег еще по 1–2 млн руб., то есть не более 3% дополнительного подоходного налога, им теоретически можно.

Доходы федерального бюджета составляют приблизительно 12 трлн руб., то есть на налог на роскошь теоретически, если верить этим оценкам, может прийтись около 2% всех доходов казны. Не сверхмного, но не так уж и мало. Порядок этой суммы примерно соответствует объему налоговых поступлений от всех упрощенных режимов для малого бизнеса.

Самый острый вопрос – администрирование налога. Владельцами крупнейших объектов недвижимости и дорогостоящих транспортных средств являются нерядовые чиновники и другие могущественные люди, способные влиять на госаппарат и располагающие самой квалифицированной юридической поддержкой. В ряде стран затраты на администрирование налога на роскошь превышали его сборы, и в результате они отказались от его использования, сфокусировав внимание на более просто собираемых налогах на имущество и доходы.

Мировой опыт введения аналогичных налогов скорее противоречивый. Различные страны то вводят подобные налоги, то отменяют их.

В Швейцарии налог на богатство составляет важнейшую часть доходов кантонов. Как рассказал Донат Подниек (КПМГ), по данным за 2008 г., налог на богатство принес в их бюджет свыше 8% от всех налоговых поступлений кантонов и коммун и почти 4,5% от всех налоговых поступлений Швейцарии (более 5 млрд швейцарских франков).

Во Франции налог также собирается успешно. Например, Франция в 2009 г. благодаря введению налога на роскошь увеличила доходы бюджета более чем на 3 млрд евро. Общая сумма налоговых поступлений во французский бюджет составляет около 270 млрд евро, то есть роль налога во Франции может быть сопоставима с его предполагаемой ролью в России. В то же время, по мнению экономистов, он привел к отъезду из страны нескольких сотен богатейших людей.

На Мальте расходы на администрирование налога на крупные яхты превзошли налоговые поступления.

В Испании его было отменили в 2008-м, но менее полугода назад вновь ввели – налогом по прогрессивной шкале от 0,2 до 2,5% облагаются граждане, владеющие имуществом более чем на 700 тысяч евро. Разовый налог на приобретение дорогой недвижимости введен в Великобритании, налог на избыточное потребление в том или ином виде есть в Лихтенштейне, Голландии и Норвегии. Относительно недавно его ввели в Италии и Греции. Причем в многострадальной Греции богатым гражданам теперь приходится дополнительно платить практически за все, в том числе и за роскошные бассейны. В ряде стран вроде Швеции, Германии и США от налога на богатство относительно недавно решено было отказаться, но там, в отличие от России, шкала подоходного налога не плоская, а очень даже прогрессивная.

Конечно, какой-то вариант налогообложения роскоши наверняка будет реализован в России, и до декабря 2012 года соответствующие поправки в законодательство будут внесены. Хочется все-таки надеяться, что эти поправки не приведут к тому, что некоторые относительно скромные дома и авто из-за повышенных налогов превратятся в предметы роскоши, подобно тому как в петровские время роскошь носить бороды могли позволить себе только те, кто был в состоянии заплатить налог.

Список использованных источников:

1. *Морозов, Ю.П.* Налоги и налогообложение : учебник для вузов / Ю.П. Морозов, А.И. Гаврилова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010.
2. Налоги и налогообложение / под ред. И.Г. Русаковой, В.А. Кашина. – М. : ЮНИТИ, 2010.

Кадыжева Л.
Научный руководитель – к.п.н., доцент **Пивнева Г.Н.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

НАЛОГОВЫЙ АУДИТ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация: Налоговый аудит представляет собой отдельное направление в системе отечественного аудита. В статье рассматриваются основные направления налогового аудита в современной экономике России.

Ключевые слова: аудит, налоговый аудит, аудиторская организация, аудиторское задание, налоговая отчетность, бухгалтерская отчетность.

Налоговый аудит представляет собой отдельное направление в системе отечественного аудита. В настоящее время действует Методика аудиторской деятельности «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам». В соответствии с Методикой под налоговым аудитом понимается выполнение аудиторской организацией специального аудиторского задания по рассмотрению бухгалтерских и налоговых отчетов экономического субъекта с целью выражения мнения о степени достоверности и соответствия во всех существенных аспектах нормам, установленным законодательством, порядка формирования, отражения в учете и уплаты экономическим субъектом налогов и других платежей в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды.

Объектом налогового аудита являются бухгалтерская и налоговая отчетность экономического субъекта, а также его первичные документы, налоговые регистры, договоры и другие документы.

Основные цели налогового аудита:

1. Определение правильности исчисления суммы налогов, подлежащих уплате.
2. Предупреждение возможных претензий и штрафных санкций, связанных с нарушением законодательства по налогам и сборам (превентивная защита клиента-налогоплательщика).
3. Предоставление руководству клиента необходимой информации для последующей оптимизации налогообложения организации-клиента.

Задачи, решаемые при проведении налогового аудита:

- аудит налоговых обязательств на предмет соответствия исчисляемых и уплачиваемых налогов нормам налогового законодательства;
- оптимизация и планирование налогообложения;
- диагностика проблем налогообложения при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности;

- анализ методики исчисления налоговых платежей и использования налоговых льгот с учетом корпоративной структуры и правовых отношений с контрагентами;
- проверка правильности составления деклараций и расчетов клиента по всем или отдельным видам уплачиваемых им налогов.

Налоговый аудит можно классифицировать как комплексный налоговый аудит и тематический налоговый аудит. Комплексный налоговый аудит – это проверка правильности составления деклараций и расчетов по всем налогам, уплачиваемым предприятием за год. Тематический налоговый аудит – это проверка правильности составления деклараций и расчетов по отдельным налогам, уплачиваемым предприятием за определенный период.

Также на практике выделяется структурный налоговый аудит, под которым понимается проверка правильности составления деклараций и расчетов по отдельным налогам, уплачиваемым юридическим лицом по месту нахождения его обособленных подразделений. Этот вид аудита является особо актуальным для крупных предприятий или финансово-промышленных групп, имеющих разветвленную сеть обособленных подразделений.

Результатом же проведенного налогового аудита будут являться заключение аудитора и отчет. Эти два документа не регламентированы на законодательном уровне, но именно они составляются аудиторскими фирмами для оформления результатов выполненного налогового аудита. В заключении о результатах проведения налогового аудита аудиторы выражают мнение о степени полноты и правильности исчисления (в том числе правильности применения налоговых льгот и преференций), отражения и своевременности перечисления экономическим субъектом налоговых платежей в бюджет и внебюджетные фонды. При этом заключение о результатах проведения налогового аудита не может рассматриваться как аудиторское заключение о достоверности бухгалтерской отчетности в целом.

Место налогового аудита в современной системе экономических отношений вызывает множество вопросов и предложений. Налоговый аудит, возможно, является именно тем инструментом, который позволит, с одной стороны, избавить аудит финансовой отчетности от огромного массива информации, анализируемой в рамках проведения проверок соблюдения законодательства при подготовке и составлении финансовой отчетности, а с другой – обеспечить контролирующие органы аудиторскими заключениями именно по вопросам соблюдения налогового законодательства.

В первую очередь налоговый аудит пользуется спросом у крупных компаний, осуществляющих несколько видов деятельности, в том

числе экспортно-импортные операции. Обороты таких компаний велики, поэтому и налоговые обязательства, в том числе штрафы и пени, составляют немалые суммы. Таким образом, чтобы минимизировать налоговые выплаты и избежать штрафных санкций, крупной компании выгодно провести налоговый аудит, посредством которого удастся выявить и нейтрализовать ошибки в ведении налогового учета и составлении налоговой отчетности. Отдельно налоговый аудит могут заказать и организации, для которых обязательным является общий аудит. К таким организациям относятся:

- открытые акционерные общества;
- кредитные, страховые организации, товарные и фондовые биржи, инвестиционные фонды, государственные внебюджетные фонды, источником образования средств которых являются предусмотренные законодательством Российской Федерации обязательные отчисления, производимые физическими и юридическими лицами, а также фонды, источниками образования средств которых являются добровольные отчисления физических и юридических лиц;
- организации и индивидуальные предприниматели, объем выручки от реализации продукции которых за один год превышает 500 тыс. МРОТ или сумма активов баланса которых на конец отчетного года превышает 200 тыс. МРОТ;
- иные организации, в отношении которых обязательный аудит предусмотрен федеральным законом.

В таком случае налоговый аудит целесообразно проводить в рамках обязательной аудиторской проверки.

Фактически налоговый аудит по методу проведения схож с проверкой, которую проводят налоговые органы. Поэтому, если перед налоговой проверкой в организации проведен налоговый аудит, риски выявления ошибок и, как следствие, начисления пени и привлечения к налоговой ответственности существенно снижаются.

Следующей категорией хозяйствующих субъектов, которым необходим налоговый аудит, являются организации, в которых произошла смена главного бухгалтера. Это негативно сказывается на качестве ведения бухгалтерского и налогового учета в организации. Главному бухгалтеру, который порой единолично занимается всеми вопросами, связанными с налогообложением, весьма сложно в новой фирме организовать правильное ведение налогового учета и исправить уже имеющиеся ошибки предшественника. Ему необходима помощь в виде налогового аудита. Проведение налогового аудита в организации может заказать также собственник или руководитель организации с целью проверить правильность исчисления и уплаты налогов.

Список использованных источников:

1. *Бажин, И.А.* Аудитор / И.А. Бажин // Аудиторские ведомости. – 2011. – №4.
2. Методика аудиторской деятельности «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами» от 11.07.2008 г.
3. *Мельников, А.* Финансовые и бухгалтерские консультации / А. Мельников // ФБК. – 2011. – №11.

Каракетова М.Б.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Семенова Ф.З.**
Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия

УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНЫХ РАСХОДОВ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Аннотация: Необходимость планирования, четкого учета и контроля расходов на осуществление капитального строительства наряду с пониманием того, что деятельность строительных организаций должна быть прозрачной, обусловили повышение требований к системе, позволяющей получить оперативную и достоверную информацию для принятия соответствующих решений.

Ключевые слова: капитальное строительство, учет затрат, материалы, материальные ценности.

Эффективная организация системы учета расходов становится в настоящее время насущной проблемой многих строительных предприятий, требующей оперативного решения. Необходимость планирования, четкого учета и контроля расходов на осуществление капитального строительства наряду с пониманием того, что деятельность строительных организаций должна быть прозрачной, обусловили повышение требований к системе, позволяющей получить оперативную и достоверную информацию для принятия соответствующих решений. Особенно остро испытывают потребность в такой информации субъекты инвестиционной деятельности, осуществляющие финансирование капитального строительства, т.е. предприятия-инвесторы.

Значительный удельный вес в расходах строительной организации занимают материалы, комплектующие изделия и полуфабрикаты, инвентарь, т.е. материально-производственные запасы. В этой связи точный учет и своевременный аудит материально-производственных запасов имеют важное практическое значение в принятии управленческих решений.

Существенное влияние на структуру потребляемых материалов оказывает характер строительно-монтажных работ, уровень материальных затрат в общей их стоимости, а также организация производства, специфические и технико-экономические особенности строительного процесса.

По статье «Материалы» при составлении бухгалтерской и статистической отчетности отражаются затраты на используемые непосредственно при выполнении строительных работ материалы, строительные конструкции, детали, топливо, электроэнергию, пар, воду и другие виды материальных ресурсов.

К материальным расходам для целей налогообложения приравниваются:

- расходы на рекультивацию земель и иные природоохранные мероприятия;
- потери от недостачи и/или порчи при хранении и транспортировке товарно-материальных ценностей в пределах норм естественной убыли;
- технологические потери при производстве и/или транспортировке;
- расходы на горно-подготовительные работы при добыче полезных ископаемых по эксплуатационным вскрышным работам на карьерах и нарезным работам при подземных разработках в пределах горного отвода горнорудных предприятий.

Указанные расходы определяются исходя из стоимости приобретения этих ресурсов, расходов на их доставку до приобъектного склада и заготовительно-складских расходов, включая затраты на комплектацию материалов, осуществляемую конторами материально-технического снабжения или управлениями производственно-технологической комплектации.

На конец отчетного года материально-производственные запасы отражаются в бухгалтерском балансе по стоимости, определяемой исходя из используемых способов оценки запасов.

Основные аспекты, касающиеся особенностей учета материально-производственных запасов, должны быть определены главным бухгалтером при формировании учетной политики.

Выделяют два аспекта бухгалтерского учета материально-производственных запасов: оценка; учет движения.

Учет материальных ценностей (сырья, материалов, топлива, запасных частей) регламентируется нормативными документами по учету материалов на предприятиях и стройках, положением по инвентаризации и т.д.

В зависимости от принятой учетной политики поступление материалов может быть отражено с использованием счетов 15 «Заготовление

и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей» или без их использования.

В случае если организацией не используются счета 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей», оприходование материалов отражается записью по дебету счета 10 «Материалы» и кредиту счетов 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» в зависимости от того, откуда поступили те или иные ценности, и от характера расходов по заготовке и доставке материалов в организацию. Стоимость материалов, оставшихся на конец месяца в пути или не вывезенных со складов поставщиков, в конце месяца отражается по дебету счета 10 «Материалы» и кредиту счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» (без оприходования этих ценностей на склад).

Отпуск материально-производственных запасов на строительные площадки следует рассматривать не как отпуск на производство, а как их перемещение. Отпуск материалов складами осуществляется только выделяемым для их получения работникам строительно-монтажных участков.

Согласованные с руководством организации списки лиц, которым предоставлено право требовать со склада материалы, а также образцы их подписей должны быть сообщены работникам соответствующего склада.

Отпуск материалов должен осуществляться на основе предварительно установленных лимитов и отражаться в лимитно-заборных картах.

Учет материальных ценностей может вестись по сальдовому методу. На складе осуществляется количественный учет материалов, а в бухгалтерии – стоимостной. Данные первичных документов по приходу и расходу материалов на складе заносятся в карточки складского учета, в которых подсчитывается остаток материалов в натуральном выражении; в бухгалтерии на основе этих же документов составляются оборотные ведомости. В конце месяца остатки с карточек складского учета переносятся в сальдовые книги, подсчитывается стоимость остатков и итоги сравниваются с оборотными ведомостями.

В небольших строительных организациях вместо сальдового метода рациональнее использовать метод учета материальных ценностей непосредственно в аналитических ведомостях, формы которых должны быть максимально приближены к формам оборотных ведомостей.

Учет материальных ценностей в строительных организациях ведется по номенклатурным номерам. Для этих целей разрабатывается номенклатурный справочник материалов, который представляет собой

систематизированный перечень материальных ценностей, используемых в организации. Каждому виду материала присваивается собственный номенклатурный номер (код), однозначно его идентифицирующий.

В соответствии с действующим законодательством для оценки материальных ценностей, передающихся для выполнения строительно-монтажных работ, применяются следующие методы: метод оценки по себестоимости единицы запасов; метод оценки по средней себестоимости; метод оценки по себестоимости первых по времени приобретений (ФИФО); метод оценки по себестоимости последних по времени приобретений (ЛИФО).

Применение одного из методов по виду материалов производится в течение отчетного года, и этот метод оценки закрепляется учетной политикой.

На счетах учета материально-производственных запасов должны найти отражение все без исключения транспортно-заготовительные расходы, а также расходы по переработке непосредственно в корреспонденции со счетами 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 23 «Вспомогательные производства», 71 «Расчеты с подотчетными лицами» и т.п.

Указанные выше затраты должны отражаться на счете 10 «Материалы», субсчет «Строительные материалы» (в аналитическом учете – «Транспортно-заготовительные расходы») или на счете 16 «Отклонение в стоимости материалов» в зависимости от того, какой из указанных вариантов предусмотрен учетной политикой организации.

Операции, связанные с поступлением материально-производственных запасов (стоимость ценностей, транспортно-заготовительные расходы и др.), т.е. дебетовые обороты по счету 10 «Материалы», находят отражение, в частности, в следующих журналах-ордерах:

- материалы, поступившие от поставщиков (обороты по дебету счета 10 «Материалы» в корреспонденции с кредитом счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками») – в журнале-ордере №6;
- материалы собственной выработки (обороты по дебету счета 10 «Материалы» в корреспонденции с кредитом счетов 20 «Основное производство» или 23 «Вспомогательные производства») – в журналах-ордерах №10, №10/1, №10-е;
- материалы, приобретенные подотчетными лицами (обороты по дебету счета 10 «Материалы» в корреспонденции с кредитом счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами»), – в журнале-ордере №7 и т.д.

В строительных организациях перемещение материальных ценностей (передача на строительные площадки) выявляются в журнале-ордере №10-е.

Для учета движения материальных ценностей в денежном выражении в разрезе мест хранения применяется ведомость №10-е.

Ведомость №10-е применяется в строительных организациях для учета движения материальных ценностей по местам их хранения по учетным ценам. Одновременно в ведомости ведется учет отклонений фактической себестоимости приобретенных материальных ценностей от их стоимости по учетным ценам. Ведомость №10-е служит для распределения расхода материалов по направлениям затрат (по синтетическим счетам, субсчетам, статьям затрат).

В ведомости №10-е (в разделах II и III) находят отражение (по отдельным складам и учетным ценам) остаток на начало месяца, поступление, выбытие материальных ценностей в течение месяца и остаток их на конец месяца. При этом расход материалов показывается по синтетическим счетам и статьям аналитического учета, на которые должны быть списаны суммы израсходованных ценностей. По статьям аналитического учета необходимые данные по расходу материалов приводятся в разделе II ведомости.

Как уже отмечалось, расход материалов на строительное производство по отдельным объектам отражается непосредственно в журнале-ордере №10-е на основе материальных отчетов заведующих складов.

Фактический расход материалов, конструкций и изделий на строительные и монтажные работы за отчетный месяц сопоставляется в отчетах о расходе основных материалов в строительстве с нормативным расходом, исчисленным по производственным нормам на выполненный объем работ.

Объем строительно-монтажных работ, по которым определяется плановый (нормативный) расход материалов, принимается по данным журнала учета выполненных строительно-монтажных работ.

Правильность составления отчета проверяется производственно-техническим отделом организации-заказчика. На все отклонения от норм (как перерасход строительных материалов, так и экономию) должны быть даны объяснения с приведением причин и технических расчетов. Подрядчик отчитывается о выполненных строительных работах перед заказчиком, предоставляя ему справку-акт выполненных работ (форма №КС-2).

В целях улучшения учета и контроля за расходом материальных ценностей на производство строительных и монтажных работ рекомендуется применять пообъектные материальные отчеты на весь период строительства.

В таком материальном отчете должен быть указан лимит потребности материальных ценностей на объект, приход и расход на производ-

ство и другие нужды, а также остатки на начало и конец месяца. Расход материалов на производство указывается как за отчетный месяц, так и с начала строительства объекта.

По данным о фактической себестоимости материальных ценностей, оставшихся на начало месяца и поступивших в отчетном месяце, и их стоимости по учетным ценам устанавливаются сумма и процент соответствующих отклонений. На основе выявленного таким путем процента отклонений определяется сумма этих отклонений, относящаяся к израсходованным материальным ценностям и подлежащая списанию на соответствующие счета затрат пропорционально стоимости этих ценностей по учетным ценам.

Крайникова И.Э.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Аджиева А.И.**
Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТАНДАРТОВ ОКАЗАНИЯ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

Аннотация: Повышение качества аудиторской деятельности является важнейшей задачей аудита на ближайшую перспективу. В статье рассматриваются основные подходы к совершенствованию внутренних методик аудита, рабочей документации, т.е. внутрифирменных стандартов и методов, позволяющих наиболее эффективно достичь поставленной цели – подтверждения достоверности бухгалтерской отчетности.

Ключевые слова: аудиторская деятельность, стандарты аудиторской деятельности, аудиторские организации, аудиторские услуги.

В связи с активной экономической деятельностью и постоянно изменяющимися условиями деятельности предприятий в ситуации мировой глобализации стандарты аудита также представляют собой гибкую структуру, которая изменяется с течением времени. В частности, за последние несколько лет были отменены стандарты (МСА 1007 «Контакты с руководством клиента») и введены в действие новые (МСА 100 «Задания, обеспечивающие уверенность», МСА 505 «Внешние подтверждения», МСА 1012 «Аудит производных финансовых инструментов»). Некоторые стандарты были подвержены значительным изменениям (МСА 240 «Мошенничество и ошибки», МСА 1001 «Среда КИС – автономные микрокомпьютеры», МСА 1009 «Методы аудита с помощью компьютера»).

Изменяются и национальные стандарты аудиторской деятельности. В настоящее время Правительством РФ утверждены 11 федеральных стандартов аудиторской деятельности, принятых в соответствии с законом. Постоянному совершенствованию подлежат и внутренние стандарты аудиторских организаций.

Рассмотрим подробнее способы совершенствования стандартов в аудиторской организации, выбравшей путь самостоятельного создания и поддержания актуальности внутрифирменных стандартов.

Одним из основных факторов работы аудиторской организации является постоянное, непрерывное совершенствование стандартов. Останавливаться на достигнутом уровне значит:

- сдавать свои позиции на рынке;
- терять клиентов;
- терять заинтересованность работников.

Аудиторская фирма должна утвердить принцип непрерывного улучшения стандартов в качестве одного из основополагающих.

Второй подход представляет собой бесконечную, никогда не прекращающуюся череду маленьких изменений (приращений). В этом случае качество улучшается незначительно, но постоянно. В японских компаниях такой образ действий называется «Кайзен». В этом случае улучшение достигается за счет усилий множества сотрудников. При этом не требуется финансовых инвестиций, вместо них используется «богатство» квалификации и опыта, существующее в компании, но еще не востребованное. Для того, чтобы непрерывное улучшение было эффективным, оно должно быть введено в систему и ни в коем случае не должно носить случайный характер.

Аналог двух подходов к непрерывному улучшению качества можно найти и в подходах к совершенствованию внутрифирменных стандартов. Рассмотрим приемы метода «Кайрио». Как правило, применению данного метода предшествуют либо внешние, либо внутренние причины. В качестве внешних причин будут выступать:

- изменения в законодательстве;
- изменение национальных стандартов аудиторской деятельности;
- заключение договора, требующего нового подхода к его выполнению.

Внутренними причинами будут: стремление руководства повысить качество оказания услуг; улучшить технологию проверки; внутренние изменение в организации.

В случае «Кайрио» мы будем наблюдать интенсивное изменение стандартов. Данные изменения возможно осуществить, поставив определенную задачу группе специалистов аудиторской организации.

Необходимыми условиями должны быть:

- увязка с существующими процедурами и документами;
- признание имеющегося опыта работы по действующим стандартам.

Результатом такой работы являются существенные изменения стандартов.

Для того чтобы процесс внедрения стандартов проходил менее болезненно, разработаны специальные процедуры внедрения:

- перед утверждением нововведений назначаются оппоненты, которые высказывают разработчикам свои замечания по проделанной работе;
- проводится обучение сотрудников для изучения ими новых требований и выработки умений их использовать.

Указанные меры являются необходимыми, поскольку их проведение позволяет получить от совершенствования стандарта действительный эффект. Таким образом, большая группа специалистов участвует в совершенствовании, а не саботирует нововведения.

Рассмотренные два способа совершенствования стандартов не являются противоречащими и взаимоисключающими. Умелое применение данных способов дает возможность аудиторской организации справиться с резкими изменениями, происходящими во внешней среде, а в период определенного затишья – повышать качество своей работы.

Совершенствование стандартов будет способствовать улучшению качества при соблюдении двух основных условий.

Первое условие – понимание руководством организации значения стандартов, знание принципов их работы, методологии и понятий, на которых построены стандарты. Только в том случае, если высшее руководство организации будет заинтересовано в наличии современных внутренних стандартов, работа по их совершенствованию будет проводиться эффективно.

Вторым условием является вовлечение персонала организации в данную деятельность. Если руководство сможет запустить механизм непрерывного улучшения, в котором будут задействованы все сотрудники, можно получить уверенность, что стандарты будут действительно работать на повышение эффективности деятельности и на улучшение качества. Одним из важных моментов вовлечения персонала организации является делегирование полномочий.

Рассмотрим возможные виды ошибок при совершенствовании внутренних стандартов, имеющих негативные последствия для обеспечения качества аудиторских услуг.

1. Потребность в издании конкретизирующих документов: указаний и распоряжений. Стандарты обязательно должны быть

документами прямого действия. Только сам текст стандарта является руководством к действию. Различные указания и распоряжения приведут к результатам, обратным целям повышения качества.

2. Кусочное внедрение. Стандарт должен внедряться полностью с определенной даты, отменяя при этом все положения, которые действовали до его принятия. Внедрение стандарта по его отдельным частям нарушит представление о его целостности и обязательности.
3. Вечный эксперимент. Стандарты не могут вводиться в «игровом» варианте. Их значение слишком существенно, чтобы быть игрой. Стандарт должен вводиться в том виде, в котором он утвержден. С момента введения – это закон, который соблюдается в обязательном порядке. В дальнейшем стандарт может изменяться, улучшаться, дополняться. Изменения становятся обязательными для всех, как только пройдет принятую в организации процедуру согласования и утверждения.
4. Отчетное внедрение. Формальный подход к стандартам – это путь к гибели организации. Отчеты о внедрении стандартов не значат ничего. Руководство компании должно разработать систему контроля за соблюдением стандартов, которая позволит дать оценку реальному положению дел.
5. Параллельное внедрение. По каждому вопросу стандарт должен содержать единственно верный ответ. Наличие двух различных процедур или документов, предусмотренных параллельно действующими стандартами, приведет к нарушению дисциплины по соблюдению стандартов, снижению качества и вызовет у ее сотрудников естественное отторжение стандартов как основы деятельности организации. Введение нового стандарта должно повлечь отмену ранее действовавшего.

Рассмотрим иные возможные способы совершенствования стандартов.

Совершенствованием стандартов, позволившим сделать существенное продвижение в направлении использования стандартов в деятельности компании, явилось создание версии стандартов на электронных носителях. В этом случае стандарт устанавливается на персональный компьютер аудитора и позволяет в любой момент получить необходимую информацию. Удобная поисковая система предоставляет возможность получить доступ к описанию той либо иной процедуры, необходимой для осуществления в данный момент. В любой момент времени каждый сотрудник может открыть форму документа, необходимую для заполнения. К каждой форме имеются указания по ее заполнению, что

позволяет получать документы, составленные одинаково всеми сотрудниками компании.

Стандарт содержит весь накопленный за годы работы компании опыт по всем случаям, с которыми связаны различные виды нарушений. Данная информация определенным образом структурирована, а поэтому поиск конкретной ситуации занимает короткое время.

Стандартизация деятельности является одним из основных принципов, по которым развивается компания.

В заключение необходимо отметить, что в ближайшем будущем вопрос о разработке внутрифирменных стандартов станет актуальным для всех действующих аудиторских фирм и аудиторов. Иначе они будут вынуждены уступить место своим более дальновидным конкурентам. Инвестиции, вложенные сегодня аудиторскими фирмами в научные разработки внутренних правил своей деятельности, создадут им мощную производственную базу и явятся трамплином для качественного скачка в развитии.

Список использованных источников:

1. Аудиторские ведомости. – 2006. – №6.

Крючкова Ю.А.
Научный руководитель – преподаватель высшей категории **Авдиенко И.М.**
Майкопский государственный гуманитарно-технический колледж
Адыгейского государственного университета

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ НА РЫНКЕ

Аннотация: Внедрение эффективных методов работы во всех сферах является явным преимуществом внутреннего аудита. Статья посвящена перспективам развития аудиторских услуг на рынке России.

Ключевые слова: аудит, аудиторские услуги, внутренний аудит.

Как известно, контроль – неотъемлемая часть процесса управления. Как организовать и провести самостоятельную оценку достоверности бухгалтерского баланса и связанных с этим рисков?

Внедрение эффективных методов работы во всех сферах – это явное преимущество внутреннего аудита. Иногда наблюдения, сделанные в процессе аудита, могут повлечь за собой серьезные изменения для всей организации. Это отличный способ увеличения ценности организации с наименьшими затратами ресурсов.

Создавая отдел внутреннего аудита, руководству с самого начала необходимо определить степень его независимости. От этого во многом зависит эффективность работы внутренних аудиторов. Абсолютная независимость внутреннего аудита недостижима, ведь внутренние аудиторы такие же сотрудники компании, зависят от руководства. Уровень организационной независимости этого отдела непосредственно влияет на объективность внутренних аудиторов.

Во время кризиса рынок аудиторских услуг в Адыгее, как и в России, упал с 22,05 млн рублей в 2009 году до 20,96 млн рублей в 2010 году. Банкротство отдельных компаний и снижение спроса на проведение необязательных проверок привело к тому, что карманы наемных ревизоров обмелели. Суммарная выручка по 5 крупнейшим аудиторским компаниям снизилась на 5,7%.

Стоимость «черных» или «серых» услуг зависит от статуса заказчика: чем «проще» компания, тем дешевле обойдется ей заключение с нужными сведениями о деятельности организации.

Несмотря на присутствие в Адыгее, как и в России, признанных лидеров в области аудита, «черными» услугами компании продолжают успешно пользоваться. «Трудно оценить даже примерную долю незаконного аудита, но представляется, что она достаточно велика, так как борьба с недобросовестными специалистами в этой области ведется неэффективно», – говорит Соничев.

Однако и громкое имя аудиторской компании еще не означает, что в отдельных случаях она не будет пользоваться профессиональными уловками.

Эксперты уверены, цель – получение положительного отзыва – оправдывает средства. Чисто рыночными механизмами побороть «черный» аудит в Адыгее не получится. Виной всему практически полное отсутствие какой-либо ответственности за допущенные нарушения при проведении проверки.

Конечно, проделки нечистых на руку специалистов не всегда остаются безнаказанными. Так, ст. 202 УК «Злоупотребление полномочиями частными нотариусами и аудиторами» предусматривает максимальное наказание в виде трех лет лишения свободы.

Однако такая суровая ответственность на деле остается лишь гипотетической. По словам экспертов, судебной практики привлечения специалистов по этой статье УК фактически нет. «Заказчики «черного» аудита могут быть привлечены к уголовной ответственности, например, по статье 159 УК за мошенничество, когда вводят посредством заведомо ложного для них аудиторского заключения в заблуждение, допустим, потенциального покупателя предприятия или возможного акционера. Или по статье 176 УК – «незаконное получение кредита», когда деньги или

льготные условия займа выплачены фирме при предоставлении заведомо ложных сведений о хозяйственном положении либо финансовом состоянии организации».

Президент юридической фирмы ООО «Финансовый аудит» Василиади Мария Георгиевна также полагает, что отсутствует широкая практика привлечения к ответственности за выдачу недостоверных заключений. «Это обусловлено тем, что нет четких и прозрачных критериев, которые бы однозначно могли говорить о качестве аудита. Можно предложить разработать такие критерии, а ответственность специалистов и аудиторских фирм возлагать не за заведомую ложность сведений, а за несоответствие заключения указанным критериям. Ими могут выступать признаки грубого нарушения бухгалтерского учета, перечисленные в статье 15.11. КоАП РФ», – констатирует она.

По словам Марии Георгиевны, без таких критериев невозможна дальнейшая борьба с незаконным аудитом. «Доказать ложность сведений на практике очень тяжело. Кроме того, суды могут признать, что проверка, производимая по договору, не является аудитом, как это было, например, в Определении ВАС от 30.05.2011 года №6725/2011. Таким образом, возникает и другая проблема: необходимо, чтобы из договора четко следовало, что его предметом является проведение аудита».

С 31 октября вступили в действие три новых аудиторских стандарта. Один из них – ФСАД 7/2011 – про доказательства. Он заменит стандарт №5, утвержденный постановлением Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. №696. Одним из нововведений является то, что доказательством может являться отсутствие информации, выражением чего может быть, например, отказ руководства проверяемого лица предоставить запрашиваемое аудитором разъяснение. Второй стандарт ФСАД 8/2011 определяет требования к порядку проведения ревизии отчетности, содержащей финансовую информацию с соответствующими пояснениями и раскрытием наиболее важных способов ее составления. В частности, речь идет про налоговые декларации и отчеты для кредиторов, составленные кассовым методом. Правила ФСАД 9/2011 регулируют проведение аудита отдельной части бухгалтерской или финансовой отчетности или документации, составленной по специальным правилам.

«В ноябре – декабре текущего года пройдут контрольные мероприятия по деятельности Росприроднадзора по Республике Адыгея», – заявил аудитор Счетной палаты Российской Федерации Михаил Одинцов. По его словам, функции палаты более широкие, чем просто проверка правильности использования средств. Аудиторы ведомства также проводят аналитическую работу в плане аудита эффективности использования средств и стратегический аудит федерального и регионального планирования. Одинцов подчеркнул, что контрольно-ревизионная проверка

по исполнению природоохранных функций в Адыгее проходит впервые. Это, по его словам, позволит решить многие задачи более эффективного сохранения Кавказского государственного природного биосферного заповедника и определить степень возможности участия республики в подготовке к сочинской Олимпиаде 2014 года.

В ходе беседы Аслан Тхакушинов обратил внимание Михаила Одинцова на то, что по многим федеральным программам для Адыгеи не открыто финансирование. Президент республики также выразил надежду на то, что в ходе этой проверки будут выработаны совместные конструктивные предложения по решению определенных проблем, мешающих поступательному развитию Адыгеи.

Вполне очевидно, что финансовый мировой кризис, который так же затрагивает и развитие экономики республики, еще долго будет будоражить бизнес. Это подтверждается не совсем обнадеживающими данными по росту экономики в Европе и США. Адыгея с ее продовольственно-сырьевой направленностью, по мнению экспертов, может выглядеть лучше своих западных и северных коллег. Однако перенос социальных расходов на плечи среднего класса напрямую отразится на бюджетах малого и среднего предпринимательства. Таким компаниям придется еще туже «затягивать пояса».

Следуя этой логике, предприниматели Адыгеи потянутся «за длинным рублем», чтобы лишний раз перекредитоваться. Банки, как уже говорилось, предпочитают получать вместе с пакетом необходимых документов и заключение аудитора. Поэтому «черные» методы будут процветать и дальше. Навряд ли спасет ситуацию нехватка ликвидности у банковского сектора, которая была в период первой волны кризиса.

По мнению отдельных экспертов, переход на стандарты МСФО отчасти может положительно повлиять на очищение рынка аудиторских услуг в республике. Не исключено, что контролирующие министерства и ведомства наряду с обновленной в ходе реформы судебной системой также начнут рьяно проверять аудиторов и их клиентов на предмет добросовестности.

Курилкова А.А.
Научный руководитель – ст. преподаватель **Симонов В.С.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ОСНОВА НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РФ

Аннотация: В условиях перехода к рыночным отношениям важная роль принадлежит бюджету страны. Основой налоговой системы являются налоги и

сборы, в статье более подробно рассматриваются основы современной налоговой системы России.

Ключевые слова: налог, налоговая система, сбор, бюджет, пошлина, налогообложение.

Основой налоговой системы являются налоги и сборы. С помощью налоговой системы государство реализует свои функции по управлению (регулированию, распределению и перераспределению) финансовыми потоками в государстве и, в более широком смысле, экономикой страны вообще.

Налоговая система – совокупность налогов и сборов, установленных государством и взимаемых с целью создания центрального общегосударственного фонда финансовых ресурсов, а также совокупность принципов, способов, форм и методов их взимания [1].

Нынешнее налоговое законодательство не содержит определения понятия налоговой системы. Однако действовавший в прошлом Закон Российской Федерации «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» содержал указанное выше понятие. Это понятие используется в теории и по сей день, с тем лишь отличием, что ранее самостоятельным компонентом налоговой системы считались пошлины – но в соответствии с вступившими в силу главами Налогового кодекса России государственная пошлина отнесена к сборам; что же касается таможенных пошлин, в прежние времена считавшихся институтом, общим для налоговой системы и для таможенного регулирования, – то по мере совершенствования налогового и таможенного законодательства законодатель и исследователи постепенно пришли к мнению о принадлежности их сугубо к отрасли таможенного права.

Основными функциями налоговой системы государства и, соответственно, установленных в государстве налогов являются:

1. Фискальная, суть которой состоит в пополнении доходов государства на различных уровнях, необходимых для исполнения государством своих функций.
2. Распределительная, суть которой состоит в распределении совокупного общественного продукта между юридическими и физическими лицами, отраслями и сферами экономики, государством в целом и его территориально-административными образованиями.
3. Регулирующая, суть которой в активном воздействии государства с помощью экономических рычагов и методов на экономические и социальные процессы в обществе.

4. Контрольная, суть которой состоит в наблюдении и соблюдении стоимостных пропорций в процессе образования и распределения доходов различных субъектов экономики.

Принципы построения налоговой системы государства обсуждаются практически с тех пор, как возникло государство. Еще Адам Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» в 1776 г. сформулировал четыре правила («максимы»):

- налоги должны уплачиваться в соответствии со способностями и силами подданных;
- размер налогов и сроки их уплаты должны быть точно определены до начала налогового периода;
- время взимания налогов устанавливается удобным для налогоплательщика;
- каждый налог должен быть задуман и разработан так, чтобы он брал из карманов народа возможно меньше сверх того, что он приносит казначейству государства.

В современных условиях могут быть сформулированы следующие принципы построения налоговой системы:

1. Обязательность. Этот принцип означает, что все налогоплательщики обязаны своевременно и полно уплатить налоги.
2. Справедливость. Принцип справедливости означает, что, с одной стороны, все налогоплательщики, находящиеся в равных условиях по объектам налогообложения, платят одинаковые налоги, а с другой стороны, справедливыми должны быть налоги, которые платят разные по доходам налогоплательщики. Богатые платят больше, чем бедные.
3. Определенность. Нормативные акты до начала налогового периода должны определить правила исполнения обязанностей налогоплательщиком.
4. Удобство (привилегированность) для налогоплательщика. Процедура уплаты налогов должна быть удобной прежде всего для налогоплательщика, а не для налоговых служб.
5. Экономичность. Издержки по собиранию налогов не должны превышать сумму собираемых налогов, а должны быть минимальны.
6. Пропорциональность. Предполагает установление ограничения (лимита) налогового бремени по отношению к валовому внутреннему продукту.
7. Эластичность. Подразумевает быструю адаптацию к изменяющейся ситуации.
8. Однократность налогообложения. Один и тот же объект налогообложения должен облагаться налогом за установленный период один раз.

9. Стабильность. Изменение налоговой системы не должно производиться часто и очень резко.
10. Оптимальность. Цель взимания налога, например, фискальная или природоохранная и т.д., должна достигаться наилучшим образом с точки выбора источника и объекта налогообложения.
11. Стоимостное выражение. Налоги должны уплачиваться в денежной форме.
12. Единство. Налоговая система действует на всей территории страны для всех типов налогоплательщиков.

Реализация принципов налогообложения в разных странах осуществляется с учетом особенностей развития существующей социально-экономической ситуации.

Наличие собственной, независимой от других государств налоговой системы является одним из признаков суверенного государства [2].

Список использованных источников:

1. Финансы : учебник / под ред. В.В. Ковалева. – М. : ТК Велби ; Изд-во Проспект, 2010.
2. *Химичева, Н.И.* Налоговое право : учебник / Н.И. Химичева. – М. : БЕК. – 2007.

Лепшокова А.А.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Семенова Ф.З.**
Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия

ЭФФЕКТИВНОЕ ВНЕДРЕНИЕ АВТОМАТИЗАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

Аннотация: Автоматизация бухгалтерского учета – это процесс, при котором в результате перевода бухгалтерии на компьютер повышается эффективность и улучшается качество ведения бухучета на предприятии. Значит, перед тем как принимать решение об автоматизации бухучета, следует выделить, что и как эта автоматизация должна в бухгалтерии улучшить, это и будет целью автоматизации.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, информация, информационные технологии, автоматизация, бухгалтерские программы, эффективность автоматизации, псевдоавтоматизация.

Бухгалтерский учет является одним из ключевых звеньев в деятельности любой организации. От правильности и точности ведения бухгалтерского учета во многом зависит финансовое благополучие бизнеса.

Современное предприятие предполагает огромное число финансовых потоков, которые отражаются соответствующими информационными потоками. Бухгалтерский учет включает в себя множество рутинных операций, многократное повторение одних и тех же вычислительных действий, а также подготовку множества отчетных и платежных документов. В связи с этим традиционное ведение бухгалтерского учета предполагает сложный и кропотливый труд бухгалтеров, требующий значительных сил и знаний.

Современное развитие информационных технологий и широкое применение их в экономической практике позволяют решить эту проблему путем автоматизации бухгалтерского учета.

Автоматизация бухгалтерского учета имеет массу преимуществ перед традиционным способом ведения бухгалтерского учета. Бухгалтерские информационные системы позволяют повысить производительность труда сотрудников бухгалтерии, снизить влияние «человеческого фактора», повысить скорость составления отчетов и ведения документации, предоставляют возможность параллельного ведения учета в нескольких стандартах [2].

Внедрение информационных систем и технологий в работу бухгалтерии позволяет сэкономить время и силы за счет автоматизации рутинных операций, найти арифметические ошибки в учете и отчетности, а также оценить текущее финансовое положение предприятия и его перспективы.

Осознать эти преимущества возможно только при эффективном использовании автоматизации. Для того чтобы эффективно провести автоматизацию, следует, в первую очередь, хорошо представлять себе, что же такое автоматизированный бухгалтерский учет. На первый взгляд, все просто и даже такая постановка вопроса кажется несколько надуманной, потому что автоматизированный бухгалтерский учет – это просто когда бухгалтерский учет ведется на компьютере. Вот такое заблуждение и служит причиной большого количества неудачных попыток автоматизации. Следует осознать, что внедрение бухгалтерской программы эффективно только тогда, когда следствием внедрения является повышение эффективности и улучшение качества ведения бухгалтерского учета на предприятии. Это может выражаться:

- В упорядочении бухучета. Если при бумажной бухгалтерии для получения какой-либо информации, например специфической выборки оборотов по субсчету счета №60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», требовалось несколько часов работы, то на компьютере – нажал клавишу и выборка распечаталась.
- В увеличении количества информации, получаемой из бухгалтерского учета. Раньше можно было увидеть аналитику по 41

счету «Товары» только в каком-нибудь одном разрезе, сейчас, на компьютере – в нескольких.

- В снижении числа бухгалтерских ошибок. Это очень важный фактор, если учитывать величину штрафов и пеней за сокрытие налогооблагаемых величин, причиной которого, как правило, являются именно бухгалтерские ошибки, а не некий злой умысел.
- В повышении оперативности бухгалтерского учета. Если раньше, при бумажном бухгалтерском учете, бухгалтеры не поспевали за первичной документацией и делали проводки с опозданием, а квартальный и годовой отчет сдавались в последний момент, то сейчас это прекратилось.
- В повышении экономичности бухгалтерского учета. Наша практика показывает, что во многих случаях, изменив применяющиеся на предприятии план и типовую корреспонденцию счетов, формы первичных документов и другие «подвластные» бухгалтерии параметры, можно без использования различных рискованных схем уменьшить налогооблагаемые величины или, по крайней мере, передвинуть сроки и снизить частоту налоговых платежей.
- Другие факторы, зависящие от специфики каждого конкретного предприятия.

Если таких улучшений не произошло, то автоматизация бессмысленна – она не принесла конечного результата, сам же по себе переход с заполнения бумажных журналов-ордеров на нажимание компьютерных клавиш улучшением не является, это просто замена. Такую ситуацию следует скорее называть «псевдоавтоматизацией». К сожалению, псевдоавтоматизация встречается часто, происходит это потому, что люди думают: «Автоматизировать – значит просто перевести на компьютер и все», а процесс внедрения программы в их понимании состоит в том, чтобы как-то начать заводить операции в компьютер. Последствия псевдоавтоматизации удручающи. Бухгалтерия, которая раньше была перегружена текущей работой, сейчас, «при компьютерах», тоже ничего не успевает, иногда работы становится еще больше – надо же вначале сделать все или отдельные разделы бухгалтерского учета на бумаге, а потом, непонятно для чего, завести в компьютер. Руководство тоже не понимает, для чего потрачены немалые деньги на компьютеры, программы и внедрение, когда в бухгалтерии как был «завал», так и остался.

Распространенным стереотипом является то, что автоматизация бухгалтерского учета приводит к сокращению бухгалтерского персонала, что приводит к страху перед автоматизацией, а иногда и к ее саботажу. Несмотря на то, что, на первый взгляд, все логично – часть работы

берет на себя компьютер, который и вытесняет бухгалтеров-людей, стереотип является ошибочным. Дело в том, что количество необходимых в бухгалтерии бухгалтеров зависит только от количества обрабатываемых бухгалтерией первичных документов (накладных, кассовых ордеров, платежек и пр.), а количество первичных документов не зависит от того, автоматизирован бухгалтерский учет или нет, оно зависит от объема хозяйственных операций в организации. Таким образом, автоматизация бухучета не уменьшает числа необходимых в бухгалтерии бухгалтеров.

Помимо названных ранее преимуществ автоматизированного бухгалтерского учета, есть еще одна объективная причина необходимости автоматизации.

Одним из важнейших процессов современности является интеграция мировой экономики. Этот факт делает автоматизацию бухгалтерского учета требованием времени и залогом успешного перехода на Международные стандарты финансовой отчетности. Без этого невозможны переход на международный рынок и привлечение иностранных инвестиций. Таким образом, перспективы внедрения автоматизированных информационных систем бухгалтерского учета неотъемлемо связаны с переходом на международные стандарты. В свою очередь, внедрение этих стандартов является в настоящее время экономической необходимостью.

Разумеется, в первую очередь процессы автоматизации коснутся крупных предприятий. Такая тенденция обусловлена тем, что крупные предприятия и их позиция на мировом рынке определяют экономическую мощь страны. Они в большей степени вовлечены в процессы интеграции в международные рынки, конкурировать на которых невозможно без соответствующего уровня ведения учета и составления отчетности. Большинство из них уже перешли на автоматизированное ведение бухгалтерского учета, ориентированное на Международные стандарты финансовой отчетности [1].

Прозрачность и качество финансовой отчетности является необходимым условием развития отдельных предприятий и экономики в целом. Поэтому можно утверждать, что перспективы автоматизации ведения бухгалтерского учета однозначны – они являются необходимым условием развития [3].

Можно сказать, что процесс внедрения автоматизации в России проходит успешно, так как развитие информационных технологий бухгалтерского учета за последние годы идет все возрастающими темпами. Любой практикующий бухгалтер работает на компьютере и не мыслит без последнего своей профессиональной деятельности. В настоящее время повсеместно внедряются компьютерные сети (локальные, региональные, глобальные), благодаря которым обеспечен удаленный до-

ступ к общесетевым ресурсам (базам данных, компьютерам, принтерам, факс-модемам и др.).

В нашей стране программное обеспечение по автоматизации бухгалтерского учета постоянно модернизируется. Представляя на рынке оригинальный продукт, российские фирмы изучают накопленный до них опыт и успешно используют его в своих разработках. Программные продукты по автоматизации бухгалтерского учета сегодня широко востребованы как на малых, так и на крупных предприятиях. Интерес к ним возрастает с каждым днем. В условиях рыночной экономики, жесткой конкуренции для достижения успехов просто необходимо использование передовых технологий. Автоматизированные бухгалтерские программы – именно то, что нужно современному бухгалтеру.

На российском рынке информационных продуктов представлено большое число отечественных и иностранных автоматизированных бухгалтерских систем.

Наиболее распространенными в России системами автоматизации бухгалтерского учета являются:

- 1С: Бухгалтерия, является универсальной бухгалтерской программой и предназначена для ведения синтетического и аналитического бухгалтерского учета по различным разделам. Программа предоставляет возможность ручного и автоматического ввода проводок.
- Супер-менеджер – многовалютная система, предназначенная для автоматизации бухгалтерского учета на предприятиях сложной структуры различных форм собственности.
- Инфо-бухгалтер. В любой момент можно изготовить такие документы, как: баланс со всеми приложениями, оборотная ведомость, главная книга, ведомости аналитического учета по счетам, журналы, ордера и ведомости к ним, шахматка, разнообразные ведомости и справки, анализ финансовой деятельности с построением графиков и диаграмм.
- Фолио. Ведение бухгалтерского учета любого числа предприятий на одном компьютере с возможностью получения сводного бланка нескольких предприятий.
- Бэст. Отличительной чертой ПО «БЭСТ» версии 3.1 является ориентация на комплексную автоматизацию предприятий оптовой торговли. Этот продукт может функционировать как в локальном, так и в сетевом варианте.
- Аккорд. Представляет собой комплекс программ, автоматизирующих различные службы предприятия. В одной информационной среде могут работать отдел кадров, плановые службы, бухгалтерия, службы управления закупками и продажами,

отдел труда и заработной платы. Система разработана с помощью инструментальной среды «Атлантис» компании «Атлант-Информ».

Российская фирма «1С» владеет значительным сегментом рынка – порядка 40–50%; для программного продукта «Анжелика» этот показатель равен 19–21%; третью и четвертую позицию занимают программы «Галактика» (15%) и «Бэст» (9%) соответственно; многие предприятия до сих пор пользуются программами, которые разрабатывались под заказ, еще до появления специализированных фирменных продуктов, а также собственными разработками на основе популярного табличного редактора Excel.

Уровень подготовки специалистов-бухгалтеров постоянно растет, потребности развивающихся предприятий не уменьшаются, техническое обеспечение становится более совершенным и доступным. Все это говорит о том, что переход на автоматизированную форму работы – закономерная тенденция нашего времени [4].

Если еще 10 лет назад основным инструментом аналитика и бухгалтера был калькулятор, то теперь практически ни одно предприятие не может обойтись без компьютера.

Таким образом, автоматизация бухгалтерского учета, безусловно, является необходимостью для предприятий, независимо от масштабов их деятельности. Внедрение автоматизированной системы бухгалтерского учета поможет обеспечить эффективность учета и дальнейшее развитие предприятия. Однако не стоит забывать о том, что автоматизация является сложным и трудоемким процессом и для ее успешной реализации стоит заранее продумать решение хотя бы основных сопутствующих ей проблем.

Список использованных источников:

1. Автоматизация управленческого и оперативного учета. Теория и практика управленческого учета [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://gaap.ru/articles/49836/.
2. *Брага, В.В.* Автоматизированные информационные технологии в экономике : учебник / В.В. Брага, Н.Г. Бубнова, Г.А. Титоренко. – М. : Компьютер ; ЮНИТИ, 1999.
3. Голкина, Г.Е. Бухгалтерские информационные системы : учебное пособие / Г.Е. Голкина. – М. : Изд-во Московского государственного университета экономики, статистики и информатики, 2004.
4. *Губчик, Е.* Автоматизация бухгалтерского учета: тенденции в развитии / Е. Губчик // Главный бухгалтер. – 2001. – №21.

Лубшева М.Н., Иголкина Е.А.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Акимов А.А.**
Пензенский государственный университет

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЛОГОВОГО АУДИТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В условиях перехода к рыночным отношениям наблюдается возрождение ряда правовых институтов, к которым относится институт аудита. Это, в свою очередь, требует разработки нового, адекватного механизма правового регулирования аудиторской деятельности в целом, и налогового аудита в частности. На сегодняшний день в России нет отдельного правового акта, регулирующего сферу налогового аудита. Авторы статьи освещают факты актуальности и необходимости разработки данных документов.

Ключевые слова: аудит, сопутствующие аудиту услуги, налоговый аудит, нормативное регулирование налогового аудита.

В условиях постоянно изменяющегося налогового законодательства перед руководством предприятий встает вопрос о правильности исчисления и уплаты налогов. При этом высоки и штрафные санкции за неточное и несвоевременное исчисление налоговых платежей. Поэтому в последнее время значительно поднялся спрос на услуги, сопутствующие аудиту, в частности на консультирование по теме налогового аудита.

Нормативными актами такой вид деятельности, как налоговый аудит, отдельным видом не определен (ФЗ «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. №307-ФЗ) [1]. Однако, при возрастающей актуальности налогового аудита, целесообразна разработка нормативного регулирования налогового аудита.

В настоящее время действует Методика аудиторской деятельности «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами», одобренная Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации 11 июля 2000 г., протокол №1 (далее – Методика). В соответствии с Методикой, под налоговым аудитом понимается выполнение аудиторской организацией специального аудиторского задания по рассмотрению бухгалтерских и налоговых отчетов экономического субъекта с целью выражения мнения о степени достоверности и соответствия во всех существенных аспектах нормам, установленным законодательством, порядка формирования, отражения в учете и уплаты экономическим субъектом налогов и других платежей в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды. Объектом налогового аудита являются бухгалтерская и налоговая отчетность экономического субъекта, а также его первичные документы, налоговые регистры, договоры и другие документы [3].

Также на сегодняшний день одним из нормативных актов, сохраняющих значение для правового и методологического регулирования сопутствующих аудиту услуг, является Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Характеристика сопутствующих аудиту услуг и требования, предъявляемые к ним», одобренное Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации 18 марта 1999 г. Протокол №2. Поскольку в настоящее время Правительством Российской Федерации еще не утверждено отдельное федеральное Правило (стандарт) аудиторской деятельности в отношении сопутствующих аудиту услуг, в силу п. 3 Постановления Правительства Российской Федерации от 06.02.2002 №80 «О вопросах государственного регулирования аудиторской деятельности в Российской Федерации» аудиторы обязаны руководствоваться в своей деятельности указанным Стандартом 1999 г. в части, не противоречащей уже утвержденным новым ПСАД. В Стандарте приводятся определение и классификация сопутствующих аудиту услуг; изложен общий порядок оказания услуг, сопутствующих аудиту; определены требования к аудиторским организациям по оказанию сопутствующих аудиту услуг; распределена ответственность между аудиторской организацией и экономическим субъектом при оказании сопутствующих аудиту услуг; указаны особенности оформления оказания сопутствующих аудиту услуг и результатов их выполнения [2].

Стандартной процедуры проведения аудита налогообложения не существует. У всех аудиторских компаний и фирм существует своя индивидуальная методика, разработанная на базе приобретенного опыта и безукоризненного знания законодательства. В целом процедура налогового аудита позиционируется как специальное задание по тщательному рассмотрению бухгалтерской и налоговой отчетности с целью предоставления заказчику компетентного мнения о достоверности предоставляемой налоговой отчетности, а также замечаний и необходимых рекомендаций по исправлению отклонений, ведущих к налоговым рискам, в случае их обнаружения.

Немаловажным является тот факт, что налоговый аудит имеет целый ряд сопутствующих услуг, отличающихся по своей сути от него тем, что налоговый аудит предполагает проведение проверочных мероприятий в отношении правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты налогов, в то время как иные сопутствующие аудиту услуги направлены, прежде всего, на оптимизацию налоговых платежей экономического субъекта, построение системы налогового учета и внутреннего контроля, а также на консультирование по отдельным вопросам налогообложения. Помимо этого различаются результаты, а также порядок оформления налогового аудита и сопутствующих услуг по вопросам налогообложения.

Таким образом, разработка нормативных документов, регулирующих область налогового аудита как обособленной формы проверки финансовой (бухгалтерской) отчетности, необходима, так как наличие стандартных процедур проверки обеспечит приемлемое качество аудиторской проверки, будет способствовать внедрению в аудиторскую практику новых научных достижений, поможет пользователям понять процесс налогового аудита, повысит престиж профессии, облегчит аудиторам ведение переговоров с клиентами и обеспечит взаимосвязь отдельных элементов налогового аудита.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 г. №307-ФЗ.
2. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Характеристика сопутствующих аудиту услуг и требования, предъявляемые к ним» (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации 18 марта 1999 г. Протокол №2).
3. Методика аудиторской деятельности «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами» (одобрена Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11 июля 2000 г., протокол №1).

Мартынова И.М.
Георгиевский филиал Невинномысского государственного гуманитарно-технического института

МЕХАНИЗМ И ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ОРГАНИЗАЦИЮ

Аннотация: Налоговая нагрузка – это одно из понятий, применяемых для оценки влияния налоговых платежей на финансовое состояние предприятия. Величина налоговой нагрузки зависит от множества факторов – от вида деятельности и формы ее осуществления, налогового режима, организационно-правовой формы предприятия и особенностей налогового и бухгалтерского учета, закрепленных в учетной политике. Предлагаемые методики позволяют каждому предприятию рассчитать свою налоговую нагрузку, провести анализ ее состояния, а затем сделать прогноз возможных вариантов изменения налоговой нагрузки, добиваясь ее оптимального значения.

Ключевые слова: налог, налоговая нагрузка, режим налогообложения, методика расчета налоговой нагрузки.

В современных условиях налогообложения представляет особый интерес изучить механизм и особенности определения налоговой нагрузки на организацию, используя данные налоговой и бухгалтерской отчетности конкретного предприятия, а именно ОАО «Солдатское Хлебоприемное предприятие» (далее «Солдатское ХПП»), находящегося в Прохладненском районе КБР. К основным видам деятельности ОАО «Солдатское ХПП» относятся: выращивание сельскохозяйственных культур; заготовка, хранение и переработка сортовых семян и другой зерновой продукции; оказание платных услуг населению; калибровка сортовых семян кукурузы; заготовка и переработка маслосемян; производство и реализация комбикормов; коммерческая и торгово-посредническая деятельность.

ОАО «Солдатское ХПП» находится на общем режиме налогообложения, а следовательно, является плательщиком следующих основных видов налогов: налога на прибыль, налога на добавленную стоимость, транспортного налога; налога на имущество, земельного налога, водного налога, налога на доходы физических лиц и ряда других налогов.

Методика определения уровня налоговой нагрузки должна учитывать особенности процесса налогообложения, а также особенности построения налоговой системы. Цель методики определения налоговой нагрузки – дать возможность сравнения тяжести налогового бремени для предприятий, действующих в условиях налоговой системы.

Для расчета налоговой нагрузки использовалась налоговая и бухгалтерская отчетность ОАО «Солдатское ХПП» за 2011 год [2]. Показатели, необходимые для расчета, представлены в таблице 1.

Таблица 1

Исходные данные для расчета налоговой нагрузки предприятия

Наименование показателей	Значение показателей, тыс. руб.
Выручка от основной деятельности – НДС	16290 2932
Затраты, всего в том числе:	10894
– материальные; – НДС	6128 1103
– заработная плата;	2853
– страховые взносы;	1025
– травматизм;	18
– амортизация;	870
Налог на имущество	53
Транспортный налог	14

Окончание табл. 1

Наименование показателей	Значение показателей, тыс. руб.
НДФЛ	1206
Налог на прибыль	–
Балансовая прибыль	3479
Чистая прибыль	2648
Средняя валюта баланса	110750
Среднегодовая стоимость имущества	5762
Основные средства	9493
Дебиторская задолженность	32229

В настоящее время существует множество различных методик определения налогового бремени и налоговой нагрузки предприятия [1].

Первая методика – Официальная методика, которая разработана Департаментом налоговой политики Минфина РФ, предлагает оценивать тяжесть налогового бремени отношением всех уплачиваемых налогов к выручке от реализации, включая выручку от прочей реализации:

$$НН = \frac{Ноб}{Воб} \times 100\%, \quad (1)$$

где НН – налоговая нагрузка;

$Н_{об}$ – общая сумма налогов;

$В_{об}$ – общая сумма выручки от реализации.

$$НН = \frac{1025+18+53+14+1206+(2932-1103)}{16290} = 0{,}25.$$

Из данных расчетов видно, что налоговая нагрузка по данной методике составляет 25 копеек на 1 рубль выручки, или 25% составляют налоги в выручке предприятия.

Второй метод – методика М.Н. Крейниной. Эта методика предполагает сопоставление налога и источника его уплаты. Каждая группа налогов в зависимости от источника, за счет которого они уплачиваются, имеет свои критерии оценки тяжести налогового бремени.

$$НН = \frac{Вр-З-Пч}{БП}, \quad (2)$$

где $В_р$ – выручка от реализации;

З – затраты;

$П_ч$ – чистая прибыль;

БП – балансовая прибыль.

$$НН = \frac{16290-10894-2648}{3479} = 0{,}78.$$

Налоговая нагрузка предприятия, вычисленная с использованием методики М.Н. Крейниной, показала, что на рубль балансовой прибыли налоговая нагрузка составляет 78 копеек, или доля налогов в балансовой прибыли составляет 78%.

Третья методика предложена А. Кадушиным и Н. Михайловой. Эта методика является количественной. В соответствии с ней предлагается оценивать налоговое бремя как долю отдаваемой в бюджет добавленной стоимости, созданной отдельным экономическим субъектом в процессе своей деятельности. Для расчетов используем следующие формулы:

$$Кдс = \frac{ДС}{ВВ}, \quad (3)$$

где $К_{дс}$ – коэффициент добавленной стоимости;
ВВ – валовая выручка.
Валовая выручка определяется следующим образом:

$$ВВ = МЗ + ДС + Ам + Зпл + СВ + Т + НДС\ упл + БП, \quad (4)$$

где МЗ – материальные затраты;
ДС – добавленная стоимость;
Ам – амортизация;
Зпл – заработная плата;
СВ – страховые взносы;
Т – травматизм.

ВВ = 6128 + 2932 + 870 + 2853 + 1025 + 18 + 1103 + 1673 = 16602 тыс. руб.

$$Кдс = \frac{2932+870}{16602} = 0{,}23.$$

Четвертый метод – методика М.И. Литвинова, который связывает показатель налоговой нагрузки с числом налогов и других обязательных платежей, а также со структурой налогов экономического субъекта и механизмом взимания налогов.

$$НН = \frac{\sum Н}{\sum ИСТ} \times 100\%, \quad (5)$$

где $\sum Н$ – сумма всех налогов;

$\sum ИСТ$ – источники уплаты налогов.

$$НН = \frac{2932}{16290} + \frac{1025}{10894} + \frac{14}{10894} + \frac{53}{5762} + \frac{1206}{2853} - \frac{1103}{6128} = 0{,}20.$$

Налоговая нагрузка от источников уплаты налогов составляет 20%. Данная методика характеризует среднее значение налоговой нагрузки по

всем видам налогов. Пороговое значение этого показателя соответствует 22%.

Пятый метод – методика Т.К. Островенко. Автор данной методики все показатели налоговой нагрузки подразделяет на частные и обобщающие и затем определяет налоговую нагрузку в соотношении суммы налоговых обязательств с различными показателями.

К обобщающим показателям, характеризующим налоговую нагрузку экономического субъекта, автор относит следующие показатели:

– налоговая нагрузка на выручку предприятия (*ННвыр*)

$$Нвыр = \frac{Ноб}{Вр} = \frac{2925}{16290} = 0{,}13, \quad (6)$$

– налоговая нагрузка на валюту баланса (*ННВБ*)

$$ННВБ = \frac{Ноб}{ВБ} = \frac{2925}{110759} = 0{,}03, \quad (7)$$

где *ВБ* – средняя валюта баланса,

– налоговая нагрузка на стоимость основных средств (ННос)

$$\text{ННос} = \frac{\text{Ноб}}{\text{Ос}} = \frac{2925}{9492} = 0{,}30, \quad (8)$$

где Ос – основные средства предприятия.

К частным показателям, характеризующим налоговую нагрузку экономического субъекта, автор относит следующие показатели:

– налоговая нагрузка на затраты предприятия по всем видам деятельности (*ННз*)

$$ННз = \frac{Ноб}{З} = \frac{2925}{10894} = 0{,}27, \quad (9)$$

где *З* – затраты предприятия,

– налоговая нагрузка на материальные затраты (*ННмз*)

$$ННмз = \frac{Ноб}{МЗ} = \frac{2925}{6128} = 0{,}47, \quad (10)$$

– налоговая нагрузка на чистую прибыль (*ННчп*)

$$ННчп = \frac{Ноб}{ЧП} = \frac{2925}{2648} = 1{,}1, \quad (11)$$

– налоговая нагрузка на дебиторскую задолженность (*ННдз*)

$$ННдз = \frac{Ноб}{Дз} = \frac{2925}{32229} = 0{,}09, \quad (12)$$

где *Дз* – дебиторская задолженность.

Представим результаты расчетов по всем изученным методикам в сводной таблице.

Таблица 2

Результаты расчетов налоговой нагрузки ОАО «Солдатское ХПП»

Методики расчета налоговой нагрузки	Полученный результат (%)
Официальная методика	25
Методика М.Н. Крейниной	78
Методика А. Кадушина и Н. Михайловой	23
Методика М.И. Литвинова	20
Методика Т.К. Островенко	
Общие показатели:	
– налоговая нагрузка на выручку предприятия	13
– налоговая нагрузка на валюту баланса	3
– налоговая нагрузка на стоимость основных средств	30
Частные показатели:	
– налоговая нагрузка на затраты предприятия	27
– налоговая нагрузка на материальные затраты	47
– налоговая нагрузка на чистую прибыль	110
– налоговая нагрузка на дебиторскую задолженность	9

В целом все методики определения налоговой нагрузки на налогоплательщиков различаются использованием того или иного количества налогов, включаемых в расчет, а также определением базового показателя деятельности предприятия, который берется за основу при соотнесении с суммой уплаченных налогов.

Показатель налоговой нагрузки предприятия имеет важное практическое значение и необходим при проведении мероприятий по оптимизации налогообложения. Его снижение является критерием успешности данных мероприятий. Каждое предприятие должно стремиться к тому, чтобы оптимизировать существующие схемы налогообложения и минимизировать налоговые платежи. Для этого в текущей деятельности предприятия должно уделяться немало внимания налоговому планированию и минимизации налоговых платежей.

Список использованных источников:

1. *Чипуренко, Е.В.* Налоговая нагрузка предприятия: анализ, расчет, управление / Е.В. Чипуренко. – М. : Налоговый вестник, 2008.
2. Налоговая и бухгалтерская отчетность предприятия за 2011 год.

Мучалабагамаева М.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Никулина О.Н.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ИЗМЕНЕНИЯ В ОПЛАТЕ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ

Аннотация: Изменения в налоговом законодательстве происходят ежегодно, поэтому в статье рассматриваются основные изменения в оплате страховых взносов.

Ключевые слова: страхование, страховой взнос, страховщик, застрахованный, законодатель, бухгалтерский учет, страховая ставка.

Действующий на сегодня ФЗ №129-ФЗ от 21.11.96 г. уходит в прошлое. В новом году законодатели приготовили новый закон «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ от 06.12.11 г. С 01 января 2013 года изменяются некоторые правила ведения бухгалтерского учета, причем достаточно основательно. Подписанный нормативный акт призван аннулировать устаревшие и переставшие быть эффективными нормы, исключить пробелы действующего законодательства. Новый закон утверждает единые требования к ведению бухгалтерского учета и к бухгалтерской финансовой отчетности, а также формирует правовой механизм его регулирования. Его действие распространяется на все экономические субъекты: некоммерческие, коммерческие организации, государственные, муниципальные органы, государственные и территориальные фонды, индивидуальных предпринимателей, нотариусов, адвокатов, представительства и филиалы иностранных государств, международные организации, ЦБ РФ.

На 2012–2013 годы установлены пониженные ставки страховых взносов во внебюджетные фонды. Президент РФ подписал Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам установления тарифов страховых взносов в государственные внебюджетные фонды». Для основной массы плательщиков общий тариф взносов в государственные внебюджетные фонды на 2012-2013 годы снизится с 34 до 30%. По такой ставке в 2012 году будут уплачиваться взносы с сумм, не превышающих 512 тыс. руб., в 2013 году – 573 тыс. руб. (ПФР – 22%, ФСС – 2,9%, ФОМС – 5,1%). Тариф страховых взносов с сумм свыше порогового значения составит 10%.

Для льготников ставка взносов в государственные внебюджетные фонды согласно закону снизится до 20% (в ПФР – 20%, в ФСС – 0% и в ФФОМС – 0%). В этот список вошли ряд плательщиков на УСН и социально ориентированные НКО, НКО, работающие в сфере науч-

ных исследований, образования, здравоохранения, культуры и искусства, массового спорта. Льготные условия по уплате страховых взносов также распространяются на аптеки и индивидуальных предпринимателей, торгующих в розницу фармацевтическими, медицинскими товарами и ортопедическими изделиями. В этом же перечне – предприятия малого бизнеса сферы транспорта и связи, производства гнутых стальных профилей и стальной проволоки.

Также работодатели теперь обязаны уплачивать страховые взносы в ПФР за каждого трудового мигранта в полном объеме, как за гражданина РФ. При этом должно соблюдаться одно условие – с таким работником должен быть заключен трудовой договор на неопределенный срок или срочный трудовой договор на срок не менее 6 месяцев. Это не касается высококвалифицированных мигрантов.

Еще одним нововведением является деление тарифа страховых взносов в ПФР на две части:

- солидарная часть – предназначенная для осуществления солидарных расходов фонда, т.е. на выплату фиксированного базового размера трудовой пенсии, социального пособия на погребение умерших пенсионеров, не подлежавших обязательному социальному страхованию, и иных целей, предусмотренных законодательством РФ об обязательном пенсионном страховании;
- индивидуальная часть – предназначенная для формирования денежных средств застрахованного лица, в частности определения размера накопительной части трудовой пенсии и других выплат за счет пенсионных накоплений.

Новый закон вводит штрафы за нарушение порядка уплаты страховых взносов. В частности, за непредставление в срок расчета по начисленным и уплаченным взносам с работодателя взыщут штраф в размере 5% суммы взносов, начисленной к уплате за последние 3 месяца отчетного (расчетного) периода, за каждый полный или неполный месяц со дня, установленного для его представления, но не более 30% от этой суммы и не менее 1 тыс. руб.

Кроме того, внесенными поправками решена проблема учета пенсионных прав лиц, выполнявших работу по договорам авторского заказа, а также авторов произведений, получавших в соответствующем календарном году выплаты и иные вознаграждения по договорам об отчуждении исключительного права на произведения науки, литературы, искусства, издательским лицензионным договорам о предоставлении права использования указанных произведений. Теперь страховой стаж этих лиц будет учитываться на основе данных об уплаченных за них страховых взносах.

С 1 января 2012 года размер «детских» вычетов составит: на первого и второго ребенка по 1400 руб. за каждый месяц, а на третьего и каждого последующего ребенка – по 3000 руб. (подп. 4 п. 1 ст. 218 в ред. Закона №330-ФЗ). «Повышенный» вычет на третьего ребенка полагается независимо от возраста первых двух детей (письмо Минфина России от 08.12.11 №03-04-05/8-1014). Вычет на ребенка-инвалида также составит 3000 руб.

Согласно нормам Закона №330-ФЗ вычет в размере 3000 руб. на третьего ребенка, а также на ребенка-инвалида необходимо применить задним числом, с 1 января 2011 года. Значит, бухгалтеры должны были пересчитать базу по НДФЛ с начала 2011 года в отношении работников, у которых есть такие дети. Возникшую переплату по налогу можно зачесть при удержании НДФЛ за ноябрь или декабрь 2011 года (если еще останется излишек, то возвращать его работник будет через налоговую инспекцию).

С 2012 года отменяется стандартный вычет в размере 400 руб. в месяц, который полагался всем работникам, не отнесенным к льготным категориям (подп. 3 п. 1 ст. 218 НК РФ в ред. Закона №330-ФЗ).

С 2012 года пенсионеры, не имеющие доходов, облагаемых по ставке 13%, смогут переносить имущественный вычет по расходам на приобретение жилья на предыдущие налоговые периоды, но не более трех лет (п. 3 ст. 210 и подп. 2 п. 1 ст. 220 НК РФ в ред. Закона №330-ФЗ).

Из списка компенсаций, освобожденных от НДФЛ, исключено выходное пособие, средний месячный заработок на период трудоустройства и компенсация руководителю, его заместителю и главбуху, превышающая установленный размер. А именно: трехкратный размер среднемесячного заработка или шестикратный размер среднемесячного заработка для работников, уволенных из организаций, расположенных в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях (подп. 3 ст. 217 НК РФ в ред. Закона №330-ФЗ).

С 1 января 2012 год под пенсионное страхование дополнительно подпадают иностранные граждане и лица без гражданства, временно пребывающие в России и подписавшие либо бессрочные трудовые договоры, либо трудовые договоры на срок не менее шести месяцев (исключение составляют высококвалифицированные иностранные специалисты). Платить за таких работников придется по тарифу 22% до тех пор, пока выплаты не достигнут предельной величины базы (512000 руб.), и 10% – с выплат, превышающих эту величину. Такие изменения также предусмотрены Законом №379-ФЗ.

С 1 января 2012 года некоторые детские пособия будут увеличены в 1,06 раза (ч. 2 ст. 10 Федерального закона от 30.11.11 №371-ФЗ). После индексации размеры пособий составят:

– единовременное пособие при постановке на учет в ранние сроки беременности – 465,20 руб.;
– единовременное пособие при рождении ребенка – 12 405,31 руб.;
– минимальный размер ежемесячного пособия по уходу за первым ребенком до 1,5 лет – 2325,99 руб.;
– минимальный размер ежемесячного пособия по уходу за вторым и следующим ребенком до 1,5 лет – 4651,99 руб.

Также проиндексированы детские пособия женщинам, уволенным в связи с ликвидацией компании или прекращением деятельности ИП.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. №402-ФЗ.
2. Федеральный Закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам установления тарифов страховых взносов в государственные внебюджетные фонды» от 03 декабря 2011 г. №379-ФЗ.
3. Электронный ресурс «Консультант плюс»

Плахотя Т.В.
Научный руководитель – д.э.н., профессор **Хахонова Н.Н.**
Ростовский государственный экономический университет

ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНО ФУНКЦИОНИРУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В КОМПАНИЯХ

Аннотация: В современных условиях организация службы внутреннего аудита в компании дает возможность предоставления наиболее точной и достоверной экономической информации высшему звену управления организации о ее текущих делах и финансово-хозяйственной деятельности, способствует созданию высокоэффективной системы бухгалтерского учета и препятствует возникновению нарушений, подтверждает объективность и достоверность отчетов структурных подразделений, оптимизирует налогообложение. Целью исследования является определение принципов организации внутреннего аудита как элемента внутреннего контроля в системе управления компании, уточнение функции и задач службы внутреннего аудита.

Ключевые слова: внутренний аудит, организационные формы внутреннего контроля, служба внутреннего аудита, функции внутреннего аудита, принципы и задачи внутреннего аудита.

Внутренний аудит является важным инструментом руководства компании для мониторинга эффективности и надежности систем кор-

поративного управления, внутреннего контроля и управления рисками компании, для анализа и оценки степени достижения компанией поставленных целей и задач.

Задачей внутреннего аудита на современном этапе его развития является обеспечение процесса управления экономическим субъектом достаточной и уместной контрольно-регулирующей информацией, позволяющей принимать наиболее эффективные управленческие решения, а также оперативно и своевременно проводить корректировку ранее принятых решений [3].

Опыт западных компаний показывает, что возможны три варианта организации внутреннего аудита: создание собственной службы; привлечение специалистов из головного офиса холдинговых компаний, если в холдинге уже создана служба внутреннего аудита; приглашение внешних специалистов. Каждый из названных вариантов применяется в зависимости от подходов бизнеса к организации функции внутреннего аудита.

Необходимость создания службы внутреннего аудита определяется наличием рисков, связанных с деятельностью компании. Опыт показывает, что здесь нужно исходить из двух ключевых соображений:

1) служба внутреннего аудита должна быть структурирована таким образом, чтобы содействовать организации в реализации ее задач. Это означает не только обеспечение функционирования бизнес-процессов, но и рекомендаций по повышению их эффективности;
2) качество корпоративного управления, управление рисками и степень прозрачности бизнеса зависят от руководства компании. Служба внутреннего аудита, в свою очередь, может быть использована руководством для проведения независимой оценки этих составляющих бизнеса [2].

Организация эффективно функционирующей системы внутреннего аудита в коммерческой организации – это сложный многоступенчатый процесс, включающий следующие этапы:

1. Критический анализ и сопоставление определенных для прежних условий хозяйствования целей функционирования организации, принятого ранее курса действий, стратегии и тактики с видами деятельности, размерами, оргструктурой, а также с ее возможностями.
2. Разработка и документальное закрепление новой (соответствующей изменившимся условиям хозяйствования) деловой концепции организации (что собой представляет организация, каковы ее цели, что она может, в какой области имеет конкурентные преимущества, каково желаемое место на рынке),

а также комплекса мероприятий, способного привести эту деловую концепцию к развитию и совершенствованию организации, успешной реализации ее целей, укреплению ее позиций на рынке. Такими документами должны быть положения о финансовой, производственно-технологической, инновационной, снабженческой, сбытовой, инвестиционной, учетной и кадровой политике. Данные положения должны разрабатываться на основе глубокого анализа (с проведением необходимых расчетов) каждого элемента политики и выбора из имеющихся альтернатив наиболее приемлемых для данной организации. Документальное закрепление политики организации в различных сферах ее финансово-хозяйственной деятельности позволит осуществлять предварительный, текущий и последующий контроль всех аспектов ее функционирования, отраженных в соответствующих пунктах (элементах) политики.

3. Анализ эффективности существующей структуры управления, ее корректировка. Необходимо разработать положение об организационной структуре, в котором должны быть описаны все организационные звенья с указанием административной, функциональной, методической подчиненности, направления их деятельности, функций, которые они выполняют, установлен регламент их взаимоотношений, права и ответственность, показано распределение видов продуктов, ресурсов, функций управления по этим звеньям. То же самое относится и к положениям о различных структурных подразделениях (отделах, бюро, группах и т.д.), к планам организации труда их работников. Необходимо разработать (уточнить) план документации и документооборота, штатное расписание, должностные инструкции с указанием прав, обязанностей и ответственности каждой структурной единицы. Без такого строгого подхода невозможно осуществлять четкую координацию функционирования всех звеньев внутреннего контроля.
4. Разработка формальных типовых процедур контроля конкретных финансовых и хозяйственных операций. Это позволит упорядочить взаимоотношения работников по поводу контроля финансово-хозяйственной деятельности, эффективно управлять ресурсами, оценивать уровень достоверности (качества) информации для принятия управленческих решений.
5. Организация отдела внутреннего аудита (аудиторского комитета).

Практическая польза от создания отдела внутреннего аудита для каждой отдельно взятой организации различна. Наиболее общие аспек-

ты целесообразности создания отдела внутреннего аудита в российских организациях заключаются в следующем:

- во-первых, это позволит совету директоров или исполнительному органу наладить эффективный контроль за автономными подразделениями организации;
- во-вторых, проводимые внутренними аудиторами целевые контрольные проверки и анализ выявляют резервы производства и наиболее перспективные направления развития;
- в-третьих, внутренние аудиторы наряду с контролем часто выполняют и консультативные функции в отношении должностных лиц финансово-экономических, бухгалтерских и иных служб в головной организации, ее филиалах и дочерних компаниях.

В общих чертах организацию отдела внутреннего аудита можно рекомендовать проводить по следующим основным этапам:

1) выявление и четкое определение круга вопросов, для решения которых формируется отдел внутреннего аудита, построение системы целей создания отдела в соответствии с политикой предприятия;
2) определение основных функций, необходимых для достижения поставленных целей;
3) объединение однотипных функций в группы и формирование на их основе структурных единиц (звеньев) отдела, специализированных на выполнении этих функций;
4) разработка схем взаимоотношений, определение обязанностей, прав и ответственности для каждой структурной единицы, документальное закрепление всего этого в должностных инструкциях и положениях о бюро (группе, секторе) отдела внутреннего аудита;
5) соединение вышеуказанных структурных единиц в единое целое – отдел внутреннего аудита, определение его оргстатуса и, в соответствии с установленным набором целей, задач и функций структурных единиц, разработка и документальное закрепление Положения об отделе внутреннего аудита;
6) интеграция отдела внутреннего аудита с другими звеньями структуры управления предприятием;
7) разработка внутрифирменных стандартов внутреннего аудита и Кодекса этики [1].

Соблюдение принципов функционирования системы внутреннего аудита, описанных выше, является основным критерием эффективности внутреннего аудита. Если эти принципы в организации не соблюдаются, система внутреннего аудита будет либо недейственной, либо действен-

ной, но нерезультативной. Но в любом случае она не будет эффективной. Если в организации все принципы соблюдены, система внутреннего аудита может считаться эффективной при обязательном условии превышения значения показателя ее результативности над ее стоимостью.

Список использованных источников:

1. *Бурцев, В.В.* Внутренний аудит компании: вопросы организации и управления / В.В. Бурцев // Финансовый менеджмент. – 2003. – №4.
2. *Грищенко, А.* Организация внутреннего аудита / А. Грищенко // Аудит и налогообложение. – 2007. – №2.
3. *Ситнов, А.А.* Роль внутреннего аудита в системе управления экономическим субъектом / А.А. Ситнов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №4.

Скляр Ю.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Никулина О.Н.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ИЗМЕНЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В 2012 ГОДУ

Аннотация: Предприятия и индивидуальные предприниматели ведут свою деятельность в обстановке постоянных масштабных или локальных изменений законодательства по бухгалтерскому учету и налогообложению. В данной статье рассматриваются основные изменения бухгалтерского и налогового законодательства 2012 года.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налогообложение, бухгалтерское законодательство, налоговое законодательство, бухгалтерский учет.

Все предприятия и индивидуальные предприниматели ведут свою деятельность в обстановке постоянных масштабных или локальных изменений законодательства по бухгалтерскому учету и налогообложению. Обзор предстоящих изменений в 2012 году поможет сориентироваться, разобраться и сделать наиболее правильный выбор учетной политики.

Рассмотренный в Госдуме проект закона «О бухгалтерском учете», согласно которому с 2012 года вступили в действие новые нормы, является руководством в работе главных бухгалтеров. Следует отметить главные изменения. Проект предусматривает создание эффективной налоговой системы, главной задачей которой будет обеспечение бюджетной устойчивости страны. Проектируемый закон содержит уточнения о порядке внесения изменений в учетную политику и определения сто-

имости объектов бухучета, о составе первичной документации при ведении бухгалтерской отчетности. Появятся новые разделы, связанные с особенностями ведения бухгалтерской отчетности в процессе реорганизации или полной ликвидации предприятий, а также с возможностью применения электронных документов в бухгалтерском учете.

Для тех, кто применяет УСН, закон не предусматривает освобождение от ведения бухучета. Только индивидуальные предприниматели и подразделения иностранных фирм будут пользоваться данной привилегией. Позитивным моментом нового проекта станет возможность регулирования бухгалтерского учета в РФ не только уполномоченными государственными органами, но и профессиональными объединениями предпринимателей, аудиторов и бухгалтеров.

В соответствии с основными направлениями налоговой политики на 2012 год, в Налоговый кодекс войдет новая 26 глава, согласно которой режим патентного налогообложения можно будет применять только индивидуальным предпринимателям. Планируется также исключение отдельных видов деятельности из перечня по ЕНВД, в их числе розничная торговля и общественное питание, ведущие деятельность на площади до 150 м^2.

Налоговая политика 2012–2014 годов будет направлена на совершенствование налоговой системы по многим направлениям. Стимулирование инновационных технологий и решений проявится в снижении ставки уплаты страховых взносов до 20% вместо 26% и до 30% вместо 34%, действующей в 2011 году. Произойдет увеличение списка налоговых льгот по социально значимым расходам и благотворительной деятельности.

Акцизное налогообложение пойдет по пути увеличения ставки налогов с опережением темпов инфляции на подакцизные товары: алкоголь и табак, причиняющие вред здоровью.

Предусматривается совершенствование налогообложения, упрощение порядка учета доходов от продажи недвижимости. Для введения налога на недвижимость предполагается проведение массовой оценки всех объектов капитального строительства до 2 квартала 2012 года. Постоянный анализ эффективности нововведений и налоговых льгот в части федеральных, а также местных и региональных налогов также будет направлен на оптимизацию налогов.

По страховым взносам во внебюджетные фонды в 2012 году предстоят следующие изменения. Сумма 512 тыс. рублей будет считаться порогом, свыше которого для разных видов бизнеса установят соответственно различные ставки взносов. Например, для малого бизнеса, за исключением торговли, некоммерческих организаций по социальному обслуживанию и благотворительных организаций, тариф составит 7%

от суммы превышения установленного порога, а для остальных видов бизнеса – 10%. С начала 2012 года вся сумма взносов на обязательное медицинское страхование, рассчитанная по ставке 5,1%, будет направляться в бюджет ФФОМС.

Минфин считает, что целью данных изменений в налоговом законодательстве является рост доходной части бюджета и обеспечение перехода на новую систему налогообложения недвижимости.

Перспективы налогообложения в 2012 году основываются на ряде документов, важнейшим из которых является «Основные направления налоговой политики РФ на 2012–2014 года», и озвученных намерениях правительства России.

Важнейшим нововведением, затрагивающим интересы очень многих индивидуальных предпринимателей, является постепенная отмена единого налога на вмененный доход. Начиная с 2012 года «вмененка» будет плавно отменяться, этот процесс планируется завершить к 2014 году. Чтобы плательщики вмененного налога не обязаны были переходить на общую систему налогообложения, предельный размер дохода для применения УСН повысится.

Для ИП альтернативой ЕНВД может стать патентная система налогообложения, которая сейчас интенсивно дорабатывается и популяризируется. В первом чтении уже принят законопроект об обязательном ведении бухгалтерского учета всеми индивидуальными предпринимателями и организациями при УСН с 2012 года.

Начиная с 2011 года страховые взносы во внебюджетные фонды будут повышаться, достигнув постоянной величины к 2017–2019 году. Снижение социального налога в 2012 году имеет отношение лишь к запланированной раньше ставке страховых взносов в фонды. В абсолютном исчислении социальные взносы повысятся, и это не прогноз, а совершенно конкретное федеральное законодательство. Снижая налоги для основной массы предприятий, законодатели установили другую шкалу налогообложения для высоких зарплат, отличную от той, что была в первоначальном законе о социальных налогах.

Возможно, местные транспортные налоги будут отменены. Чтобы компенсировать потери бюджета из-за отмена транспортного налога, повысится акциз на бензин.

В мире наблюдается тенденция к попыткам обложить повышенными налогами высокие зарплаты. Не отстает и Россия: рассматривается сумма доходов физического лица в 512 тысяч рублей в месяц как стартовая точка для повышения НДФЛ, для малообеспеченных изменений не произойдет, а вот средний класс как бы выпадает из рассмотрения. Еще одно новшество в налогах на зарплату – увеличение стандартного вычета для семей, имеющих трех и более детей.

В налоговый кодекс, главный документ бухгалтера, будут внесены серьезные изменения относительно взаиморасчетов по налогу на добавленную стоимость с 2012 года. Новшества затронут порядок получения и восстановления вычета по НДС, а также суммовых разниц. Перечень ситуаций, при которых организация должна будет проводить восстановление налога на добавочную стоимость, расширен.

Федеральная налоговая служба прорабатывает законопроект о введении единого налога на недвижимость. Этот сбор планируется применить вместо сразу двух местных налогов – на землю и на имущество физических лиц, в основном квартиры и дома.

Единое налоговое уведомление по уплате транспортного, имущественного и земельного налогов физические лица получат в ноябре 2012 года. Федеральная налоговая служба обещает, что средний размер трех налогов для среднестатистической семьи, имеющей квартиру, дачу и машину, не превысит 10000 руб. На налоговой квитанции появится отрывная часть, на которой граждане смогут указать ошибки, вкравшиеся в оценку их недвижимости, затем направив их в органы налоговой инспекции.

Одной из главных целей налоговых служб на 2012 год остается приучение граждан к сдаче отчетности в электронном виде и к электронным услугам. В 2012 году на сайте Федеральной налоговой службы произойдет расширение «Личного кабинета налогоплательщика», через который физические лица смогут узнать свои переплаты по налогам, пени, штрафы, получать налоговые уведомления, корректировать их, оплачивать налоги, распечатывать платежные формы и документы.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в 1 и 2 части НК РФ».
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации.
3. «Консультант плюс».

Уколова С.А.
Научный руководитель – д.э.н., профессор **Хахонова Н.Н.**
Ростовский государственный экономический университет

РОССИЙСКИЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ О ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКАХ

Аннотация: В статье анализируются новые требования российских и международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) к формированию

Отчета о движении денежных средств. На основе сопоставления требований МСФО и российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ) систематизированы единство и различия современных подходов к отражению информации о движении денежных средств в финансовой отчетности организаций в РСБУ и МСФО.

Ключевые слова: отчет о движении денежных средств, денежные средства, денежные эквиваленты, прямой и косвенный методы составления отчета.

В составе МСФО специальный стандарт посвящен отчету о движении денежных средств – МСФО 7 [2]. Этот отчет предоставляет информацию для оценки способности компании создавать денежные средства и их эквиваленты и ее потребностей в потреблении денежных средств. Данные отчета о движении денежных средств позволяют сопоставлять основные показатели деятельности в различных компаниях, так как здесь устраняется влияние применения альтернативных методов учета для аналогичных операций и событий. Полезность этого отчета также заключается в том, что он дает информацию не только по основной деятельности, а и по инвестиционной и финансовой деятельности.

Отчет о движении денежных средств является четвертым основным финансовым отчетом. Цель отчета заключается в предоставлении информации о денежных поступлениях и денежных выплатах организации за период.

В качестве показателей отчета о движении денежных средств, как правило, используются «денежные средства и их эквиваленты». Денежные эквиваленты представляют собой краткосрочные, высоколиквидные инвестиции (например, со сроком погашения 3 месяца и меньше).

Отчет о движении денежных средств должен представлять потоки денежных средств за отчетный период, классифицируя их по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Операционная деятельность – основная, приносящая доход деятельность компании и прочая деятельность, кроме инвестиционной и финансовой деятельности.

Инвестиционная деятельность включает приобретение и выбытие долгосрочных активов и других инвестиций, которые не относятся к денежным эквивалентам. Движение денежных средств в результате инвестиционной деятельности следует раскрывать отдельно, так как такого рода расходы направлены на генерирование будущих доходов. Примерами таких операций являются: денежные платежи для приобретения основных средств, нематериальных активов; денежные поступления от продажи долгосрочных активов; денежные потоки от приобретения и продажи долевых и долговых инструментов других компаний и долей участия в совместных компаниях (кроме тех, которые рассматриваются

как эквиваленты денежных средств, и тех, которые предназначены для коммерческих и торговых целей); авансовые денежные платежи и кредиты, предоставленные другим сторонам, а также поступления от их возмещения (кроме авансовых платежей и кредитов финансовых институтов).

Финансовая деятельность – деятельность, которая приводит к изменениям в величине и структуре собственного капитала и заемных средств компании. Примерами потоков денежных средств в результате финансовой деятельности являются: денежные поступления от эмиссии акций или других долевых инструментов; денежные поступления от выпуска облигаций, векселей, закладных и других краткосрочных и долгосрочных кредитов; денежные погашения кредитных сумм; денежные платежи арендатора для уменьшения задолженности по финансовой аренде.

В отчете о движении денежных средств денежные потоки от операционной деятельности могут быть представлены либо прямым, либо косвенным методом.

Прямой метод раскрывает основные виды валовых денежных поступлений и валовых денежных платежей. Такая информация может быть получена либо непосредственно из учетных записей компании, либо путем корректировки каждой статьи в отчете о прибылях и убытках за отчетный период.

Косвенный метод корректирует величину чистой прибыли или убытка на результаты операций неденежного характера, любых отсрочек или начислений прошлых периодов или будущих операционных денежных поступлений или выплат, а также статей доходов или расходов, связанных с инвестиционными или финансовыми потоками денежных средств.

Международные стандарты финансовой отчетности поощряют использование прямого метода, потому что он обеспечивает информацию, необходимую для оценки будущих потоков денежных средств, которую не дает использование косвенного метода.

В стандарте МСФО 7 приводятся примеры данного отчета, подготовленные прямым и косвенным методом.

Существенные операции, связанные с использованием денежных средств (такие как конвертация облигаций в обыкновенные акции и приобретение активов в обмен на облигации или акции), должны исключаться из отчета о движении денежных средств. Подобные операции должны раскрываться отдельно либо в нижней части отчета о движении денежных средств, либо в приложении к финансовой отчетности.

В структуре отчета выделяют три вида деятельности, которые идут в следующем порядке: операционная, инвестиционная и финансовая деятельность. Сначала определяется чистый прирост (уменьшение) денеж-

ных средств за отчетный период, который рассчитывается путем суммирования чистых денежных средств от всех видов деятельности. Затем чистое изменение денежных средств за период прибавляется к остатку (или вычитается из остатка) денежных средств на начало периода. Полученная сумма равна остатку денежных средств на конец периода. В нижней части отчета отдельно отражаются существенные инвестиционные и финансовые операции, не связанные с использованием денежных средств.

Классификация денежных потоков по видам деятельности в отчете о движении денежных средств помогает инвесторам оценить:

- потенциальные возможности организации генерировать денежные потоки;
- потенциальные возможности организации выплачивать дивиденды и выполнять обязательства;
- причины различий между прибылью и чистыми денежными потоками от операционной деятельности;
- инвестиционные и финансовые операции, совершенные за период, с использованием денежных средств.

Отчет о движении денежных средств не составляется на основе скорректированной оборотной ведомости. Информация, необходимая для составления данного отчета, обычно поступает из следующих источников:

- бухгалтерских балансов за соответствующие периоды;
- отчета о прибылях и убытках за текущий период;
- других источников.

Основными этапами составления отчета являются:

1. Определение чистого прироста / уменьшения денежных средств. Это достаточно простое действие, так как разницу между остатками денежных средств на начало и конец периода можно легко рассчитать исходя из бухгалтерских балансов за соответствующие периоды.
2. Определение чистых денежных средств от операционной деятельности. На данном этапе производится анализ показателей не только отчета о прибылях и убытках за текущий период, но и бухгалтерских балансов за соответствующие периоды, а также информации из других источников.
3. Определение чистых денежных средств от инвестиционной и финансовой деятельности. Анализу подлежат изменения других показателей бухгалтерского баланса для определения их воздействия на величину денежных средств.

На втором этапе показатели операционной деятельности, отмененные по методу начисления, следует пересчитать в показатели по кассо-

вому методу. Такой пересчет можно осуществить с использованием косвенного или прямого метода.

В результате применения обоих методов рассчитывается один и тот же итоговый показатель «чистые денежные средства от операционной деятельности», однако прямой и косвенный методы применяют различный порядок раскрытия показателей, используемых при расчете. В МСФО предпочтение отдается использованию прямого метода.

В российской системе бухгалтерского учета впервые сведения о движении денежных средств как одного из разделов отчета о финансовых результатах появились в отчете за девять месяцев 1995 г. В качестве самостоятельной формы отчетности отчет о движении денежных средств (форма №4) появился в Российской Федерации начиная с 1996 г. В настоящее время российский стандарт составления отчета о движении денежных средств определяется рядом нормативных документов: ПБУ 4/99 [5]; Приказом Минфина России от 02.07.2010 г. №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [3]; Положением по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011) [4], которое, в свою очередь, вносит ряд изменений в формирование рассматриваемого Отчета.

Отметим, что с принятием ПБУ 23/2011 РСБУ структурно согласуется с системой МСФО в отношении вопросов формирования финансовой отчетности, поскольку в отечественной системе теперь также есть отдельный стандарт, посвященный вопросам составления Отчета о движении денежных средств.

Раскрытие в российском Отчете о движении денежных средств потоков денежных средств в разрезе трех видов деятельности – текущей, инвестиционной и финансовой – соответствует регламентациям МСФО (IAS) 7. При этом, однако, следует отметить, что в международном стандарте применяется термин не «текущая деятельность», а «операционная деятельность». Вместе с тем сопоставление содержания текущей и операционной деятельности в российском и международном отчете показывает их аналогию. Отметим, что в МСФО (IAS) 7 представлена общая характеристика видов деятельности, в разрезе которых должны отражаться потоки денежных средств в Отчете о движении денежных средств. Подобная характеристика отсутствует в Приказе №66н, однако приведена в ПБУ 23/2011.

Обратим внимание и на отсутствие в потоке от финансовой деятельности, регламентируемом ПБУ 23/2011, аналога статьи «Денежные платежи арендатора для уменьшения задолженности по финансовой аренде», представленной в одноименном денежном потоке согласно МСФО (IAS) 7.

Существенным различием подходов к составлению Отчета о движении денежных средств в системах российских и международных стандартов является то, что МСФО (IAS) 7 предусматривает возможность составления данного Отчета двумя методами: прямым и косвенным, в то время как российский Отчет может составляться только одним методом, аналогичным прямому.

Отличается от регламентируемого МСФО (IAS) 7 и статус российского Отчета о движении денежных средств. Согласно международному стандарту такой Отчет должен в обязательном порядке представляться в составе бухгалтерской (финансовой) отчетности. Отечественный же Отчет о движении денежных средств Приказом №66н рассматривается лишь как приложение к Бухгалтерскому балансу и Отчету о прибылях и убытках и может не представляться в составе промежуточной отчетности, а также субъектами малого предпринимательства [1]. Не меняет статуса Отчета о движении денежных средств и ПБУ 23/2011.

Несмотря на отмеченные отличия, нельзя не признать, что принятие ПБУ 23/2011 устранило ряд существовавших ранее значительных несоответствий формирования российского Отчета о движении денежных средств регламентациям международных стандартов.

В целом в российских правилах и МСФО сходный подход к составлению отчета о движении денежных средств, но существуют значительные расхождения в методах подготовки информации (например, российские правила предусматривают только прямой метод, а МСФО – прямой и косвенный), порядке классификации данных (по-разному трактуются составляющие денежных потоков в отдельных видах деятельности), правилах оценки и представления операций или статей (например, валютных операций), требованиях к раскрытию информации.

Список использованных источников:

1. *Дружиловская, Т.Ю.* Новые требования к составлению Отчета о движении денежных средств в российских и международных стандартах / Т.Ю. Дружиловская // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – №1.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 №160н).
3. Приказ Минфина России от 02.07.2010 №66н. «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
4. Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 №11н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011)».
5. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 №43н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)».

Шайлиева М.М.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Аджиева А.И.**
Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия

СРАВНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПО РОССИЙСКИМ СТАНДАРТАМ И МСФО

Аннотация: Методика учета основных средств в международной практике разработана в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности. В статье рассматриваются показатели бухгалтерского учета основных средств по российским стандартам и международные стандарты финансовой отчетности.

Ключевые слова: международный стандарт финансовой отчетности, основные средства, бухгалтерский учет, финансовая отчетность.

Методика учета основных средств в международной практике разработана в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО): №16 «Основные средства», №17 «Аренда», №4 «Учет амортизации». Стандарты устанавливают единые требования к определению сущности основных средств, дают их классификацию, предлагают методологические подходы к определению в бухгалтерском учете хозяйственных операций, связанных с приобретением и реализацией основных фондов [1].

Рассмотрим общие положения ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и МСФО 16 «Основные средства», таблица 1 [2].

Как видно из таблицы, общие положения ПБУ 6/01 «Учет основных средств» приближены к стандарту МСФО 16 «Основные средства».

Далее сравним группировку основных средств по МСФО 16 с ПБУ 6/01.

МСФО 16. В стандарте предусматривается возможность признания в качестве основных средств объектов, использование которых может не приносить экономические выгоды, но которые необходимы для получения выгод от использования других объектов.

Признание в качестве основных средств объектов, прямо не приносящих экономические выгоды согласно МСФО 16, возможно при выполнении следующих условий: объект необходим для получения экономических выгод от использования связанных с ним активов; приобретение объекта позволит получить будущие экономические выгоды от использования других активов, превышающие первоначально определенные; балансовая стоимость объекта и связанных активов должна признаваться в сумме, не превышающей их общую возмещаемую стоимость [3].

ПБУ 6/01. ПБУ не предусматривает выделение в составе основных средств непроизводственного назначения, а только содержит указания на включение в состав основных средств, в соответствии с которыми к ним относятся средства, используемые в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации.

В отличие от МСФО, в котором постановлены особые условия для порядка учета биологических активов (МСФО 41 «Сельское хозяйство»), российским стандартом не предусмотрено специальных положений по учету таких активов, кроме «Методических указаниях по бухгалтерскому учету основных средств». В отчетах их отражают в составе основных средств или запасов, а по МСФО в отчетности они показываются отдельно [4].

Таблица 1

Сравнительная характеристика МСФО 16 и ПБУ 6/01

Наименование показателей	МСФО 16 «Основные средства»	ПБУ 6/01 «Учет основных средств»
Понятие и основные критерии признания основных средств	Материальные активы, которые используются компанией для производства или поставки товаров и услуг, для сдачи в аренду другим компаниям или для административных целей и которые предполагается использовать в течение более чем одного периода (параграф 6 МСФО 16). Критерии признания активов: – с большой долей вероятности можно утверждать, что компания получит связанные с активом будущие экономические выгоды; – себестоимость актива может быть оценена	Материальные активы, единовременно отвечающие следующим условиям: – использование в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации; – использование в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев; – не предполагается последующая перепродажа данных активов; – способность приносить организации экономические выгоды в будущем

Окончание табл. 1

Наименование показателей	МСФО 16 «Основные средства»	ПБУ 6/01 «Учет основных средств»
Стоимостной критерий при отнесении имущества к основным средствам	Не является определяющим. Как правило, компания устанавливает лимит, выше которого расходы капитализируются, а ниже – списываются на текущие расходы; величина такого лимита зависит от размера компании, от области ее деятельности и от других факторов	Активы, в отношении которых выполняются условия, предусмотренные выше, и стоимостью в пределах лимита, установленного в учетной политике организации, но не более 20000 рублей за единицу, могут отражаться в бухгалтерском учете и отчетности в составе материально-производственных запасов
Доходные вложения в материальные ценности	В МСФО существует отдельный стандарт для учета таких активов	Исключен пункт, где применялось ПБУ 6/01 в отношении доходных вложений в материальные ценности (приказ Минфина РФ от 12.12.05 г. №147)

Что касается принципов формирования первоначальной стоимости основных средств по МСФО, то они схожи с российскими правилами бухгалтерского учета. Однако имеются отдельные отличия, которые проанализированы в таблице 2 [5].

Таблица 2

Принципы формирования первоначальной стоимости основных средств

Способы поступления основных средств в организацию	Виды различия в определении первоначальной стоимости основных средств	МСФО	Российские правила бухгалтерского учета
1	2	3	4
Покупка актива	– включение в первоначальную стоимость объекта процентов	При этом действует МСФО 23 «Затраты по займам», которое допускает включение процентов	Затраты на займы увеличивают стоимость основного средства в обязательном порядке

1	2	3	4
	по заемным средствам, взятым на их приобретение; – учет расходов на демонтаж, ликвидацию, восстановление окружающей среды, обязательство по которым возникает в момент признания основных средств и в период их использования; – основные средства, лизинг	по кредитам и займам в первоначальную стоимость по выбору организации или учитывает как текущие расходы в периоде возникновения; – включаются в стоимость объектов; действует МСФО17 «Аренда». При этом арендатор учитывает полученные основные средства в лизинг по справедливой стоимости или стоимости лизинговых платежей в будущем в зависимости от того, какая из сумм меньше	(ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию»); – расходы, которые производятся в период использования основных средств, не увеличивают их стоимости, а учитываются в период их возникновения; – оценка основных средств в лизинге производится в размере лизинговых платежей с учетом дополнительных затрат по доведению имущества до состояния, пригодного к эксплуатации
Создание актива организацией		Стоимость основного средства формируется в сумме расходов на его создание (МСФО 16)	Стоимость основного средства формируется в сумме расходов на его создание (ПБУ 6/01)
В уставный капитал		Первоначальная стоимость определяется по фактическим затратам (МСФО 16) или переоцененной стоимости (МСФО 36 «Обесценивание активов»)	Признается денежная оценка, согласованная учредителями (ПБУ 6/01)
Безвозмездно		МСФО отдельно не рассматривают такие сделки. В российской литературе по бухгалтерскому учету считается, что нужно применять общее	Первоначальная стоимость определяется как текущая рыночная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету

Окончание табл. 2

1	2	3	4
		правило определения первоначальной стоимости – по фактическим затратам	в качестве вложения во внеоборотные активы (ПБУ 6/01)
По договору мены		Если стоимость полученного имущества определить нельзя, то тогда используется показатель балансовой стоимости передаваемого имущества (МСФО 16)	Если стоимость полученного имущества определить нельзя, то она определяется по текущим рыночным ценам (ПБУ 6/01)

Список использованных источников:

1. *Аникин, П.Ю.* Консультант / П.Ю. Аникин // Консультация по вопросам учета в системе МСФО. – 2006. – №5.
2. *Волошин, Д.А.* Основные средства по-новому / Д.А. Волошин // Главбух. – 2006. – №15.
3. Международные стандарты финансовой отчетности. – М. : Аскери-Асса, 2006.
4. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 г. №26н (в редакции от 27.11.06 г. №156н). Учет основных средств ПБУ 6/01.
5. *Чая, В.Т.* Внедрение МСФО в кредитной организации / В.Т. Чая // Трансформация отчетности в соответствии с МСФО – основа ее трансферентности. –2006. – №6.

Шайлиева Ф.М.

Научный руководитель – к.э.н., доцент **Аджиева А.И.**

Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия

ПОРЯДОК НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Аннотация: В условиях сближения с международными стандартами финансовой отчетности возникают вопросы о порядке начисления амортизации основных средств. В статье рассматриваются основные аспекты порядка начисления амортизации основных средств в соответствии с международным стандартом финансовой отчетности.

Ключевые слова: международный стандарт финансовой отчетности, основные средства, амортизация основных средств.

Под амортизацией согласно параграфу 6 МСФО 16 понимается систематическое распределение амортизируемой стоимости актива на протяжении срока его полезной службы. После признания объекта основных средств устанавливаются амортизируемая стоимость, срок полезного использования объекта и метод амортизации. Данные параметры, установленные для основных средств, могут изменяться в случае, если изменяются ожидаемые экономические выгоды от использования объекта и предыдущие оценки не соответствуют действительности. Амортизационные отчисления за период признаются в качестве расходов в отчете о прибылях и убытках. Амортизируемая стоимость – это балансовая стоимость основного средства за вычетом ликвидационной стоимости. При этом под ликвидационной стоимостью основного средства понимается величина поступлений, которые организация ожидает получить за актив по окончании срока полезной службы. Фактически ликвидационная стоимость основного средства – это остаточная стоимость актива, до которой он амортизируется. Изначально данная стоимость определяется на основе экономически обоснованного решения. Впоследствии ликвидационная стоимость обязательно регулярно пересматривается. По крайней мере, ликвидационная стоимость должна пересматриваться в конце каждого финансового года (параграф 51 МСФО 16) [1].

Если текущие ожидания от приобретаемого актива превысят предыдущие оценки, то эти изменения должны быть отражены как изменение расчетной оценки основного средства в соответствии с требованиями МСФО 8 «Учетная политика, изменения в расчетных оценках и ошибки».

В практической деятельности большинства российских организаций ликвидационная стоимость актива нередко бывает незначительной и поэтому несущественна при вычислении амортизируемой суммы. Ликвидационная стоимость близка к нулю из-за того, что затраты на утилизацию отслуживших свой срок полезного использования основных средств равны или близки к сумме денежных средств, которую организация планирует получить за актив при его выбытии. В этом случае целесообразно начислять амортизацию на первоначальную стоимость объектов основных средств без вычитания ликвидационной стоимости [2].

Срок полезной службы актива определяется с учетом предполагаемой полезности актива для организации. Параграф 56 МСФО 16 устанавливает ряд факторов, которые должны быть учтены при определении сроков полезного использования отдельных основных средств: предполагаемое использование актива; ожидаемый физический износ, который зависит от эксплуатационных факторов – количество часов использования актива, ремонт и техническое обслуживание; технический

и моральный износ, появляющийся в результате изменений или усовершенствований производства, а также в связи с изменением спроса на рынке продукции или объема предоставления услуг по активу; юридические и тому подобные ограничения по использованию актива, такие как ограничения, связанные с безопасностью использования или с истечением срока сдачи актива в аренду.

Срок полезной службы актива может быть короче, чем срок его экономического использования. Так, например, когда руководство организации предполагает выбытие активов по прошествии определенного времени или после потребления определенной части будущих экономических выгод от актива [3].

Во многих российских организациях при ведении отчетности по МСФО срок службы объектов основных средств приравнивается к срокам службы, используемым при ведении российского бухгалтерского учета. Данное обстоятельство не искажает финансовую отчетность по международным стандартам и значительно упрощает ведение учета.

Амортизация актива начинается с момента, когда актив может быть использован по назначению. Амортизация актива прекращается, когда прекращается его признание. При этом простой в использовании основного средства не является основанием для прекращения начисления амортизации.

Амортизация основного средства начисляется на регулярной основе в течение срока его полезной службы (параграф 50 МСФО 16). Амортизация признается, даже если справедливая стоимость актива превышает его балансовую стоимость. Справедливой стоимостью основного средства признается сумма, на которую можно обменять актив при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку и не зависимыми друг от друга сторонами. При этом ликвидационная стоимость актива не превышает его балансовую стоимость. Параграф 52 МСФО 16 устанавливает, что ремонт и техническое обслуживание актива не отменяют необходимость его амортизации.

В МСФО 16 признается только один неамортизируемый объект – земля, которая согласно этому стандарту признается объектом основных средств.

За некоторыми исключениями, такими как карьеры и площадки, используемые для свалки, земля имеет неограниченный срок полезной службы и не подвергается амортизации. При этом здания и прочие постройки имеют ограниченный срок полезной службы и, следовательно, являются амортизируемыми активами. Увеличение стоимости земли, на которой находятся постройки, не влияет на определение суммы амортизации постройки. Параграф 59 МСФО 16 устанавливает, что, в случаях когда стоимость приобретаемой земли включает стоимость демонтажа,

ликвидации и восстановления находящихся на ней природных ресурсов, эта часть земельного участка амортизируется в течение периода получения экономических выгод от таких произведенных затрат. В некоторых случаях, которые были представлены ранее, земля может иметь ограниченный срок полезной службы, в силу чего она амортизируется тем способом, который отражает будущие экономические выгоды.

Если земля сдается в финансовую аренду, то срок ее полезной службы ограничивается сроком аренды (параграф 56 МСФО 16) [4].

Выбор метода начисления износа основных средств в соответствии с МСФО 4 «Учет амортизации» осуществляется администрацией по своему усмотрению. В отчетности обычно указывают данные о выбранном методе, а также о сумме износа за год и накопленном износе на конец года.

Параграф 62 МСФО 16 выделяет следующие методы начисления амортизации:

- Метод равномерного (прямолинейного) списания. При данном методе амортизируемую стоимость объекта равномерно списывают на счета издержек производства в течение срока его службы. Накопленный износ увеличивается равномерно, и так же равномерно уменьшается остаточная стоимость основных средств. Этот метод используется и в отечественной практике учета.
- Метод начисления износа пропорционально объему выполненных работ основан на предположении о том, что износ ряда объектов основных средств является только результатом их эксплуатации, а наличие объекта во времени во внимание не принимается. Метод начисления износа пропорционально объему выполненных работ также применяется в отечественной практике, но со строгими ограничениями.
- Метод списания стоимости по сумме чисел (кумулятивный метод). При данном методе сумма износа на каждый год определяется умножением амортизируемой стоимости объекта на коэффициент, исчисляемый отношением числа лет, остающихся до конца службы объекта, на кумулятивное число (сумма чисел – лет эксплуатации).

МСФО 16 не ограничивает предприятия в выборе метода амортизации. На практике применяют комбинированные способы начисления – сочетают два или более простых метода. Например, прямолинейный и метод начисления износа пропорционально объему выполненных работ: 50% амортизации рассчитывают первым способом, 50% – вторым. Кроме того, амортизацию в МСФО можно начислять не только на отдельный объект или его часть, а сразу на группу однородных объектов.

Согласно МСФО, актив нужно амортизировать с момента его готовности к эксплуатации. Более того, исходя из критерия существенности, фирма может начать начислять «примерную» амортизацию. Здесь возможны три варианта: амортизацию начисляют сразу за целый год во время принятия актива к учету, но не делают это в год его списания; амортизацию не начисляют в год принятия актива к учету, но, год его списания начисляют в полном объеме, то есть за целый год; в год принятия актива к учету и списания амортизацию начисляют 50% от годовой суммы [5].

Согласно МСФО, если актив временно не используется, то по нему необходимо продолжать начислять амортизацию. А по ПБУ 6/01 возможно приостановление начисления в двух случаях: если руководитель примет решение перевести основные средства на консервацию на срок более трех месяцев; если фирма восстанавливает имущество дольше 12 месяцев.

Список использованных источников:

1. *Аникин, П.Ю.* Консультант / П.Ю. Аникин // Консультация по вопросам учета в системе МСФО. – 2006. – №5.
2. *Волошин, Д.А.* Основные средства по-новому / Д.А. Волошин // Главбух. – 2006. – №15.
3. Международные стандарты финансовой отчетности. – М. : Аскери-Асса, 2006.
4. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 г. №26н (в редакции от 27.11.06 г. №156н). Учет основных средств ПБУ 6/01.
5. *Чая, В.Т.* Внедрение МСФО в кредитной организации / В.Т. Чая // Трансформация отчетности в соответствии с МСФО – основа ее трансферентности. – 2006. – №6.

Алексеев Р. А.
Майкопский государственный гуманитарно-технический колледж
Адыгейского государственного университета

ПРОЕКТИРОВАНИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ОБРАБОТКИ РЕЗУЛЬТАТОВ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Аннотация: С развитием информационных систем и возрастающим влиянием интернет-технологий наступил новый этап в сфере социологических исследований. Именно благодаря всемирной сети легко проводить опросы и анкетирование большой и разноплановой аудитории. Статья посвящена вопросам проектирования автоматизированной системы обработки результатов социологических исследований.

Ключевые слова: автоматизированная система, социологическое исследование, информационная система, информационный ресурс.

С развитием информационных систем и возрастающим влиянием интернет-технологий наступил новый этап в сфере социологических исследований. Именно благодаря всемирной сети легко проводить опросы и анкетирование большой и разноплановой аудитории.

Подобный способ сбора информации имеет больше преимуществ в сравнении с традиционными методами. Во-первых, интернет-опрос позволяет охватить значительные географические территории. Во-вторых, результаты можно получить в любой момент. Скорость сбора информации через Интернет измеряется минутами, что несравнимо с временными затратами на проведение традиционного опроса. А при исследовании быстро развивающихся социальных процессов временной фактор имеет очень большое значение.

Важным моментом является и то, что при проведении опроса с использованием интернет-технологий нет прямого контакта социолога с респондентом, что облегчает задачу исследования некоторых проблем, актуальность которых в последнее время резко возрастает.

Автоматизация процесса сбора и обработки данных позволяет снизить временные, трудовые и финансовые затраты.

В настоящее время существует множество пакетов статистической обработки данных: Statistica, SPSS, ДА-СИСТЕМА и др. Данные систе-

мы слишком громоздки и универсальны. К тому же стоимость аналогов велика, чтобы их внедрение для проведения научных исследований было экономически обоснованным.

Разрабатываемая информационная система предназначена для автоматизации процесса проведения и обработки результатов социологических исследований.

Функции, выполняемые автоматизированной системой:

- добавление и редактирование информации о пользователях;
- создание и редактирование анкет;
- добавление и редактирование опросов;
- формирование суммарных отчетов и отчетов с группировкой по организациям.

Данные функции отражены в функциональной структуре автоматизированной системы (рис. 1).

При проектировании автоматизированной системы использовалась клиент-серверная технология на основе Java-сервера Glass Fish, архитектура которой представлена на рисунке 2.

Клиент-серверная архитектура обеспечивает одновременный доступ к данным для нескольких пользователей, обеспечивает целостность данных, безопасность и контроль доступа.

Для реализации автоматизированной системы «СоцСтат» была выбрана СУБД MS SQL server 5.1. Это реляционная СУБД, поддерживающая язык SQL-запросов. Она значительно упрощает создание базы данных за счет удобного интерфейса. Кроме того, данная СУБД поддерживает клиент-серверную архитектуру, что обеспечивает возможность одновременного обращения к базе данных пользователей с удаленных компьютеров. СУБД My SQL обеспечивает возможность доступа к данным в сети Интернет и интеграцию с языком Java на основе протокола JDBC.

При реализации автоматизированной системы в качестве среды программирования была выбрана среда Java, которая представляет собой объектно-ориентированный язык с развитым прикладным программным интерфейсом (API), что позволяет использовать его в качестве платформы для создания автоматизированных систем.

Архитектура Java позволяет создавать программы, не зависящие от операционной системы и аппаратной платформы. В настоящее время становятся особо ценными программы, которые, будучи разработанными и скомпилированными, могут выполняться на любой платформе.

При разработке системы была использована компонентная модель J2EE Enterprise JavaBeans, содержащая компоненты, соответствующие стандартной модели и выполняемые Java-сервером Glass Fish.

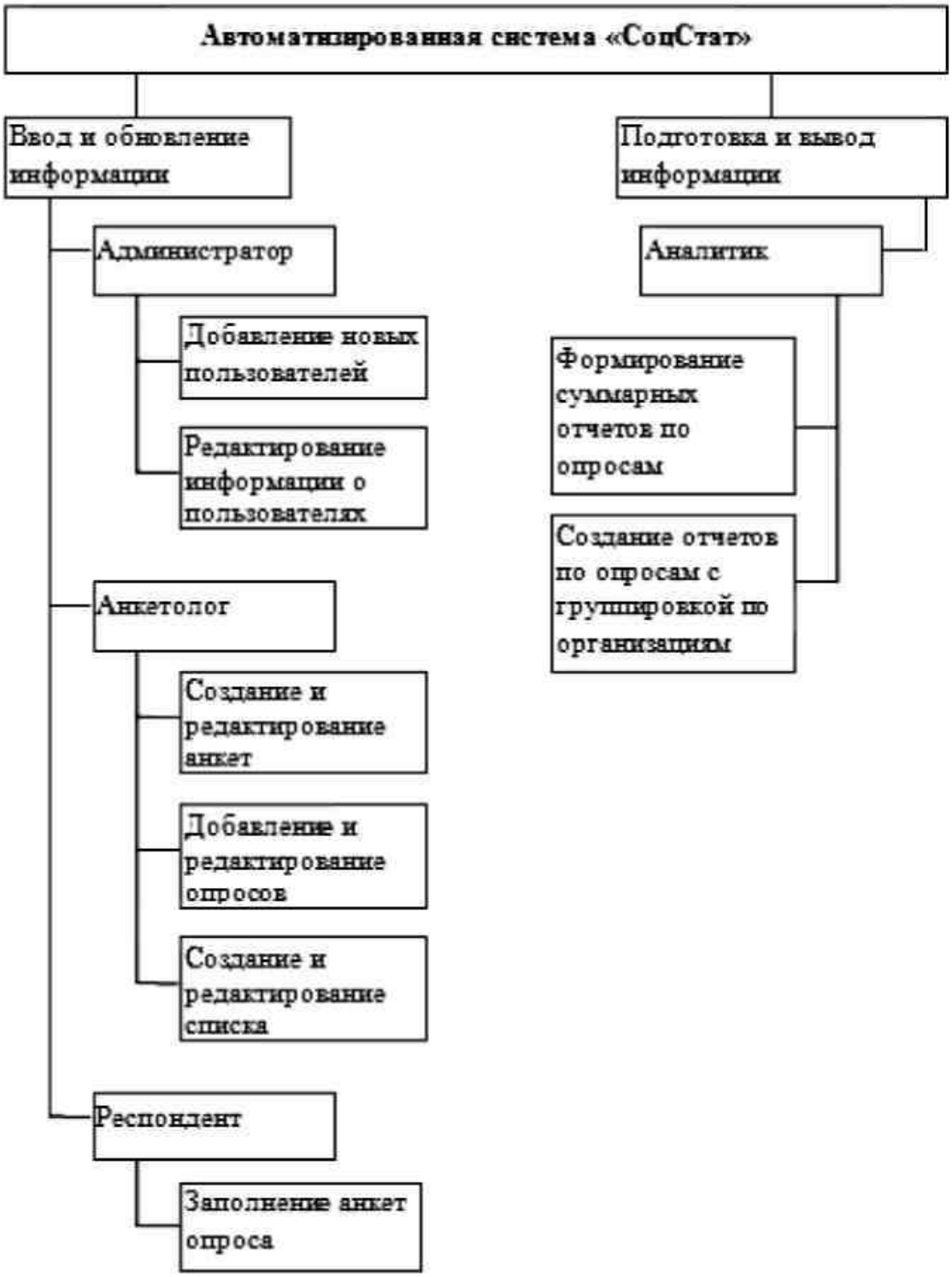


Рис. 1. **Функциональная структура автоматизированной системы «СоцСтат»**

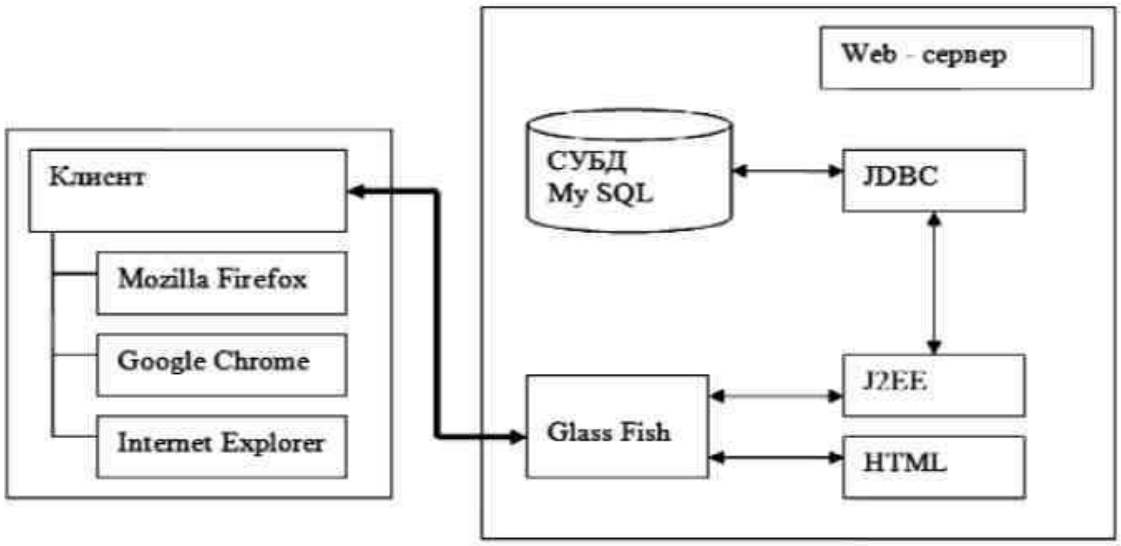


Рис. 2. **Архитектура автоматизированной информационной системы на основе Java-сервера Glass Fish**

При проектировании информационной базы автоматизированной системы были выделены следующие типы сущностей: школьный опрос; школа; анкета респондента; ответ респондента; пользователь; группа; опрос; шаблон анкеты; вопрос; ответ.

Связи и свойства этих сущностей представлены на инфологической модели информационной базы автоматизированной системы (рис. 3).

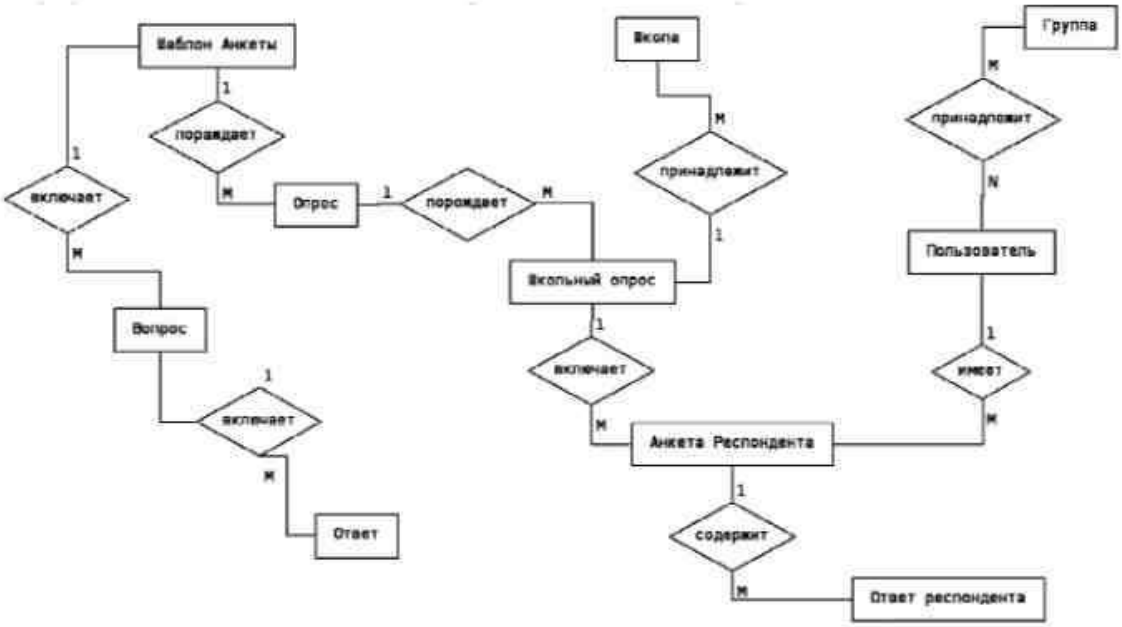


Рис. 3. **Инфологическая модель информационной базы автоматизированной системы обработки результатов социологических исследований**

При переходе на физический уровень модели сущности становятся таблицами, атрибуты (свойства) – колонками таблицы.

На рисунке 4 представлена даталогическая модель информационной базы автоматизированной системы.

Во время проведения научного исследования нами были проанализированы современная зарубежная и отечественная методическая литература по проектированию АСОИУ, языкам программирования, разработке баз данных, проведению и анализу результатов социологических исследований. Разработанная автоматизированная система обработки результатов социологических исследований соответствует поставленной цели научной работы. В процессе проектирования были решены поставленные задачи. Автоматизированная система «СоцСтат» позволит социологу в короткие сроки провести исследование и обработать его результаты, что является несомненным плюсом при исследовании быстро развивающихся социальных процессов.

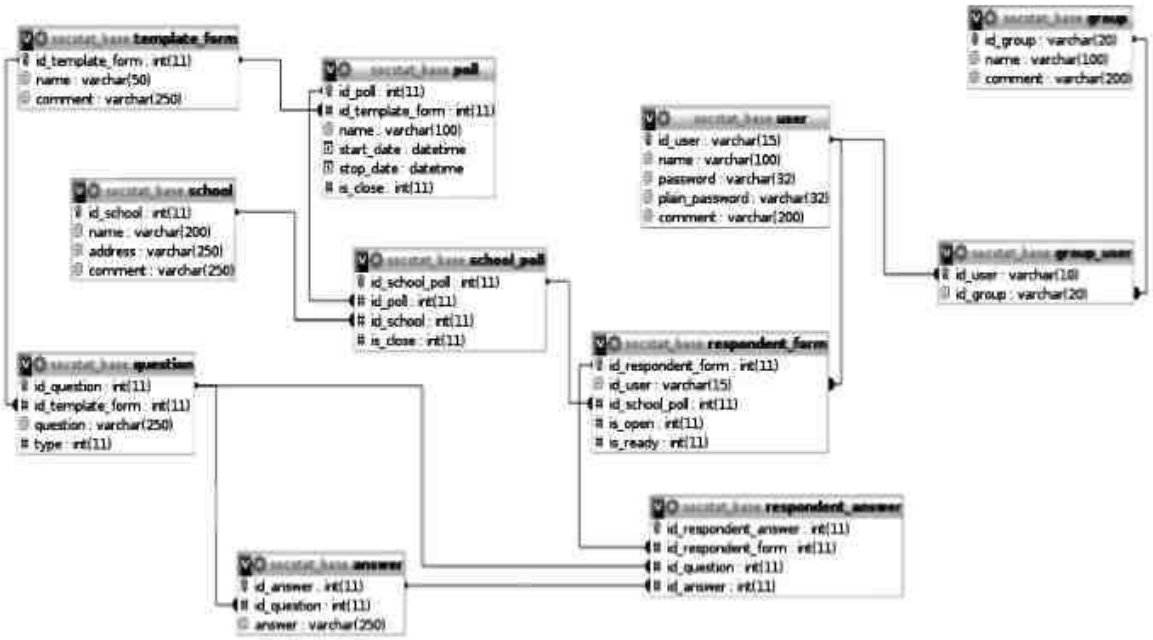


Рис. 4. **Даталогическая модель информационной базы автоматизированной системы обработки результатов социологических исследований**

Список использованных источников:

1. *Борисова, С.Ф.* Компьютер и Интернет для социолога : учебное пособие-справочник / С.Ф. Борисова. – Н. Новгород, 2002.
2. *Васильев, И.К.* Автоматизированные системы управления / И.К. Васильев, Н.И. Николаев. – М. : Бином, 1994.
3. *Гери, Д.М.* Java Server Pages. Библиотека профессионала / Д.М. Гери. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2002.

4. *Гмурман, В.Е.* Теория вероятностей и математическая статистика : учеб. пособие / В.Е. Гмурман. – 12-е изд., перераб. – М. : Высшее образование, 2006.
5. *Перроун, П.* Создание корпоративных систем на основе Java 2 Enterprise Editor / П. Перроун. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2001.
6. *Стелтинг, С.* Применение шаблонов Java. Библиотека профессионала / С. Стелтинг, О. Маасен. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2002.
7. *Чекалов, А.* Базы данных: от проектирования до разработки приложений / А. Чкалов. – СПб. : БХВ-Петербург, 2003.

Аниховский П.П.
Научный руководитель – к.т.н., доцент **Курочка К.С.**
Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕМЕНТИРОВАНИЯ СКВАЖИН

Аннотация: В технологическом освоении скважин наряду с процессом бурения важное место занимает процесс крепления (цементирования). Существующие методики расчетов являются сильно упрощенными и приближенными. Применение более точных методов позволит наиболее точно описать движение цементного раствора, рассчитать его предельное давление и скорость.

Ключевые слова: цементирование, вязкая жидкость, уравнение Навье-Стокса, метод Галеркина, метод конечных элементов.

Сооружение нефтяной и газовой скважин предстает собой два последовательных процесса: бурение скважины и ее крепление. Для предохранения стенок скважины от обвалов, газо- и водопроявлений, а также изолирования продуктивных пластов стенки скважины укрепляют обсадными трубами. Обсадные трубы крепятся в скважине цементным раствором [3]. Процесс вытеснения из скважины бурового раствора и закачки в пространство между стенками скважины и обсадными трубами цементного (тампонажного) раствора называется цементированием или креплением скважины.

Рассмотрим цементный раствор как вязкую несжимаемую жидкость. Ее течение по внутреннему каналу обсадной трубы подчиняется уравнениям Навье-Стокса, которые для двумерного случая без учета конвективных членов имеют вид [1] (первых два уравнения представляют собой уравнения движения, третье – уравнение неразрывности):

$$\mu\left(\frac{\partial^2 u}{\partial x^2}+\frac{\partial^2 u}{\partial y^2}\right)-\frac{\partial p}{\partial x}+X=0;$$

$$\mu\left(\frac{\partial^2 v}{\partial x^2}+\frac{\partial^2 v}{\partial y^2}\right)-\frac{\partial p}{\partial y}+Y=0; \qquad (1)$$

$$\frac{\partial u}{\partial x}+\frac{\partial v}{\partial y}=0,$$

где μ – динамическая вязкость цементного раствора, м²/с,

p – давление, возникающее при движении цементного раствора, Па,

ρ – плотность цементного раствора, кг/м³,

X и Y – силы, действующие на единицу объема раствора в направлениях x и y, Н/м³,

u и v – компоненты скорости движения раствора в направлениях x и y, м/с.

Представим неизвестные величины давления p и компонент скоростей u и v в виде [2]

$$p=[N]\{p\}, u=[N]\{u\}, v=[N]\{v\}, \qquad (2)$$

где $[N]$ – функции формы, обеспечивающие неразрывность переменных.

Используя метод Галеркина [2, 4], составим для произвольной точки i систему трех уравнений, первое из которых имеет вид

$$\int_V N_i[X-\frac{\partial p}{\partial x}+\mu(\frac{\partial^2 u}{\partial x^2}+\frac{\partial^2 v}{\partial y^2})]dV=0. \qquad (3)$$

Интегрируя это выражения по частям и выполняя соответствующие преобразования, получаем

$$\int_V[N_i(X-\frac{\partial p}{\partial x})-\mu\frac{\partial N_i}{\partial x}\frac{\partial u}{\partial x}-\mu\frac{\partial N_i}{\partial y}\frac{\partial u}{\partial y}]dV+\int_S \mu N_i\frac{\partial u}{\partial n}dS=0. \qquad (4)$$

После подстановки (2) в первое слагаемое получаем

$$\int_V[N_i X-N_i\frac{\partial[N]}{\partial x}\{p\}-(\mu\frac{\partial N_i}{\partial x}\frac{\partial[N]}{\partial x}+\mu\frac{\partial N_i}{\partial y}\frac{\partial[N]}{\partial y})\{u\}]dV. \qquad (5)$$

Выражение для скорости в направлении y имеет аналогичный вид. Последнее уравнение, получающееся из уравнения неразрывности в (1), имеет вид

$$\int_V N_i(\frac{\partial u}{\partial x}+\frac{\partial v}{\partial y})dV=\int_V N_i(\frac{\partial[N]}{\partial x}\{u\}+\frac{\partial[N]}{\partial y}\{v\})dV=0. \qquad (6)$$

Сгруппировав все неизвестные, относящиеся к данной точке, в виде

$$\{\Phi_i\} = \begin{Bmatrix} u_i \\ v_i \\ p_i \end{Bmatrix}, \tag{7}$$

получаем уравнение глобальной конечноэлементной системы в стандартном виде:

$$[K]\{\Phi\} + \{F\} = 0. \tag{8}$$

Вклад каждого конечного элемента в общую систему определяется матрицей жесткости следующего вида:

$$[k_{ij}]^e = -\int_{V^e} \mu \begin{bmatrix} \frac{\partial N_i}{\partial x}\frac{\partial N_j}{\partial x} + \frac{\partial N_i}{\partial y}\frac{\partial N_j}{\partial y} & 0 & \frac{1}{\mu} N_i \frac{\partial N_j}{\partial x} \\ 0 & \frac{\partial N_i}{\partial x}\frac{\partial N_j}{\partial x} + \frac{\partial N_i}{\partial y}\frac{\partial N_j}{\partial y} & \frac{1}{\mu} N_i \frac{\partial N_j}{\partial y} \\ \frac{1}{\mu} N_i \frac{\partial N_j}{\partial x} & \frac{1}{\mu} N_i \frac{\partial N_j}{\partial y} & 0 \end{bmatrix} dV. \tag{9}$$

Поверхностный интеграл в (4) исчезает в той части границы, где задано u. Если на части границы задано $\frac{\partial u}{\partial n}$, то в векторе $\{F\}$ в уравнении (8) появляется дополнительный член. Таким образом, вектор $\{F\}$ для рассматриваемой точки имеет вид [3]

$$\{F_i\}^e = \int_{V^e} N_i \begin{Bmatrix} X \\ Y \\ 0 \end{Bmatrix} dV + \int_{S^e} N_i u \begin{Bmatrix} \frac{\partial u}{\partial n} \\ \frac{\partial v}{\partial n} \\ 0 \end{Bmatrix} dS. \tag{10}$$

В указанных уравнениях поверхностный интеграл берется только по внешним границам, для которых заданы $\frac{\partial u}{\partial n}$ или $\frac{\partial v}{\partial n}$. Если на границе заданы величины скоростей u и v, то в граничных точках уравнения не составляются.

Список использованных источников:

1. *Басниев, К.С.* Нефтегазовая гидромеханика : учебное пособие для вузов / К.С. Басниев, Н.М. Дмитриев, Г.Д. Розенберг. – М. – Ижевск : Институт компьютерных исследований, 2005.
2. *Зенкевич, О.* Метод конечных элементов в технике / О. Зенкевич. – М. : Мир, 1975.
3. *Логвиенко, С.В.* Цементирование нефтяных и газовых скважин / С.В. Логвиенко. – М. : Недра, 1986.
4. *Пейре, Р.* Вычислительные методы в задачах механики жидкости / Р. Пейре, Т.Д. Тейлор. – Л. : Гидрометеоиздат, 1986.

Быковский В.А.
Научный руководитель – к.т.н., доцент **Тихонов Э.Е.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА ТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: Широкое внедрение информационных технологий для управленческого учета ставит перед службами АСУ предприятий требования быстрого и четкого реагирования на изменения в потребностях в оргтехнике на предприятии, обеспечения ее бесперебойного функционирования и эффективного использования. В статье рассматриваются вопросы автоматизации технических средств на предприятии.

Ключевые слова: автоматизация, техническое средство, информационные технологии, информационный ресурс, программное обеспечение.

Современные мировые тенденции в развитии информационных технологий кардинально изменяют их роль в развитии бизнеса компаний. Департаменты информационных технологий переходят из роли глубокого сопровождения в статус партнеров, способных предоставить качественно новые возможности для ведения бизнеса и реализации конкурентных преимуществ на рынке. А это означает, что, во-первых, планирование развития ИТ в компании должно быть тесно связано с планами развития компании; во-вторых, кардинально изменяются подходы к оценке эффективности функционирования IT-департаментов.

Существующие подходы к оценке эффективности и значимости информационных технологий связаны в первую очередь с характеристиками отдельных функциональных компонент (производительность сетевого оборудования, эффективность использования компьютерного парка и т.п.). Единственный выход – наличие подходов, позволяющих обеспе-

чить единое понимание роли IT в развитии бизнеса, спланировать его развитие и обеспечить контроль за достижением поставленных целей. Решение этих задач возможно только на основе автоматизации учета использования IT-ресурсов компании, как основе для всестороннего анализа и оперативного управления этими ресурсами.

Широкое внедрение информационных технологий для управленческого учета ставит перед службами АСУ предприятий требования быстрого и четкого реагирования на изменения в потребностях в оргтехнике на предприятии, обеспечения ее бесперебойного функционирования и эффективного использования. Выполнение этих функций связано с необходимостью полной и оперативной информации о состоянии компьютерного парка предприятия. Такая информация может быть получена при автоматизированном ведении учета поступления, размещения, ремонтов оргтехники. Такая информация нужна не только начальнику отдела АСУ, но и руководству, работникам бухгалтерии, плановому отделу.

Так как я учусь в институте и мне необходимо выполнить написание дипломной работы, то я решил автоматизировать деятельность своей кафедры. Изучив предметную область, сделал выводы о том, что для автоматизации и учета программных продуктов и комплектующих не используется никакое специализированное ПО. Учет ведется только в бумажном виде.

Делая упор на себестоимости программного продукта, было принято решение создавать его в среде 1С 8.2, так как институт закупил это ПО.

В связи с расширением компьютерных парков на предприятиях возникала потребность в автоматизации ИТ-отделов. В связи с этим были выпущены программные продукты, выполняющие поставленные цели:

- Iron base – это специализированная информационная система, предназначенная для детального учета ИТ-оборудования. Ее прототип был создан и успешно используется в рамках крупнейшей телекоммуникационной компании с сотнями филиалов и с сотнями тысяч единиц оборудования. Система является результатом многолетнего эксперимента по созданию качественного инструмента службы ИТ, с помощью которого можно эффективно контролировать имеющийся парк оборудования.
- IT Invent – позволяет вести инвентаризационный учет компьютеров, учет оборудования, учет офисной техники, принтеров, оргтехники, программного обеспечения, комплектующих, расходных материалов и любой другой техники, а также мебели и другого инвентаря. Учет компьютерной техники ведется в рамках организаций и их филиалов. Программа поможет администраторам, сотрудникам IT-отделов и их руково-

дителям, владельцам компьютерных магазинов, заведующим складов и всем, кому необходимо иметь четкую и актуальную картину состояния парка IT-оборудования.

- Учет компьютеров – программа предназначена для учета компьютеров, оргтехники, телефонов и других объектов в организации. Все объекты учета можно закреплять за сотрудниками с разбиением на отделы и филиалы.
- Hardware Inspector – программа предназначена для инвентарного учета компьютеров и оргтехники, программного обеспечения, расходных материалов. Позволяет вести учет заявок от пользователей, формировать отчетность по выполняемым работам и выполнять прочие функции по автоматизации работы IT-отдела.

Разрабатываемая конфигурация должна иметь ряд возможностей, таких как:

- ведение учета компьютеров;
- учет любой техники, комплектующих, программного обеспечения;
- ведение учета ответственных лиц и техники, находящейся на них;
- отслеживание оборудования, находящегося в ремонте;
- вести замену и заправку картриджей;
- вести учет заявок поставщикам, проводить тендеры;
- учитывать заявки пользователей и работы по ним;
- вести бюджет расходов на закупки и обслуживание;
- печатать множество различных бланков, например, ОС-1, накладные, акты списания / установки.

Также она должна выполнять следующие функции:

- отслеживать историю движения любой комплектующей в системе;
- просматривать взаимоотношения с поставщиками и подрядчиками;
- учитывать как отдельные комплектующие, так и рабочие станции целиком;
- вести учет серийных, инвентарных номеров оборудования;
- импортировать данные из других программ, к примеру загружать данные о конфигурации компьютера из файла выгрузки Эверест.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт компании 1С [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://v8.1c.ru – «1С: Предприятие» 8.

2. *Радченко, М.Г.* 1С Предприятие 8.2. Практическое пособие разработчика / М.Г. Радченко. – М., 2009.
3. Бюджет. Виды бюджетной политики государства [Электронный ресурс] // Сайт журнала «Экономика и финансы». – Режим доступа: http://www.greatstar.ru.

Ващенко В.В.
Научный руководитель – к.п.н., доцент **Сыроватская В.И.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА СОЗДАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Аннотация: Главной целью инновационных технологий образования является подготовка человека к жизни в постоянно меняющемся мире. Сущность такого обучения состоит в ориентации учебного процесса на потенциальные возможности человека и их реализацию.

Ключевые слова: информационные технологии, образовательный ресурс, инструментальные средства, технологизация, информационный ресурс.

Специфика образования в начале третьего тысячелетия предъявляет особые требования к использованию разнообразных технологий, поскольку их продукт направлен на живых людей, а степень формализации и алгоритмизации технологических образовательных операций вряд ли когда-либо будет сопоставима с промышленным производством. В связи с этим наряду с технологизацией образовательной деятельности столь же неизбежен процесс ее гуманизации, что сейчас находит все более широкое распространение в рамках личностно-деятельностного подхода. Глубинные процессы, происходящие в системе образования и в нашей стране, и за рубежом, ведут к формированию новой идеологии и методологии образования как идеологии и методологии инновационного образования. Инновационные технологии обучения следует рассматривать как инструмент, с помощью которого новая образовательная парадигма может быть претворена в жизнь.

Главной целью инновационных технологий образования является подготовка человека к жизни в постоянно меняющемся мире. Сущность такого обучения состоит в ориентации учебного процесса на потенциальные возможности человека и их реализацию. Образование должно развивать механизмы инновационной деятельности, находить творческие способы решения жизненно важных проблем, способствовать превращению творчества в норму и форму существования человека.

Целью инновационной деятельности является качественное изменение личности учащегося по сравнению с традиционной системой. Это становится возможным благодаря внедрению в профессиональную деятельность не известных практике дидактических и воспитательных программ, предполагающему снятие педагогического кризиса. Развитие умения мотивировать действия, самостоятельно ориентироваться в получаемой информации, формирование творческого нешаблонного мышления, развитие детей за счет максимального раскрытия их природных способностей, используя новейшие достижения науки и практики, – основные цели инновационной деятельности. Инновационная деятельность в образовании как социально значимой практике, направленной на нравственное самосовершенствование человека, важна тем, что способна обеспечивать преобразование всех существующих типов практик в обществе.

Учитывая переход к глобальному информативному обществу и становлению знаний, об адекватности образования социально-экономическим потребностям настоящего и будущего можно говорить лишь в том случае, если его модернизация будет основываться не только и не столько на организационных нововведениях, сколько на изменениях по существу – в содержании и технологиях подготовки кадров и подготовке научных исследований. Как социальный институт, воспроизводящий интеллектуальный потенциал страны, образование должно обладать способностью к опережающему развитию, отвечать интересам общества, конкретной личности и потенциального работодателя.

Использование информационно-коммуникационных технологий дает возможность значительно ускорить процесс поиска и передачи информации, преобразовать характер умственной деятельности, автоматизировать человеческий труд. Доказано, что уровень развития и внедрения информационно-коммуникационных технологий в производственную деятельность определяет успех любой фирмы. Основой информационно-коммуникационных технологий являются информационно-телекоммуникационные системы, построенные на компьютерных средствах и представляющие собой информационные ресурсы и аппаратно-программные средства, обеспечивающие хранение, обработку и передачу информации на расстояние.

С глобальным развитием сети Интернет и массовой потребности людей в быстром доступе к информации каждый день появляются все новые и новые интернет-сайты. Интернет-сайты становятся одним из средств для использования инновационных технологий в образовательном процессе. А как же создаются сайты?

И ничего удивительного, казалось бы, привычная вещь, но ведь не все знают, сколько требуется времени и сил для создания и дальнейшего

продвижения сайта. В условиях жесткой конкуренции разработчики реализуют новые идеи и продумывают дальнейшие ходы.

Для создания и успешного развития интернет-сайтов используются различные системы управления содержимым, так называемые CMS. Для таких систем главным является сбор и объединение всех разнородных данных из различных источников информации в единое целое. Чаще всего такое объединение происходит на основе учета задач и ролей. В системе управления могут содержаться текстовые и графические документы, мультимедийные файлы, таблицы, графики и многое другое.

Самой доступной и популярной является универсальная система Joomla. Джумла обладает уникальными возможностями и позволяет создавать сайты любого уровня сложности. В отличие от многих других систем, система Joomla довольно проста в управлении, что позволяет любому пользователю, «подружившемуся» с ней, полностью контролировать сайт и его содержимое.

На данный момент актуальной является версия 1.7, а вот поддержка версии 1.6 была прекращена в августе 2011 года. Joomla 1.7 кардинально не отличается от предыдущей версии, а лишь является очередным смелым шагом разработчиков на пути создания новых, более продвинутых версий.

Однако приятные сюрпризы ожидают пользователей уже в процессе установки этой версии: появляется функция автозаполнения некоторых полей и становится возможным удаление папки Installation нажатием лишь одной клавиши. На первый взгляд может показаться, что внешний вид у рабочей администраторской панели такой же, как и у версии 1.6, но это лишь на первый взгляд. Разработчиками были не только улучшены старые функции, но и добавлен целый ряд новых. Среди них особое внимание стоит обратить на возможность выбора модуля для привязки к меню, усовершенствованный выбор типа меню, а также на возможность установки фона в модуле произвольного HTML. Дальше – лучше! Теперь каждый может оценить возможность удобных подсказок для встроенных кнопок редактора (editor-xtd плагинов).

Это стало доступным благодаря изменению кода, позволяющего кнопкам (например «Изображение» или «Подробнее») иметь встроенные подсказки. Что касается администрирования, то теперь, благодаря стараниям разработчиков, становится возможной поддержка уровня доступа «Просмотр» к административным ресурсам Джумлы. Это означает, что в версии 1.7 каждый пользователь может просматривать те элементы сайта, доступ к которым он имеет.

Помимо этого на базе улучшенного плагина LoadModule появляется возможность без создания отдельных элементов выводить в статью не только дополнительные позиции, но и отдельные модули (группы модулей) по названию. Разработчики Joomla 1.7 по праву могут гордиться

возможностью обновления баз данных в процессе общего обновления сайта. Создано это специально для того, чтобы в процессе обновления не возникало проблем с миграцией, а также для того, чтобы исключить риск потери информации. Теперь миграции как таковой не существует, ей на смену пришло простое и понятное автоматическое обновление.

На сегодняшний день 2,8% от всех существующих сайтов в мире работают на базе систем управления содержимым Joomla, количество пользователей увеличивается с каждым годом. Не это ли является самым главным доказательством доступности, надежности и популярности системы Joomla?

Список использованных источников:

1. *Алексеева, Л.Н.* Инновационные технологии как ресурс эксперимента / Л.Н. Алексеева // Учитель. – 2009.
2. *Бычков, А.В.* Инновационная культура / А.В. Бычков // Профильная школа. – 2008.
3. *Дебердеева, Т.Х.* Новые ценности образования в условиях информационного общества / Т.Х. Дебердеева // Инновации в образовании. – 2008.

Головкова Т.А.
Научный руководитель – к.э.н., ст. преподаватель **Куренная В.В.**
Ставропольский государственный аграрный университет

АРМ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Аннотация: Сегодня невозможно представить отрасль человеческой деятельности, в которой бы не применялись ЭВМ. К компьютерам предъявляют все более высокие требования, это заставляет специалистов совершенствовать технологии обработки информации. Чем шире использование ЭВМ, тем выше их интеллектуальный уровень, тем больше возникает видов информационных технологий.

Ключевые слова: автоматизированное рабочее место, интерфейс, электронный офис, персонал, информация.

Автоматизированное рабочее место – это комплекс средств, различных устройств и мебели, предназначенных для решения разных информационных задач, в том числе поиска информации, а также выполнения специалистами производственных заданий в соответствующей предметной области.

АРМ – это комплекс компьютерных средств и оргтехники, предназначенный для решения типовых задач управления, хранения, гене-

рации, сбора и обработки информации практически в любой сфере деятельности на конкретном рабочем месте.

На рисунке 1 представлена структурно-функциональная схема, на которой изображены основные компьютерные средства, входящие в состав АРМ.

Рис. 1. **Основные компьютерные средства, входящие в состав АРМ**

Общими требованиями, предъявляемыми к АРМ, являются: удобство и простота общения с ними, в том числе настройка АРМ под конкретного пользователя и эргономичность конструкции; оперативность ввода, обработки, размножения и поиска документов; возможность оперативного обмена информацией между персоналом организации, с различными лицами и организациями за ее пределами; безопасность для здоровья пользователя. Широкое применение находят АРМ для: подготовки текстовых и графических документов; обработки данных, в том числе в табличной форме; создания и использования баз данных, проектирования и программирования.

Выделяют АРМ руководителя, секретаря, специалиста, технического и вспомогательного персонала и другие. При этом в АРМ используются различные операционные системы и прикладные программные средства, зависящие, главным образом, от функциональных задач и ви-

дов работ (административно-организационных, управленческих и технологических, персонально-творческих и технических).

Основные требования к аппаратным и программным средствам, используемым в АРМ, заключаются в обеспечении: технологичности выполняемых процедур, «дружественного» интерфейса и эргономичности (удобное расположение технических средств и мебели, высокое качество визуальной информации, простота осуществления диалога с подсказками при неправильных действиях пользователя, наличие средств печати и тиражирования документов, возможность ведения архива и др.).

Огромную роль в автоматизации информационных технологий на предприятии играет разработка электронного офиса [1].

Электронный офис – это универсальное средство автоматизированного обслуживания пользователей. Многие предприятия испытывают дефицит телефонных номеров, на каждом предприятии существуют нерабочие часы и выходные дни – это то самое время, которое для обращения потенциальных клиентов может быть самым удобным. Благодаря гибкости настройки, электронный офис позволяет полностью заменить представительский офис фирмы, оснащенный необходимой оргтехникой, со штатом секретарей и менеджеров, и он будет работать круглосуточно и без выходных. Виртуальный офис позволит получить «добавочные» линии телефонного и факсимильного обслуживания, упорядочит звонки и повысит эффективность работы персонала. Определенно известно что большинство входящих звонков имеет меньшую ценность, чем та деятельность, которую они прерывают.

Для фирм, желающих организовать электронный офис, разрабатывается специальный сценарий, состоящий из ряда вложенных меню, в которых пользователям предлагаются различные действия офиса, выполняемые по нажатию клавиш телефонного или факсимильного аппарата. Электронный офис предоставляет следующие возможности:

- информацию о фирме, ее реквизиты, порядок работы и т.д.;
- получить информацию о реализуемой продукции или об оказываемых услугах (с любой степенью детализации);
- получить действующий прайс-лист;
- получить на факс-аппарат необходимые документы, проекты договоров, счет-фактуры или инструкции, а также оставить фирме голосовое сообщение или факсимильный документ;
- выяснить наличие товара на складе в данный момент;
- совершить заказ товаров или услуг [2].

Организация электронного офиса значительно повысит эффективность работы предприятия и определенно поднимет его имидж, так как предприятие использует в своей работе высокотехнологичное средство обслуживания. Кроме того, все междугородние и международные сооб-

щения отправляются бесплатно (Германия, Словакия, Украина, Россия и т.д.). Существуют также списки рассылки, при помощи которых можно разослать любую информацию на телефоны, факсы, адреса e-mail более чем по 5000 адресов единовременно.

Главными компонентами современного офиса являются: технические средства, их программное обеспечение, производственные площади (здания), на которых располагается персонал управленцев.

О мере «интеллектуальности» офиса судят по тому, насколько современен дизайн внутренних помещений, которые при необходимости можно быстро перепланировать.

Примером «интеллектуальных» офисов служат офисы крупных промышленных и торговых корпораций, органов государственной власти, банков, выставочных залов, зданий аэропортов и т.д. Приведем пример типичной организации электронного офиса.

Суть их в том, что управленческому персоналу фирмы создают возможность для выполнения своих функций дома, тем самым они продуктивнее используют свое рабочее время. Информационные системы современного офиса должны отвечать следующим основным требованиям и характеризоваться такими параметрами:

- переносимость;
- графические интерфейсы пользователя;
- интеграция (объединение в одно целое);
- быстрая разработка приложений;
- обработка правил ведения бизнеса;
- концепция клиент – сервер;
- инструментальные средства проектирования.

В последнее время процесс формирования информационного общества в передовых промышленно развитых странах мира (США, Канаде, Японии, Сингапуре и многих странах Западной Европы) принял организованный и целенаправленный характер [2].

Таким образом, актуальность и основные направления формирования глобального информационного общества на нашей планете сегодня уже зафиксированы в официальных международных документах развитых стран мирового сообщества. А это уже международное признание реальности начавшегося процесса перехода цивилизации на новый уровень своего развития.

Список использованных источников:

1. *Рагулин, П.Г.* Информационные технологии: Электронный учебник / П.Г. Рагулин. – Владивосток : ТИДОТ ДВГУ, 2009.
2. *Острейковский, В.А.* Информатика. Теория и практика / В.А. Острейковский, И.В. Полякова. – М. : Оникс, 2008.

Гребенин В.В.
Научный руководитель – к.п.н., доцент **Попова М.В.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-ОТНОШЕНИЙ

Аннотация: Интернет, как совершенно новая правовая среда, вызывает ряд вопросов, требующих совершенствования материально-правового регулирования сети Интернет, и не только в России, но и на международном уровне.

Ключевые слова: глобальная информационная инфраструктура, Интернет, информационные технологии, защита информации, виртуальное пространство, юрисдикция, правовое регулирование, блоггер.

Интернет пока еще мало исследован с точки зрения юридической специфики отношений, возникающих в связи с его существованием и практическим применением, но уже сейчас стала понятной недостаточность законодательного регулирования сети Интернет, и не только в России, но и на международном уровне.

Разрешение правовых проблем, возникающих в связи с деятельностью в новом виртуальном пространстве, требует применения самых разнообразных правовых механизмов и юридической техники. Интернет, совершенно новая правовая среда, ломающая устоявшиеся представления о действии правовых норм в пространстве и стирающая национальные границы, заставляет рассматривать поведение лиц, оперирующих в ней, прежде всего в плоскости международного частного права. В первую очередь применительно к этим отношениям возникают следующие вопросы международного частного права:

- юрисдикции какого государства подчинено правоотношение, т.е. суд или компетентный орган какого государства вправе рассматривать дело;
- право какого государства подлежит применению;
- содержание применимого права.

Основное правило решения юрисдикционных проблем, закон ответчика, модифицируется в пользу фактической связи с государством суда. Традиционно используемые в международном частном праве привязки для определения применимого права «закон места нахождения», «закон места заключения», «закон места причинения» и т.д. приобретают совершенно иное звучание и используются в сочетании с таким критерием, как «место нахождения сервера».

Интернет, как совершенно новая правовая среда, вызывает ряд вопросов, требующих совершенствования материально-правового регулирования.

Во-первых, нет необходимости разрабатывать новые принципы правового регулирования интернет-отношений. Эти отношения необходимо «локализовать», «ввести» в сложившуюся правовую систему и рассматривать в ее рамках, как правило, за счет раскрытия в законодательстве тех или иных понятий (применение глобальных коммуникаций и в бизнесе и в повседневной жизни уже привело к разработке ряда юридических понятий, таких как экономика в режиме реального времени, электронная коммерция, электронные деньги, электронный документ, электронные платежи и т.д.), а также необходимой модификации и корректировки положений действующих законов.

Во-вторых, краеугольным камнем процесса совершенствования правового регулирования интернет-отношений считается сорегулирование. Этот термин подразумевает сочетание законодательного регулирования с саморегулированием, которое осуществляется представителями частного капитала, вкладывающего средства в обеспечение функционирования Интернет и доступа к нему (в частности, провайдерами), а также пользователями. Эти лица формируют своими действиями определенные правила поведения (обычаи и обыкновения) в виртуальном пространстве, которые закрепляются затем в законодательном порядке. Саморегулированию отдается предпочтение перед государственным регулированием. Считается, что последнего должно быть как можно меньше, поскольку свобода Интернет является непременным и неотъемлемым условием дальнейшего развития этого уникального организма.

В-третьих, правовое регулирование интернет-отношений базируется на принципе «festina lente». Законодатели в развитых странах исходят из того, что необходимое совершенствование действующего законодательства должно быть сведено к минимуму, и предпочитают не торопиться. С другой стороны, источником развития правового регулирования виртуального пространства могут стать судебные прецеденты. Не во всех правовых системах они рассматриваются в качестве источников права. Однако и в тех системах, где они не наделены силой источников права, их роль также очень велика и заключается в толковании тех или иных действующих норм применительно к интернет-отношениям, а также к установлению содержания складывающихся обычаев виртуального сообщества.

С точки зрения международного права оптимальным решением проблемы Интернет стала бы эффективная правоохранная деятельность государств, в рамках их суверенных юрисдикций, исходя из более или менее единых принципов регулирования, имплементированных в национальные законодательства во исполнение норм соответствующих международных соглашений.

Специфика интернет-отношений заставляет по-новому подходить к рассмотрению проблем международного частного права о юрисдик-

ции, применимом праве и его содержании. На сегодняшний день в доктрине, праве и особенно судебной практике больше вопросов, чем ответов. Так, ни одна из трех выше обозначенных проблем международного частного права не может быть охарактеризована с большей или меньшей определенностью. Это объясняется тем, что правовое регулирование в новой области только начало складываться и пути его развития пока еще не определены. Результатом такой неопределенности может явиться то, что принятие решения судом о рассмотрении спора по отношениям, связанным с Интернет, а также о выборе применимого права и его содержании будет зависеть от осведомленности судей в вопросах специфики виртуальных отношений и от способности с учетом этой специфики дать адекватное толкование законам суда и применимому праву. Самым простым способом предотвращения подобных ситуаций может быть автономия воли сторон – механизм международного частного права, который известен во всех правовых системах мира. Как правило, у сторон правоотношений с иностранным элементом есть возможность выбрать применимое право и место рассмотрения спора. Однако не во всех случаях этот способ будет эффективен. Стороны не всегда смогут по объективным (выбор применимого права возможен в основном в договорных отношениях) или субъективным причинам (стороны просто могут не договориться) совершить свой выбор.

В любом споре с иностранным элементом в первую очередь возникает вопрос о том, в суд какого государства подать иск. Поэтому остановимся более подробно на характеристике возможных неожиданностей, которые могут возникнуть при решении юрисдикционных проблем интернет-отношений.

Правила, по которым решаются вопросы юрисдикции в рамках каждой национальной юрисдикции, строго индивидуальны. При решении юрисдикционных проблем коллизионные вопросы не возникают. По процессуальным вопросам в международном частном праве традиционно применяется правило lex fori, т.е. суд применяет свое право. В каждом государстве правила определения международной подсудности имеют свои особенности. Тем не менее, можно выделить общий для различных правовых систем критерий, которым руководствуются суды при решении вопроса о наличии своей компетенции рассматривать спор. Этим критерием служит национальность или место нахождения ответчика. Необходимо, чтобы закон ответчика тем или иным образом совпадал с государством суда.

Исторически основанием возникновения и формирования правил решения юрисдикционных проблем служил фактор физического присутствия или физической досягаемости ответчика для суда. Развитие глобальной информационной инфраструктуры уже не позволяет этому

фактору играть решающую роль. В связи с этим суду для надлежащего обеспечения правопорядка на своей территории необходимо расширять правила юрисдикции и за основу брать уже не закон ответчика, а фактическую связь спорного отношения с государством суда. Рассмотрена прецедентная практика судов США, выводом из анализа которой является то, что юрисдикции американских судов по делам, связанным с Интернет, где ответчиками выступают нерезиденты США, можно избежать только в том случае, если размещение информации в Интернет носит чисто пассивный и не интерактивный характер.

В европейских странах вопросы международной подсудности решаются в основном исходя из критерия физической досягаемости ответчика и не подверглись пока столь радикальному пересмотру, как в США. Вместе с тем и право и судебная практика европейских государств предусматривают возможность судебного разбирательства в отношении лиц, не являющихся гражданами и не находящихся на их территории, если спорное правоотношение тем или иным образом связано с государством суда. В Европе судебная практика не столь богата прецедентами по разрешению вопросов, связанных с Интернет, как в США. Однако юрисдикционные проблемы интернет-отношений также вызывают в европейском праве большие дебаты.

Госдума в 2011 году подготовила проект поправок к Закону «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», регулирующий работу Интернета (Федеральный закон от 27 июля 2006 года №149-ФЗ). Согласно документу, единственным критерием ограничения информации в Интернете должно стать нарушение прав и свобод «других лиц». Каждый гражданин имеет право свободно распространять и получать информацию в Интернете. Закрыть сайт можно только по вступившему в законную силу решению суда. Президент РФ Дмитрий Медведев на встрече с представителями интернет-сообщества заявил, что одной из своих задач как президента он считает принятие правильных решений в области регулирования общественных отношений, к которым, естественно, относится и Интернет. Для главы государства, «продвинутого» пользователя и блоггера, очевидно одно – о наложении запретов на эту среду речи быть не может [3].

Список использованных источников:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // Российская газета. – №7. – 21.01.2009.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 №230-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 25.12.2006. №52 (1 ч.). Ст. 5496.
3. Федеральный закон от 27.07.2006 №149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» // Российская газета. – №165. – 29.07.2006.

4. *Бачило, И.Л.* Информационное право / И.Л. Бачило. – М. : ЮРАЙТ, 2009.
5. *Рассолов, И.М.* Право и Интернет. Теоретические проблемы / И.М. Рассолов. – 2-е изд., доп. – М. : Норма, 2009.
6. *Копцева, О.В.* Права в интернете. Защищаем свои идеи, фото- и видеоматериалы, контент сайта, программы / О.В. Копцева. – М. : ЭКСМО, 2010.
7. *Ковалева, Н.* Информационное право России : учебное пособие / Н. Ковалева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К, 2008.

Дудка В.А.
Научный руководитель – к.и.н., доцент **Ловянникова Н.В.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

РАЗРАБОТКИ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОРТАЛА НЕВИННОМЫССКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ГУМАНИТАРНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА

Аннотация: В современном мире все большую популярность приобретает сеть Интернет. В статье рассматривается разработка информационного портала на примере конкретного образовательного учреждения высшего профессионального образования.

Ключевые слова: информационный портал, сеть Интернет, социальная сеть, сайт, пользователь, информационный ресурс.

В связи с популярностью социальных сетей возникла идея о создании собственного информационного портала Невинномысского государственного гуманитарно-технического института, который будет включать в себя большинство услуг и сервисов, которые доступны в других популярных сайтах в одном интернет-ресурсе, и тем самым привлекать студентов к общественной и культурной жизни института, с тем чтобы они могли размещать и принимать участие в голосованиях или социальных опросах, делиться своими впечатлениями от проведенных мероприятий, общаться и находить общих друзей.

Портал – это интернет-сайт, предоставляющий максимально широкий спектр услуг, соответствующих потребностям среднестатистического пользователя сети. В большинстве случаев у порталов есть также значительное собственное содержательное наполнение.

Цель порталов – в создании места в сети, с которого большое число пользователей регулярно начинает свою работу в Интернет и которое поэтому служит привлекательным местом для размещения рекламы. Порталами могут считаться сайты, имеющие стабильно высокую посещаемость. Помимо универсальных порталов, рассчитанных на всех

пользователей без ограничения, существуют отраслевые (тематические) порталы, четко ориентированные на потребности определенной группы пользователей. Для эффективного развития портала необходимо постоянное его поддержание и наполнение новой актуальной информацией. Как правило, на порталах пользователю предлагается большое количество сервисов (форумы, рассылки информации, новостные ленты, голосования и многое другое). Все это позволяет привлечь на порталы большое количество посетителей, тем самым делая порталы привлекательной рекламной площадкой.

В разработке информационного портала учитываются следующие аспекты:

- Система управления.
- Неограниченное количество страниц.
- Модуль управления страницами.
- Информационный структурированный каталог товаров/услуг.
- Тематические новости.
- Подписка/рассылка новостей.
- Опросы/голосования пользователей.
- Обратная связь.
- Поиск по сайту.
- Реклама на сайте.
- Фотогалерея.
- Карта сайта.
- Скачивание файлов.
- Форма обратной связи.
- Счетчик посещаемости.
- Почтовые ящики вида имя@ваш_сайт.ru.

Описшем функциональные элементы сайта.

Каждая страница сайта должна содержать текстовые навигационные элементы, обеспечивающие простой и удобный доступ к разделам сайта – как к разделам верхнего уровня, так и к страницам в том же разделе/подразделе.

Все изображения, размещенные на сайте, должны сопровождаться пояснительным текстом об их содержании на случай невозможности загрузки.

Все ссылки на сторонние ресурсы, которые присутствуют в данной системе, должны открываться в отдельном окне браузера.

Графическая оболочка внутренних страниц (общая для всех подразделов):

Общие элементы для всех страниц:

- логотип сайта (на всех страницах является ссылкой на главную страницу);

- меню со ссылками на авторизацию и регистрацию пользователя;
- главное меню;
- навигационная цепочка;
- меню авторизованного пользователя;
- с правой стороны каждой из страниц отображается определенный набор модулей, содержимое которых меняется в зависимости от выбранной страницы.

Возможности для пользователей – каждый пользователь сайта имеет собственный профиль.

- В профиле отображаются личные данные и суммарная информация о деятельности пользователя. Формат личных данных настраивается в панели управления. Администратор может добавить в профиль любые поля (текстовые, многострочные, списки выбора). Функциональность профиля расширяется плагинами. Плагины могут добавить в профиль любое число дополнительных вкладок.
- Настройки приватности профиля: показывать всем или только друзьям. Администратор может скрыть все профили от незарегистрированных посетителей.
- Пользователи могут становиться друзьями и наблюдать за активностью друг друга. Если пользователь заводит друзей на сайте, в его профиле появляется вкладка «Лента». Здесь он видит список последних действий своих друзей (их комментарии, новые фотографии, посты в блогах и т.д.).
- Система личных сообщений позволяет пользователям общаться на сайте, просматривать историю переписки.
- Администратор сайта может рассылать личные сообщения всем пользователям (или группе) одновременно.
- Карма, рейтинг и награды позволят выделить наиболее активных участников. Пользователи могут изменять карму друг друга, ставя плюсы и минусы в профиле. При голосовании за статьи и другие материалы сайта увеличивается рейтинг их авторов. Администратор может лично выдавать награды избранным пользователям (медали, грамоты и т.д.). Есть возможность настроить автоматическую выдачу наград при достижении определенных условий.

Система инвайтов позволяет создать закрытое сообщество. Регистрация на сайте может быть открытой или закрытой (по инвайтам). В панели управления можно настроить, каким пользователям и сколько инвайтов выдавать.

Выдача инвайтов производится автоматически, с указанной периодичностью. Когда зарегистрированный пользователь получает инвайт,

он видит его в своем профиле и может отправить на e-mail человека, которого желает пригласить на сайт.

– Блоги.

Каждый пользователь сайта может создать персональный или коллективный блог. Администратор определяет, сколько кармы должно быть у пользователя, чтобы он имел возможность создать блог. Владельцы коллективных блогов могут сами определять список разрешенных авторов.

Существуют настройки приватности для каждого блога и каждого поста. Лента блогов показывает новые посты в стиле Хабрахабра. Ленту, как и любой другой компонент, можно вывести на главную страницу. Пользователи могут объединяться в клубы.

– Группы.

Группу может создать любой пользователь с достаточной кармой. Группа может быть открытой или закрытой. Членов закрытой группы приглашает его создатель. Каждая группа имеет собственный блог, фотоальбомы и стену. Хозяин группы может назначить модераторов среди членов группы. В профиле пользователя написано, в каких группах он состоит.

– Статьи.

Пользователи могут добавлять статьи в разрешенные разделы. Статьи могут приниматься сразу или через модерацию. Администратор выбирает список разрешенных разделов в панели управления. Каждая статья имеет рейтинг и комментарии. Список новых и популярных статей можно вывести в любом месте сайта. Администратор может назначать редакторов раздела. Редакторам доступны все функции по управлению статьями в указанном разделе и его подразделах. Редакторы имеют собственную панель управления.

– Галереи с личными и общими фотоальбомами.

Каждый пользователь может загружать фотографии в свой профиль (личные альбомы). Администратор может создать общие фотоальбомы. Добавление фотографий в общий альбом доступно всем пользователям. При загрузке фотографии могут сжиматься до нужных размеров и снабжаться «водяным» знаком сайта.

– Вакансии – раздел сайта, где можно размещать вакансии и резюме.

– Лента активности.

Лента активности показывает последние события на сайте. Когда пользователь совершает любое действие, в ленте появляется запись. Лента выводится в панели управления и в любом назначенном месте сайта. В настройках ленты можно указать, события каких типов показывать. В профиле каждого пользователя есть собственная лента, где показываются только события друзей.

Список использованных источников:

1. *Борисенко, А.А.* Web-дизайн просто как дважды два / А.А. Борисенко. – М. : Эксмо, 2008.
2. *Вигерск, И.* Разработка требований к программному обеспечению / И. Вигерск. – М. : Русская редакция, 2004.
3. *Новоселова, Е.Н.* Создание web-страниц с помощью HTML / Е.Н. Новоселова, И.Р. Кадыров // Информатика и образование. – 2004. – №1.
4. *Райзберг, Б.А.* Курс экономики / Б.А. Райзберг. – М. : Инфра–М, 2008.
5. *Уикли, Расс.* Освой самостоятельно CSS. 10 минут на урок / Расс Уикли. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2006.

Коржова Т.С.
Научный руководитель – к.т.н., доцент **Тихонов Э.Е.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ АДМИНИСТРАЦИЙ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ

Аннотация: Использование всемирной паутины в настоящее время стало необходимостью для большинства областей жизни, так как Интернет предлагает новые возможности. В статье рассматривается возможность использования информационных технологий для продвижения администраций сельских поселений.

Ключевые слова: информационные технологии, сельское поселение, сайт, сеть Интернет, информационный ресурс.

Интернет как любое другое мероприятие или действие имеет свое логическое развитие и продолжение своего движения. Использование всемирной паутины в настоящее время стало необходимостью для большинства областей жизни, так как Интернет предлагает новые возможности. Большим преимуществом на рынке для любой фирмы является выгодная оптимизация Web-сайтов во всемирной паутине.

Создание сайта, официального представительства в Интернет, сегодня стало неотъемлемой частью каждой серьезной компании, идущей в ногу со временем и смотрящей вперед. Свое представительство в сети Интернет должно быть у практически любой организации, а также у крупных мероприятий. Наличие сайта в Интернет дает способность представлять информацию об организации, о предлагаемых услугах, о методах организации. Это указывает на актуальность темы данной работы.

По окончанию института мне необходимо выполнить написание дипломной работы, я решила создать Web-сайт администрации Зеленчукского сельского поселения.

Все разделы сайта могут быть добавлены только администратором сайта.

Web-сайт будет включать в себя большинство разделов, тем самым привлекая посетителей:

- исполнительные органы;
- история основания станицы;
- перечень предоставляемых услуг;
- справочная информация;
- приемные дни;
- правовые документы;
- объявления.

В разработке Web-сайта администрации учитываются следующие аспекты:

- система управления;
- модуль управления страницами;
- поиск по сайту;
- фотогалерея;
- счетчик посещаемости;
- регистрация посетителей;
- опросы/голосования пользователей.

Может облегчиться процесс сбора информации о пристрастиях и интересах посетителей вашего сайта. Регистрация и последующая авторизация посетителей не должна носить обязательный характер. Незарегистрированный пользователь должен иметь доступ к основной части информации на вашем сайте, но для авторизованных пользователей в таком случае предоставляется возможность задавать вопросы и оставлять комментарии в разделе «приемная».

Опросы на сайте – интерактивные сервисы, дающие возможность посетителям выразить свое мнение по заявленному владельцами сайта кругу вопросов. Считается, что с помощью опросов можно (помимо традиционного «исследования общественного мнения»):

- повышать лояльность посетителей сайта (вовлекая их в активные действия);
- собирать информацию о посетителях сайта (в том числе маркетингового характера);
- получать в виде обратной связи от участников опроса материал для дальнейших публикаций, мероприятий и т.п.

Опросы могут включать как закрытые вопросы (когда посетитель просто указывает один либо несколько жестко заданных вариантов от-

вета), так и открытые, когда посетителю дается возможность выразить свое мнение в виде произвольного короткого текста – но в таком случае результаты опроса труднее формализовать, поэтому чаще используются «закрытые» вопросы (сопровождаемые так называемыми «чекбоксами» или «радио-кнопками»), а «открытые» вопросы могут идти как дополнение, в виде текстового поля, сопровождаемого комментарием типа «От себя посетитель добавляет»… и т.п.

Общие элементы для всех страниц:

- логотип сайта (на всех страницах является ссылкой на главную страницу);
- главное меню;
- с левой и правой стороны каждой из страниц отображается определенный набор модулей.

Каждая страница сайта должна содержать текстовые навигационные элементы, обеспечивающие простой и удобный доступ к разделам сайта.

Все ссылки на сторонние ресурсы, которые присутствуют в данной системе, должны открываться в отдельном окне браузера.

Список использованных источников:

1. Создание Web-страниц и Web-сайтов. Самоучитель : учеб. пособие / под ред. В.Н. Печникова. – М. : Триумф, 2009.
2. *Борисенко, А.А.* Web-дизайн просто как дважды два / А.А. Борисенко. – М. : Эксмо, 2008.
3. *Полонская, Е.Л.* Язык HTML. Самоучитель / Е.Л. Полонская. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000.
4. *Вигерск, И.* Разработка требований к программному обеспечению / И. Вигерск. – М. : Русская редакция, 2008.
5. *Новоселова, Е.Н.* Создание web-страниц с помощью HTML / Е.Н. Новоселова, И.Р. Кадыров // Информатика и образование. – 2006. – №1.
6. *Райзберг, Б.А.* Курс экономики / Б.А. Райзберг. – М. : Инфра–М, 2008.
7. *Уикли, Расс.* Освой самостоятельно CSS. 10 минут на урок / Расс Уикли. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2006.

Коцаренко Н.В.

Научный руководитель – к.п.н., доцент **Попова М.В.**

Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: Формирование рынка интеллектуальной собственности является на сегодняшний день одним из главных направлений развития российской

экономики. Статья посвящена рассмотрению вопросов интеллектуальной собственности в современных рыночных условиях.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, инновационный ресурс, инновация, инновационный путь.

Основная ценность интеллектуальной собственности состоит в том, что это на сегодняшний день единственный способ законной монополизации производства новых товаров и услуг с высококачественными потребительскими свойствами. На мировом рынке товаров и услуг существует только одна конкуренция – конкуренция качества. Проблема дефицита как таковая сегодня отсутствует. Поэтому интеллектуальная собственность среди прочих современных ценностей в среде бизнесменов, банкиров и промышленников выходит на первое место.

Многие предприятия, имея в своем распоряжении и пользовании различные объекты интеллектуальной собственности, не всегда могут квалифицированно разобраться в их классификации и соответственно не могут их идентифицировать, поставить на баланс или передать в пользование.

В зависимости от степени развития законодательства, регулирующего рыночные отношения внутри каждого государства, рынки интеллектуальной собственности можно подразделить на два вида:

- нецивилизованный, с неразвитым законодательством, где допускается торговля любыми подделками, включая товары, их маркировку товарными знаками и фирменными наименованиями, заимствование технологий и дизайнерских решений;
- цивилизованный, с развитым рыночным законодательством и законодательством по интеллектуальной собственности, который основывается на строгом соблюдении государственных и международных нормативных и законодательных актов по интеллектуальной собственности.

Ориентация на инновационный тип развития, вовлечение интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот во всех высокоразвитых государствах мира рассматривается как одно из ключевых направлений подъема экономики. В настоящее время к странам с цивилизованным рынком относятся США и большинство европейских стран. Именно в этих странах доля нематериальных активов ведущих компаний превышает 70% в общем инвестированном капитале.

Наша экономика пока еще недостаточно восприимчива к достижениям научно-технического прогресса, и богатый научно-технический потенциал, которым обладает Россия, не используется должным образом. Задачи развития экономики России требуют более полного использования потенциальных возможностей, которые сосредоточены в обла-

сти создания, правовой охраны и вовлечения в хозяйственный оборот результатов интеллектуальной деятельности в сфере науки и технологий. Правовая охрана и защита прав интеллектуальной собственности при создании технологических новшеств – важнейший элемент распространения рыночных отношений в научно-технической сфере.

За последние годы на государственном уровне предпринят ряд мер для того, чтобы привести российское законодательство в соответствие с минимальными общеобязательными стандартами охраны интеллектуальной собственности, что является одним из условий вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО). Это обусловлено не только необходимостью усиления борьбы с пиратством, но и коренным изменением законодательства, появлением новых технологий, тем значением, которое придается интеллектуальной собственности на международном уровне. Законодательные реформы, в частности, в сфере правовой охраны интеллектуальной собственности заложили правовую основу для формирования цивилизованного рынка. Основным инструментом государственной политики в области использования и правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности служит нормативно-правовое регулирование инновационных процессов, опирающееся в основном на положения Конституции РФ и ГК РФ. Передача прав на объекты интеллектуальной собственности, выступающих на рынке в качестве товара, не может осуществляться напрямую, как это бывает на рынке обычных товаров.

Товаром на рынке интеллектуальной собственности служат права на использование объектов интеллектуальной собственности, причем только с того момента, когда на объект интеллектуальной собственности (изобретение, полезную модель, промышленный образец или товарный знак) выдается охранный документ. И эти права могут передаваться только на договорной основе. Причем для некоторых видов договоров предусмотрена обязательная государственная регистрация.

Задачей каждого предприятия, которое стремится укрепить свои позиции, является переход на инновационный путь развития, т.е. возможность стать полноправным участником рынка интеллектуальной собственности. Как правило, собственно инновационная деятельность начинается с этапа создания или выявления объектов интеллектуальной собственности и установления необходимости их правовой охраны.

В целом управление правами на объекты интеллектуальной собственности можно условно разделить на четыре составляющих:

- учет;
- защита;
- оценка;
- распоряжение.

Для эффективного распоряжения этими правами необходимо четкое понимание целей и задач, которые решаются при управлении интеллектуальной собственностью на предприятии.

Важную роль в повышении эффективности процесса управления интеллектуальной собственностью играет локальная нормативная база предприятия или организации, основанная на действующих законах и нормативных актах, потому что именно создание благоприятной правовой среды для всех участников инновационной деятельности становится жизненно необходимым для привлечения средств как отечественных, так и зарубежных инвесторов.

Переход права собственности на изобретения, промышленные образцы, ноу-хау, программы, базы данных и другие объекты интеллектуальной собственности от государства к конкретным собственникам (юридическим и физическим лицам) кардинально изменяет содержание отношений между участниками инновационной деятельности и предопределяет ведущее значение гражданско-правовых методов в их регулировании.

Главным направлением развития большинства стран мира на среднесрочную и долгосрочную перспективу является переход на инновационный путь развития. От мотивации к инновационному поведению граждан и от отдачи, которую приносит труд каждого человека, в значительной степени зависит будущее национальной экономики, в том числе:

- кардинальное повышение производительности труда;
- повышение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, выпускаемых ими товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг;
- формирование национальной инновационной системы стран – совокупности государственных и частных институтов, поддерживающих инновации;
- формирование новых национальных и международных центров социально-экономического развития;
- повышение социальной составляющей крупного и среднего бизнеса и роста благосостояния населения.

Однако анализ последних десяти лет пути к инновационной экономике свидетельствует о том, что такая мотивация в России пока отсутствует. Основной является ориентация производителей промышленной продукции на решение текущих повседневных задач вместо задач долгосрочных. В то же время инновационная деятельность имеет длительный цикл и срок окупаемости затрат при больших коммерческих рисках неполучения ожидаемого результата, требует отвлечения из хозяйственного оборота на НИОКР значительных ресурсов, на ко-

торые могут пойти трансконтинентальные корпорации либо объединения хозяйствующих субъектов, как на национальном, так и на международном уровнях.

В условиях активного развития процессов глобализации и построения информационного общества возрастает необходимость в применении единых подходов к созданию, учету и использованию результатов интеллектуальной деятельности и прав на них.

В целях повышения уровня координации и взаимодействия всех заинтересованных сторон и создания оптимальной правовой среды для активного формирования основ национальной инновационной системы, создания условий перехода к инновационной экономике через формирование цивилизованного рынка интеллектуальной собственности необходимо обеспечить регулирование следующих основных направлений инновационного развития:

- формирование благоприятных условий правового режима производства новых знаний как результата НИОКР;
- формирование благоприятных условий правового режима закрепления и правовой охраны интеллектуальных прав, коммерциализации исключительных интеллектуальных прав на все виды интеллектуальной собственности как объекта рыночных отношений и роста нематериальных активов как объекта капитализации;
- определение правового статуса основных субъектов инновационных отношений, определяющего их инновационную мотивацию;
- создание и развитие инновационной инфраструктуры;
- эффективное государственное управление в сфере формирования и развития инновационной экономики через рынок интеллектуальной собственности, включая бюджетное финансирование и налогообложение;
- подготовка кадров в инновационной сфере.

В современных условиях реализации инновационной стратегии – идентификация, формирование, капитализация и управление нематериальными активами через рынок интеллектуальной собственности являются, по сути, тем стратегическим ресурсом, использование которого позволит сохранить курс на модернизацию и преодолеть мировой экономический кризис. Базовым условием для этого является формирование рынка интеллектуальной собственности, обеспечивающего баланс интересов авторов, предприятий и организаций и заказчиков. Интеллектуальная собственность при этом играет важнейшую роль как средство капитализации активов предприятий и организаций, механизм создания добавочной стоимости и как инвестиционный ресурс.

Список использованных источников:

1. *Борщ-Компанеец, Н.С.* Интеллектуальная собственность в вопросах организации стабильного бизнеса : учебное пособие / Н.С. Борщ-Компанеец, В.М. Матюшечкин, К.К. Покровский, Т.А. Флорина. – М. : ЛОГОС, 2005.
2. *Сауткина, В.* Интересы создателей интеллектуальной собственности в законодательстве РФ / В. Сауткина // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – №12.
3. *Мильнер, Б.* Управление интеллектуальными ресурсами / Б. Мильнер // Вопросы экономики. – 2008. – №7.
4. *Пацкалев, А.* Интеллектуальная собственность как фактор ускорения развития экономики / А. Пацкалев, Е. Шебунина // Экономика строительства. – 2004. – №2.
5. Официальный сайт Всемирной организации интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wipo.int/ru.

Кривощек А.Д.
Научный руководитель – ст. преподаватель **Просвирина О.А.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

«1С: ПРЕДПРИЯТИЕ» КАК УНИВЕРСАЛЬНАЯ СИСТЕМА АВТОМАТИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Конкуренция на рынке труда предъявляет высокие требования к специалистам программного обеспечения, соответственно, к уровню их подготовки. «1С: Предприятие» является универсальной системой автоматизации экономической и организационной деятельности предприятия, которая будет рассмотрена в данной статье.

Ключевые слова: автоматизация, программное обеспечение, экономическая деятельность, организационная деятельность.

Разнообразие производственных условий и хозяйственной деятельности при подготовке специалистов, в частности в области экономики, прикладной информатики и целого ряда близких специальностей, требует использования комплексного подхода на стыке разных дисциплин, но с использованием определенного стержнеобразующего фактора.

К такому фактору следует отнести программы семейства «1С», которые занимают на рынке лидирующее положение, направлены на решение широкого класса производственных задач и могут использоваться на предприятиях различных форм и видов деятельности.

Для более ясного представления о масштабе и работе фирмы «1С» рассмотрим ее специализацию. Ее специализация – дистрибьюция, под-

держка и разработка компьютерных программ и баз данных делового и домашнего назначения.

Компания основана в 1991 г. «1С» является чисто российской фирмой, на сегодняшний день со штатом более 120 человек, опирающейся исключительно на собственные профессиональные успехи. По данным многочисленных опросов, «1С» занимает первое место в софтверном секторе российской компьютерной индустрии и отличается рекордной отдачей от одного сотрудника. Прогрессивный рост компании пришелся на декабрь 1997 г., тогда месячный объем продаж фирмы «1С» превысил 50000 коробок программного обеспечения на сумму более 2 млн долларов. Общий объем продаж в 1997 г. составил более 14 млн долларов.

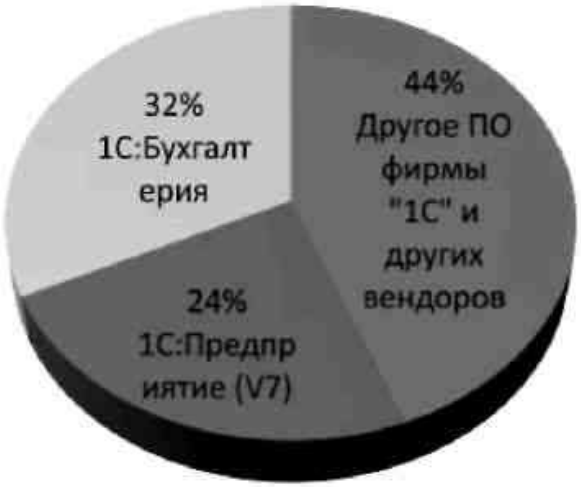


Рис. 1. **Распределение объемов продаж фирмы «1С» на 1997 г.**

«1С» поставляет со своего склада полный спектр программ массовой ориентации для офиса и дома, насчитывающий в настоящее время более 1500 позиций. Из собственных разработок фирмы «1С» наиболее известны «1С: Бухгалтерия», самый продаваемый в СНГ программный продукт, тираж около 6000 экземпляров в месяц, а также: «1С: Зарплата и Кадры», «1С: Документооборот», «1С: Комплексная автоматизация», «1С: Управление производственным предприятием», «1С: Управление торговлей», «1С: Розница», «1С: Налогоплательщик», серия программ «1С: Образование», издательские проекты 1С: Геймос «Братья Пилоты. По следам полосатого слона», серия «Русские народные сказки», энциклопедии, коллекции игр и другие.

В распространении программ других вендоров фирма «1С» выступает в качестве официального дистрибьютора Microsoft, Symantec, IBM-Lotus и других американских фирм. «1С» является самым серьезным дистрибьютором продукции российских софтверных компаний: ПроМТ,

Cognitive Technologies, Бит, Про-Инвест Консалтинг, КАМИ и более чем 50 других отечественных фирм. Фирма «1С» поддерживает самый большой в России склад по отечественному домашнему софту, являясь крупнейшим дистрибьютором таких поставщиков, как Никита, Дока, Коминфо, Кирилл и Мефодий, Бука, Амбер.

Среди продуктов фирмы платформы «1С: Предприятие» есть как базовые версии, так и версии «Проф», которые значительно дороже, но и гораздо удобнее для большинства предприятий. Дело в том, что «Проф»-версия – это открытая платформа, и каждый владелец данной версии программы может доработать программу «под себя», сделать ее более адаптированной, удобной и еще более простой в использовании. На ней можно дорабатывать свои объекты конфигурации: справочники, документы, отчеты, регистры и т.д. Для базовых версий, платформа которых недоступна, можно разрабатывать и применять внешние обработки и запросы. Это достигается благодаря тому, что «1С: Предприятие» – это не просто программа, существующая в виде набора изменяемых файлов, а совокупность различных программных инструментов, с которыми работают разработчик и пользователи.

«1С» следует современным стандартам пользовательского интерфейса:

- «советы дня» подскажут эффективные приемы работы и удобные возможности системы;
- служебные окна умеют «прикрепляться» к границам главного окна программы;
- главное меню системы содержит «образы» команд – такие же образы помещены на кнопках панелей инструментов;
- кнопки панелей инструментов могут быть обозначены не только рисунками, но и текстом.

«1С» содержит разнообразные средства для связи с другими программами. Возможность импорта и экспорта информации через текстовые файлы позволяет обмениваться данными практически с любой программой.

Кроме этого, встроенный язык содержит средства работы с файлами формата DBF.

Также «1С: Предприятие» поддерживает современные средства интеграции приложений: OLE, OLE Automation и DDE. Использование этих средств позволяет:

- управлять работой других программ, используя встроенный язык «1С», – например, формировать отчеты и графики в Microsoft Excel;
- получать доступ к данным «1С: Предприятие» из других программ;

– вставлять в документы и отчеты «1С: Предприятие» объекты, созданные другими программами, – например, помещать в первичные документы логотип фирмы;
– размещать в документах и отчетах рисунки и графики.

По статистике, каждая вторая фирма использует программное обеспечение фирмы «1С», а каждая четвертая – использует «1С» версии «Проф». Количество фирм и индивидуальных предпринимателей растет с каждым днем, а значит, и спрос квалифицированных специалистов будет только расти. Пользователи программных продуктов фирмы «1С» не всегда являются специалистами программного обеспечения, а значит всегда будут возникать вопросы по правильному использованию программного продукта. Институт дает прекрасную возможность овладеть этой программой и, будучи студентом, оказывать услуги по внедрению, адаптации и обучению пользователей программных продуктов на платформе «1С: Предприятие». Многие фирмы сейчас переходят на удаленное администрирование, тем самым позволяя одному человеку обслуживать несколько фирм и предприятий.

Изучение платформы «1С: Предприятие» повышает уровень знаний выпускников в области автоматизации экономических процессов в самых разнообразных областях и поможет при их трудоустройстве.

Лесняк Д.
Научный руководитель – к.п.н., доцент **Ворохобина Я.В.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

АВТОМАТИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: В статье предлагается вариант успешного развития автотранспортной компании с помощью автоматизации деятельности и проводится обзор программных продуктов в этой области.

Ключевые слова: автотранспортное предприятие, автоматизация предприятия, информационная система, FMS-системы, TMS-системы, GPS-мониторинг.

Ведущие компании мира давно осознали, что достижение успеха в конкурентной борьбе на различных рынках невозможно без использования современных информационных технологий. В то же время все прекрасно понимают, что разработка законченного программного решения качественно и в срок требует высочайших профессиональных знаний и огромного опыта работы в данной сфере. В связи с этим встает пробле-

ма, от решения которой во многом зависит настоящее и будущее компании. Как правильно выбрать партнера, способного справится с этой непростой задачей?

Информационная технология дает возможность изъять из управленческой цепи целый ряд промежуточных звеньев, способствует ликвидации многоступенчатости и громоздкости аппарата, в значительной мере ускоряет цикл обращения денежных средств.

В широком смысле «информационная система» имеется практически на любом предприятии. Спектр конкретных вариантов информационных систем может быть очень широк: от традиционных систем, основанных на ручной технологии обработки информации и бумажном документообороте, до сетевой автоматизированной информационной системы.

Вопрос о том, на каком варианте информационной системы остановить свой выбор, является отнюдь не праздным. С одной стороны, в настоящее время информация рассматривается все большим количеством руководителей как реальный источник создания дохода фирмы. С другой стороны, создание автоматизированной информационной системы – это проект, который требует затрат на реализацию (иногда не малых), следовательно, можно вести речь о его финансовой отдаче.

Под автотранспортным предприятием будем понимать предприятие, у которого есть свой автопарк. Это могут быть как грузовые, так и легковые автомобили, возить можно как для себя, так и предоставлять услуги, перевозки осуществлять как по стране, так и за границу.

На каждом предприятии в определенный момент приходит понимание того, что для качественного учета и анализа работы автопарка требуются значительные затраты времени и средств.

Первое, вся информация находится в разных местах: на листиках, журналах, в Excel-файлах. Чтобы провести анализ деятельности или подготовить какой-либо отчет, нужно прикладывать много усилий.

Второе, есть зависимость от определенных «незаменимых» сотрудников – только этот человек знает, где найти определенный журнал и в нем определенную запись. При этом много чего он просто «знает», и эту информацию найти больше негде.

Третье, когда один сотрудник получает какую-либо информацию в телефонном режиме или проводит какие-либо расчеты, остальные ее не видят. Им приходится проделывать эту же работу вновь и вновь.

И последнее, не видно всю оперативную и аналитическую картину по предприятию.

Указанные выше проблемы можно решить с помощью автоматизации предприятия. Автоматизация автотранспортных предприятий – это современные передовые решения в области управления бизнесом, а так-

же комплексные проекты, способствующие росту доходности, результативности и конкурентоспособности вашего бизнеса.

Комплексная автоматизация автотранспортных предприятий включает в себя как автоматизацию бухгалтерской и налоговой деятельности предприятия, так и управленческого учета, то есть автоматизацию работы автопарка.

Инструментом для автоматизации служит внедрение информационной системы. На данный момент на рынке существует множество информационных систем. Также много есть критериев и факторов, влияющих на их выбор. Рассмотрим некоторые из них.

Важнейшими факторами являются стоимость и длительность внедрения информационной системы. Эти два фактора зачастую зависят друг от друга – чем больше продолжительность внедрения, тем больше и стоимость. В свою очередь они зависят еще от ряда факторов:

- насколько выбранная система подходит под бизнес-процессы заказчика или насколько заказчик готов подстроиться под функционал программы;
- разработка концепции внедрения проекта до его начала;
- команда для внедрения проекта с обеих сторон — желание работать, профессионализм, возможность выделить время для внедрения;
- лицензирование информационной системы и количество людей, которые будут работать в системе;
- объем таких работ, как доработка функционала, загрузка в базу данных справочников и остатков, настройка обмена с корпоративными системами, обучение персонала, передача доработок и т.д.

В зависимости от перечисленного выше длительность проекта внедрения может варьироваться от одного месяца до года, стоимость – от 40 тысяч до нескольких миллионов рублей.

Следующий фактор, который можно выделить, – выбор компании, которая будет внедрять информационную систему. На самом деле покупается не просто набор программ с документацией, а работа и опыт команды компании-внедренца. При выборе учитывается опыт компании в данной сфере, анализируется технология проекта, происходит знакомство с сотрудниками, которые будут задействованы в проекте по внедрению, проводятся референс-визиты в компании, работающие с данным программным продуктом.

Кроме этого можно еще выделить ряд факторов, влияющих на выбор системы:

- стоимость и длительность предпродажного цикла;
- функциональность выбираемого продукта и возможность ее изменения;

– открытость продукта и его совместимость с уже использующимися системами предприятия.

В этой сфере автоматизации автотранспортного предприятия можно выделить три класса систем – FMS-, TMS-системы, а также системы GPS-мониторинга. Последний класс отличается от первых двух тем, что здесь речь идет о программном обеспечении, которое поставляется вместе с покупкой GPS-оборудования и датчиков топлива. И, несмотря на то, что системы GPS-мониторинга могут работать автономно, в большинстве случаев их связывают с FMS- или TMS-системами или же основной учетной системой предприятия. FMS-система (англ. Fleet Management System) – система управления автохозяйством.

Функционал таких программных продуктов может отличаться друг от друга. И все же основные задачи FMS-систем – отображение рейса в базе данных, расчет расхода топлива по нормам, учет выработки автомобилей, складской учет и ремонты, учет работы и расчет зарплаты водителей, планирование ТО и, самое основное, учет затрат в разрезе каждого автомобиля. FMS-системы предназначены для специализированных автотранспортных предприятий и компаний, имеющих в своем составе транспортные подразделения.

Из представленных на рынке СНГ FMS-систем можно выделить следующие:

– «1С: Управление автотранспортом», разработчик – компания «Рарус»;
– «interLogistics», разработчик – ООО «Интегрированные Программы»;
– «1С: Путевые листы 8», разработчик – компания «Юколаинфо-Брест»;
– «Автотранспорт: учет и анализ», разработчик – компания «Автоматизация бизнеса»;
– «1С: Учет путевых листов и ГСМ», разработчик – ООО «РеспектСофт Прикладные Решения»;
– «CargoCRM», разработчик – компания «CargoCRM».

Большинство из представленных FMS-систем разработано на платформе 1С. Это связано с низкой стоимостью как самих продуктов, так и услуг по их внедрению.

TMS-система (англ. Transportation Management System) – система управления транспортом. Функционал, который объединяет TMS-системы, – работа с заказами, автоматизация транспортной логистики, планирование оптимальных маршрутов, расчет стоимости перевозок. TMS-системы предназначены для торговых компаний, занимающихся дистрибуцией продукции, транспортных и логистических компаний, оказывающих услуги по перевозке грузов, а также всех компаний, использующих в своей деятельности свой или арендованный автопарк.

Из представленных на рынке СНГ TMS-систем можно выделить следующие:

- «ANTOR LogisticsMasterTM», разработчик – SystemGroup, Антор. Это комплексное решение – TMS-система и система GPS-мониторинга.
- «Qguar TMS», разработчик – ООО «Квантум Интернешенел».
- «ITOGO.TMS», разработчик – компания «Итого».
- «ORTEC Транспорт и Дистрибуция», разработчик – компания «Ortec».

Системы GPS-мониторинга – программное обеспечение, поставляемое вместе с покупкой GPS-оборудования. Функционал таких систем обычно ограничивается снятием фактических данных по рейсу – пробег, скорость, заправка/ расход топлива, а также отслеживанием в режиме online за передвижением автомобиля по карте. Системы GPS-мониторинга предназначены для компаний, у которых есть свой автотранспорт.

Поставщики GPS-оборудования на нашем рынке представлены довольно широко. Назовем некоторые из них:

- Программно-технический комплекс GPS-мониторинг, поставщик – компания «Langis».
- Система TELETRACK, поставщик – компания «РКС».
- МТС Навигатор, поставщик – компания «Саттранс Навигатор».

Рассмотрим подробнее преимущества автоматизации автотранспортного предприятия.

- Сокращение затрат. У многих предприятий есть «черные дыры» в некоторых областях, в которые «вытекают» деньги. В результате автоматизации как раз и затрагиваются эти ранее не учтенные области. Чаще всего это учет топлива, учет запчастей, материалов, ремонтов. Как показывает практика, в первое время после запуска информационной системы в эксплуатацию из-за более жесткого контроля расхода топлива некоторые водители начинают искать себе новую работу.
- Пропадает необходимость проводить сложные расчеты вручную. Это расчет расхода топлива, расчет сдельной заработной платы водителей, расчет стоимости перевозки, выработки автомобилей и водителей.
- Вся информация о деятельности предприятия находится в одном месте: это и справочная информация, и информация о конкретных рейсах, заказах, перевозках, и более общая информация для анализа (статистика, отчеты). Доступ к базе данных может иметь каждый сотрудник компании. Причем из любой точки мира, где есть Интернет.

– Не нужно «рисовать» печатные формы вручную в MS Word, Excel – обычно они формируются автоматически на основании один раз внесенных данных в систему. Если в системе нет какой-либо печатной формы или предприятию нужна такая форма в корпоративном стиле, то ее можно легко доработать под себя.
– Во время внедрения данной информационной системы есть возможность внести в рабочие процессы компании те изменения, которые давно уже нужно было; воплотить в жизнь те планы, до которых просто не доходили руки.

Какие выводы можно сделать из представленной выше информации: автоматизация – это шаг к развитию компании.

Необходимые действия, которые должна проделать компания, чтобы успешно развиваться: решение автоматизироваться, определиться с бюджетом и сроком внедрения, выбрать информационную систему, выбрать компанию-внедренца.

Дальше все пойдет по плану, предложенному компанией по внедрению информационной системы. И прежде, чем компания достигнет того результата, на который рассчитывала, пройдет достаточно времени и средств. Но если обе команды настроены на результат и четко следуют заранее определенной концепции, то все обязательно получится.

Список использованных источников:

1. *Иванов, А.П.* Зачем руководителю информационная система / А.П. Иванов, О.М. Иванова, А.Н. Дорофеев // Грузовое и пассажирское автохозяйство. – 2008. – №8.
2. *Седов, О.* ИТ-опоры в хозяйстве мостостроителей / О. Седов // Корпоративные системы. – 2005. – №5 (70).
3. *Степанов, В.В.* Внедрение информационных технологий в автотранспортной инфраструктуре / В.В. Степанов, В.Ю. Гритчин. – Камск, 2005.

Лутфиллаев И.М.
Научный руководитель – д.ф-м.н., профессор **Арипов М.М.**
Национальный университет, Узбекистан

МЕТОДИКА ОРГАНИЗАЦИИ ЗАНЯТИЙ НА ОСНОВЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ ИМИТАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ

Аннотация: В данной статье исследуется методика проведения лабораторных занятий на основе компьютерных имитационных моделей. Подробно излагаются преимущества имитационных моделей в учебном процессе.

Ключевые слова: имитационная модель, анимация, методика, виртуальные лаборатории.

Основная роль компьютерной имитационной модели состоит в сообщении научной информации. При помощи отображения действительности на компьютере студентам преподносится та сумма информации, которую было бы невозможно или затруднительно сообщить, используя другие средства обучения. При этом основная роль компьютерной имитационной модели состоит в предъявлении зрительного материала. Если в каком-либо сообщении зрительный материал играет не основную, а лишь второстепенную роль, то такой материал не подлежит имитации. Речь в компьютерной имитационной модели имеет огромное значение, она всегда подчинена образу.

Определяя роль компьютерной имитационной модели (КИМ) в сообщении научной информации, преподаватель постоянно должен помнить, что в зрительном образе не может быть охвачено все многообразие взаимосвязей между вещами и явлениями. Так, например, нельзя зрительно воспроизвести наиболее общие законы природы, нельзя воплотить в реальном изображении логическое определение понятия, которое содержит в себе знания о предметах в обобщенном и опосредованном виде.

Применение КИМ в учебном процессе высшего образования позволяет эффективно организовать проведение лабораторных занятий.

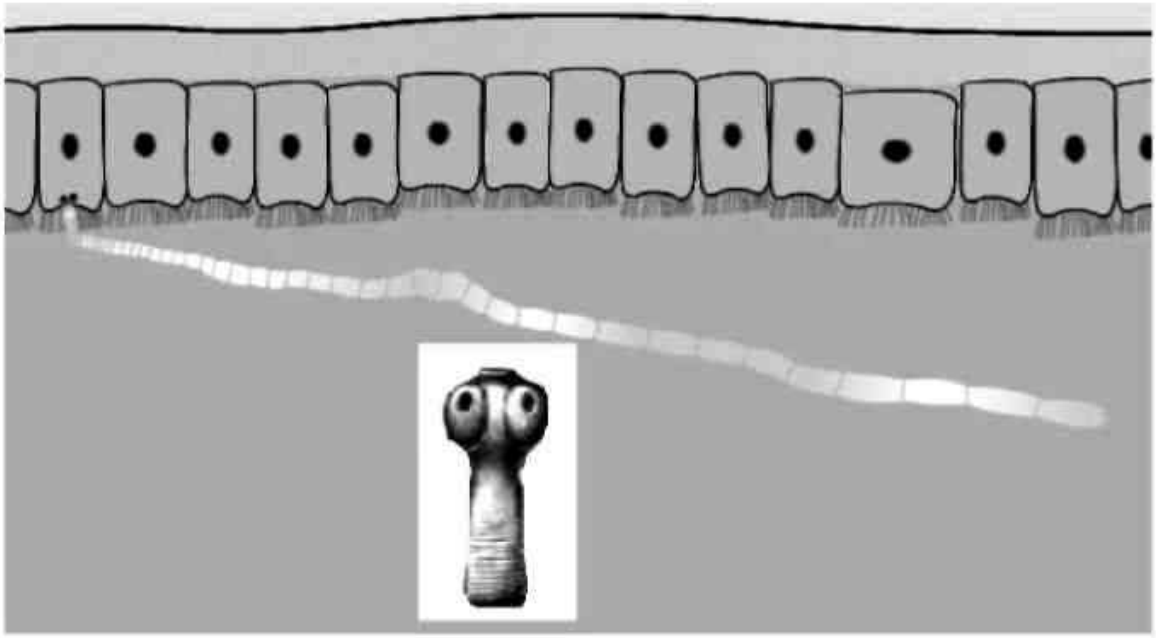


Рис. 1. **Компьютерная модель внешнего строения бычьего солитера**

В данной статье исследуется методика организации КИМ (виртуальных лабораторий) в высших учебных заведениях по биологическим направлениям.

Рассмотрим виртуальные лабораторные работы на примере курса «Зоология беспозвоночных».

Виртуальная лабораторная работа на тему: «Строение ленточных червей на примере Taeniarchynchus saginatus и Echinococcus granulosus».

Тип Plathlminthes. Класс Cestoda. Отряд Cyclophyllidea. Представитель – Taeniarhynchus saginatus. Представитель – Taenia solium.

Предусматривается имитация целого солитера, паразитирующего в кишечнике человека, зафиксированного головкой к стенке кишечника (см. рис. 1).

Предусматривается выделение: сколекса, шейного отдела, молодых проглоттид, проглоттид с развитыми половыми органами и зрелыми проглоттидами.

Предусматривается имитация движения червя в кишечнике человека, т.е. свертывания и вытягивания тела.

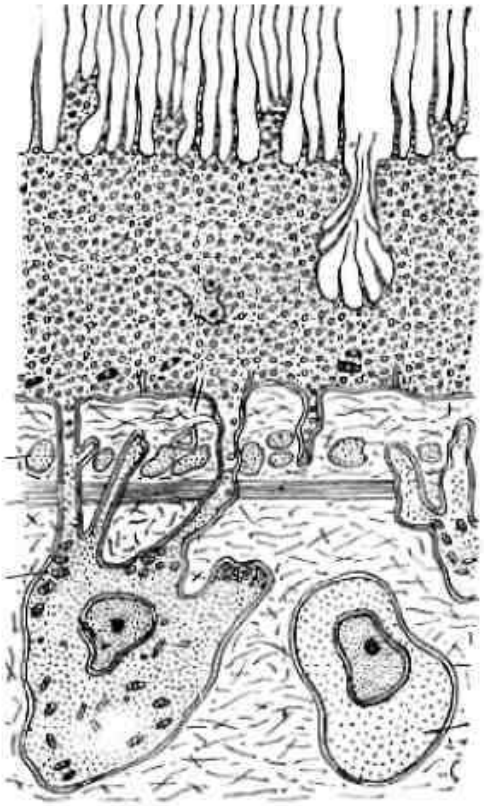


Рис. 2. **Компьютерная модель строения покровов ленточных червей**

Предусматривается имитация всасывания пищи покровами глистов, выделяя: ворсинки, микроворсинки, кольцевые мышцы, продольные мышцы, митохондрии, темные и светлые клетки.

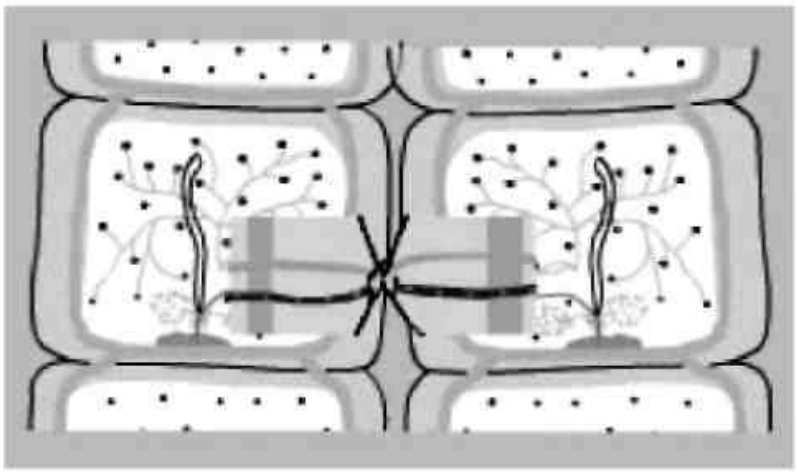


Рис. 3. **Компьютерная модель оплодотворения ленточных червей**

Предусматривается имитация процесса оплодотворения и образования яйца, т.е. яйца из яичников должны поступить в подтип и соответственно спермии также должны поступать в подтип из семяприемника, где и происходит их слияние. Оплодотворенное яйцо окружается желточными клетками, и вокруг них образуется скорлупа. Так оплодотворенное яйцо переходит в матку. Матка продолжает вбирать в себя оплодотворенные яйца и соответственно начинает разветвляться и практически полностью заполняет всю внутреннею часть проглоттиды. При этом редуцируются: парный яичник, семенники и желточник. Должны остаться только лишь клоака и влагалище. В продолжении имитации эта проглоттида, т.е. зрелая проглоттида, должна оторваться от стробилы и вместе с навозом попасть на субстрат.

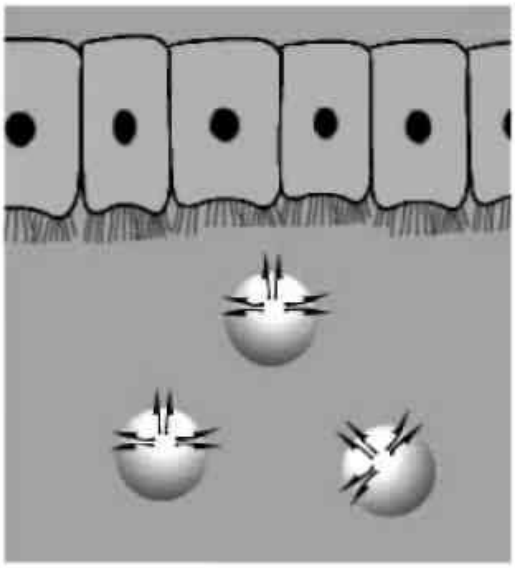


Рис. 4. **Компьютерная модель развития эмбриона**

Предусматривается деление оплодотворенного яйца и образование личинки – онкосферы с 6-ю крючьями. Дробление у цестод полное и неравномерное. Во время митотического деления оплодотворенная яйцеклетка образует несколько макромеров и большое число микромеров. Макромеры идут на образование клеточной оболочки бластодермы (экстроэмбриональная бластодерма). Микромеры образуют сферическую клеточную массу – гаструлу. Из клеток гаструлы в конце концов формируется эмбрион – онкосфера.

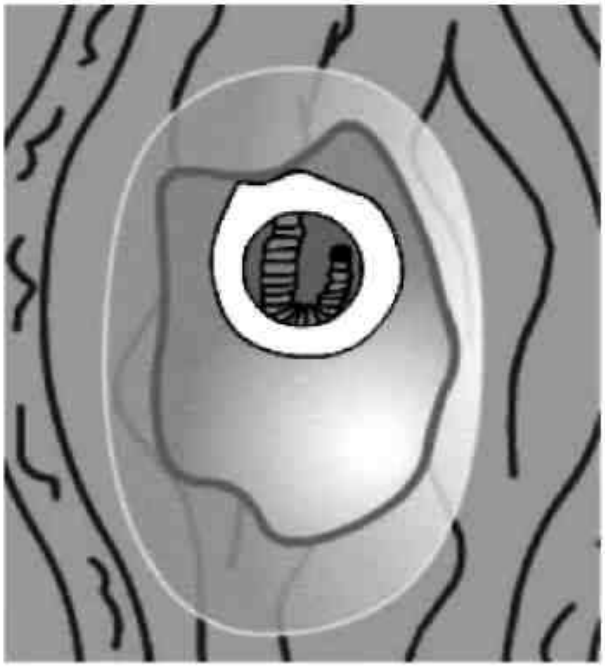


Рис. 5. **Компьютерная модель постэмбрионального развития ленточного червя**

Предусматривается имитация попадания яйца с онкосферой в желудок травоядного, в частности в желудок коровы. В желудке оболочка яйца растворяется, и личинка или онкосфера, пройдя с пищей в кишечник, при помощи крючков внедряется в стенку кишки и проникает в кровеносные сосуды. С током крови онкосферы разносятся по телу и попадают в различные ткани и органы. Здесь онкосферы превращаются во вторую личиночную, пузырчатую стадию – финну – цистицерк. Развитие финны из онкосферы продолжается от 2,5 до 4 месяцев. Финна представляет собой небольшую горошинку, в которой головка (сколекс), имеющая четыре присоски, ввернута внутрь.

Предусматривается имитация поедания человеком мяса с финной или цистицерком. В кишечнике человека финна выворачивается, прикрепляется к стенке желудка и начинает расти, т.е. образуются проглоттиды.

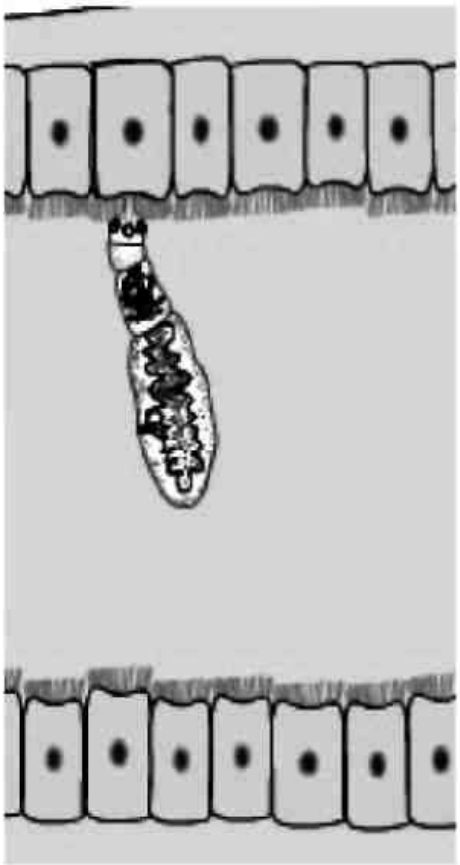


Рис. 6. **Компьютерная модель эхинококка**

Предусматривается имитация эхинококка с выделением: хоботка с крючьями и присосками, проглоттид с гермафродитным половым аппаратом и матку с яйцами в зрелой проглоттиде.

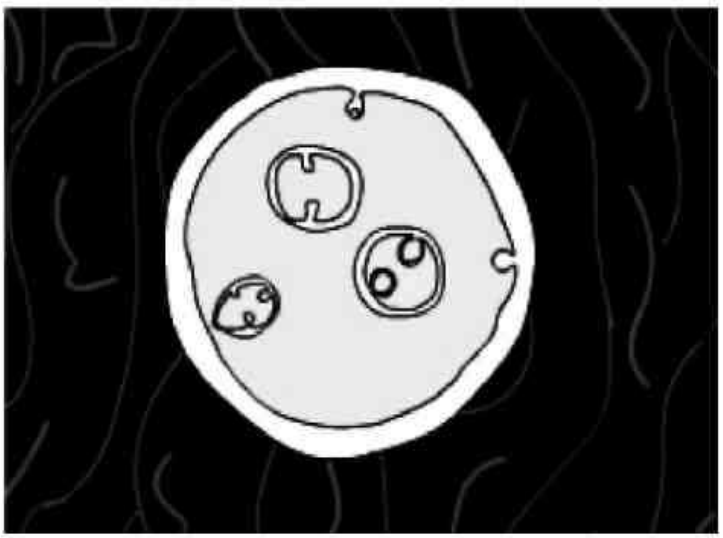


Рис. 7. **Компьютерная модель цикла развития эхинококка**

Предусматривается имитация половозрелой особи в кишечнике собаки. Последний членик стробилы эхинококка отрывается, в нем находится около 500–800 очень мелких яиц, которые выносятся во внешнюю среду. Во время выхода стробила может лопнуть или разорваться, и соответственно яйца рассыпаются, часть которых может попасть на шерсть собаки, а другая часть может попасть на траву пастбища, и соответственно эхинококком могут быть заражены: человек, крупный и мелкий рогатый скот и непарнокопытные животные. В желудке человека или животных из яиц выходят онкосферы, которые пробуравливают стенки кишечника и попадают в кровеносные сосуды. Током крови онкосфера разносится по всему телу. Наиболее заметной является локализация в печени, легких и почках.

В материалах виртуальной лаборатории особое внимание уделяется процессу проникновения личинки из кишечника в кровеносное русло человека, с последующим внедрением в альвеолы легких, а также вторичным попаданием в кишечник человека.

В целом, по этой части виртуальной лаборатории обучаемые приобретают понятия о сложном цикле развития паразита; об их жизненных параметрах в связи с паразитическим образом жизни и о возможных путях заражения человека аскаридами.

Таким образом, из этой компьютерной разработки обучаемые приобретают более глубокие познания, особенно по жизненным отправлениям этих организмов, что практически очень трудно изучить на традиционных лабораторных занятиях.

Разработанные виртуальные лабораторные работы по вышеупомянутым темам были использованы в качестве дополнения к традиционным лабораторным занятиям по предмету «Зоология беспозвоночных» в отдельных группах 1-го курса биологического факультета Самаркандского госуниверситета.

Список использованных источников:

1. *Лутфиллаев, М.Х.* Преподавание предмета «Анатомия человека» с использованием информационных технологий / М.Х. Лутфиллаев, Н.А. Алланазарова // Информатика и образование. – 2004. – №5.
2. *Лутфиллаев, М.* Компьютерные имитационные модели в учебном процессе / М. Лутфиллаев, Е.Н. Абдуллаев. – Т. : ФАН, 2007.
3. *Лутфиллаев, М.Х.* Компьютерные имитационные модели в учебном процессе / М.Х. Лутфиллаев // Тезисы международной конференции «Математика, Компьютер, Образование». Выпуск 15. 28 января – 2 февраля 2008 г. – М. – Ижевск, 2008.
4. *Лутфиллаев, М.Х.* Разработка методов и инструментальных средств, мультимедийных электронных книг и виртуальных лабораторий / М.Х. Лутфиллаев // Сборник трудов пятой Международной научно-практической конференции «Исследование, разработка и применение высоких технологий в промышленности». – Санкт-Петербург. 2008.

Мысина Н.А.
Научный руководитель – к.п.н., доцент **Попова М.В.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

РАЗНОВИДНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ НОУТБУКОВ XXI ВЕКА

Аннотация: Ультрабуки как разновидности современных ноутбуков перспективны и весьма привлекательны для конечного пользователя. Компоненты – быстрые, недорогие, легкие, тонкие устройства с отличными сервисными характеристиками. По прогнозам компании Intel, всего в 2012 году на мировом рынке выпустят около 75-ти моделей ультрабуков.

Ключевые слова: интерфейс, интегрированное графическое ядро, ультрабуки, планшеты, адаптер, аудиочип, картридер.

Последние годы были богаты на появление новых видов ноутбуков, которые постепенно заполняют собой рынок, переживают пик популярности и потом… вытесняются очередным новым видом. Мобильная эволюция в действии. Появление нетбуков был прорыв – недорогие и легкие устройства, именно то, что нужно было людям в период мирового кризиса.

Сейчас нетбуки уже не пользуются настолько большой популярностью – их активно теснят планшеты. Причем теснят так агрессивно, что некоторые компании вообще планируют сворачивать производство нетбуков и сосредоточиваться на планшетах и ультрабуках. Стильный, тонкий, тихий и недорогой – ультрабуки пытаются решить задачу о квадратуре круга. Наличие емкого SSD-накопителя, более пяти часов автономной работы, вес менее 1,4 кг – как мы видим, планка требований к ультрабукам поднята очень высоко. Исходя из отдельных условий, предъявляемых к лэптопам нового сегмента, идеальной альтернативой этим устройствам могли бы стать яркие представители класса субноутбуков, однако ультрабуки выигрывают у них по сочетанию цены, внешнего вида и габаритов.

Практически все производители ультрабуков при разработке дизайна своих новых продуктов ориентируются на MacBook Air и изготавливают их корпуса из сплава алюминия и магния. Кроме того, все протестированные ультрабуки продемонстрировали отличные характеристики яркости и контрастности дисплея. А модель ASUS Zenbook UX31E и вовсе была признана обладательницей лучшего экрана среди всех ноутбуков с диагональю до 13 дюймов.

При толщине корпуса от 16 до 19 мм новинки сопоставимы даже с планшетными ПК. Но тонкий корпус не оставляет достаточно места для богатой комплектации: в ультрабуках отсутствует оптический при-

вод, нет и дискретной видеокарты. К тому же такие лэптопы должны работать бесшумно, поэтому в данном классе устройств используются центральные процессоры с минимальным энергопотреблением. Что же касается уровня шума при работе, то почти все протестированные модели продемонстрировали показатели от 0,2 до 0,8 сон, то есть работают практически бесшумно. Однако отметим, что под нагрузкой это значение может существенно возрасти.

У ультрабука очень тонкий корпус, поэтому емкий аккумулятор больших размеров в него просто не поместится. Данные лэптопы оснащаются компактными батареями максимальной на сегодняшний день емкости для таких размеров, которые способны выдерживать от 7 до 9 ч работы в автономном режиме. Эффективнее всего источник энергии в модели ASUS UX31E.

Малая толщина корпуса негативно сказывается на производительности ультрабуков. Но использование современных комплектующих должно компенсировать данное ограничение.

Вычислительная мощность ПК – величина относительная: она всегда зависит от желания пользователя запускать на своем лэптопе те или иные приложения. Объективно говоря, ультрабуки подходят для выполнения любых повседневных задач, кроме запуска современных игр, для которых важна высокая производительность графического адаптера. Воспроизведение видеостандарта 1080p для них также не является проблемой, так как интегрированное графическое ядро именно для этого и предназначено. К тому же встроенный в материнскую плату аудиочип, как правило, обеспечивает неплохое качество звука.

Компания Intel считает, что ультрабук должен быть тонким – корпус не превышает 1,8 см для устройств с диагональю дисплея 13,3 и 2,1 см для тех, у кого диагональ больше. Вес – не более 2 кг. Компоненты – быстрые и способные справиться не только с чтением новостей в интернете и отправкой почты, но и с более ресурсоемкими программами. В ультрабуках также имеется бесконтактный картридер. По прогнозам компании, всего в 2012 году на мировом рынке выпустят около 75-ти моделей ультрабуков.

Естественно, ультрабуки, как детище Intel, на платформах этой компании и базируются. Сейчас они выпускаются на базе Intel Sandy Bridge и включают в себя процессоры Core, принадлежащие ко второму поколению – более производительному и энергоэффективному. Вторая половина следующего года должна подарить нам новую платформу, Ivy Bridge, и на нее же должны перейти и выпускаемые ультрабуки. В 2013 году появится Haswell, и если ультрабуки доживут до того времени, то она же и будет их базой. Генеральный менеджер отметил, что корпорация сотрудничает с рядом партнеров для снижения конечных цен на ультрабуки и планирует увеличить размеры экранов у новинок.

Для выполнения ресурсоемких задач, таких как редактирование HD-видео, ULV-версия центрального процессора на базе микроархитектуры Sandy Bridge со встроенным графическим ядром не годится. В протестированных ультрабуках установлены «урезанные» версии чипов Intel Core i5 и i7, которые работают в штатном режиме на частотах от 1,6 до 1,8 ГГц. Также отметим, что в большинстве ультрабуков не предусмотрена возможность установки дополнительного модуля оперативной памяти, так как интегрированный RAM припаян к материнской плате. Исключение составляют лишь Samsung 900X3A и Toshiba Satellite Z830 с дополнительным слотом для установки второго модуля ОЗУ.

Кроме занявшей последнее место в тесте модели Acer Aspire S3, все ультрабуки оснащены твердотельными накопителями емкостью 128 либо 256 Гбайт. Компания Acer в своем Aspire S3 сделала ставку на гибридное решение, которое предусматривает наличие SSD-накопителя небольшой емкости для обращения к наиболее часто используемым данным и классического HDD. Но стоит отметить, что сегодня такой дисковый тандем используется и во многих моделях мультимедийных ноутбуков, поэтому, учитывая требования компании Intel к спецификации ультрабуков, более логичным решением все же является применение быстрого SSD-накопителя. Впрочем, лишь в моделях MacBook Air и Lenovo IdeaPad U300S установлены высокоскоростные SSD, которые поддерживают современный интерфейс последнего поколения SATA III (6 Гбит/с), а в остальных устройствах можно встретить только диски с устаревшим SATA II (3 Гбит/с).

Таким образом, ультрабуки перспективны и весьма привлекательны для конечного пользователя. У них потенциально могут возникнуть проблемы с охлаждением, они стоят больше, чем нам обещалось ранее. Но если вам нужен тонкий и легкий ноутбук, который можно везде носить с собой и при этом работать на нем с тем же успехом, как и на обычном ноутбуке, то ультрабук – это ваш выбор.

Список использованных источников:

1. Журнал «Chip».
2. Журнал «Компьютер Пресс».
3. Компьютерра: все новости про ультрабуки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.computerra.ru.
4. Подробное руководство по выбору ультрабука. Сравнение параметров и производительности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://technodaily.ru.
5. Ультрабуки – красивые, производительные и доступные [Электронный ресурс]. – Режим доступа: *www.320-8080.ru.*
6. Ультрабуки – новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ultrabukin.ru/.
7. Ультрабуки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: hard.xp-7.ru.

Писчанский М.А.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Глазкова И.Ю.**
Ставропольский государственный университет

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: Информационные технологии, признанные помогать человечеству, развиваются, все ускоряя темп. Искусственный интеллект не исключение. За 70 лет своего развития его применение распространилось практически на все сферы деятельности человека. В статье рассматриваются возможности применения двух видов систем искусственного интеллекта – экспертных систем и нейронных сетей. В статье описаны положительные и отрицательные стороны применения экспертной системы, а также трудности их внедрения, вторая часть статьи посвящена нейронным сетям – их принципиальное отличие от экспертных систем, сфера и способ применения в экономической деятельности. Описана система взаимодействия человека с нейронной сетью.

Ключевые слова: искусственный интеллект, экспертные системы, нейронные сети, экономические системы.

Начиная с 40-х годов XX века, с момента создания первых ЭВМ, человечество стало интересоваться вопросом создания электронного аналога человеческого мозга – искусственного интеллекта. На сегодняшний день учеными проделана огромная работа: разработаны теоретические основы, созданы несколько принципиально отличающихся моделей реализации искусственного интеллекта, а также началось активное внедрение этих систем в повседневную деятельность человека.

Первые системы, нашедшие широкое применение, были экспертные системы. Они основаны на принципе аккумулирования знаний экспертов в какой-либо научной области, их обработки и организации специальной системы по их использованию. Экспертные системы способны проводить анализ, классифицировать и давать консультации в работе специалистов. Они ориентированы на решение сложных управленческих задач, обычно требующих проведения экспертизы человеком-специалистом.

К экспертным системам предъявляются следующие требования:

- использование знаний, связанных с конкретной предметной областью;
- приобретение знаний от эксперта;
- определение реальной и достаточно сложной задачи;
- наделение системы способностями эксперта [2].

Трудность использования экспертных систем заключается в трудоемком процессе переноса широких знаний человека-эксперта в струк-

турированную информацию, доступную для компьютерной обработки. В основе экспертных систем лежит дедуктивный метод работы с базой знаний. Экспертные системы помогают решить задачи, в которых существует недостаток необходимых знаний для принятия решений, за счет привлечения эвристик – решений, принятых интуитивно, основываясь на имеющихся знаниях.

Множество предприятий используют экспертные системы для решения задач в таких областях, как: торги на фондовой бирже, автоматическое понимание новостей, кредитный анализ, управление рисками, построение портфелей кредитов и инвестиций, оценка рейтинга банков, автоматизация аудита, предсказание изменений на финансовом рынке и т.д.

К сожалению, помимо огромных плюсов, у экспертных систем имеются минусы:

1. Недостаток здравомыслия и гибкости. Если людей поставить перед задачей, которую они не в состоянии решить немедленно, то они обычно сначала исследуют основные принципы и вырабатывают какую-то стратегию для подхода к проблеме. Экспертным системам этой способности не хватает.
2. Неспособность предоставить осмысленные объяснения. Поскольку экспертные системы не владеют глубоким знанием своей предметной области, их пояснение обычно ограничивается описанием шагов, которые система предприняла в поиске решения. Но они зачастую не могут пояснить, почему был выбран конкретный подход.
3. Ограниченные возможности обучения на опыте. Сегодняшние экспертные системы делаются «вручную»; производительность разработанной системы не будет возрастать до следующего вмешательства программистов. Это заставляет серьезно усомниться в разумности таких систем [4].

Вопрос решения недостатков экспертных систем хорошо изучен, одним из способов борьбы с ними является использование другого вида системы искусственного интеллекта – нейронных сетей.

Нейронные сети представляют собой новую и весьма перспективную вычислительную технологию, дающую новые подходы к исследованию динамических задач в экономической области. Нейронные сети предназначены для решения таких задач, как: прогнозирование, анализ, оценка, контроль, проектирование и оптимизация какой-либо предметной области.

Нейронные сети – это адаптивные системы для обработки и анализа данных, которые представляют собой математическую структуру, имитирующую некоторые аспекты работы человеческого мозга и демон-

стрирующие такие его возможности, как способность к неформальному обучению, способность к обобщению и кластеризации неклассифицированной информации, способность самостоятельно строить прогнозы на основе уже предъявленных временных рядов [3].

Главным отличием нейросетей от экспертных систем является то, что они в принципе не нуждаются в заранее известной модели, а строят ее сами на основе предъявляемой информации. Именно поэтому нейронные сети вошли в практику в тех областях человеческой деятельности, где есть плохо алгоритмизуемые задачи, для решения которых необходимы либо постоянная работа группы квалифицированных экспертов, либо адаптивные системы автоматизации.

Работа нейросети является аналогом работы человеческого мозга: она принимает входную информацию и анализирует ее, обучаясь при этом и создавая собственную базу знаний, на основании которой выводит выходную информацию. Нейронные сети наилучшим образом проявляют себя там, где имеется большое количество входных данных, между которыми существуют неявные взаимосвязи и закономерности. В этом случае нейросети помогут автоматически учесть различные нелинейные зависимости, скрытые в данных. Это особенно важно в системах поддержки принятия решений и системах прогнозирования.

Основная трудность проектирования нейросетей заключается в необходимости глубокого понимания различных архитектур нейронных сетей, большого объема исследовательской и аналитической работы для правильного выбора вида сети, алгоритма ее обучения и видов внутренней связи между отдельными нейронами. Получение этих знаний может потребовать большого количества времени и сил от проектировщика.

Нейронные сети целесообразно использовать в случаях если:

- накоплены достаточные объемы данных о предыдущем поведении системы;
- не существует традиционных методов или алгоритмов, которые удовлетворительно решают проблему;
- данные частично искажены, частично противоречивы или не полны и поэтому традиционные методы не действуют [1].

Методы нейронных сетей могут использоваться независимо или же служить прекрасным дополнением к традиционным методам статистического анализа, большинство из которых связано с построением моделей, основанных на предположениях и теоретических выводах. Нейросетевой метод одинаково пригоден для линейных и сложных нелинейных зависимостей, особенно же эффективен в разведочном анализе данных, когда требуется выяснить, имеются ли зависимости между переменными. При этом данные могут быть неполными, противоречивыми и даже заведомо искаженными. Если между входными и выходными данны-

ми существует какая-то связь, даже не обнаруживаемая традиционными корреляционными методами, то нейронная сеть способна автоматически настроиться на нее с заданной степенью точности. Кроме того, современные нейронные сети обладают дополнительными возможностями: они позволяют оценивать сравнительную важность различных видов входной информации, уменьшать ее объем без потери существенных данных, распознавать симптомы приближения критических ситуаций и т.д. Нейросети становятся непревзойденными лидерами в таких областях, как оценка риска, прогнозирование и систематизация маркетинговых исследований. В связи с невозможностью для человека создать полную математическую модель с учетом всех возможных действий и взаимодействий для экономических, социальных и финансовых систем применение нейронных сетей в этих сферах необходимо.

Список использованных источников:

1. *Воеводин, Ю.Ю.* Нейросетевые методы эффективного поиска релевантной информации в сети Интернет [Электронный ресурс] / Ю.Ю. Воеводин, Л.Г. Комарцова // Десятая национальная конференция по искусственному интеллекту с международным участием КИИ-2006 (25–28 сентября 2006 г., Обнинск): Труды конференции. В 3 т. – М. : Физматлит, 2006. – Режим доступа: http://raai.org/library/library.shtml?link.
2. *Вороненко, Д.И.* Нейросети – за и против / Д.И. Вороненко. – Харьков, 2004.
3. *Данько, Т.П.* Системы искусственного интеллекта в разработке корпоративных маркетинговых стратегий / Т.П. Данько, М.А. Ходимчук. – М., 2001.
4. *Элти, Д.* Экспертные системы: концепции и примеры / Д. Элти, М. Кумбс. – М. : Финансы и статистика, 1987.

Подпорина М.И.

Научный руководитель – к.э.н., доцент **Мальцева В.В.**

Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Аннотация: Современное материальное производство и другие сферы деятельности все больше нуждаются в информационном обслуживании, переработке огромного количества информации. В статье более подробно рассматриваются современные информационные технологии.

Ключевые слова: информационные технологии, информационное обслуживание, техническое средство, компьютеризация, информационное общество.

Современное материальное производство и другие сферы деятельности все больше нуждаются в информационном обслуживании, переработке огромного количества информации. Универсальным техническим средством обработки любой информации является компьютер, который играет роль усилителя интеллектуальных возможностей человека и общества в целом, а коммуникационные средства, использующие компьютеры, служат для связи и передачи информации. Появление и развитие компьютеров – это необходимая составляющая процесса информатизации общества. Информатизация общества является одной из закономерностей современного социального прогресса. Этот термин все настойчивее вытесняет широко используемый до недавнего времени термин «компьютеризация общества».

При внешней похожести этих понятий они имеют существенное различие. При компьютеризации общества основное внимание уделяется развитию и внедрению технической базы компьютеров, обеспечивающих оперативное получение результатов переработки информации и ее накопление. Информатизация на базе внедрения компьютерных и телекоммуникационных технологий является реакцией общества на потребность в существенном увеличении производительности труда в информационном секторе общественного производства, где сосредоточено более половины трудоспособного населения. Так, например, в информационной сфере США занято более 60% трудоспособного населения, в СНГ – около 40%. В наши дни компьютеры, в основном, применяются как средства создания и анализа информации, которую затем переносят на привычные носители (например, бумагу). Но теперь, благодаря широкому распространению компьютеров и созданию Интернета, впервые можно при помощи своего компьютера общаться с другими людьми через их компьютеры. Необходимость использования распечатанных данных для передачи коллегам устраняется подобно тому, как бумага исчезла из телефонных переговоров. Сегодняшний день, благодаря использованию Web, можно сравнить с тем временем, когда люди перестали записывать текст телефонных сообщений: компьютеры (и их связь между собой посредством Интернета) уже настолько широко распространены и привычны, что мы начинаем использовать их принципиально новыми способами.

Интернет предоставляет беспрецедентный способ получения информации. Каждый имеющий доступ к WWW может получить всю имеющуюся в ней информацию, а также мощные средства ее поиска. Возможности для образования, бизнеса и роста взаимопонимания между людьми становятся просто ошеломляющими. Более того, технология Web позволяет распространять информацию повсюду. Простота этого способа не имеет аналогов в истории. Web делает правила одинаковы-

ми для правительства и отдельных лиц, для малых и больших фирм, для производителей и потребителей, для благотворительных и политических организаций. World Wide Web (WWW), Интернет – это самый демократичный носитель информации: с его помощью любой может сказать и услышать сказанное без промежуточной интерпретации, искажения и цензуры, не руководствуясь определенными рамками приличия. Интернет обеспечивает уникальную свободу самовыражения личности и информации.

В начале 1980-х годов наиболее популярный тип сетей состоял не более чем из 30 компьютеров, а длина ее кабеля не превышала 600 футов (185 метров). Такие сети легко располагались в пределах одного этажа здания или небольшой организации. Для маленьких фирм подобная конструкция подходит и сегодня. Эти сети называются локальными вычислительными сетями (ЛВС или LAN). Самые первые типы локальных сетей не могли соответствовать потребностям крупных предприятий, офисы которых расположены обычно в различных местах. В настоящее время большинство организаций хранит и совместно использует в сетевой среде огромные объемы жизненно важных данных. Вот почему сети сейчас так же необходимы, как еще совсем недавно были необходимы пишущие машинки и картотеки.

Все сети имеют некоторые общие компоненты, функции и характеристики. В их числе:

- серверы – компьютеры, предоставляющие свои ресурсы сетевым пользователям;
- клиенты – компьютеры, осуществляющие доступ к сетевым ресурсам, предоставляемым сервером;
- среда – способ соединения компьютеров;
- совместно используемые данные;
- совместно используемые периферийные устройства;
- ресурсы – файлы, принтеры и другие элементы, используемые в сети.

В глобальном масштабе сети подразделяются всего на два типа: одноранговые сети и сети на основе сервера.

В одноранговой сети все компьютеры равноправны: нет иерархии среди компьютеров и нет выделенного сервера. Как правило, каждый компьютер функционирует и как клиент, и как сервер; иначе говоря, нет определенного компьютера, ответственного за администрирование всей сети. Все пользователи самостоятельно решают, какие данные на своем компьютере сделать общедоступными по сети. Такие сети называют также рабочими группами. Рабочая группа – это небольшой коллектив, поэтому в одноранговых сетях чаще всего не более 10 компьютеров.

Но если к сети подключено более 10 пользователей, то одноранговая сеть может оказаться недостаточно производительной. Поэтому большинство сетей использует выделенные серверы. Выделенным называется такой сервер, который функционирует только как сервер (исключая функции клиента или рабочей станции). Они специально оптимизированы для быстрой обработки запросов от сетевых клиентов и для управления защитой файлов и каталогов. Сети на основе сервера стали промышленным стандартом.

Круг задач, которые должны выполнять серверы, многообразен и сложен. Чтобы приспособиться к возрастающим потребностям пользователей, серверы в больших сетях стали специализированными. Например, в сети Windows NT существуют различные типы серверов.

Помимо локальных сетей, осуществляемых с помощью проводов, разрабатываются беспроводные сети, постепенно входящие в нашу жизнь. Как только технология окончательно сформируется, производители предложат широкий выбор продукции по приемлемым ценам, что приведет к росту спроса на нее и к увеличению объема продаж. В свою очередь, это вызовет дальнейшее совершенствование и развитие беспроводной среды. Словосочетание «беспроводная среда» может ввести в заблуждение, поскольку означает полное отсутствие проводов в сети. В действительности же обычно беспроводные компоненты взаимодействуют с сетью, в которой – как среда передачи – используется кабель. Такая сеть со смешанными компонентами называется гибридной.

Использование любой компьютерной сети не позволяет забывать о безопасности. Обеспечение сохранности и конфиденциальности информации, защита ее от случайного или умышленного искажения и предоставления доступа тем, кто имеет на это право, очень важны для любого пользователя сети. Существует несколько разновидностей угроз:

1. Вирусы. Вирусы могут заменить террористов, нанося ущерб противнику и при этом не оставляя следов, по которым можно было бы добраться до организатора акции. Любой из вирусов, поскольку ведущие государства являются компьютеризированными, может нанести огромный, а иногда и непоправимый ущерб информации, которая содержится в памяти компьютеров.
2. Диверсия. В большинстве случаев выражается в форме физического или логического повреждения. Если преступник имеет доступ к компьютеру, то ему очень легко нанести физическое повреждение. Самый частый случай диверсии – это случай с уволенным несправедливо сотрудником, который имеет доступ к информации предприятия.
3. Небрежность. Самым распространенным источником всех несчастий в любой компьютерной системе являются неумелые

пальцы, случайное нажатие не той клавиши. Некоторые эксперты утверждают, что 50–60% ежегодных компьютерных потерь происходит из-за небрежностей, именуемых также ошибками человека, случайностями, оплошностями или проявлениями некомпетентности.

4. Ошибка программирования. Программистам при написании исходного кода свойственно ошибаться, и количество таких ошибок растет с угрожающей скоростью. В невыверенном коде на каждые 50–100 строк приходится, как минимум, одна ошибка. Таким образом, программист, который пишет 5000 строк кода в год, одновременно создает 50–100 ошибок. Процесс удаления ошибок – отладка – позволяет избавиться от многих из них, но вы никогда не можете быть уверенны, что отловлены все ошибки без исключения.
5. Пиггибекинг. Пиггибекинг может быть физическим и электронным. Физический пиггибекинг означает непосредственное проникновение в закрытую зону. Электронный пиггибекинг подразумевает получение доступа после того, как другой пользователь, введя пароль и подключившись к системе, некорректно завершил сеанс работы. Электронные пиггибекеры могут использовать основной терминал или же дополнительный, нелегально подключенный к тому же кабелю. Кроме того, они могут проникнуть в систему после того, как легальный пользователь завершил сеанс работы, но не отключился от системы. Вы можете предотвратить пиггибекинг с помощью турникетов, ловушек, телекамер и охраны.
6. Пиратство. Пиратское распространение программного обеспечения – это процесс незаконного копирования программных продуктов и документации для перепродажи. Любое из существующего программного обеспечения может стать объектом пиратства.

Как правило, обнаружение или предотвращение подобных угроз весьма затруднительно, но все же возможно. Безопасность сети во многом представляется следующими требованиями: конфиденциальность личных и других важных данных; целостность и точность хранимой информации и программ, которые ее обрабатывают; доступность систем, данных и служб для тех, кто имеет право доступа; соответствие всех направлений деятельности действующему законодательству, инструкциям, лицензиям, контрактами, установленными этическими нормам.

Информационные технологии вобрали в себя лавинообразные достижения электроники и экономики. Образовавшийся в результате жизнеспособный гибрид ознаменовал революционный скачок в истории информационных технологий, которая насчитывает сотни тысяч лет.

Список использованных источников:
1. Автоматизированные информационные технологии в экономике : учебник / под ред. Г.А. Титоренко. – М. : ЮНИТИ, 1998.
2. *Семенов, М.И.* Автоматизированные информационные технологии в экономике / М.И. Семенов и др. // Финансы и статистика. – 2000. – №9.
3. Информационные технологии [Электронный курс]. – Режим доступа: http://kunegin.narod.ru/index.html.

Семыкин Е.С.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Глазкова И.Ю.**
Ставропольский государственный университет

ПРОБЛЕМА ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА МАЛОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: Каждый руководитель предприятия ощущает потребность в оперативной и актуальной информации о состоянии своего бизнеса. Одним из современных способов удовлетворения такой потребности является информационная система. Внедрить такую систему не так просто, а на малом предприятии особенно.

Ключевые слова: информационная система, малое предприятие, информация.

Каждый руководитель предприятия ощущает потребность в оперативной и актуальной информации о состоянии своего бизнеса. Одним из современных способов удовлетворения такой потребности является информационная система. Однако внедрить такую систему не так просто, как может показаться на первый взгляд. Конечно, большинство трудностей, которые могут возникнуть при внедрении ИС, давно изучены и имеют эффективные способы решения, но это совсем не значит, что путь будет легким.

Особняком в данном вопросе стоят малые предприятия. Уже даже в процессе ввода в эксплуатацию ИС регулярно ребром будет вставать вопрос о надобности такой системы на малом предприятии. В таких организациях, кроме всего прочего, играет очень большую роль межличностное взаимодействие персонала, и некоторые (если не все) группы сотрудников могут быть против изменения давно устоявшегося порядка работы. Здесь будут рассмотрены основные проблемы, которые могут возникнуть при реализации проекта ИС на малом предприятии.

– Необходимость реорганизации структуры и переосмысления деятельности предприятия. Процесс внедрения ИС может потребовать

частичную реорганизацию структуры предприятия и технологии ведения бизнеса. Одним из основных этапов внедрения проекта является полное и комплексное обследование работы предприятия во всех аспектах его функционирования. Основываясь на заключении, полученном в результате обследования, делаются выводы о необходимости реинжиниринга бизнес-процессов, а также строится вся дальнейшая схема структуры ИС. Конечно, можно попробовать информатизировать все так, как есть, но этого лучше не делать по целому ряду причин. В ходе обследования часто выявляется большое количество необоснованных лишних затрат и противоречий в организационной структуре предприятия. Устранение таких нестыковок позволяет уменьшить производственные и структурные издержки и вследствие этого сильно удешевить проект и сократить время на его реализацию. Такие изменения, конечно, будут заметны работникам, но они настолько локальны и незначительны в общей структуре ведения бизнеса, что люди очень быстро привыкнут к новому порядку, а на саму коммерческую деятельность это никак не повлияет.

– Временное увеличение нагрузки на работников предприятия на некоторых этапах проекта. Кроме обычной текущей работы, персоналу теперь необходимо осваивать новые методы и приемы работы, а возможно, и технологии, с которыми они до этого не сталкивались. А ведь это требует серьезных временных затрат. Кроме того, одну и ту же работу некоторое время придется выполнять дважды, т.е. и в новой системе, и по старинке, традиционным способом. Из-за этого некоторые этапы проекта внедрения могут быть затянуты под предлогом того, что освоение новой системы второстепенно и сильно отвлекает от выполнения срочной работы, на которую времени и так не хватает.

– Сильное сопротивление сотрудников, которое является серьезным препятствием для внедренцев и может сорвать или сильно затянуть внедрение проекта. Может быть вызвано несколькими человеческими факторами: просто страхом перед чем-то принципиально новым, консерватизмом, боязнью, что новые действия существенно увеличивают ответственность, также зачастую возникает необоснованное опасение потерять свою работу или утратить незаменимость. Руководитель организации, принявший непростое решение о применении современных информационных технологий у себя на предприятии, в подобных случаях должен всячески содействовать специалистам, внедряющим ИС, вести разъяснительную работу с сотрудниками. В таких случаях необходимо создать твердое ощущение неизбежности применения ИС, а также каждое организаци-

онное решение, связанное с процессом внедрения, лучше подкреплять письменными распоряжениями и приказами.

– Зачаточное состояние постановки задачи управления на предприятии. Является одним из самых сложных и одновременно самых значимых пунктов, т.к. этот вопрос глобален и включает не только методологии управления, но также и психологические и философские аспекты [2]. Абсолютное большинство руководителей малых предприятий управляют им исходя из опыта, интуиции, «видения» и достаточно разрозненных данных о его состоянии. Если попросить такого руководителя описать структуру работы своего предприятия, исходя из которой он принимает решения управленческого характера, то вряд ли он сможет сделать это в достаточном объеме.
– Формализованная постановка задач управления. Очень сложно заниматься внедрением автоматизированной системы отдельного процесса, если этот процесс не поставлен на предприятии в достаточной мере, как определенный последовательный процесс. Первое, что нужно сделать для успешности выполнения проекта, – максимально грамотно определить все контуры управления, которые планируется информатизировать. Чтобы решить эту задачу, лучше всего привлечь консультанта. Да, это лишние затраты, но давно известно, что стоимость исправления ошибок (особенно засевших на ранних этапах разработки, в самой глубине структуры) в десятки раз может превосходить цену разработки самой ИС.
– Доставка достоверной и своевременной информации о состоянии предприятия. Зачастую этот плюс является также и огромным минусом. Да, данные по средствам ИС будут доставляться руководителю без временных задержек и лишних передаточных звеньев. Да, при передаче данные не будут искажаться под действием предвзятого мнения или субъективного отношения сотрудника. Но многие руководители привыкают принимать управленческие решения не по чистой информации, а основываясь на добавочном мнении «эксперта» (человека, который доставляет эту информацию). С введением ИС нагрузка на такого руководителя может сильно возрасти.

Есть статистика, по которой только 30–40% от общего количества попыток внедрения ИС удаются [1]. В большинстве случаев разработка упирается именно в рассмотренные выше проблемы. Конечно, каждый случай индивидуален и универсального рецепта нет, но, как показывает практика, перед тем как приступить к работам (или даже просто задуматься о потребности в системе), следует ознакомиться с другими подобными случаями.

Список использованных источников:
1. Подводные течения при внедрении КИС на малых предприятиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://habrahabr.ru/post/112318/.
2. *Хохлова, М.* Современный рынок систем управления предприятием / М. Хохлова. – М. : Изд-во Московского университета, 2007.

Фролов А.В.
Научный руководитель – ст. преподаватель **Просвирина О.А.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ ФИРМЫ «1С» В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

Аннотация: Для качественно подготовленного специалиста требуется уверенное владение и теоретическими знаниями, и практическими навыками. В образовательном процессе задача подготовки высококвалифицированных специалистов, готовых к быстрой адаптации и интеграции в производство, решается, в частности, организацией производственной практики и подготовки дипломного проекта в тесной связи с производством. Статья посвящена вопросам использования программных продуктов фирмы «1С» в образовательном процессе.

Ключевые слова: программный продукт, информационные технологии, информационная система, бухгалтерский учет.

В рамках дисциплины «Информационные технологии и системы» делается акцент на получении теоретических знаний и практических навыков по изучению общих принципов построения, функционирования информационных систем и управления ими.

Современное состояние рынка программ автоматизации бухгалтерского учета определяется потребностью комплексного учета и анализа финансовой деятельности всего предприятия. На первый план выходят крупные многопользовательские системы, основанные на современных системах связи и обработки информации, которые позволяют коллективу бухгалтеров вести одновременно взаимосвязанные участки учета, а руководству организации дают возможность оперативного доступа к достоверной информации и принятию компетентных управленческих решений.

Таким программным продуктом является комплекс «1С», разработанный компанией «1С». «1С: Предприятие» является универсальной системой автоматизации деятельности предприятия. За счет своей универсальности система «1С: Предприятие» может быть использована для автоматизации самых разных участков экономической деятельности

предприятия: учета товарных и материальных средств, взаиморасчетов с контрагентами, расчета заработной платы, расчета амортизации основных средств, бухгалтерского учета по любым разделам и т.д.

Система программ «1С: Предприятие 8» включает в себя платформу и прикладные решения, разработанные на ее основе, для автоматизации деятельности организаций и частных лиц. Сама платформа не является программным продуктом для использования конечными пользователями, которые обычно работают с одним из многих прикладных решений (конфигураций), разработанных на данной платформе. Такой подход позволяет автоматизировать различные виды деятельности, используя единую технологическую платформу.

Гибкость платформы позволяет применять «1С: Предприятие 8» в самых разнообразных областях:

- автоматизация производственных и торговых предприятий, бюджетных и финансовых организаций, предприятий сферы обслуживания;
- поддержка оперативного управления предприятием;
- автоматизация организационной и хозяйственной деятельности;
- ведение бухгалтерского учета с несколькими планами счетов и произвольными измерениями учета, регламентированная отчетность;
- широкие возможности для управленческого учета и построения аналитической отчетности, поддержка многовалютного учета;
- решение задач планирования, бюджетирования и финансового анализа;
- расчет зарплаты и управление персоналом.

Информационные технологии постоянно развиваются, преследуя достижение максимального удобства для пользователей и технического совершенства для решения задач. Законодательство тоже не стоит на месте, изменения законов порой требуют кардинальной перестройки ведения учета и управления на предприятии. Специалисты, использующие в работе IT-технологии, должны регулярно повышать уровень знаний, чтобы справляться с поставленными руководством задачами или оставаться востребованными на рынке труда.

Применение платформы «1С» в образовательном процессе повысит уровень знаний выпускников в области автоматизации экономических процессов в бюджетных и коммерческих областях.

Цикужнев Н.К.
Научный руководитель – к.п.н., доцент **Ворохобина Я.В.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРЕВОЗКАМИ НА АВТОТРАНСПОРТНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: Представлены результаты анализа автоматизации деятельности автотранспортного предприятия и предложен путь ее улучшения.

Ключевые слова: информационная система управления, управление автомобильными перевозками, автоматизация деятельности предприятия, комплекс диспетчеризации.

Автомобильный транспорт – это одна из важнейших составляющих экономического развития любого государства. В настоящее время экономическая мощь, темпы развития экономики и многие другие показатели зависят от степени развитости транспортной системы, уровня автомобильной промышленности, используемого парка машин и т.п.

Для деятельности автотранспортных предприятий в современных условиях характерны некоторые особенности. Пока еще не в полной мере, но уже начинает работать механизм естественного отбора, который обеспечивает более эффективное распределение и использование ограниченных ресурсов и является действующим фактором дальнейшего развития.

В практике управления автомобильными перевозками всегда стояли задачи эффективного использования автотранспорта – рационального графика перевозки грузов, учета перевозок, качественного обслуживания пассажиров, обеспечения сохранности грузов и безопасности пассажиров. В современных условиях их значение еще более возросло.

Произошедшие значительные изменения в отечественной экономике привели к появлению большого количества малых и средних предприятий различных форм собственности, которые, как правило, имеют недостаточно квалифицированный персонал. Вследствие увеличения транспортных потоков и предоставляемых услуг увеличился спектр задач, возросла их сложность и взаимозависимость.

Характерными чертами рынка являются свобода деятельности и высокая конкуренция. Автотранспортные предприятия уже не могут диктовать клиентам своих условий. Клиент может найти другого перевозчика, поскольку в настоящее время предложения автотранспортной отрасли превышают спрос. В связи с этим автотранспортное предприятие, продавая свои услуги, обязано учитывать потребности и интересы клиентуры.

Поэтому для успешной работы автотранспортных предприятий необходимо осуществлять эффективное управление, которое позволит приносить максимальную прибыль и обеспечить качественное обслуживание клиентуры. Степень эффективности управления и учета в значительной мере зависит от использования современных методов автоматизации. В настоящее время информационные технологии получили значительное развитие. С их помощью можно решать оперативные задачи учета транспортных перевозок в реальным масштабе времени.

Исследуя автоматизацию деятельности предприятия ООО «Данко», в ходе преддипломной практики, было выявлено, что учет деятельности предприятия ведется с помощью программы ТурбоБухгалтер, и это экономический и бухгалтерский учет. Для учета перевозов нет никакого программного продукта. Поэтому руководству было предложено разработать подсистему учета автотранспортных перевозок.

Разрабатываемая система должна будет автоматизировать функции, связанные с учетом клиентов-заказчиков, услуг, оказываемых клиентам, заказов-нарядов и счетов, а также обеспечивать возможность формирования печатных документов о результатах деятельности. В результате использования данной системы должно уменьшиться число ошибок, связанных с некачественным учетом информации. Также должна увеличиться производительность труда за счет автоматизации наиболее трудоемких процессов.

Чем сложнее задача автоматизации и чем ответственнее область, в которой используются компьютерные информационные технологии, тем все более и более критичными становятся такие свойства, как надежность и безопасность информационных ресурсов, задействованных в процессе сбора, накопления, обработки, передачи и хранения компьютерных данных. Вредоносные воздействия на информацию в процессе функционирования информационных систем (ИС) различного назначения осуществляются с целью нарушения ее конфиденциальности, целостности и доступности. Решение задач, связанных с предотвращением воздействия непосредственно на информацию, осуществляется в рамках комплексной проблемы обеспечения безопасности информации и имеет достаточно развитую научно-методическую базу. При этом, рассматривая информацию как активный эксплуатируемый ресурс, можно говорить о том, что процесс обеспечения безопасности информации включает в себя и обеспечение безопасности программного обеспечения ИС.

Разрабатываемая информационная система сама поддерживает обеспечение целостности на уровне данных. В частности, невозможна вставка или добавление записей с повторяющимися значениями первичного ключа. Кроме того, программа обеспечивает хорошую работу со связанными полями. Например, если данные удаляются из основной та-

блицы, то программа удалит соответствующие записи и в связанных таблицах (Каскадное удаление). То же самое при обновлении или вставке данных (Каскадное обновление). То есть программа не позволяет существовать в базе несвязанным данным, которые «засоряют» базу. Также обеспечивается ссылочная целостность на уровне внешних ключей, то есть при попытке сохранить запись, в которой не заполнено одно или несколько значений внешних ключей, программа выдаст соответствующее сообщение о невозможности сохранения произведенных изменений.

Автоматизированные рабочие места диспетчеров автобаз могут быть реализованы как для работы одновременно только одного диспетчера на одном персональном компьютере, так и в виде комплексной системы, с постоянным взаимодействием отдельных частей между собой.

В большинстве случаев автоматизированный комплекс диспетчеризации, контроля и управления процессом автоперевозок наиболее разумно реализовать на базе IBM-совместимых компьютеров под управлением операционной системы Windows XP, Windows 7. В случае клиент-серверной системы разумно использовать операционные системы Windows 2003/2008 Server.

Внедрение нескольких автоматизированных рабочих мест, постоянно взаимодействующих между собой, накладывает определенные требования к архитектуре этих приложений и аппаратному обеспечению, обеспечивающему это взаимодействие. Большие объемы информации, собираемые и обрабатываемые этими ЭИС, предъявляют к рабочим станциям и сети повышенные требования с точки зрения производительности компьютеров и пропускной способности сети. Для удовлетворения этих требований часто применяется архитектура «клиент-сервер». Данная архитектура подразумевает наличие общей базы данных (БД), установленной на одном из компьютеров (сервере), что позволяет снизить требования к вычислительной мощности компьютеров других рабочих станций, так как достаточно большая часть работы осуществляется на сервере. Клиенты базы данных путем SQL-запросов получают необходимые данные из БД или заносят их туда. За счет этого снижается объем информации, передаваемой по сети, так как клиент получает только те данные, которые он запросил, и вся работа по их отбору осуществляется сервером базы данных. Так как данные берутся из одного источника, имеет место полная их синхронизация для всех автоматизированных рабочих мест. Это повышает качество работы комплекса в целом и позволяет оперативно вносить и реагировать на любые изменения в технологическом процессе.

В качестве сервера базы данных в российских условиях наиболее часто используются Interbase SQL Server (а именно – его бесплатный аналог Firebird), Microsoft SQL Server. Компьютеры сервера, диспетче-

ров объединяются в технологическую сеть Ethernet при помощи кабелей типа витой пары или коаксиального кабеля. Удаленные компьютеры обычно интегрируются в сеть при помощи xDSL-модемов, использующих для передачи данных стандартную телефонную пару.

В случае, когда в функции информационной системы управления входит контроль местоположения и управление движением транспортных средств, транспортные средства оснащаются бортовым оборудованием, обеспечивающим автоматическое определение координат объекта по навигационным радиосигналам, передачу на диспетчерский пост навигационной и служебной информации о состоянии его систем и груза, формализованных сообщений. В случае необходимости предусматривается обеспечение голосовой связи с диспетчерским постом и передача сигналов управления с диспетчерского поста системам транспортного средства (радиостанция (УКВ, транк, GSM, Globalstar), GPS-приемник, контроллер, датчики, монтажный комплект). Тип радиостанций может быть разный, как и используемый ими вид радиосвязи (УКВ-радиосвязь, транкинговая радиосвязь стандарта MPT 1327 или TETRA, сотовая связь стандарта GSM 900/1800, спутниковая система связи Глобалстар и Инмарсат).

Программное обеспечение является ядром современных систем автоматизированного комплекса диспетчеризации, контроля и управления процессом автоперевозок и определяет их функциональные возможности и характеристики. В настоящее время существует множество готовых решений в области разработки систем диспетчеризации автоперевозок. Вот некоторые их них:

- Автоматизированная информационная система контроля и диспетчерского управления «Купол», разработанная научно-производственной фирмой «Гейзер», предназначена для автоматизации решения задач контроля, управления, учета и обеспечения безопасности работы транспортного комплекса на основе использования современных технических средств радиосвязи, спутниковой связи, навигации и вычислительной техники;
- Автоматизированный технологический комплекс диспетчеризации группы компаний L-EXPRESS (г. Санкт-Петербург).

Это только два примера из множества готовых решений. Логично рассмотреть технико-экономическую эффективность уже реализованных технологий проектирования.

Система группы компаний L-EXPRESS охватывает следующие участки: диспетчерская отгрузки (включает два автоматизированных рабочих места – АРМ диспетчера), отгрузочные терминалы (четыре секции, каждая секция контролируется и управляется АРМ операто-

ра), лабораторный пост (АРМ Лаборатории), автовесы (АРМ оператора автовесов), сервер под управлением операционной системы Windows 2000 Server, на котором хранится база данных (БД) под управлением InterBase 6.0. Все АРМ связаны с сервером сетью Ethernet. В качестве архитектуры системы используется технология «клиент-сервер».

Очень важно сначала выявить реальные потребности организации, которая является заказчиком. Определить реальные потребности фирмы в автоматизации – дело не такое простое. Очень хорошо, если на фирме разработан план развития на несколько лет вперед, в котором определена роль информационных технологий и описана последовательность создания корпоративной автоматизированной системы управления. Такой продуманный подход дает наибольшую отдачу, существенно снижает риск выбрать «не ту» АИС и избежать проблем так называемой «лоскутной» автоматизации. При этом в качестве первоочередных задач может рассматриваться автоматизация наиболее критичных на данном этапе видов деятельности («узких» мест, от которых существенно зависит жизнь фирмы) или наиболее трудоемких при обработке традиционным способом (среди последних – например, бухгалтерский и налоговый учет, бюджетирование, расчет зарплаты и др.).

Таким образом, для реализации задачи учета выполнения заказов на доставку автомобилей был выбран вариант реализации посредством разработки автоматизированной системы учета, которая учитывает специфику процесса обработки информации в организации ООО «Данко».

Яськова О.А.
Научный руководитель – к.т.н., доцент **Водополова Н.В.**
Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: Проблема численности населения страны всегда вызывала интерес, не только обывательский, но и политический, ибо во многих случаях величина жителей страны была решающим аргументом. Говоря о величине белорусов, нужно иметь в виду, что здесь важны две позиции. Первая – сколько населения проживает в Республике Беларусь. И вторая – сколько вообще проживает белорусов. Данная работа посвящена рассмотрению некоторых аспектов первой проблемы: анализ ситуации по всей республике и по каждой ее области отдельно.

Ключевые слова: прогноз, динамика, численность населения.

На основании данных открытой печати за период с 1975 г. по 2010 г. включительно можно сказать:

1. Численность населения РБ возрастала до 1993 г. Затем этот показатель постепенно снижался. В 2010 г. численность населения приблизилась к уровню 1975 г. Значительное снижение исследуемого показателя произошло в 2000 г.

По сравнению с 2009 г. численность населения в 2010 г. сократилась на 0,2%, при этом уровень показателя 2010 г. выше, чем в 1975 г., на 1,46%.

Развитие явления нестабильно (52,8% значений попадает в доверительный интервал).

2. Основным фактором, влияющим на ситуацию, остается превышение числа умерших над числом родившихся (естественная убыль населения составляет 29,1 тыс. человек). Однако в последние годы наметилась тенденция сокращения смертности и увеличения рождаемости.

3. Динамика численности населения Республики Беларусь не требует экстренного вмешательства, т.к., несмотря на скачкообразность развития (S-диаграмма статистического метода управления), за анализируемый период не было ни одного выхода за линии как верхнего, так и нижнего контрольных пределов. Все значения располагаются в районе центральной линии (среднего значения отклонения численности населения РБ).

4. Стабильное развитие численности населения наблюдается только в Минской области. Неустойчивое развитие этого показателя выявлено в Могилевской области.

Численность населения в Брестской и Минской областях увеличилась в 2010 г. на 4,97 и 13,21% соответственно по сравнению с 1975 г. В остальных областях: Витебской, Гомельской, Гродненской и Могилевской наблюдалось снижение численности населения на 9,65, 8,08, 1,91 и 10,77% соответственно.

Неравномерность (скачкообразность) в развитии численности населения наблюдается в Витебской и Могилевской областях.

Резкое увеличение численности населения наблюдалось в 1980 г. в Минской области (16,73%) и в 2000 г. в Брестской области (3,20%), на фоне уменьшения в других областях: в 1980 г. в Витебской (3,63%), Гомельской (1,26%), Гродненской (1,03%), Могилевской (3%) и в 2000 г. в Витебской (5,07%), Гомельской (9,23%), Минской (3,65%), Могилевской (7,58%).

5. Резкое повышение численности населения в Брестской области и относительная стабильность в Минской области при незначительном

уменьшении численности населения в целом по стране свидетельствует о миграции населения внутри страны за счет Гомельской, Витебской и Могилевской областей.

С 1975 г. численность страны увеличивалась вплоть до 1993 г., после чего начала постепенно снижаться. Резкий спад показателя произошел в 1980 и в 2000 г.

Динамика численности населения представлена на рисунке 1.

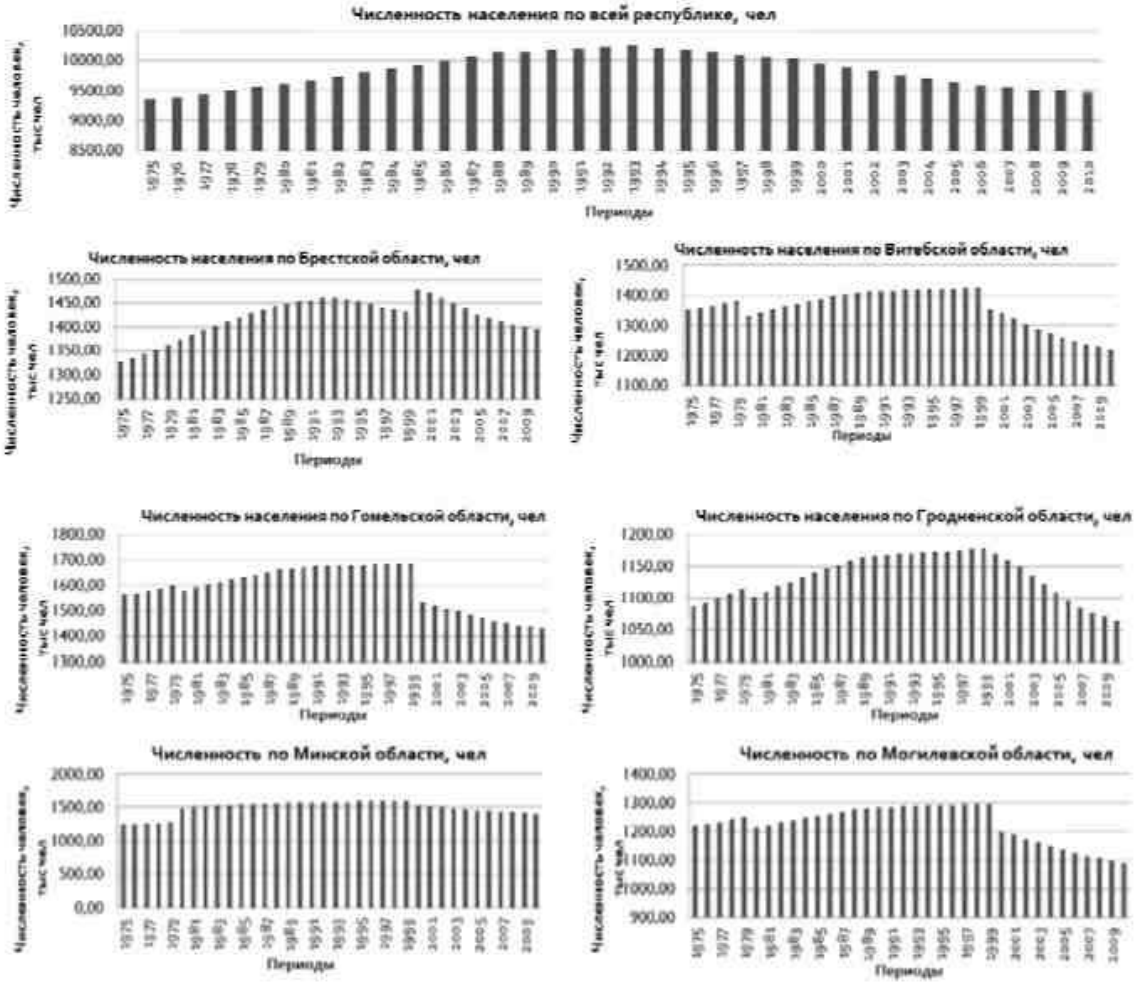


Рис. 1. **Динамика численности населения Республики Беларусь**

Прогнозирование на ближайшее 5 лет показало, что численность населения будет снижаться как по стране в целом, так и по каждой из областей в частности (табл. 1).

Для Гомельской области было составлено два прогноза – это оптимистический и пессимистический, в связи с тем, что пересчет базовой линии прогноза с помощью двух функциональных зависимостей дает минимальную погрешность.

Таблица 1

Прогнозирование численности населения РБ

Год	РБ	Брест. обл.	Витеб. обл.	Гомел. обл. (о)	Гомел. обл. (п)	Грод. обл.	Минск. обл.	Могил. обл.
2011	9504,15	1381,37	1245,62	1404,14	1425,57	1078,81	1421,57	1098,44
2012	9158,92	1368,43	1166,61	1409,56	1316,35	1002,13	1379,05	988,65
2013	9062,11	1356,14	1144,39	1432,98	1282,09	978,38	1373,22	955,88
2014	8961,42	1343,02	1121,22	1467,76	1246,06	952,73	1369,94	920,93
2015	8856,93	1329,06	1097,10	1515,39	1208,23	925,12	1369,55	883,74

Полином 3-й степени дает «пессимистический прогноз», а полином 41-й степени – «оптимистический», т.к. в первом случае в прогнозируемой области идет снижение исследуемого показателя в отличие от второго случая.

При долгосрочном прогнозе были использованы следующие функциональные зависимости:

- полином 3 степени для Брестской, Гомельской («пессимистический прогноз»), Гродненской и Могилевской областей;
- полином 2 степени – Витебская область;
- полином 4 степени – Гомельская область («оптимистический прогноз»);
- полином 5 степени – Минская область.

При краткосрочном прогнозе были использованы два метода:

- метод скользящего среднего для Витебской, Гомельской (для двух прогнозов), Гродненской, Минской и Могилевской областей;
- метод экспоненциального сглаживания для Брестской области.

К 2015 г. численность населения республики сократится на 6,58%, Брестской области – 4,71%, Витебской области – 10,21%, Гомельской области – 15,8% (при «оптимистическом прогнозе» численность населения Гомельской области увеличится на 5,6%), Гродненской области – 13,21%, Минской области – 2,93% и Могилевской области – 18,8%.

Таким образом, наибольшее снижение численности населения произойдет в Могилевской области, а наименьшее – в Минской области.

Для выполнения данного исследования был разработан проект в среде MS Excel. Главная страница проекта представлена на рисунке 2.

Для навигации использован список элементов и кнопки для перемещения по проекту, в качестве примера представлен рисунок 3.

Рис. 2. **Главная страница проекта**

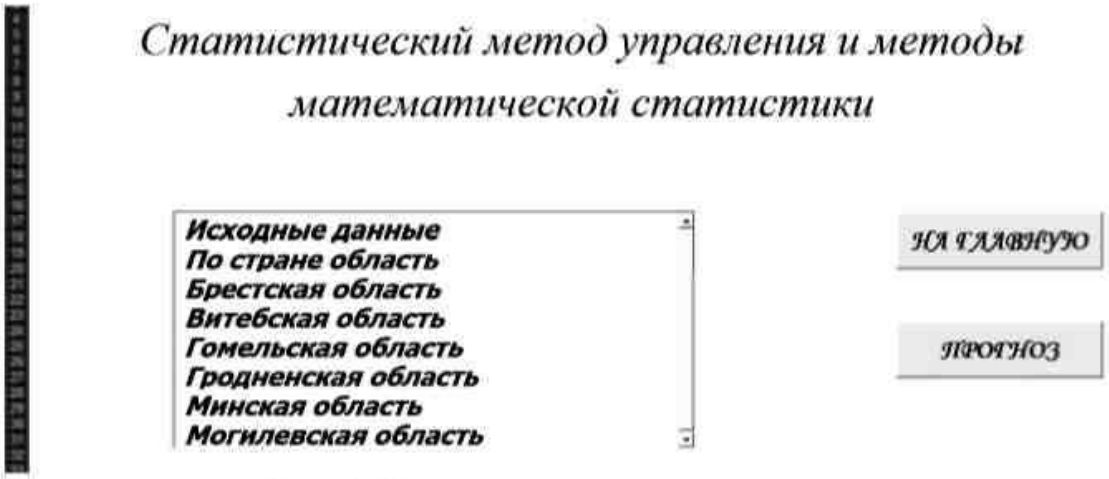


Рис. 3. **Пример навигации по проекту**

Список использованных источников:

1. Итоги всесоюзной переписи населения 1989 года. Том I –Том VI.
2. Население СССР. – М., 1987.
3. Население СССР, 1988: Статистический ежегодник / Госкомстат СССР. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 704 с.
4. Население СССР. Справочник. – М. : Политиздат, 1974.
5. Сайт статистики Белоруссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: hhttp//www.belstat.gov.by/.

ФИЛОЛОГИЯ

Герман В.А.
Научный руководитель – преподаватель I категории **Меликян Л.С.**
Майкопский государственный гуманитарно-технический колледж
Адыгейского государственного университета

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕОПРАВДАННЫХ АНГЛИЦИЗМОВ В РУССКОМ ЯЗЫКЕ

Аннотация: Заимствования иностранных слов – один из способов развития современного языка. В данной статье будут рассматриваться проблемы заимствования из английского языка в русском языке (так называемые англицизмы).

Ключевые слова: англицизм, русский язык, иностранные слова, язык, заимствование, английский язык, русский язык.

Заимствования иностранных слов – один из способов развития современного языка. Язык всегда быстро и гибко реагирует на потребности общества. Заимствования становятся результатом контактов, взаимоотношений народов, государств. Основной причиной заимствования иноязычной лексики признается отсутствие соответствующего понятия в словарном запасе русского языка.

Виды заимствований зависят от того, из какого языка пришло то или иное слово. В настоящее время английский язык приобрел статус lingua franca – языка международного общения для людей, для которых он не является родным. Выдвижение английского языка на эту роль обусловлено исторически: расширение торговых и экономических связей, господство Соединенных Штатов Америки в мировой экономике и политике, развитие международного туризма и т.д. Разработка новейших информационных и компьютерных технологий, появление глобальной сети Интернет также повлияли на популярность английского языка.

Возрос и интерес учащихся именно к английскому языку в связи с тем, что появилась возможность посещения англоязычных стран.

Другой источник популяризации английского языка – это так называемая поп-культура. Российские средства массовой информации, особенно телевидение, также способствует «англотизации» русского языка.

Изучением причин заимствования иноязычных слов занимались многие лингвисты еще в начале XX в. Основной причиной заимствования слов считается необходимость в наименовании вещей и понятий.

Рассматривая тему заимствований в русском языке, все заимствования можно разделить на две группы: оправданные и неоправданные. Оправданным является заимствование, которое означает в языке то понятие, которого ранее в этом языке не существовало. Неоправданным заимствованием является слово, которое вводится в язык из иностранного языка (и используется в нем) в качестве синонима для определения того или иного понятия, при том что русские слова, определяющие это понятие, уже имеются в наличии.

Как было сказано выше, слова-англицизмы вошли в речь людей разных профессий, социального статуса, возраста и пола. В результате заимствования огромного количества англицизмов происходит постепенное засорение русского языка. Неоправданное введение в текст заимствованных слов наносит большой ущерб не только разговорной, бытовой, но и художественной речи. Речь обесцвечивается, если разнообразным и ярким русским синонимам предпочитаются слова заимствованные и невыразительные.

Злоупотребление заимствованными словами, имеющими ограниченную сферу использования, нежелательно и в нехудожественных текстах. Авторов научных работ часто справедливо упрекают в неоправданном увлечении иностранной терминологией, которая затрудняет чтение текста, а иногда становится непреодолимым препятствием для его понимания.

Для искоренения неоправданно заимствованных англицизмов некоторые поборники чистоты русского языка предлагают накладывать штрафы за немотивированное публичное произнесение «американских» слов, ввести экзамен для дикторов, сделать престижным употребление правильной речи. Конечно, это возможно осуществить через социальную рекламу.

В качестве вывода необходимо привести следующее противоречие: с одной стороны, появление новых слов расширяет словарный запас носителей русского языка, а с другой, в связи с употреблением огромного количества неоправданных заимствований происходит засорение русского языка, утрачивается его самобытность и неповторимая красота.

Список использованных источников:

1. *Зализняк, А.* Калька [Электронный ресурс] / А. Зализняк // Онлайн-энциклопедия «Кругосвет». – Режим доступа: http://www.krugosvet.ru/articles/82/1008270/1008270a1.htm.

2. *Кошкина, Э.* Подростки проводят в Интернете все больше времени [Электронный ресурс] / Э. Кошкина // Интернет-издание журнала «Компьютерра». – Режим доступа: http://net.compulenta.ru/360602/.
3. *Маковский, М.М.* Современный английский сленг: Онтология, структура, этимология / М.М. Маковский. – Изд. 3-е. – М. : Изд-во ЛКИ, 2007.
4. *Семенова, М.Ю.* Принципы изучения лексики англоязычного происхождения в современном русском языке (к проблеме составления словаря англицизмов) / М.Ю. Семенова. – Ростов-на-Дону, 2007.
5. Словарь новейших иностранных слов (конец XX – начало XXI вв.) / авт.-сост. Е.Н. Шагалова. – М. : АСТ, 2009.

Григорян Е.В.
Научный руководитель – ст. преподаватель **Тихоиванова Т.Д.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ЯЗЫКОВОЙ ПОРТФЕЛЬ КАК СРЕДСТВО РЕАЛИЗАЦИИ РЕФЛЕКСИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация: Статья посвящена проблеме поиска эффективных форм оценки качества образования. Показано, что в условиях интеграции России в мировое сообщество одной из перспективных рефлексивных технологий оценки качества образования является языковой портфель.

Ключевые слова: интеграция, рефлексивные технологии, американский портфель, общеевропейский портфель, языковой портфель России.

В условиях интеграции России в мировое сообщество и формирования единого образовательного пространства растущая необходимость качественного образования, равно как и пересмотра ценностных оснований социальной жизни человека, обусловлена новыми требованиями к интеллектуальному потенциалу личности. Современное общество нуждается в людях, способных оперативно реагировать на происходящие изменения, умеющих трансформировать свою собственную деятельность в направлении ее максимальной адекватности социальным потребностям настоящего и ближайшего будущего [1]. В соответствии с Концепцией модернизации российского образования на период до 2010 года одной из первоочередных задач является создание новых социальных технологий управления высшим образованием, которые позволят поднять его на новый качественный уровень и создать предпосылки интеграции в мировую образовательную среду. В Федеральной целевой программе развития образования на 2006–2010 годы в число основных направлений реализации программных мероприятий включено создание

общероссийской системы оценки качества образования. Это актуализирует задачу создания форм оценивания, соответствующих современным педагогическим технологиям и образовательным ценностям.

В теории и практике организации работы по повышению качества образования прослеживается противоречие между необходимостью построения личностно ориентированных моделей образовательного процесса, обеспечивающих качественное образование, с одной стороны, и отсутствием адекватной системы оценивания результатов оценивания – с другой. Одной из альтернативных форм оценивания, позволяющей, по нашему мнению, разрешить это противоречие, является портфолио. Среди современных педагогических технологий, включая проблемно-поисковую (И.Я. Лернер, С.Л. Рубинштейн), сценарно-контекстную (А.А. Вербицкий, Г.А. Китайгородская) и проектную (И.А. Зимняя, Е.С. Полат, Т.Е. Сахарова) [4], особое место в профессиональном становлении специалиста занимает технология рефлексивной самооценки (О.А. Симонова, А.В. Хуторский, Е.В. Доманский). Применение личностно ориентированных технологий продуктивного обучения необходимо для создания лингводидактической среды в процессе формирования готовности студентов к межкультурной коммуникации, а также для определения уровня их языковой и социокультурной компетентности в соответствии с европейскими стандартами языкового образования. Очевидно, что обучение рефлексии как способу формирования творческой личности является здесь ведущим.

Современные исследования позволяют рассматривать рефлексию не только как способ освоения, порождения знаний, средств их преобразования и путей использования, но и видеть в ней источник основных жизненных смыслов. Социальная рефлексия проявляется в стремлении и умении человека посмотреть на себя глазами других людей, оценить себя со стороны. В числе разнообразных продуктивных технологий выделяют рефлексивную технологию и портфолио как эффективные средства самооценки личных достижений. В данной работе нашли отражение следующие виды портфолио:

- американский портфель учащегося;
- европейский языковой портфолио;
- языковой портфель России.

В условиях глобализации, затронувшей и национальные системы образования, необходимо опираться не только на свой, отечественный опыт, но и шире использовать лучшие достижения других стран. Портфолио является одной из распространенных за рубежом технологий, ориентированных на результат. В отечественной системе образования эта технология вызвала большой интерес в связи с потребностью в объективном (аутентичном) оценивании реальных достижений студен-

тов и учащихся в конкретных предметных областях и определения их способностей к дальнейшему профильному и профессиональному образованию.

В зарубежной педагогической практике портфолио рассматривают как вид так называемого аутентичного оценивания, которое выявляет уровни сформированности компетентностей. Разработан ряд моделей портфолио, из которых чаще всего называются портфолио документации (рабочий портфолио); портфолио процесса; показательный портфолио; оценочный портфолио; индивидуальный портфолио на основе сочетания групповой и междисциплинарной проектной работы; портфолио карьеры (оформление паспорта карьеры на основе портфолио); персональный портфолио (ведение индивидуальных планов деятельности учащихся); портфолио в форме проекта; электронные варианты портфолио; портфолио совместной деятельности [3].

Самый распространенный тип портфолио – американский портфель учащегося [5]. Этот портфолио ведется по целому ряду предметов, изучаемых в старшей школе. А отслеживает работу учащегося над ним учитель родного языка. Портфолио включает следующие компоненты:

- свидетельства персонального роста (автобиографический очерк: история семьи, важнейшие события; краткосрочные и долгосрочные цели);
- свидетельства проявления лидерских качеств в школе, семье и сообществе;
- свидетельства общественно-полезной работы (резюме общественной работы; групповой проект, который принесет пользу сообществу);
- свидетельства академических достижений (лучшие, с точки зрения учащегося, работы).

В технологии ведения американского портфеля немаловажную роль играет рефлексия. Обучающийся анализирует, описывая каждую статью портфолио, объясняет важность данной конкретной работы, указывает, какая конкретная цель была достигнута, какой навык совершенствовался. Он также сообщает, что узнал о себе, объясняет, почему та или иная учебная работа считается им лучшей. Европейский языковой портфолио был разработан Отделом языковой политики при Совете Европы в Страсбурге в 1998–2000 годах. Пилотное исследование по его использованию охватило все страны Европы и проводилось во время Общеевропейского года языков в качестве инструмента поддержки развития поликультурности и полиязычности.

Цели портфолио: развитие идентичности граждан Европы; поддержание культурного и лингвистического разнообразия; развитие межкультурного образования и формирование межкультурной компетенции;

осознание разнообразия языкового и культурного исследования Европы. Портфолио выполняет функции:

- самооценки. Учащийся оценивает свой языковой уровень с целью совершенствования специфических умений и навыков;
- педагогическую. Одной из основных педагогических функций этого документа является помощь в развитии умений самостоятельно овладевать неродными языками;
- образовательную, позволяющую развивать индивидуальные языковые способности учащегося, работать с одаренными детьми, повышать их внутреннюю мотивацию к самостоятельному изучению языков на протяжении всей жизни.

Общеевропейский портфель включает следующие разделы:

- языковой паспорт. В него входит обзор индивидуальных компетенций в языке / языках в данный период времени. Паспорт предусматривает самооценку и оценку учителем или каким-либо учреждением или подразделением учебного заведения языковых компетенций учащегося школы уровней владения языками. В нем указывается, когда и кем была сделана оценка. Портфолио включает формальные классификации и описание опыта межкультурного общения;
- языковая биография. Она призвана способствовать развитию навыков планирования, рефлексии и самооценки в процессе изучения языка. Языковая биография ориентирована на развитие полиязычности, компетенции в ряде языков. Она предусматривает ответы на вопросы: что я умею делать на других языках? каков мой языковой и культурный опыт в учебном контексте и во внеаудиторное время?;
- досье. Оно содержит материалы для документирования и иллюстрирования достижений или опыта, описанных в паспорте и языковой биографии. Составитель портфолио собирает работы, свидетельствующие о его достижениях в самостоятельном изучении языка.

Говоря об общеевропейских компетенциях владения иностранным языком, следует отметить, что в основе европейского языкового портфеля лежит общеевропейская шкала оценивания [1], которая была принята Советом Европы в 1996 году. Цель ее заключается в описании уровней владения тем или иным языком в соответствии с существующими международными стандартами и облегчении сопоставления разных систем квалификаций. Документ описывает компетенции, необходимые для успешного межкультурного общения. Что касается языкового портфеля России, то при его разработке могут быть использованы в различных комбинациях существующие модели создания портфолио, включая

прежде всего портфель достижений. Ведь эти модели позволяют отслеживать, оценивать и учитывать индивидуальные образовательные достижения учащихся и включают все разнообразие материалов, демонстрирующих эти достижения, – от официальных дипломов олимпиад и конкурсов до проектных работ и социальных практик.

Рабочая группа по введению профильного обучения при Министерстве образования и науки Российской Федерации, опираясь на сложившийся опыт, считает целесообразным ориентироваться на три основных типа портфолио: портфолио документов, в который входят сертифицированные (документированные) индивидуальные образовательные достижения обучающегося – сертификаты об участии в олимпиадах, конкурсах и др.; портфолио работ – материалы творческих, исследовательских и проектных работ, информация об элективных курсах, описание основных форм и направлений его учебной и творческой активности и, наконец, портфолио отзывов – характеристики, тексты заключений, рецензии, отзывы, резюме, рекомендательные письма и др. Портфолио отзывов должен включать автобиографию учащегося и отражать его жизненные планы, механизм его самооценки, что повышает степень осознанности процессов, связанных с обучением и выбором профильного направления.

Многие ученые представляют портфолио как портфолио внешних достижений и портфолио личностного развития. Основное название портфолио внешних достижений заключается в накоплении документальных свидетельств об успехах студента, обеспечивая ему рейтинговое место на разных уровнях.

Портфолио личностного развития предусматривает изучение студентом особенностей своей личности в системе ее социальных отношений и планомерную работу по их усовершенствованию для достижения новых качеств субъекта. Безусловно, портфолио, применяемый в учебном процессе, расширяет возможности дифференциации и особенно индивидуализации обучения с позиций личностно ориентированного обучения. В процессе создания и оформления материалов портфолио устанавливаются доверительные межличностные отношения между студентом и преподавателем, что позволяет педагогу наблюдать и глубже узнать обучаемого, его интересы, склонности, способности, а также оказать ему неформальную поддержку в продолжении образования и профессиональном становлении. В работах Н.Д. Гальсковой [2] и Е.С. Полат [4] дается подробное описание ключевых идей, заложенных в российский проект создания языкового портфеля. В основу технологии, предусматриваемой этим портфелем, положены общеевропейские компетенции владения иностранным языком и шкала соответствий общеевропейских языковых компетенций российской системе языкового

образования, т.е. соотнесенность языковых уровней с программой преподавания иностранного языка.

Целями языкового портфеля обучающегося являются:

- формирование межкультурной компетенции обучаемых;
- формирование у них гражданского самосознания (гражданин России / мира);
- формирование у обучаемых стремления самостоятельно осваивать культурное и языковое наследие Европы. Разделы портфеля включают паспорт; языковую биографию; досье работы, свидетельствующие об успехах обучаемого в овладении языками; памятки; рефлексию. Нельзя научить, не создавая для этого благоприятных условий.

В нашем институте регулярно проводятся предметные олимпиады различных уровней, будущие специалисты привлекаются к участию в международных проектах и конференциях и др.

Таким образом, языковые портфели служат средством реализации рефлексивных технологий, оценивания личных достижений студента, а также инструментом повышения их мотивации к дальнейшему совершенствованию навыков владения иностранным языком, побуждающим к саморазвитию и самообразованию.

Список использованных источников:

1. *Банг, Й.* «Электронный» Болонский процесс – создание европейского образовательного пространства. Шаг к обществу, основанному на занятиях / Й. Банг // Информационное общество. – 2005. – №4.
2. *Гальскова, Н.Д.* Теория обучения иностранным языкам: Лингводидактика и методика : учеб. пособие для студентов / Н.Д. Гальскова. – М. : Академия, 2004.
3. *Новикова, Т.Г.* Использование портфолио учащегося в предпрофильной подготовке и профильном обучении / Т.Г. Новикова. – М., 2005.
4. *Полат, Е.С.* Метод проектов на уроках иностранного языка / Е.С. Полат // Иностранные языки в школе. – 2000. – №2.
5. *Селевко, Г.К.* Современные образовательные технологии : учеб. пособие / Г.К. Селевко. – М. : Народное образование, 1998.

Золотарева З.А.
Научный руководитель – преподаватель высшей категории **Мисюра Е.И.**
Майкопский государственный гуманитарно-технический колледж
Адыгейского государственного университета

ИСКАЖЕНИЕ НОРМ РУССКОГО ЛИТЕРАТУРНОГО ЯЗЫКА В ВИРТУАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Аннотация: В статье рассматривается проблема искажения норм русского литературного языка в виртуальном пространстве сети Интернет.

Ключевые слова: виртуальное пространство, русский язык, литературный язык, сеть Интернет.

Какие-то десять лет тому назад мы и представить не могли, что Интернет станет частью нашей жизни. Интернет влияет на наше поведение – он упростил не только общение и облегчил поиск информации, но и вторгся в святую святых – в наш язык. Сообщения тут чаще всего пишутся «на бегу» и выглядят примерно одинаково. Без знаков препинания, часто без прописных букв, с множеством сокращений и опечаток, с нарушением норм литературного языка. Именно это и объясняет актуальность данного исследования, которое посвящено так называемому «новоязу», получившему в Сети название «олбанского», или «языка подонков».

«Жаргон падонкафф» (он же «олбанский язык») – широко распространившийся в Рунете в начале XXI века стиль употребления русского языка с фонетически почти верным, но нарочно неправильным написанием слов (т. н. эрративом), частым употреблением мата и определенных штампов, характерных для сленгов.

Родоначальником «новояза» считается Дмитрий Соколовский, администратор сайта udaff.com, более известного как «Удав». Происхождение названия связано с деятельностью Живого Журнала.

Основным принципом создания «олбанского языка» является языковая игра, обычно основанная на псевдофонетизации написания. Основная особенность стиля «падонкаф» заключается в намеренном нарушении норм орфографии русского языка (ориентированных на этимологию) при сохранении графических принципов чтения. Распространено также слияние слов воедино без пробела. Помимо этого, язык «падонкаф» включает специфическую лексику – обычно общелитературные слова, которым приписаны особые значения. Отличительной приметой «паутины» стало написание простых английских слов русскими буквами – транслитерация.

В чем же магистральная стратегия данного языка? Возможно, основой его является принцип нарушения нормы (нарушение норм морали и нарушение норм языка).

Итак, можно дать следующее определение: «олбанский язык» – это одна из разновидностей ситуативно обусловленного жаргона, для которого характерно нарочитое нарушение норм и основной функцией которого является самовыражение.

Таким образом, основная стратегия албанского языка деструктивная. Уже это изымает «албанский» язык (как и «феню») из употребления культурных слоев общества – так нельзя говорить со сцены, писать научные статьи, использовать подобные выражения в печатной прессе.

К сожалению, сегодня нет пропаганды правильности языка. СМИ не демонстрируют, каким должен быть наш язык. Нужны меры. Нужна цензура. Нужна пропаганда правильной как устной, так и письменной речи.

Список использованных источников:

1. *Белкин И., Амзин А.* Полный превед // Интернет-сленг все чаще выходит за пределы виртуального пространства, 2006.
2. *Вернидуб, А.* У языка есть афтар / А. Вернидуб // Русский Newsweek. – 2005. – №17 (47).
3. *Голубицкий, С.* Креатифф и Bit Torrent / С. Голубицкий // Компьютерра. – 2005. – №21 (593).
4. *Гусейнов, Г.* Заметки к антропологии русского Интернета: особенности языка и литературы сетевых людей / Г. Гусейнов // НЛО. – 2000. – №43.
5. *Лера, Ж.* Эффект «Превед» / Жан Лера // Я. – №7 (31) 27 марта – 9 апреля. – 2006.
6. *Протасов, П.* П@утина, выпуск 25 / П. Протасов // Русский журнал. – 2005. – №8.
7. *Таратухина, Ю.В.* Функционирование «жаргона падонков» в пространстве Рунета / Ю.В. Таратухина // Folk-art-net: новые горизонты творчества. От традиции – к виртуальности : сб. статей. – М. : ГРЦРФ, 2007.
8. *Шалыто, А.* Прикольно, гламурно, пафосно / А. Шалыто // Компьютерра. – 2006. – №11 (631).
9. *Шаповалова, Н.* ОРФО-арт как пример карнавального общения в виртуальной реальности / Н. Шаповалова // Филологические этюды : сб. науч. ст. молодых ученых: В 3-х ч. – Вып. II, ч. II. – Саратов : Изд-во Сарат. ун-та, 2008.

Кривопуст В.О.
Научный руководитель – д.ф.н., профессор **Станкевич А.А.**
Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины

МЕТАФОРА КАК ГЕНДЕРНО МАРКИРУЕМОЕ СРЕДСТВО В ПОЭЗИИ ЕВГЕНИИ ЯНИЩИЦ

Аннотация: В статье рассматривается проблема гендерных взаимоотношений в поэзии Е. Янищиц. В выражении оттенков любви большую роль играют метафоры, которые считаются важным средством показа многомерности этого чувства, воплощения в словах чувственно-образной, бестелесной и тяжело фиксируемой абстракции.

Ключевые слова: метафора, гендерный аспект, маркируемое средство, поэзия, взаимоотношения.

В выражении оттенков любви большую роль играют метафоры, которые «считаются важным средством показа многомерности этого чувства, воплощения в словах чувственно-образной, бестелесной и тяжело фиксируемой абстракции» [1, С. 147]. «Для метафоры характерна семантическая двухплановость, которая обеспечивает способность выбора с полисемантической системы конкретной значимости, что, бесспорно, характеризует индивидуально-авторское словоупотребление» [2, С. 48].

Метафоры в поэзии Евгении Янищиц, согласно синтаксическому выражению, реализуются от словосочетания до развернутого говорения, которое может быть равно целому произведению. Сравним:

Ты в крупной цветени садов –
Пора любви и согласия [3, С. 149] и

Сама весна сплотила наши души,
Сама любовь нас вынесла с огня [3, С. 70].

Конечно, самая «благоприятная» пора для любви – весна. Пробудившись после долгого зимнего сна, наше сердце, душа стремятся к приключениям и, прежде всего, к любви. Цветущие деревья, зеленая трава, запахи цветов – все это придает нам новые силы, открывает в нас второе дыхание.

Самым расширенным типом метафоры является перенос качеств живых существ на предметы, понятия (в нашем случае на лексему «любовь»):

Приходит поздно лучшая любовь,
Как за страданья горькие расплата [3, С. 174];

Сама весна сплотила наши души,
Сама любовь нас вынесла с огня [3, С. 70];

Неужели с любовью я отговорила,
Как пуща в серебряном инее тревог… [4, С. 271];

Для Евгении Янищиц любовь – это что-то живое, она одухотворяет ее не просто так, поэтесса хочет указать на связь любви с людьми: как и человек, она может прийти, подарив моменты счастья, и уйти, оставив надежду на возвращение.

Согласно грамматической характеристике метафоры разделяются на предикативные:

Открылась любовь для меня [4, С. 227];

Тянется в небо любви верста [3, С. 215];

субстантивные:

В грозных отблесках зори
Пора любви и жалости [4, С. 149];

«А этот, что с Ведрина, лысый,
Ну как же его?! Шныпарков!
Отбил у Володьки Марысю.
И надо ж: любовь без зубов!» [4, С. 286].

Любовь, конечно, имеет свои законы развития, свои возрасты: романтичную весну, горячее лето, раннюю или позднюю осень и суровую зиму. «Задор, большая сила любви часто передается через метафорические значения сем *огонь, костер, пламя, поленница*, т. е. таких слов, первичная значимость которых связана с процессом горения. При метафоризации актуализируются семы «мощь», «большая сила выявления», «подъем» [5, С. 39]:

Забываю. И ты забывай.
А на сердце – ожог поцелуя [4, С. 224];

Пусть придет ночь для нас одна еще
Тем позабытым утром…
И всей семьею непогаслых зорь
Таинственно уста ожжет [4, С. 203];

Как впервые, мы возьмемся за руки
С утихшим жаром прежних надежд [4, С. 234];

Дни исчезали, словно мечтанья,
За дождями, за воями стуж.
Намерзали каменные стены,
И теплело от огненных рук [4, С. 225].

Это чувство тревожит душу человека, заставляет ее бурлить, волноваться. Поэтому сравнение любви с бурей, вьюгой, штормом и другими явлениями разрушительного характера в литературных произведениях считается традиционным:

Когда откровенны только ветру руки,
Когда – ищу у бури чувства [4, С. 233].

Философские размышления про незначительный по времени земной путь человека, про необходимость любви в судьбе каждого человека тоже звучат в стихотворениях поэтессы:

Я прослежу спокойными глазами
Свою жизнь без шума, без прикрас.
И умирать не страшно с той причины,
Что помню Вас! [4, С. 206];

Боюсь я невысказанных слов,
Они – полынь, они дурман и мята.
Приходит поздно лучшая любовь,
Как за страданья горькие расплата [4, С. 193].

Встречаются произведения, в которых Евгения Янищиц приемом последовательного нанизывания метафоры подчеркивает, выделяет самые разнообразные нюансы этого высокого чувства:

Вот и лето мое на склоне,
На дорогу летят цветы.
И его задержать ты не в силах
Для меня.
Как с концами концы
Свожу давнее тихое согласие,
Что было между нами, как миг…
Сколько же того горьковатого меда
Осталось теперь на двоих?
Да и сама понимаю, что лета
Обрывается тонкая нить.
… И чья же это песенка спета?
… И чья это песня звенит? [4, С. 191].

Прием нанизывания метафор помогает не только очертить характер чувства, но и сообщить обстоятельства и условия его выявления. «Вот и лето мое на склоне…» – любовь отходит, чувства угасают, и никто не в силах этого изменить.

Таким образом, метафоры отображают в границах контекста индивидуально-авторское образное воображение, «выявляют способы организации единиц языка как элементов, которые несут определенное логическое, эмоционально-эстетическое воздействие в художественном произведении, в определенном тексте» [1, С. 96].

Список использованных источников:

1. *Лещинская, О.А.* Слово в поэзии Янки Купалы / О.А. Лещинская ; науч. ред. А.И. Подлужный. – Мн. : Бел. навука, 2004.
2. *Станкевич, А.А.* Языковые средства художественно-образной конкретизации и выразительности поэтического слова Е. Янищиц / А.А. Станкевич // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2009. – №1.
3. *Старичонок, В.* Любви вечный миг / Василий Старичонок // Родное слово. – 2004. – №2.
4. *Янищиц, Е.* Избранное : для ст. шк. возраста / Евгения Янищиц. – Мн. : Выш. шк., 1998.
5. *Янищиц, Е.* Избранное / Евгения Янищиц. – Мн. : Маст. літ., 2000.

Кулешов А.
отделение индустрии сервиса
Научный руководитель – преподаватель **Аутлева Б.В.**

ОСОБЕННОСТИ АМЕРИКАНСКОЙ ЛЕКСИКИ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА

Аннотация: В статье автор рассматривает основные особенности американской лексики английского языка.

Ключевые слова: английский язык, лексика, литературный язык.

Английский язык ведет свое начало от языка древнегерманских племен, переселившихся с континента в V–VI вв. в населенную кельтами Британию. В истории развития английского языка выделяют несколько периодов, каждому из которых присущи свои характерные черты и особенности.

В ходе своего становления английский язык претерпевал различного рода изменения и ввиду вышеуказанных исторических событий на-

ходился под влиянием других языков, таких как скандинавский, французский, латинский, греческий и других, доказательством чего служит огромное количество заимствованных из этих языков слов (около 70% всех английских слов).

В основу литературного английского языка лег лондонский диалект. Большую роль в развитии литературного языка сыграли прямые и косвенные языковые контакты английского языка с другими языками, связанные с распространением английского языка за пределы Англии. Последнее привело к формированию вариантов литературного английского языка в США, Канаде и Австралии, отличающихся от литературного английского языка главным образом в произношении и лексике.

Современному английскому языку, как и любому другому, присущи свои характерные черты, такие как аналитический строй языка; минимальное количество флексий; высокий удельный вес заимствований; богатейший в мире словарный запас, что позволяет передавать тончайшие оттенки смысла; многозначность слов и др.

История английского языка в Америке насчитывает четыре столетия (первая колония англичан на американском континенте была основана в 1607 году). Считается, что за это время Америка создала практически новый язык, т.к. изменения коснулись не только фонетики и лексики, но и самой устойчивой части английского языка – грамматики.

В историческом развитии американского варианта английского языка наиболее характерными являются процессы, которые имели место в области лексики. Именно в лексическом составе произошли наиболее значительные качественные и количественные изменения в связи с историческими преобразованиями в социальной, культурной, политической, экономической и других сферах жизни Америки.

В настоящее время американский вариант английского языка является устойчиво сложившимся типом речи, который характеризуется специфическими, свойственными именно английскому языку в США чертами на всех уровнях языковой системы. Контрасты между американским и английским стандартами английского языка обнаруживаются достаточно часто и в различных сферах системы языка.

Американская научно-техническая, публицистическая и художественная литература отличаются некоторыми особенностями. Хотя американизмы и не меняют существенно основы английского языка – его грамматического строя и основного словарного фонда.

В грамматике английского языка американизмы проявляются в следующем: в употреблении времен; в несоблюдении правил согласования времен; использовании другого порядка слов; в «неправильном» употреблении предлогов и артиклей.

В орфографии американизмы проявляются в «экономии» букв или более рациональном, по мнению американцев, их использовании и расположении.

Наибольшее количество расхождений между американским и английским вариантами падает на область лексики. Лексические расхождения относятся в основном к области сленга и к тем словам нормативного языка, которые обозначают сугубо американские или сугубо британские реалии в социальной, экономической, политической, технической и художественной сферах.

Американский вариант английского языка имеет свои особенности и в фонетике, отличающие его от британского варианта. Разница в мелодике обусловлена тем, что американская речь менее вариативна по высоте тона; мелодический контур в конце предложения в американском варианте расходится с британским.

Список использованных источников:

1. *Антрушина, Г.Б.* Лексикология английского языка : учебное пособие / Г.Б. Антрушина. – М. : Высшая школа, 1985.
2. *Аракин, В.Д.* История английского языка : учебное пособие / В.Д. Аракин. – М. : Высшая школа, 1985.
3. *Иванова, И.П.* Теоретическая грамматика современного английского языка / И.П. Иванова, В.В. Бурлакова, Г.Г. Почепцов. – М. : Высшая школа, 1981.
4. *Смирницкий, А.И.* Древнеанглийский язык / А.И. Смирницкий. – М. : Высшая школа, 1955.
5. *Швейцер, А.Д.* Английский язык в Америке / А.Д. Швейцер. – М. : Высшая школа, 1985.
6. *Швейцер, А.Д.* Литературный английский язык в США и Англии / А.Д. Швейцер. – М. : Высшая школа, 1971.

Литосова Л.М.
Уральский государственный педагогический университет

ПОНЯТИЕ НЕЙРОЛИНГВИСТИКИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Аннотация: Автор в статье рассматривает современное понятие нейролингвистики.

Ключевые слова: нейролингвистика, лингвистика, нервная система.

Чтобы разуметь понятие «нейролингвистика», необходимо дать определение каждой из его частей. С одной стороны, говорится, что «не-

врология – медико-биологическая наука, изучающая структуру и функцию нервной системы в нормальном и патологическом состояниях»; с другой стороны, понимается лингвистика как наука о языке. Вместе они создали одну новую науку: нейролингвистика – «научная дисциплина, возникшая на стыке неврологии и лингвистики и изучающая систему языка в соотношении с мозговым субстратом языкового поведения». Другими словами, нейролингвистика пытается понять, как мозг каждого человека производит и выполняет речь и общение. Для этого неврологическая и нейрофизиологическая теория соединяются с лингвистической теорией.

Изучение речи и общения после повреждения мозга является самым обычным предметом исследования в нейролингвистике; впрочем, за последние годы для нейролингвистики представляют интерес и неафазические формы расстройств языкового поведения: речевые агнозии и апраксии, дизартрии, алексии и аграфии.

Несколько наук помогают нейролингвистике, обновляют ее, дают ей основы и свежие идеи. В результате трансдисциплинарности нейролингвистики, она – одна из самых активных и современных разделов лингвистики.

С одной стороны находятся такие науки, как лингвистика, нейроанатомия, неврология, нейропсихология, философия, психология, психиатрия и логопедия, которые имеют большее отношение к нейролингвистике; с другой стороны, есть такие дисциплины, как нейробиология, антропология, химия, когнитивистика, искусственный интеллект, которые вносят вклад в нейролингвистику с помощью теории, способов, данных.

Надо сказать, что нейролингвистика и психолингвистика – разные науки. Обе изучают язык и его отношения с интеллектом, но нейролингвисты рассматривали больше роль мозга.

Главные вопросы нейролингвистики звучат так:

- Что происходит с языком и общением после разных мозговых травм?
- Как развивались возможность общения и возможность использования языка на протяжении эволюции? Как развивался мозг в то же время?
- Как дети учатся сообщаться и использовать язык? Какое отношение есть между овладением языком и развитием мозга?
- Как наблюдать и объяснять процессы мозга, которые связаны с языком и общением?
- Как создать объяснительные модели процесса общения, чтобы разъяснить это лингвистическое явление?

Как было сказано ранее, изучение языка и общения после повреждения мозга является одним из самых обычных предметов исследования

в нейролингвистике. Потеря дара речи после повреждения мозга называется афазией. Причины афазии могут быть разными, например, инфаркты (закупорка кровеносных сосудов в мозге), кровотечения (взрыв кровеносных сосудов), черепно-мозговая травма и другие.

Такие травмы являются причинами изменения в понимании и производстве речи. Когда изучаются эти изменения, можно понимать, как работают системы, имеющие отношение к процессам речи, и какие мозговые структуры участвуют в этом процессе. Однако изучение такого сложного когнитивного умения, т.е. изучение языка, является проблематичным, потому что результаты могут быть разнообразными и недостоверными.

Таким же образом в афазиях находятся повреждения мозга, причины которых – заболевания нервной системы, например, деменция. В результате соединения между речью и памятью такие повреждения тоже интересуют нейролингвистов.

С другой стороны, один из предметов, который изучают нейролингвисты, – нарушения речи в течение развития детей, т.е. проблемы детей, у которых нет специфических травм. Например, нейролингвистика изучает такие феномены, как специфическое расстройство речи, и проблемы в развитии чтения и писания, к примеру, дислексия. Также нейролингвистика изучает развитие речи у детей, у которых нет специфических травм и тоже нет никаких нарушений.

Развитие языка и речи на протяжении эволюции разных видов – иная тема, которая представляет интерес для нейролингвистов. Ученые сравнивают разницы между мозговыми структурами и функциями разных видов, учитывая их образ жизни и их природную среду.

Список использованных источников:

1. Глоссарий психологических терминов / под ред. Н. Губина. – М., 1980.
2. Лингвистический энциклопедический словарь. – СПб., 1967.
3. *Ахманова, О.С.* Словарь лингвистических терминов / О.С. Ахманова. – М. : Советская энциклопедия, 1969.

Магомедова М.М.
Научный руководитель – канд. филол. наук, доцент **Качанова Л.А.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

СОЦИАЛЬНЫЕ И ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ ЖАРГОННОЙ ЛЕКСИКИ

Аннотация: Жаргон – лингвистический феномен, существование которого предопределено не только определенными возрастными особенностями,

но и особенностями социальными, временными, пространственными. Основная функция жаргона состоит в выражении принадлежности к относительно автономной социальной группе посредством употребления специфических слов, форм и оборотов. Жаргон характеризуется и интерсоциальной проходимостью, благодаря чему быстрее реагирует на изменения в реальном мире.

Ключевые слова: лексика, жаргонная лексика, лингвистический феномен, лингвистика.

По мнению многих лингвистов, писателей, социологов и журналистов, жаргонизация современного русского языка стала одной из важнейших доминант его развития. В последнее время можно наблюдать, насколько по-разному оценивается данное явление, как неоднозначно воспринимается говорящими. Усиливается тенденция демократизации русского языка, которая проявляется в активном использовании жаргонизмов, диалектизмов и просторечий в сферах литературного языка, например, в текстах СМИ. Подобные слова представляют интерес, так как отражают живые процессы в языке. Этим определяется актуальность данного исследования. Трудности разграничения жаргона и разговорно-просторечной лексики накладывают свой отпечаток на определение важного явления – молодежного жаргона. Поэтому целью нашей работы является комплексное описание социальных и функциональных аспектов жаргонной лексики.

В современной лингвистике понятия «сленг» и «жаргон» трактуются зачастую как синонимы. Л.И. Антрушина, И.В. Арнольд, С.А. Кузнецова не дифференцируют жаргон и сленг как два разных явления в языке, определяя их как речь социально и профессионально обусловленной группы, а также элемент речи, не совпадающий с нормой литературного языка, потому что у него наличествуют все типы коннотаций (эмоциональная, экспрессивная, оценочная и стилистическая). Новейшие разработки ведущих отечественных и зарубежных специалистов в области социолексикографии позволяют дать более точное определение понятию «жаргон», выяснить происхождение данной формы существования языка, очертить круг языковых явлений, входящих в понятие «жаргон», определить социальный статус жаргона, отношение к нему носителей языка. Так как в последнее время издаются многочисленные старые и новые словари жаргонов, то стал доступен новый пласт лексического материала.

Активное вторжение такой лексики и фразеологии в современную разго-ворную речь вызывает определенные трудности. В настоящее время можно говорить о кризисе форм общения в нашем обществе. Меняются условия коммуникации, что не может не повлиять и на развитие самого языка. Лексический языковой уровень является наиболее

подвижным, что требует постоянного и глубокого его изучения в целях выявления проблематики, связанной с дифференциацией форм языка, а также новых его направлений. Одной из активно развивающихся форм существования языка является жаргон. Жаргон – лингвистический феномен, существование которого предопределено не только определенными возрастными особенностями, но и особенностями социальными, временными, пространственными. Специалисты определяют жаргон как «язык, состоящий из более или менее произвольно выбираемых, видоизменяемых и сочетаемых элементов одного или нескольких естественных языков и применяемый (обычно в устном общении) отдельной социальной группой с целью языкового обособления, отделения от остальной части языковой общности...» [1]. Основная функция жаргона состоит в выражении принадлежности к относительно автономной социальной группе посредством употребления специфических слов, форм и оборотов. Иногда термин «жаргон» используется для обозначения искаженной, неправильной речи.

Жаргон развивается в среде более или менее замкнутых коллективов: школьников, студентов, военнослужащих, различных профессиональных групп. Жаргон служит опознавательным знаком того, что этот человек принадлежит данной социальной среде. Некоторые исследователи склонны переоценивать «чисто русскую» специфику этого явления. Во многих европейских языках вторжение жаргона стало реальным фактом, вызывающим тревогу у блюстителей чистоты речи, порождающим попытки по-разному бороться с данным явлением. В России жаргон постепенно становится интернациональным. Более того, по мнению М.А. Грачева, жаргон отличается и интерсоциальной проходимостью, например, воровское арго тесно взаимодействует с молодежным и профессиональным. Часть жаргонной лексики является принадлежностью не одной, а многих социальных групп. Переходя из одного жаргона в другой, слова их «общего фонда» могут менять форму и значение. Благодаря такой подвижности жаргон быстрее реагирует на изменения в реальном мире.

Большой интерес представляет молодежный жаргон, так как в данном случае мы сталкиваемся с трудностями разграничения жаргона и разговорно-просторечной формы языка. Понятие «язык молодежи» можно считать условным, как условно, расплывчато и относительно само понятие возраста; набор жаргонных слов, считающихся молодежными, не отличается строгой цельностью и устойчивостью. Если раньше молодежный жаргон, состоящий из школьного и студенческого пластов, представлял собой временное явление, имел небольшой лексический запас, то сейчас он претендует на общий язык, заменяющий разговорную литературную речь: молодежный жаргон, по данным словарей, насчи-

тывает свыше 11 тыс. слов и выражений, он «постарел» (жаргонизмы используют люди и в 30, и в 40 лет), расширилась сфера его употребления (из определенных социальных кругов он перешел на производство, в семью и т.д.). Для молодежного жаргона характерно эмоционально-игровое начало. Главной задачей молодого человека при этом является желание поразить окружающих не глубиной мысли, а необычностью высказывания, неожиданностью значений слов, сделать своеобразный вызов обществу. Иногда жаргонное слово превращается в орудие, сильно действующее на эмоции, следовательно, эти выражения используются с расчетом на зрителя, на публику. Логическое значение вытесняется эмоциональным. Каждое поколение имеет свою жаргонную лексику, и даже более того, на протяжении жизни одного поколения появляются новые образования, которые порождают словообразовательные гнезда, образуют модели управления, умирают или переходят в литературный язык.

Один из первых исследователей послереволюционной языковой ситуации в России С.А. Копорский (1927) подчеркивал, что уже в двадцатые годы речь школьников была заметно окрашена элементами воровского жаргона. Этот процесс с годами лишь приобретал большую интенсивность, так как «в молодежном жаргоне, как в зеркале, отражается процесс изменений в обществе, в том числе влияние субкультуры преступного мира на молодое поколение» [2].

Сегодня лингвистов волнует проблема уместности и обдуманности употребления арготизмов и сленгизмов в средствах массовой информации, проблема речевой политики нашего государства. Н.А. Бердяев еще в 20-х годах XX века писал: «Волна хулиганства хлынула в нашу освобожденную печать и залила ее. Народился новый слой газетных литераторов, очень-очень левых, радикальных, без всяких идей, без святыни в душе, – дельный продукт мещанской демократии».

Молодежный жаргон активно прорывается сейчас в средства массовой информации и современную литературу. «Главный лингвистический феномен молодежного сленга – служить катализатором обновления, перехода отдельных речевых единиц из частных подъязыков в литературное просторечие, а из просторечия – в разговорный литературный язык» – отмечает В.В. Химик.

К.И. Чуковский так писал о речи молодого поколения: «...я не удивился бы, если бы вдруг обнаружилось, что главная прелесть речи заключается для них в именно том, что против нее восстают педагоги» [4]. Однако если бы причина столь массового распространения жаргонов заключалась лишь в желании продемонстрировать педагогам свой протест, то, вероятно, эта языковая форма не выходила бы за пределы определенной сферы общения. Молодежная речь является показателем,

«лакмусовой бумагой» нестабильного культурно-языкового состояния всего общества, которое сегодня размывает грань между литературной нормой и другими формами существования языка.

Жаргон охватывает 5–7 смысловых сфер, причем большое количество слов презрительных, пренебрежительных по отношению к старшим, к родителям (*предки, черепа, шнурки*), к сверстникам (*лох, тормоз*) и другим людям. Это наводит на мысль о возможности перехода жаргона из безобидного явления в социальное зло. Вызывает беспокойство тот факт, что степень жаргонизации речи довольно высока (в большей степени у юношей) и отношение к жаргонизмам у молодых людей довольно спокойное, более того, приведенные выше примеры все чаще вытесняют литературные соответствия.

Немецкий ученый Вильгельм фон Гумбольдт (1767–1835) сделал выдаю-щееся наблюдение – язык является носителем духовных начал народа: «Язык есть орган внутреннего бытия, даже само это бытие, насколько оно шаг за шагом добивается внутренней ясности и внешнего воплощения. Он всеми тончайшими нитями своих корней сросся поэтому с силой национального духа, и чем сильнее воздействие духа на язык, тем закономерней и богаче развитие последнего» [3]. Следовательно, решать все проблемы языка нужно лишь тогда, когда мы сможем подняться до точки зрения духовной силы и национальной самобытности.

Таким образом, русский жаргон – это своеобразное явление современного мира, имеющее ряд фонетических и грамматических особенностей, характеризующееся достаточно узким кругом пользователей: представителями разных социальных групп. Сленг, будучи совокупностью постоянно трансформирующихся языковых средств высокой экспрессивной силы, отражает внутренние устремления молодых, легко вбирает в себя слова из разных языков, диалектов, образуя при этом значительный пласт современной лексики. Изучение речевой культуры студентов как молодых и активных языковых пользователей позволит не только обозначить ведущие тенденции в функционировании русского языка, но и наметить перспективы его дальнейшего развития.

Список использованных источников:

1. *Ахманова, О.С.* Словарь лингвистических терминов / О.С. Ахманова. – М. : КомКнига, 2005.
2. *Грачев, М.А.* Арготизмы в молодежном жаргоне / М.А. Грачев // Русский язык в школе. – 1996. – №1.
3. *Гумбольдт, В.* Избранные труды по языкознанию / В. Гумбольдт. – М. : Прогресс, 1984.
4. *Чуковский, К.И.* Живой как жизнь: О русском языке / К.И. Чуковский. – М., 1982.

Падажецкая Ю.М.
Научный руководитель – к.ф.н., доцент **Кобыш И.И.**
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины.

ЭМОЦИОНЫ КАК НЕВЕРБАЛЬНОЕ СРЕДСТВО ОБЩЕНИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются особенности интернет-коммуникации, взаимодействие вербальных и невербальных средств общения в киберпространстве. Особое внимание уделяется новой знаковой системе, именуемой эмоционами или смайлами.

Ключевые слова: общество, прогресс, киберпространство, интернет-коммуникация, кинесика, проксемика, акустика, общение, эмоцион, смайл.

Человек как личность реализуется в обществе и не представляет себя вне его. Любой полноценный член общества испытывает потребность в общении, в передаче и получении информации. Человек влияет на общество, а общество влияет на человека.

Научно-технический прогресс оказал влияние не только на средства массовой коммуникации, ТВ, СМИ. Развитие компьютерных технологий дает толчок к развитию нового семиотического пространства, новой сферы коммуникации и реализации личности и языка. Возникают новые языковые стили, жанры и т.д. Все это представляет интерес для исследователей в области культурологии, лингвистики и психологии.

Потребность в обмене информацией вызывает к жизни такие жанры, как интерактивный чат, форум, электронное письмо и т.д. Возникает новый вид коммуникации, называемой интернет-коммуникация. Каковы особенности данного вида коммуникации? На данный момент не существует единого общепринятого представления о специфике сетевого общения.

Н.Н. Богомолова выделяет ряд особенностей общения в контексте массовой коммуникации, относя к ним:

- опосредованность общения техническими средствами,
- общение больших социальных групп,
- отсутствие непосредственной обратной связи,
- наличие массовой, анонимной, разрозненной аудитории и пр. [цит. по 1].

Т.В. Аникина, анализируя использование имени собственного в интернет-коммуникации, выделяет следующие особенности интернет-общения:

1. Полифония (присутствует большое количество различных типов дискурса и речевых практик).

2. Анонимность и дистантность, что снижает ответственность за свои поступки, а также стимулирует нарушение языковой нормы, усиление девиантного коммуникативного поведения.
3. Эмоциональная насыщенность общения в условиях почти полного отсутствия невербальных средств.
4. Добровольность и желательность контактов и т.д. [2].

Л.Н. Мун указывает на то, что в Интернете возникают «коммуникативные сбои» восприятия; отсутствие эмоций, ответных поведенческих реакций приводит к ряду трудностей при взаимном восприятии собеседника и построению его образа [Цит. по 1].

Некоторые позиции исследователей совпадают, по некоторым вопросам их суждения существенно различаются, однако на данный момент большинство исследователей сходятся в том, что общение в интернет-коммуникации не является полноценным, а представляет собой «суррогат» общения.

Общение как основная форма передачи информации представляет собой сложное многоуровневое явление, зависящее от многих факторов. Существует представление, что на долю общения посредством слов приходится всего лишь 35% передаваемой информации. Остальные 65% составляют так называемые невербальные сообщения, то есть происходящие без использования слов.

А. Пиз, изучающий жесты и мимику как главные средства невербального общения, утверждает, что с помощью слов передается только 7% информации, звуковых средств – 38%, мимики, жестов, позы – 55%. «Эффективность общения определяется не только степенью понимания слов собеседника, но и умением правильно оценить поведение участников общения, их мимику, жесты, движения, позу, направленность взгляда, то есть понять язык невербального (вербальный – «словесный, устный») общения» [3]. Известно, что именно жесты, указательные и изобразительные, были первыми формами общения между людьми.

Невербальное общение во многом определяется индивидуальностью участников коммуникации, что рождает множество классификаций средств общения. Обобщая эти средства, можно выделить:

1) средства кинесики (совокупность жестов, поз, телодвижений, мимики);
2) средства проксемики (зона личного общения);
3) средства акустики (тембр, интонация, темп речи).

Интернет-коммуникация лишена возможности оценить невербальную составляющую общения. К. Корневым было проведено исследование, в котором недостатком интернет-общения было названо отсутствие невербальной составляющей и эмоций:

– «Отсутствие невербальных средств общения» – 20% юношей и 10% девушек. Отсутствие мимики, жестов, их динамики в

процессе коммуникации во многом затрудняет процесс восприятия и понимания людьми друг друга в процессе общения.

– «Отсутствие эмоций» – 5% юношей и 9% девушек. Упрощенная система «смайлов» не отражает все богатство проявления человеческих эмоций, следствием чего являются как минимум две проблемы – трудно распознать эмоции собеседника и трудно выразить свое состояние в полной мере, как это возможно при традиционном общении в жизни [1].

В силу того, что контакт опосредован экраном монитора, важнейшую функцию передачи информации берет на себя вербальная составляющая беседы. Это радикальное отличие между реальным и виртуальным миром коммуникации. Средства проксемики и акустики могут отсутствовать в интернет-беседе, средства кинесики в интернет-пространстве представлены особой знаковой системой – эмоционами или смайликами. Именно потребность в полноценном общении рождает данную знаковую систему.

Эмоцион (эмотикон, эмотиконка, смайл, смайлик) – идеограмма, изображающая эмоцию. Основная функция смайлов – передача эмоций и эмоционального состояния собеседников, а также выражение отношения к предметам речи.

В своем развитии эмоционы прошли несколько этапов. Массовое распространение Интернета привело к возникновению и развитию смайлов, созданных из типографской пунктуации. Их характерной особенностью является трехчленная классическая структура, повторяющая лицевую мимику человека «глаза-нос-рот». Однако, несмотря на огромное количество пунктуационных смайлов, кинесические средства выражались только *статичной* лицевой мимикой. Данный тип смайлов признан самым простым в использовании, но также самым примитивным.

Стремление к усовершенствованию интернет-общения приводит к усложнению классического пунктуационного стиля. Параллельно пунктуационным смайлам развивается новый вид эмоционов – графические идеограммы, которые принято называть «колобки». Эти смайлы характеризуются круглой формой, основным цветом данного типа эмотиконок является желтый, по аналогии с солнцем. Однако, несмотря на очевидные преимущества данного типа перед типографскими, они также выражают эмоции и эмоциональные состояния в основном статичной лицевой мимикой.

На данный момент наибольшую популярность приобретают анимированные графические смайлы, созданные при помощи различных графических редакторов. Их преимущество перед другими типами идеограмм очевидно: анимация позволяет передать эмоцию в развитии, посредством анимационных смайлов можно проследить мимику *в дина-*

мике. Прикладные графическое редакторы позволяют также создать определенное подобие «тела» эмоциона, что совершенствует передачу кинесических средств – появляется возможность показать свою позу, жесты, а не только лицевую мимику. Из всех типов эмоционов анимированные являются самыми совершенными и пользуются большим спросом среди интернет-пользователей, так как они позволяют приблизиться к полноценному общению.

Таким образом, развитие и массовое распространение сети Интернет приводит к возникновению новых жанров общения. В отличие от реального общения, основанного на передаче информации преимущественно невербальными средствами, виртуальная коммуникация основана на вербальных. Невербальные средства в киберпространстве представлены новой знаковой системой, именуемой эмоционы или смайлы, которые выражают средства кинесики.

Использование эмоционов в интернет-среде в качестве средства невербального общения имеет ряд своих особенностей:

1. В реальном общении человек не в состоянии контролировать каждое свое движение. Жесты преимущественно бесконтрольны и связаны с подсознанием. В виртуальной коммуникативной ситуации использование анимированного эмоциона-жеста либо эмоциона-мимики поддается контролю участников и связано с сознательным выбором коммуникантов того, какую эмоцию он выскажет. Это дает возможность полного контроля хода интернет-беседы и связано с сознанием.
2. В реальной языковой ситуации индивид обладает совокупностью свойственных только ему жестов, определяющих его личность и выделяющих его среди других индивидов. Виртуальное общение лишено возможности показа своей индивидуальности посредством жестов. У коммуникантов нет возможности выйти за рамки предложенной системы эмоционов.
3. Отсутствует зона личного общения.
4. Затруднено использование акустических средств. Восклицательную или вопросительную тональность сообщению может придавать набор восклицательных или вопросительных знаков (иначе – использование экспрессивной пунктуации).

Список использованных источников:

1. *Корнев, К.* Особенности интернет-коммуникации и типы интернет-пользователей в молодежной студенческой среде [Электронный ресурс] / К. Корнев // Блог Владимира Волохонского. – Режим доступа: http://www.volokhonsky.ru/ internet/kornev.pdf.

2. *Аникина, Т.В.* Имя собственное в интернет-коммуникации [Электронный ресурс] / Т.В. Аникина // Сайт Уральского государственного университета. – Режим доступа: http://www.proceedings.usu.ru.
3. Особенности невербального общения [Электронный ресурс] // Сайт электронного журнала «Психология отношений». – Режим доступа: http://www.psychology.tj/neverb.

Сухомлинова К.И.
Научный руководитель – преподаватель высшей категории **Мисюра Е.И.**
Майкопский государственный гуманитарно-технический колледж
Адыгейского государственного университета

РУССКАЯ ФРАЗЕОЛОГИЯ В ИНФОРМАЦИОННОМ ПОЛЕ ПЕЧАТНЫХ СМИ

Аннотация: В статье доказывается важность употребления фразеологизмов в русской речи, ставится задача определить специфику функционирования фразеологических единиц в газетных статьях и проследить пути возникновения новых фразеологических единиц.

Ключевые слова: фразеология, информационное поле, средства массовой информации.

Актуальность данной темы исследования обусловлена необходимостью дальнейшего изучения функциональных свойств фразеологизмов в определенных речевых условиях.

В ряду культурных ценностей нашего народа особое место занимает русская фразеология, так как на протяжении всей истории становления и развития русский язык непрерывно обогащался народными словами и выражениями.

Особенностью фразеологических неологизмов является их понятность носителям языка и их быстрая распространяемость. Одним из факторов, способствующих их быстрой распространяемости, является периодика. Газеты и журналы оказываются наиболее чуткими регистраторами новых тенденций в языке, в том числе и появления новых фразеологических единиц. Кроме того, они являются как бы полигоном для апробации, обкатки, проверки на жизнеспособность новых фразеологизмов.

Язык газеты демократичен, на ее страницах появляются элементы разговорной речи (например, письма читателей). Газета является чуть ли не единственной формой фиксации разговорного языка (форма интервью).

В своей работе мы использовали материалы таких изданий, как «Российская газета», «Аргументы и факты», «Новая газета», «Известия», «Комсомольская правда», «Труд», «Советская Россия» и ряд других.

Мы проанализировали специфику функционирования ФЕ в печатных СМИ, которые способствуют формированию у читателей гражданской культуры и гражданской позиции. Особую роль в этом играет формулировка заголовка и разного рода подзаголовков. В их содержании достаточно часто используются фразеологизмы. Заголовок не только объявляет проблему, облегчает восприятие материала, но и участвует в формировании оценки поднимаемой проблемы, приковывая к себе внимание читателя.

Сопутствующий заголовок имеет целью ознакомление читательской аудитории с авторской точкой зрения. С его помощью заголовок уточняется, конкретизируется, а у читателя формируется определенная установка на восприятие данной статьи. Фразеологизмы помогают донести информацию до читателя лаконично и доступно. Чаще всего фразеологизмы используются в самом тексте. Газета формирует «критическое мышление», без которого невозможно воспитать в личности такое качество, как гражданственность.

Проанализировав пути возникновения новых фразеологических единиц, было установлено, что одним из наиболее активно проходящих в современной фразеологии процессов является процесс неологизации. При этом были выделены следующие способы образования новых ФЕ: детерминологизация, цитирование, метафоризация и лексическая трансформация.

В итоге мы пришли к выводам: фразеологический оборот как единица одного из уровней языковой системы обладает такими признаками, как устойчивость, семантическая целостность компонентного состава, воспроизводимость, грамматическая соотнесенность, метафоричность и экспрессивность.

На наш взгляд, благодаря метафоричности и экспрессивности фразеологический оборот так активно используется в СМИ, в том числе в печати, создавая особую выразительность, меткость, образность текста.

Перед нами стояла задача раскрыть функциональную роль фразеологических оборотов в газетных заголовках. Авторы публикаций периодической печати используют фразеологические единицы для экспрессивно-эмоциональной окраски текста. В соответствии с позицией в тексте фразеологизмы выполняют различные функции: помогают образно «ввести проблему», задать тон всей публикации, оформить резюме авторских рассуждений, способствуют меткой, яркой, точной передаче мысли автора, помогают более образно, более интересно построить текст корреспонденции. Это немаловажно как для автора статьи, так и

для всей газеты, так как яркий, образный фразеологический оборот привлекает внимание и вызывает к публикации интерес, а следовательно, повышается рейтинг газеты.

В итоге хотелось бы отметить, что работа над данной темой была очень интересной, но вопросы значимости фразеологических единиц в газетных публикациях недостаточно изучены и требуют более глубокой разработки в плане определения их роли в создании газетных текстов.

Список использованных источников:

1. *Жуков, А.В.* Современный фразеологический словарь / А.В. Жуков, М.Е. Жукова. – М. : Астрель, 2009.
2. *Костомаров, В.Г.* Русский язык на газетной полосе / В.Г. Костомаров. – М. : Просвещение, 1971.
3. Краткий фразеологический словарь русского языка / сост.: Е.А. Быстрова, А.П. Окунева, Н.М. Шанский. – СПб., 1994.
4. *Молотков, А.И.* Фразеологический словарь русского языка / А.И. Молотков. – М. : Высшая школа, 2001.
5. *Малински, Т.* Возникновение новых фразеологических единиц [Электронный ресурс] / Т. Малински. – Режим доступа: http://www.vestnik.vsu.ru.
6. *Прохоров, Е.* Должны ли журналисты думать о формировании гражданской культуры населения? [Электронный ресурс] / Евгений Прохоров. – Режим доступа: htpp//www.tolerance.ru./biblio/mi/I_prokhorov.html.

Уразалиева Р.Р.
Научный руководитель – ассистент **Айналиева А.Р.**
Астраханский государственный технический университет

ПРОБЛЕМА АДЕКВАТНОСТИ ХУДОЖЕСТВЕННОГО ПЕРЕВОДА

Аннотация: Проблема перевода – это проблема художественного мастерства переводчика, искусства передачи индивидуального стиля автора. Главным критерием адекватности поэтического перевода является эстетическое воздействие перевода на читателя. Традиции творческого перевода получили развитие в русской литературе вплоть до наших дней, но в то же время развивалась и другая тенденция – попытки создания перевода, максимально приближенного к оригиналу. Переводчики по-разному решают задачу воспроизведения текста в другом культурном пространстве, и, сравнивая несколько вариантов перевода, можно расширить свое понимание текста оригинала.

Ключевые слова: адекватность, английский язык, культура, Борис Пастернак, поэзия, переводчик, русский язык, стилистика, художественный перевод, Уильям Шекспир.

В поэтическом творчестве с наибольшей полнотой выражается своеобразие исторического и культурного развития нации. Переводить поэзию другого народа – значит понять другой национальный характер, эмоциональный мир другой культуры и найти в своем языке адекватные средства для выражения этих особенностей. Помимо культурно-исторического контекста, переводчику необходимо прочувствовать своеобразие языка поэта и его мировосприятия. Переводчик поэзии сам не может не быть поэтом, поскольку в его задачу входит передать ритмико-интонационную сторону произведения, причем таким образом, чтобы стихотворение звучало естественно на переводящем языке.

На сегодняшний день проблема перевода и изучение такой науки как переводоведение довольно актуально, но, чтобы быть успешным в этом, нужно знать все нюансы и аспекты перевода. Сопоставляя переводы одного произведения, но представленные разными переводчиками, мы выбираем то, что близко нам по духу. Исследуя особенности художественного перевода и вопрос об оценке адекватности перевода поэтических текстов, необходимо рассмотреть способы перевода.

Художественный перевод заключается в выборе такого пути передачи исходной информации, который приводит к переводному тексту с адекватным исходному воздействием на получателя. Главным объектом при таком способе перевода оказывается не столько языковой состав исходного текста, сколько его содержание и эмоционально-эстетическое значение. Причем такой перевод не допускает ни сокращений, ни упрощений исходного материала. Поскольку синтаксические структуры русского и английского языков значительно расходятся, то очень сложно и практически невозможно полностью передать подлинник.

Больше того, в интересах точности передачи смысла зачастую бывает необходимым при переводе прибегнуть к изменению структуры переводимого предложения в соответствии с нормами русского языка, т.е. переставить или даже заменить отдельные слова и выражения. Выбирая тот или иной способ перевода, переводчик помимо всех прочих обстоятельств руководствуется еще и тем соображением, что в чистом виде какой-либо из способов в реальном переводческом процессе действует редко. Как правило, большинство сложных текстов переводятся с применением различных способов, однако один из них является ведущим и определяет характер отношений между исходным и переводным текстом в целом, диктуя и условия членения исходного текста, и определение единиц перевода, а также выбор переводческих приемов, с помощью которых исходный текст непосредственно преобразуется в переводной.

Художественный перевод значительно отличается от других видов перевода. Помимо передачи на переводящем языке содержания исходного текста, перевод художественных текстов предполагает творче-

ское преобразование исходного текста в соответствии с экспрессивными возможностями переводящего языка, а также с его литературными нормами. Усложняет задачу переводчика то, что «художественный перевод в отличие от других видов перевода всегда обусловлен необходимостью передать такой компонент сообщения, как информация о структуре речевого произведения» [1, С. 176]. В особенности это важно при переводе поэтических текстов, структура которых обладает высокой информативностью (ритмическая организация стиха, рифма, деление на строфы). Конечно, полностью сохранить форму исходного текста невозможно, поэтому «искусство поэта-переводчика начинается с умения найти точку пересечения между подлинником и переводом, в большей степени искусство нести потери и допускать преобразования» [4, С. 45].

Перевод художественных произведений – нелегкое дело, о поэзии можно долго спорить, и, по мнению известного переводчика Р.К. Миньяр-Белоручева, к переводу поэтических произведений необходимо допускать только исключительно избранных. Данный вид перевода не только активизирует мыслительную деятельность, художественный вкус, расширяет кругозор, но и углубляет знания как иностранного, так и русского языков [2, С. 26].

Ярким представителем знатоков английского и русского языка является Б.Л. Пастернак, который перевел трагедию Шекспира «Гамлет». Пастернак выполнял работу с потрясающей тщательностью, некоторые монологи переписывались по 5–6 раз, он стремился максимально приближенно воспроизвести сценичность произведения У. Шекспира. Такая упорная творческая работа была вознаграждена. С момента выхода последнего варианта перевода трагедии, именно этот перевод стали использовать театральные и кинематографические режиссеры. Б. Пастернаку удалось передать истинно шекспировский трагизм. Индивидуальность Пастернака как переводчика присутствует повсюду, он сделал все, чтобы приблизить характеристики шекспировских персонажей нашему пониманию, существенно облегчить актерам сценическое воплощение образов самого автора. Пастернак как бы осовременивает Шекспира, но при этом заметно меняет и сам стиль.

Для сравнения предлагаем тексты оригинала и в переводе Б. Пастернака.

Монолог Горацио

So have I heard and do in part believe it.	Слыхал и я, и тоже частью верю.
But look, the morn, in russet mantle clad,	Но вот и утро в розовом плаще
Walks o'er the dew of yon high eastward hill.	Росу пригорков топчет на востоке.
Break we our watch up; and by my advice	Пора снимать дозор. И мой совет:
Let us impart what we have seen to-night	Поставим принца Гамлета
Unto young Hamlet; for, upon my life,	в известность

This spirit, dumb to us, will speak to him. Do you consent we shall acquaint him with it, As needful in our loves, fitting our duty? Let's do't, I pray; and I this morning know Where we shall find him most conveniently.	О виденном. Ручаюсь жизнью, дух, Немой при нас, прервет пред ним молчанье. Ну как, друзья, по-вашему? Сказать, Как долг любви и преданность внушают? По-моему, сказать. Да и к тому ж Я знаю, где найти его сегодня.

Гамлет и Призрак

The time is out of joint; – O cursed spite, That ever I was born to set it right!	Порвалась дней связующая нить. Как мне обрывки их соединить? [3]

Стремление максимально сохранить форму и содержание оригинального текста и концепцию неадекватного (вольного) перевода можно проиллюстрировать словами Жуковского: «Переводчик в прозе есть раб, переводчик в стихах – соперник». Хотя концепция вольного перевода и открывает для переводчика свободу творчества, в результате такого подхода получается совершенно новое произведение.

Перевод стихотворения – воссоздание текста в другом культурном и временном пространстве. Сегодня расстояние между культурами сокращается, появляется все больше людей, которые могут оценить качество перевода. Поэтому можно сказать, в современном мире уменьшается информационная функция художественного перевода и тем самым возрастает функция творческая.

Список использованных источников:

1. *Кружков, Г.М.* Лестница перевода / Г.М. Кружков // Литературная газета. – 2007. – №42.
2. *Миньяр-Белоручев, Р.К.* Как стать переводчиком? / Р.К. Миньяр-Белоручев. – М. : Готика, 1999.
3. *Шекспир У.* в переводах Б. Пастернака [Электронный ресурс] // Сайт творчества писателей-переводчиков. – Режим доступа: http://www.rustranslater.net/index.php?object=pasternak-shekspir.
4. *Эткинд, Е.Г.* Поэзия и перевод / Е.Г. Эткинд. – М. : Советский писатель, 1983.

Фоминых Т.Е.
Научный руководитель – д.ф.н., профессор **Коваль В.И.**
Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ УПОТРЕБЛЕНИЯ ФЕМИННЫХ НОМИНАЦИЙ ПО ВНЕШНИМ ХАРАКТЕРИСТИКАМ

Аннотация: Лексико-семантическая группа «Феминные номинации по внешним характеристикам» представлена в русском языке достаточно широко и является малоизученной. В данной статье сопоставляются пары номинаций лиц мужского и женского пола по внешним характеристикам, анализируются контексты, в которых употребляются данные пары, делается вывод о том, что внешние черты являются одними из важнейших составляющих характеристики лиц женского пола. Таким образом, внешняя характеристика женщин подчинена общим гендерным представлениям о женщинах в русской народной культуре.

Ключевые слова: номинация, феминнотив, признаковая доминанта, коннотация, феминный признак, традиционная культура.

Анализ отдельных номинаций лиц женского пола по внешним характеристикам позволяет сделать вывод о том, что далеко не по всем признакам могут быть названы лица обоих полов. Поэтому целесообразным представляется выделение нескольких признаковых доминант, которые мотивируют номинации лиц только женского либо только мужского пола.

К числу таких доминант относятся, прежде всего, вторичные половые признаки мужчин (в словаре находим группу номинаций, мотивированных признаком наличия волос на лице). Интересно, что в тех редких случаях, когда оказывается необходимым как-то назвать женщину, обладающую мужскими вторичными половыми признаками, нужная лексема образуется от существующей (обозначающей либо мужчину, обладающего этим признаком, либо сам признак), но обязательно приобретает сниженную окраску, поскольку физическое соответствие своему полу считается обязательным для человека традиционной культуры [2]. В качестве примера можно привести нейтральную дефиницию слова бородач 'тот, кто не бреет бороды, носит бороду; у кого большая, окладистая борода' [1] и вводящую отрицательную оценку дефиницию слова бородуля 'мужлан, бородатая баба, мужевидная женщина' [5, С. 42]: Бородуля – мужлан, бородатая баба, мужеподобная женщина. Просто ужасно так называть миловидную девушку [2].

Следующие пары номинаций, которые могут демонстрировать подобную закономерность, являются пары усач 'мужчина с усами' [3,

С. 728] и усачка 'женщина, у которой растут усы' [5, С. 527], а также толстяк 'толстый человек' [3, С. 695], толстуха 'толстая женщина, девушка' [5, С. 502]. Первая номинация мужского пола в обеих парах является нейтральной, в то время как женские номинации при анализе ряда контекстов вводит отрицательную оценочность: Незнакомый усач натянул синюю куртку, на спине которой золотыми буквами было выткано слово «Родригес» (И. Ефимов. Суд да дело // Звезда, 2001); Я усачек не люблю, они слишком мужественны; Дама настаивала. Выручил меня толстяк с блокнотом. Давайте, говорит, я спою… (С. Довлатов. Заповедник); Софья Мироновна, нелепая толстуха, носившая вызывающие шляпы и собиравшая фарфор, защищала детеныша, свою кровь, птенца, младенческую прядку – все, что осталось, хотя бы добрую память о нем (А. Терехов. Каменный мост).

В качестве другой признаковой доминанты можно рассматривать особенности поведения. Хотя, так или иначе, особенности поведения в большинстве случаев тесно граничат с внешним видом представительницы женского пола. Это подтверждает следующая пара номинаций:

Пацан 'мальчик, мальчишка' [3, С. 427] и пацанка 'девочка, девчонка' [3, С. 301]. В отличие от мужской номинации, номинация женская заслуживает большего внимания. Лексема 'пацанка' практически во всех проанализированных нами контекстах реализует дополнительные оттенки значений. Так, например, пацанка – это девушка зачастую дурного поведения, мужеподобная. Словарная статья указывает нам на возрастные рамки пацанки, однако контексты показывают, что пацанкой может быть как маленькая девочка, так и взрослая девушка. Таким образом, получается, что лексема 'пацанка' заключает в себе ряд дополнительных значений, потенциальных сем, которые реализуются лишь в условиях того или иного контекста:

1) 'дурное поведение': Она не захотела пускать девочку-пацанку, курящую и пьющую, в свой дом, к своим двум дочерям [4];
2) 'твердый характер': – Учится в вечерней школе, второгодница, – говорят про Катю соседки, – дочки ее Терминатором за характер прозвали, слишком уж бойкая пацанка (А. Матвеев. Второгодница спасла из огня 20 пьяных мужиков // Комсомольская правда, 2004.07.21);
3) 'мужеподобный внешний вид': Ирину называли пацанкой. Она коротко стриглась, не носила бантов, играла в мальчуковые игры и дралась; Наташа, из-за того, что ты очень уж «пацанка», упорно ходят слухи о твоей нетрадиционной ориентации [4].

Также интерес представляют лексемы мужик 'то же, что и мужчина; крестьянин' [3, С. 313] и мужичка 'грубая, невоспитанная женщина',

‘крестьянка’; ‘женщина, похожая на мужчину’ [5, С. 230]. Уже в самих дефинициях отчетливо видно то, что номинация женского пола несет в себе отрицательную оценочность в отличие от номинации мужского пола: Руку пожмет вам, так съежишься, сильная, как мужичка (М. Шагинян. Перемена).

Интересной представляется нам интернет-переписка участников студенческого форума, посвященная обсуждению феномена «мужички» как представительницы женского пола: Мужичка – довольно своеобразный тип самок, более редкий, чем все остальные, доставляющий самцам куда больше неприятностей… Походка, мимика и жесты – как у парня, даже если одета, как девушка… Ходит быстро, может размахивать руками. Любит засовывать руки в карманы и сидеть нога на ногу в мужской манере… Внешности уделяет мало внимания [4].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в современном русском языке номинация мужичка утрачивает свое первоначальное значение ‘крестьянка’ и все больше употребляется в значении ‘женщина, похожая на мужчину’. Таким образом, мужичка – это не только совокупность маскулинных черт во внешнем виде женщины, но также особенности поведения. Подобное поведение и черты характера не являются традиционными для представительниц женского пола и поэтому в определенных контекстах несут в себе отрицательную оценочность.

Следующая пара слов, отражающая доминирование признака красоты для номинаций женского пола, является пара дурной ‘плохой, скверный’, ‘некрасивый’, ‘глупый’ [1] и дурнушка ‘некрасивая женщина, девушка’ [3, С. 110]. Как видно из дефиниций данных лексем, номинация мужского пола является более широкой в своих значениях. В интересующем нас значении ‘некрасивый’ данная лексема употребляется достаточно редко, что говорит о том, что признак красоты для представителей мужского пола является не столь приоритетным: Был у нас один человек от тебя, – человек очень хороший, только лицом дурной (А. Толстой. Русский характер). Дурной – не обязательно некрасивый: Одним словом: я уверен, что дурной не может быть хорошим автором (Н. Карамзин. Что нужно автору?); – Вы его не бойтесь… Он дурной, но не страшный! (А. Приставкин. Вагончик мой дальний). В то время как ‘дурнушка’ всегда характеризует женщину с точки зрения красоты. Проанализируем ряд художественных и публицистических контекстов и попытаемся выявить основные составляющие образа дурнушки:

а) ‘робость’: Вот низенькая дурнушка робко посматривает исподлобья из-под золотых очков, кусает губы (М. Гиголашвили. Экобаба и дикарь // Зарубежные записки, 2009);

б) ‘худоба’ – связано с традиционным культурным представлением о женщине как о продолжательнице рода, вследствие чего

она должна быть крупной, дородной женщиной: Не очень хороша собой. Честно говоря, просто дурнушка. С нескладной костлявой фигурой (И. Ефимов. Суд да дело // Звезда, 2001);

в) 'маскулинность черт': Самая настоящая дурнушка: тяжелая челюсть, вздернутый нос, высокий покатый лоб, который подошел бы скорее мужчине (А. Ткачева. Приворот);

г) 'необщительность': Успех певицы в хоре создают все-таки не голос и не талант, но более или менее приятная наружность и, главным образом, умение разговаривать с публикою: поэтому голосистая и талантливая дурнушка остается в тени за видными и бойкими подругами (А. Амфитеатров. Птички певчие).

Из последнего примера видно, что дурнушка может быть умной и образованной женщиной, однако в традиционных культурных представлениях внешность для женщины является первостепенно значимым фактором. Мы можем, однако, отметить тот факт, что как таковой ярко выраженной оценочности данная номинация не несет.

Таким образом, очевидно, что все, что не соответствует гендерным представлениям о женщине, всячески порицается в современном обществе, а это в свою очередь находит свое непосредственное отражение в языке.

Следующая пара слов, которая будет рассмотрена нами, это урод 'человек, с отрицательными свойствами', 'человек, некрасивый до безобразия' [1] и уродина 'страшная, некрасивая женщина' [5, С. 526]. Как было отмечено при анализе предыдущей пары номинаций, мужская номинация здесь также представлена более широко и характеризует главным образом не столько красоту мужчины, сколько те или иные черты характера, внутренние характеристики: Васильевич Шишлин, который урод, растлитель, изувер... (А. Азольский. Лопушок // Новый Мир, 1998). Показательно в этом плане также устойчивое выражение «нравственный (моральный) урод», которое никакого отношения не имеет к физической красоте: – Что касается меня, то я знаю его прекрасно, – усмехнулся Игнатьев, ничуть не смущаясь. – Витя Гангут – нравственный урод и алкоголик (В. Аксенов. Остров Крым).

Номинация женского 'лица' уродина характеризует женщину исключительно с точки зрения красоты. Также нами не было зафиксировано ни одного словосочетания типа «нравственная (моральная) уродина», которое могло бы быть эквивалентным словосочетанию в форме мужского рода. Это еще раз доказывает тот факт, что признак «красота» в данной номинации является приоритетным: Короче, сама уродина, толстый рот, маленькие глазки, но спокойная на этот счет (Са и Со (2002) // Домовой, 2002.08.04); Вот наконец она появилась: невероятная уродина с белобрысой челкой, с веснушками с копейку величиной, с голенасты-

ми ногами в цыпках (Э. Шим. Ребята с нашего двора); Однажды устроил дебош, орал на Флору: Ты уродина, тебя надо в цирке показывать! (И. Квирикадзе. Барабан носорога // Труд-7, 2000.10.26).

Также интерес представляет номинация чувырла 'некрасивая девушка, женщина' [1], имеющая сниженную стилистическую окраску. Данная номинация является номинацией общего рода. Для того, чтобы определить, по отношению к лицам какого пола данная лексема употребляется чаще, рассмотрим ряд литературных контекстов. Из всех проанализированных языковых данных было выявлено всего два контекста, в которых данная лексема употреблялась по отношению к мужскому полу: Вот сразу и видать, что не царь, а чувырло бородатое (В. Шишков. Емельян Пугачев); Чувырла! – прикрикнул я строго. – Сам чувырла! – ответил мужчина, наконец переключив свое внимание с автомобиля (М. Зайцев. Час ворона). В последнем контексте мы видим употребление данной номинации в качестве ругательства, никак не характеризующего степень красоты того, по отношению к которому данная номинация употреблена.

Совсем другая ситуация при анализе употреблений феминнотива 'чувырла' по отношению к лицам женского пола. Здесь в основу положен, прежде всего, признак «внешность». Именно он является доминантным при характеристике женщин: В вагон заходит тощая чувырла с тремя стаффордами на тоненьких поводках (Т. Устинова. Всегда говори «всегда»); Что чувырла, там забыла?! Чтоб бойфренда завести, нужно имидж навести (А. Шляпин. Даша, Маша и Наташа); К новой учительнице сразу и навсегда прилепилась кличка Чувырла: тощая, вечно взволнованная по пустякам, с реденькими, чуть тронутыми проседью волосенками, уложенными в несуразный допотопный причесон (А. Петров. Чувырла). Таким образом, основные семы, лежащие в основе номинации 'чувырла' следующие: 'худая', 'неухоженная', 'некрасивая', 'безразличная к своему внешнему виду'.

Это еще раз говорит нам о том, что красота как признак большее значение имеет для представительниц женского пола, и поэтому для общества и традиционной культуры представляется несущественным и незначительным характеризовать мужчину с точки зрения данного признака.

Таким образом, проанализировав данные словарей, художественных и публицистических контекстов, мы получили вывод о том, что главными критериями женственности как таковой, а также нормами, которые установлены в традиционном и современном обществе, являются женская красота, опрятность, умение красиво выглядеть и одеваться. Любое отклонение является нарушением нормы, которое негативно встречается обществом и фиксируется в языковых единицах. Большин-

ство лексем, существующих для номинации женщин, которые обладают теми или иными мужскими признаками, либо признаками, не соответствующими традиционным представлениям о женщине, зачастую приобретает сниженную окраску, поскольку физическое соответствие своему полу считается обязательным для человека традиционной культуры.

Список использованных источников:

1. Большой толковый словарь русского языка [Электронный ресурс] / под ред. С.А. Кузнецова // Сайт «Мир словарей». – Режим доступа: http://mirslovarei.com/kuznec_a.
2. *Зайковская, И.А.* Номинации лиц мужского пола в «Толковом словаре живого великорусского языка» В.И. Даля [Электронный ресурс] / И.А. Зайковская // Сайт комплексных междисциплинарных исследований молодых ученых в области фундаментальных наук. – Режим доступа: http://mir.spbu.ru/index.php?option=com_k2&view=item&id=779:rpj-15.
3. *Ожегов, С.И.* Словарь русского языка / С.И. Ожегов. – М. : Русский язык, 1986.
4. Студент/ТП-мужичка [Электронный ресурс] // Луркоморье – энциклопедия современной культуры, фольклора и субкультур. – Режим доступа: http://lurkmore.to.
5. Толковый словарь названий женщин: Более 7000 единиц / Н.П. Колесников. – М. : АСТ ; Астрель, 2002.

Азарко А.Г.
Научный руководитель – к.э.н., ст. преподаватель **Куренная В.В.**
Ставропольский государственный аграрный университет

МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ – ГЛАВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Аннотация: Рассмотрены актуальные вопросы проведения маржинального анализа на предприятии; представлен расчет точки безубыточности запаса финансовой прочности на конкретном примере.

Ключевые слова: маржа, точка безубыточности, конкурентоспособность, затраты, запас финансовой прочности, цена.

В производственно-хозяйственной деятельности любого предприятия маржинальный анализ играет важную роль как главный инструмент для принятия правильных управленческих решений.

При проведении маржинального анализа используется такое понятие, как «точка безубыточности». Точка безубыточности является показателем предельного уровня, характеризующего степень устойчивости проекта по отношению к возможным изменениям условий его реализации. Предельным значением параметра для *n*-го года является такое значение, при котором чистая прибыль от проекта равна нулю. Основным показателем этой группы является точка безубыточности – уровень физического объема продаж на протяжении расчетного периода времени, при котором выручка от реализации продукции совпадает с издержками производства.

Для подтверждения устойчивости проекта необходимо, чтобы значение точки безубыточности было меньше значений номинальных объемов производства и продаж. Чем дальше от них значение точки безубыточности (в процентном отношении), тем устойчивее проект.

Проект обычно признается устойчивым, если значение точки безубыточности не превышает 75% номинального объема производства.

Для определения таких понятий, как точка безубыточности и запас финансовой прочности, необходимо, прежде всего, дать определение постоянных и переменных издержек. Эти понятия используются при ре-

шении практически всех видов управленческих задач в системе «затраты – объем продукции – прибыль».

Чтобы определить, какие издержки являются постоянными, а какие переменными, нужно задать себе следующий вопрос: «Изменяются ли эти издержки при изменении объема производства?»

Постоянные издержки не зависят от произведенного объема продукции.

Переменные издержки зависят от произведенного количества продукции, и изменение этого объема вызывает прямо пропорциональный рост величины переменных издержек.

Пример: компания «Яхт Лоджик» занимается строительством яхт. Так как каждая единица товара требует определенного количества материала, то эта статья расходов изменяется прямо пропорционально произведенному количеству. Это и есть переменные издержки (рис. 1).

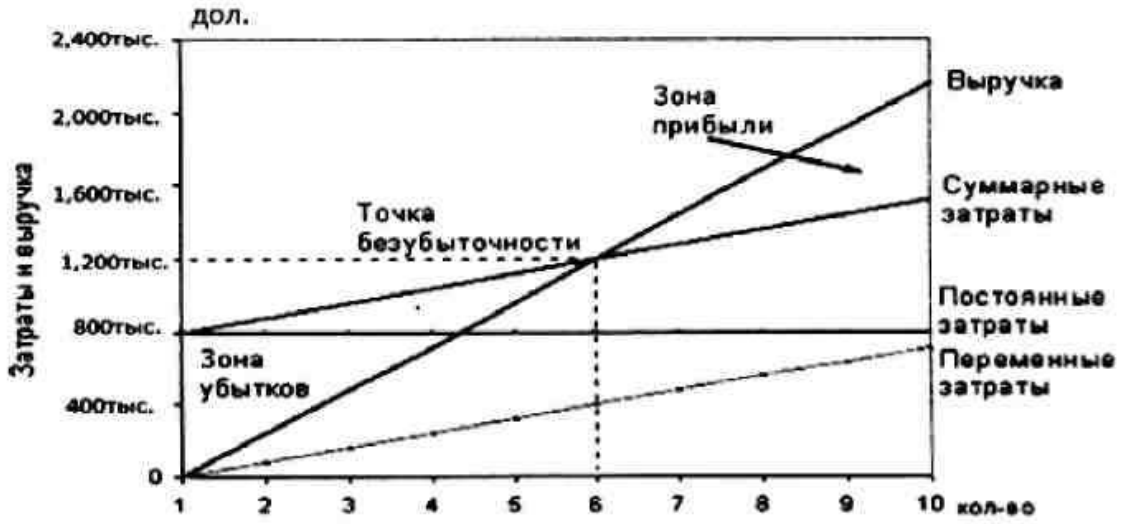


Рис. 1. **График безубыточности предприятия**

По оси *x* отложено число продаваемых единиц продукта. По оси *y* – затраты и выручка компании. Постоянные издержки (затраты), согласно определению, не зависят от объема продаж и поэтому отображаются на графике горизонтальной линией. Они существуют даже при нулевом объеме продаж. Переменные издержки представлены прямой, выходящей из начала координат. Они растут пропорционально росту объемов продаж. Скоростью роста определяется угол наклона прямой на графике.

Точкой безубыточности для какого-либо продукта называется представленный в натуральных или денежных единицах его минимальный объем, который необходимо продавать, чтобы покрыть все издержки, приходящиеся на данный продукт. Иными словами точка безубы-

точности – это уровень физического объема продаж на протяжении определенного периода времени (месяц, квартал, год), за счет которого предприятие покрывает издержки. Графически точка безубыточности определяется как точка пересечения графиков выручки и суммарных издержек. Как видно из графика, в данном случае безубыточность достигается продажей шести единиц продукции, что соответствует 1,200 тыс. долларов выручки. Прибыль при любой выручке, превышающей 1,200 тыс. долларов, можно найти в «зоне прибыли» – это расстояние между выручкой и суммарными затратами. Убытки при любой выручке, меньшей 1,200 тыс. долларов, будут лежать в «зоне убытков». При производстве и сбыте одновременно нескольких продуктов необходимо учитывать, что они имеют различные цены и переменные издержки и, следовательно, различаются доли их взносов в покрытие общих затрат. В этом случае точка безубыточности каждого продукта зависит от его доли в смешанном объеме продаж.

Под точкой безубыточности при этом понимается такая выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не имеет прибылей. Результата от реализации после возмещения переменных затрат в точности хватает на покрытие постоянных затрат, и прибыль равна нулю.

Исходя из имеющихся данных компании «Яхт Лоджик», рассчитаем ее точку безубыточности:

$$W \times C/(W - E) = ТБ, \qquad (1)$$

где W – выручка;
C – постоянные издержки;
E – переменные издержки.

$$2100000 \times 800000/(2100000 - 700000) = 1200000.$$

Ограничения, которые должны соблюдаться при расчете точки безубыточности:

1. Объем производства равен объему продаж.
2. Постоянные затраты одинаковы для любого объема производства.
3. Переменные издержки изменяются пропорционально объему производства.
4. Цена не изменяется в течение периода, для которого определяется точка безубыточности.
5. Цена единицы продукции и стоимость единицы ресурсов остаются постоянными.

6. В случае расчета точки безубыточности для нескольких наименований продукции соотношение между объемами производимой продукции должно оставаться неизменным.

Наконец, рассчитывается запас финансовой прочности (ЗФП):

$$ЗФП = W - ТБ, \quad (2)$$

$$ЗФП = 900000 = 2100000 - 1200000.$$

Показатель «Запас финансовой прочности» определяет степень рисков предприятия, связанных с его попаданием в область убытков. Запас финансовой прочности отвечает на вопрос о том, какое снижение выручки от реализации способно выдержать предприятие без серьезной угрозы для своего финансового положения.

Из данной статьи мы смогли узнать, что безубыточность – это такое состояние, когда бизнес не приносит ни прибыли, ни убытков. Это выручка, которая необходима, чтобы предприятие начало получать прибыль.

Анализ безубыточности позволяет:

1. Быстро определить, какой объем продукции предприятию необходимо произвести и реализовать для получения желаемой прибыли в планируемом периоде.
2. По какой цене нужно продавать продукцию, чтобы обеспечить спрос на нее и получить запланированную прибыль.
3. Выбрать наиболее эффективные технологии производства, затраты времени при которых значительно меньше, чем при традиционных методах анализа.

Помимо этого показатели точки безубыточности позволяют определить:

- требуемый объем продаж, обеспечивающий получение прибыли;
- зависимость прибыли предприятия от изменения цены;
- зависимость каждого продукта в доли покрытия общих затрат;

Разность между фактическим количеством реализуемой продукции и безубыточным объемом продаж – это зона безопасности (зона прибыли), и чем она больше, тем прочнее финансовое состояние коммерческого предприятия.

Таким образом, маржинальный анализ является эффективным средством управления затратами и производственно-хозяйственной деятельностью предприятия в целом.

Список использованных источников:

1. *Михайлина, В.В.* Проектный подход в оценке эффективности производства основных масличных культур (на примере Ставропольского края) /

В.В. Михайлина // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – №4.
2. *Трухачев, В.И.* Механизм формирования системы риск-менеджмента в аграрном предпринимательстве / В.И. Трухачев, В.В. Куренная, Ю.В. Рыбасова. – Ставрополь : Бюро новостей, 2010.
3. Сайт журнала «Водный базар» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.waterbazaar.ru/katalog/motornye-yakhty/?PAGEN_1=3.

Ассакалова Д.М.
Научный руководитель – преподаватель высшей категории **Тарлакьян М.А.**
Майкопский государственный гуманитарно-технический колледж
Адыгейского государственного университета

ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Основой деятельности предприятия является капитал. В начале деятельности организация формирует свой капитал, в дальнейшем она должна постоянно следить за его достаточностью, принимать меры для поддержания и наращивания его величины. В статье рассматриваются возможности повышения эффективности использования собственного капитала на примере конкретного предприятия.

Ключевые слова: предприятие, собственный капитал, капитал, платежеспособность, кредитоспособность.

Каждая организация независимо от организационно-правовых форм собственности должна располагать экономическими ресурсами – капиталом для осуществления своей финансово-хозяйственной деятельности.

Рост прибыли, а соответственно и рост собственного капитала предприятия при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска, позволяет обеспечить финансовую устойчивость предприятия и способность его дальнейшего развития в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды.

Основным источником информации для анализа формирования и размещения собственного капитала служит Форма №1 «Бухгалтерский баланс», форма №3 «Отчет об изменениях капитала».

В работе рассматриваются следующие вопросы:

– теоретические аспекты размещения собственного капитала предприятия;

- организационно-экономическая характеристика предприятия;
- анализ собственного капитала и эффективность его использования;
- анализ оборачиваемости собственного капитала;
- возможности повышения эффективности использования собственного капитала.

Объектом исследования является Государственное унитарное предприятие Республики Адыгея «Краснооктябрьский лесхоз».

Для обеспечения деятельности ГУП РА «Краснооктябрьский лесхоз» за счет вклада участника образуется уставный капитал в размере 1482 тыс. руб. с последующим его увеличением либо уменьшением в процессе хозяйственной деятельности.

Важность правильной оценки имущественного вклада в уставной капитал состоит и в том, что декларируемая стоимость основных средств предприятия будет являться базой для исчисления налога на имущество и расчета амортизационных отчислений. Таким образом, оценка имущества будет прямо влиять на финансовую эффективность предприятия.

В числе исследованных форм собственного капитала ГУП РА «Краснооктябрьский лесхоз» – уставный капитал, резервный капитал, установленный учредительными документами, нераспределенная прибыль.

Ведущее место в собственном капитале организации занимает уставный капитал, т.е. стартовый капитал, который необходим предприятию для производственной деятельности с целью получения в дальнейшем дохода.

Проведенный анализ собственного капитала позволил сформулировать следующее: ГУП РА «Краснооктябрьский лесхоз», хотя и обладает неоптимальной величиной собственного оборотного капитала, все же довольно эффективно управляет им. Произошло уменьшение оборачиваемости собственного оборотного капитала на 4%, однако маневренность капитала повышается, величина его постепенно увеличивается. При таких темпах в дальнейшем стабилизируется финансовое положение предприятия, зависящее от равновесия между активами и источниками их формирования.

Лесхоз – предприятие государственное, должно финансироваться за счет средств федерального и республиканского бюджетов, но дождаться нормального финансирования не удается, потому лесхоз ведет коммерческую деятельность.

Необходимы средства для воспроизводства лесов, улучшения продуктивности и породного состава, обеспечения охраны и защиты, проведения противопожарных мероприятий.

Основным источником поступления денежных средств является древесина от рубок ухода, организация дальнейшей переработки дре-

весины в деревообрабатывающих цехах для производства продукции, необходимой застройщикам (оконные и дверные блоки, фриза, предметы народного потребления), заготовка и выращивание лекарственно-технического сырья (кора дуба, боярышник, шиповник, лекарственные травы), пчеловодство.

В 1998 году студенты и преподаватели майкопских вузов совместно с сотрудниками лесхоза проводили опытные работы по выращиванию, технологии производства нового вида чая. Опыты показали перспективность культуры. Предлагаю возобновить этот проект, возможно силами студентов просчитать затраты и перспективы.

На территории лесхоза обустроены места отдыха, находится база отдыха «Лесная», что раскрывает перспективы внедрения туристических и гостиничных проектов.

Изложенные рекомендации представляют собой лишь общие направления совершенствования управления собственным капиталом. Для дальнейшего развития предприятия необходима разработка программы по финансовому оздоровлению предприятия.

Список использованных источников:

1. *Стражев, В.И.* Анализ хозяйственной деятельности в промышленности : учебник / В.И. Стражев. – Минск : Экоперспектива, 2006.
2. *Савицкая, Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М. : Инфра-М, 2008.

Атяскина А.П.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Локтионова Т.М.**
Ставропольский институт управления

ПРИНЦИПЫ ВЗИМАНИЯ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ В УСЛОВИЯХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Аннотация: В рамках Таможенного союза регулирование взимания НДС осуществляется на основе «Соглашения о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе» и трех Протоколов: «О порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров в Таможенном союзе», «О порядке взимания косвенных налогов при выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе», «Об обмене информацией между налоговыми органами сторон, включающем также перечень сведений, необходимых для обеспечения полноты сбора косвенных налогов».

Ключевые слова: экспорт, импорт, Таможенный союз, Таможенный кодекс, НДС.

В соответствии с Соглашением, под экспортом товаров понимается вывоз товаров, реализуемых налогоплательщиком государств – членов Таможенного союза с территории одного государства – члена Таможенного союза на территорию другого государства – члена Таможенного союза. В данном случае принимается нулевая ставка НДС и (или) освобождение от уплаты акцизов. При этом для целей налогообложения не имеет значения, кто является покупателем товаров.

При экспорте товаров с территории одного государства – члена Таможенного союза на территорию другого государства – члена Таможенного союза налогоплательщик имеет право на налоговые вычеты (зачеты) в порядке, аналогичном предусмотренному законодательством государства – члена Таможенного союза, применяемом в отношении товаров, экспортированных с территории этого государства за пределы Таможенного союза. Место реализации товаров определяется в соответствии с законодательством государств – членов Таможенного союза.

Для подтверждения обоснованности применения нулевой ставки НДС и (или) освобождения от уплаты акцизов налогоплательщиком государства – члена Таможенного союза, с территории которого вывезены товары, в налоговый орган одновременно с налоговой декларацией представляются соответствующие документы (их копии) в течение 180 календарных дней с даты отгрузки (передачи) товара. Если документы не представлены в установленный срок, косвенные налоги подлежат уплате в бюджет за налоговый (отчетный) период, на который приходится дата отгрузки товаров, либо иной налоговый (отчетный) период, установленный законодательством государства – члена Таможенного союза с правом на вычет (зачет) соответствующих сумм НДС согласно законодательству государства, с территории которого экспортированы товары.

В целях исчисления НДС при реализации товаров датой отгрузки признается дата первого по времени составления первичного бухгалтерского документа, оформленного на покупателя товаров (первого перевозчика), либо дата выписки иного обязательного документа, предусмотренного законодательством государства – члена Таможенного союза для налогоплательщика НДС.

При исчислении акцизов по подакцизным товарам, произведенным из собственного сырья, датой отгрузки товаров признается дата первого по времени составления первичного бухгалтерского документа, оформленного на покупателя (получателя) товаров; по подакцизным товарам, произведенным из давальческого сырья, датой отгрузки признается дата подписания акта приема-передачи подакцизных товаров, если иное не предусмотрено законодательством государства – члена Таможенного союза, на территории которого произведены подакцизные товары [1, С. 58–59].

Следует отметить, что если после представления налогоплательщиком всех необходимых документов для обоснования применения нулевой ставки НДС и освобождения от акцизов уплаченные суммы косвенных налогов подлежат вычету (зачету), возврату в соответствии с законодательством государства – члена Таможенного союза, с территории которого экспортированы товары, то суммы пеней, штрафов, начисленные и уплаченные за нарушение сроков уплаты косвенных налогов, возврату не подлежат.

Налоговый орган проверяет обоснованность применения нулевой ставки НДС и (или) освобождения от уплаты акцизов, налоговых вычетов (зачетов) по указанным налогам, а также принимает соответствующее решение согласно законодательству государства – члена Таможенного союза, с территории которого экспортированы товары.

Если представленные налогоплательщиком сведения о перемещении товаров и уплате косвенных налогов не соответствуют данным, полученным в рамках установленного между налоговыми органами государств – членов Таможенного союза обмена информацией, налоговый орган взыскивает косвенные налоги и пени в порядке и размере, предусмотренном законодательством государства – члена Таможенного союза, с территории которого экспортированы товары, а также применяет способы обеспечения исполнения обязательств по уплате косвенных налогов, пеней и меры ответственности, установленные законодательством этого государства.

При вывозе товаров (предметов лизинга) с территории одного государства – члена Таможенного союза на территорию другого государства – члена Таможенного союза по договору (контракту) лизинга, предусматривающему переход права собственности товаров к лизингополучателю, по договору (контракту) товарного кредита (товарного займа, займа в виде вещей), по договору (контракту) об изготовлении товаров применяется нулевая ставка НДС и (или) освобождение от уплаты акцизов при представлении в налоговый орган соответствующих документов.

Налоговая база по НДС при вывозе с территории одного государства – члена Таможенного союза на территорию другого государства – члена Таможенного союза товаров (предметов лизинга) по договору (контракту) лизинга определяется на дату получения каждого лизингового платежа в размере части первоначальной стоимости товаров (предметов лизинга), предусмотренной договором (контрактом) лизинга, но не более суммы фактически полученного платежа [2, С. 195].

Налоговые вычеты (зачеты) производятся в порядке, предусмотренном законодательством государства – члена Таможенного союза, в части, приходящейся на стоимость товаров (предметов лизинга) по полученному лизинговому платежу.

Налоговой базой по НДС при вывозе с территории одного государства – члена Таможенного союза на территорию другого государства – члена Таможенного союза товаров по договору (контракту) товарного кредита (товарного займа, займа в виде вещей) является стоимость передаваемых (предоставляемых) товаров, предусмотренная договором (контрактом), при отсутствии стоимости в договоре (контракте) – стоимость, указанная в товаросопроводительных документах, при отсутствии стоимости в договоре (контракте) и товаросопроводительных документах – стоимость товаров, отраженная в бухгалтерском учете [3, С. 5].

Порядок применения косвенных налогов при импорте товаров.

Взимание косвенных налогов по товарам, импортируемым на территорию одного государства – члена Таможенного союза с территории другого государства – члена Таможенного союза, если иное не установлено Протоколом, осуществляется налоговым органом государства – члена Таможенного союза, на территорию которого импортированы товары, по месту постановки на учет налогоплательщиков – собственников товаров, включая налогоплательщиков, применяющих специальные режимы налогообложения.

Собственником товара признается лицо, которое обладает правом собственности на товары или к которому переход права собственности на товары предусматривается договором (контрактом).

Если товары приобретаются на основании договора (контракта) между налогоплательщиком одного государства – члена Таможенного союза и налогоплательщиком другого государства – члена Таможенного союза, уплата косвенных налогов осуществляется налогоплательщиком государства – члена Таможенного союза, на территорию которого импортированы товары, собственником товаров, либо, если это предусмотрено законодательством государства – члена Таможенного союза, комиссионером, поверенным или агентом.

В случае приобретения товаров на основании договора (контракта) между налогоплательщиками одного государства – члена Таможенного союза и другого государства – члена Таможенного союза и при этом товары импортируются с территории третьего государства – члена Таможенного союза, косвенные налоги уплачиваются налогоплательщиком государства – члена Таможенного союза, на территорию которого импортированы товары, собственником товаров [1, С. 63–64].

При реализации товаров налогоплательщиком одного государства – члена Таможенного союза на основании договора (контракта) налогоплательщику другого государства – члена Таможенного союза и импортировании с территории третьего государства – члена Таможенного союза уплата косвенных налогов осуществляется налогоплательщиком государства – члена Таможенного союза, на территорию которого им-

портированы товары, собственником товара либо комиссионером, поверенным, агентом, если это предусмотрено законодательством государства – члена Таможенного союза.

Таким образом, уплата налогов осуществляется всеми импортерами, в том числе получившими освобождение от уплаты НДС в соответствии со ст. 145 НК РФ. Исключение сделано только при вывозе товаров на территорию РФ и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией в соответствии со ст. 159 НК РФ.

Налоговая база по НДС определяется исходя из стоимости товаров и акцизов, подлежащих уплате по подакцизным товарам, на дату принятия их на учет, но не позднее срока, установленного законодательством государства, на территории которого ввозится товар.

Стоимость приобретенных товаров – это цена сделки, уплачиваемая в соответствии с договором поставщику товаров. Если расходы на транспортировку товаров не включены в стоимость импортируемых товаров, то налоговую базу по НДС они не увеличивают. Налоговая база при ввозе на территорию одного государства – члена Таможенного союза с территории другого государства – члена Таможенного союза продуктов переработки определяется как стоимость работ по переработке давальческого сырья.

Налоговая база при ввозе товаров (предметов лизинга) на территорию одного государства – члена Таможенного союза с территории другого государства – члена Таможенного союза по договору (контракту) лизинга, предусматривающему переход права собственности на товар к лизингополучателю, определяется в размере части стоимости товаров (предметов лизинга), предусмотренной на дату ее оплаты договором (контрактом) лизинга (независимо от фактического размера и даты осуществления платежа). Лизинговый платеж в иностранной валюте пересчитывается в национальную валюту по курсу центрального (национального) банка государства – члена Таможенного союза на дату, соответствующую моменту (дате) определения налоговой базы.

Налоговой базой для обложения акцизами является объем, количество и иные показатели импортированных подакцизных товаров в натуральном выражении, в отношении которых установлены твердые (специфические) ставки акцизов, либо стоимость импортированных подакцизных товаров, в отношении которых установлены адвалорные ставки акцизов.

Налоговая база для исчисления акцизов определяется на дату принятия на учет налогоплательщиком импортированных подакцизных товаров (но не позднее срока, установленного законодательством государства – члена Таможенного союза, на территорию которого импортированы подакцизные товары).

Суммы косвенных налогов, подлежащие уплате по товарам, импортированным на территорию одного государства – члена Таможенного союза с территории другого государства – члена Таможенного союза, исчисляются налогоплательщиком по налоговым ставкам, установленным законодательством государства – члена Таможенного союза, на территорию которого импортированы товары.

Для обеспечения полноты уплаты косвенных налогов может применяться законодательство государства – члена Таможенного союза, регулирующее принципы определения цены в целях налогообложения [2, С. 193].

На наш взгляд, российские импортеры и экспортеры должны проанализировать возможное влияние Таможенного кодекса Таможенного союза и интеграционных процессов в рамках Таможенного союза на их деятельность и подготовиться к соответствующим изменениям. Следует также изучить возможные преимущества, которые дает Таможенный союз в области таможенного регулирования и контроля. Конечно, такой подход требует много времени и ресурсов, однако он позволит участникам внешнеэкономической деятельности избежать ошибок, минимизировать риски и извлечь наибольшие выгоды из новых возможностей.

Список использованных источников:

1. *Горина, Г.А.* Справочник экономиста / Г.А. Горина. – 2011. – №12.
2. Основные положения о ввозе товаров в РФ и об их вывозе из РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tamognia.ru.
3. Соглашение о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.customs.ru.

Бакаев З.
Научный руководитель – к.т.н., доцент **Порсаев Г.М.**
Самаркандский государственный университет

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И МИКРОФИРМ

Аннотация: Роль малых предприятий и микрофирм в период перехода экономики на рыночные отношения огромна. Они оказывают существенную поддержку экономике государства. Эффективность малых предприятий и микрофирм во многом зависит от менеджмента и профессиональных качеств менеджера предприятия. В статье рассматриваются некоторые проблемы современного национального менеджмента малого бизнеса и пути их решений.

Ключевые слова: малые предприятия и микрофирмы, менеджмент.

Малые предприятия и микрофирмы играют важную роль в становлении и укреплении экономики страны в период перехода на рыночные отношения. Внимание малым предприятиям и микрофирмам со стороны государства является приоритетным, о чем свидетельствуют принятые ряд указов и постановлений о стимулировании развития малых предприятий и микрофирм на территории Республики Узбекистан.

Преимущества малых предприятий и микрофирм очевидны:

- малые предприятия и микрофирмы самые динамичные и мобильные организационные формы, имеющие простую структуру управления;
- создание и функционирование малых предприятий и микрофирм не требует очень больших финансовых и человеческих ресурсов;
- малые предприятия и микрофирмы мгновенно реагируют на конъюнктуру местного рынка и могут быстро перестроиться на выпуск других изделий или оказание других услуг;
- малые предприятия и микрофирмы играют существенную роль для решения проблем занятости на местах;
- малые предприятия и микрофирмы являются хорошей школой для начинающих предпринимателей. Здесь они познают законы рыночной экономики, учатся решать возникшие проблемы, начинают понимать законодательную, финансовую и налоговую политику государства.

Опыт подавляющего большинства развитых стран показывает, что стимулирование малого бизнеса и создание благоприятного делового климата являются определяющими факторами для притока иностранных инвестиций и роста национальной экономики.

Например, по данным информационного агентства «Жахон», в Германии функционируют около 3,6 млн малых и средних предприятий. Примерно 99,7% всех предприятий страны относятся к разряду малых и средних предприятий.

В малых предприятиях Италии сосредоточено свыше 70% всего занятого населения, причем 37,4% работают на предприятиях, где трудится менее 50 человек, и только 30% занято на крупных предприятиях.

Доля малых предприятий в ВВП Японии составляет около 57%, а доля крупных компаний – 43%.

По данным Госкомстата Республики Узбекистан, количество малых предприятий и микрофирм в Узбекистане выросло с 231717 единиц в 2010 году до 246441 единиц к концу 2011 года. Рост составил около 6%. Это говорит о том, что все больше предпринимателей Республики вкладывают свободные денежные средства в создание малых предприятий и микрофирм.

Увеличение количества предприятий является показателем доверия предпринимателей экономической политике государства. Однако в сфере малого бизнеса еще имеются ряд проблем, которые оказывают отрицательное влияние на процесс развития и становления малых предприятий и микрофирм. Тенденция создания и развития малых предприятий и микрофирм носит нестабильный характер. Это связано со многими объективными и субъективными причинами. Остановимся на одной, на наш взгляд, существенной причине.

Эффективность и конкурентоспособность работы малого предприятия зависит от грамотного и высококвалифицированного менеджмента. Руководитель малого предприятия должен анализировать факты, связанные с деятельностью предприятия, изучать потребителя и конкурентов, выявлять и решать на ранней стадии внутренние проблемы предприятия, прогнозировать действие внешних факторов и др. Национальная модель менеджмента сферы малого бизнеса только начинает складываться. Она развивается на стыке нового и старого управления, восточного и западного стилей управления.

Проведенные исследования состояния менеджмента на предприятиях малого бизнеса позволили сделать следующие выводы о причинах, оказывающих отрицательное влияние на становление национального менеджмента малых предприятий и микрофирм.

Семидесятилетнее правление в стране советской власти с жесткой централизованной административно-командной системой оставило глубокий отпечаток в жизни общества. Оно еще будет некоторое время оказывать свое отрицательное влияние на развитие экономики и, в частности, на развитие малого бизнеса. В чем это влияние выражается?

Во-первых, вопросы, связанные с развитием экономики, до сих пор решаются на местах не с учетом рыночных механизмов, а административно-командным методом. Во многих областях, особенно в сельских районах, местное управление исполняет указы Президента и постановления правительства не за счет поиска их оптимального решения, исходя из объективных условий, возможностей и резервов, а за счет их административного выполнения.

Во-вторых, до приобретения Республикой независимости в стране не было частной собственности на средства производства. Любое проявление инициативы со стороны частного лица или группы лиц по приобретению своего средства производства считалось уголовно наказуемым. Этот фактор оставил отрицательный психологический отпечаток в сознании как начинающих предпринимателей, так и местных руководителей.

Специфические особенности. К ним, на наш взгляд, можно отнести следующие:

- Примитивный, интуитивный менеджмент. Недостаточные теоретические знания основ менеджмента у многих руководителей малых предприятий и микрофирм. Это не позволяет им определять стратегические цели и миссию предприятия. При создании предприятия ими не проводится определение своих сильных и слабых сторон, возможностей и предполагаемых трудностей, ожидающих предприятие (SWOT-анализ). Им приходится искать пути выхода из тех же проблем, для которых давно имеются оптимальные варианты решений. Руководитель малого предприятия или микрофирмы надеется на свой собственный опыт, предприимчивость и интуицию.
- Отсутствие стратегических и тактических планов своего дальнейшего развития. Руководители большинства малых предприятий и микрофирм живут сегодняшним днем, не имея четкого плана того, чем они будут заниматься завтра. Они не занимаются изучением и анализом рынка, спроса и предложения, новых видов товаров или предоставляемых услуг, которые могут быть востребованы на рынке в будущем.
- Игнорирование науки. Руководители многих малых предприятий и микрофирм практически не используют результаты научных исследований или научный потенциал своего региона.
- Недооценка рыночной конкурентной борьбы. Конкурентная борьба на внутреннем рынке у малых предприятий и микрофирм находится на стадии развития. У них нет еще того обостренного чувства конкурентной борьбы, которое имеется у западных предпринимателей. Руководителям малых предприятий пока не приходится прилагать особых усилий в борьбе за клиента или освоение рынка. Им пока хватает места на рынке. Это способствует тому, что качество выпускаемой продукции или предлагаемых услуг не соответствует требуемым стандартам, а качество сервиса низкое.
- Неэффективное использование материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Руководители многих малых предприятий и микрофирм, заработав на начальном этапе капитал, не вкладывают его в дальнейшее развитие своего бизнеса. В целях экономии заработной платы привлекают неквалифицированных специалистов.

Неполный перечень недостатков национального менеджмента приводит к тому, что более половины созданных малых предприятий или микрофирм закрываются в течение года.

Для совершенствования менеджмента малых предприятий и микрофирм мы предлагаем:

- Организацию курсов по изучению основ менеджмента для руководителей малых предприятий и микрофирм, включающих также курсы маркетинга, логистики, управления персоналом, деловой этики, управления конфликтами и рисками и др. Они обязательно должны проводиться преподавателями – сертифицированными тренерами, имеющими опыт преподавания с использованием современных педагогических технологий.
- Организацию курсов по изучению законов, касающихся создания и развития малых предприятий и микрофирм, а также законов, направленных на защиту прав предпринимателей. Здесь был бы полезен опыт руководителей успешно действующих малых предприятий и микрофирм.
- Привлечение ученых и специалистов, работающих в конкретной области, и заключение с ними хозяйственных договоров.
- Организацию «круглых столов», с привлечением работников администрации города и области, прокуратуры, налоговой инспекции, таможенной службы, финансовых органов, СМИ с целью широкого обсуждения проблем в сфере малого бизнеса.

Баринова А.В.
Научный руководитель – д.э.н., профессор **Туманян Ю.Р.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ГЕНЕЗИС ТЕОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Аннотация: Наблюдаются различные явления в мировой экономике, которые свидетельствуют о формировании новой экономический системы – экономики знаний, где человеческий фактор является критическим фактором производства. Для изучения этого понятия необходимо ознакомиться с представлениями о человеческом капитале в экономической науке на стадиях возникновения и развития теории человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, человек, теория человеческого капитала.

На постиндустриальной стадии развития общества происходит существенное повышение роли человека в создании общественного богатства. Эта роль становится значительно более высокой по сравнению с ролью других факторов производства, повышаются требования к качеству рабочей силы, изменяется характер и содержание труда. Усиливается зависимость качества созидательного процесса от качественных

параметров используемого человеческого капитала. Не умаляя роли физических действий при выполнении трудовой функции, современные экономические и общественные условия испытывают нарастающую потребность в умственных способностях человека. Ценность человеческого капитала состоит не в умении выполнять конкретную трудовую функцию, а в способности ориентироваться в постоянно изменяющемся информационном пространстве, находить актуальную информацию и использовать ее в созидательной деятельности.

Такая тенденция обусловлена гуманизацией созидательной деятельности человека, потребностями развития самого человека, глобализацией. По мнению многих ученых-экономистов, новые явления в мировой экономике свидетельствуют о формировании новой экономический системы, которые разные ученые исследователи называют по-разному: постиндустриальная, информационная, постмодернистская, неоэкономика, экономика знаний. Объясняется это тем, что целостная общепризнанная теория новой экономики пока отсутствует.

Представления о человеческом капитале в экономической теории расширяются и углубляются вместе с аналогичными процессами в общественном прогрессе и научном знании о человеке. Прежде чем рассматривать исторический аспект становления и развития идеи человеческого капитала, необходимо вначале определиться в представлениях о человеке, которые сложились в экономической теории.

В качестве одной из основных моделей человека в экономической науке можно назвать образ «компетентного эгоиста», наделенного такими качествами, как независимость, эгоистичность, рациональность и информативность. Появление этой модели связывают с именем А. Смита и его трудом «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776).

В дальнейшем эта модель «экономического человека» дополняется и наделяется новыми качествами и подходами. Так, в марксисткой теории человек рассматривается не сам по себе, а как элемент главенствующих во всем отношений собственности и производственных отношений. Далее, в неоклассической экономической теории «экономическому человеку» придаются новые качества, позволяющие создавать математические модели поведения человека. Затем развитие модели поведения человека в экономике происходит в плоскости его «одушевления», признания его неповторимости и неидеальности: А. Маршалл (1842–1924) предпринимает попытки привнести социологические направления в исследование «экономического человека», у Дж. Кейнса (1883–1946) на первое место в объяснении сущности человека выходят идеи психологии поведения. В дальнейшем развитие взглядов на «экономического человека» он воспринимается не как самостоятельный объект изучения,

а в контексте его функционирования в рамках организованных структур, коллектива, общества.

Необходимо отметить, что представления о человеке в экономической теории формировались под влиянием открытий и достижений в естественных и общественных науках, но особое влияние на формирование представлений о человеке оказал расширяющийся и углубляющийся технологический прогресс. Экономисты постоянно объясняют посредством создания новых моделей «экономического человека» происходящие в экономике изменения. В тот момент экономической истории, когда разрыв между практикой и теорией о человеке становится достаточно большим, возникает теория человеческого капитала как попытка объяснить происходящие в мире процессы. Создаваемое новое информационное общество с элементами глобального сознания требует нового «экономического человека», наделенного социальными качествами, интеллектом, способностью к самоанализу и творчеству, своевременному освоению и синтезу знаний, в конечном счете – к самоорганизации.

Интенсивное развитие в конце 50-х годов XX века идеи критичности человеческого капитала как фактора производства в западной экономической теории вызваны объективными причинами. Оно является попыткой учесть реальные изменения в экономике, порожденные научно-технической революцией и выразившиеся в том, что в современных условиях накопление невещественных элементов богатства (научных достижений, роста уровня образования населения и т.д.) приобрело первостепенное значение для всей мировой экономики.

Теория человеческого капитала имеет очень старые теоретические и методологические корни, тем не менее она является одним из современных и очень актуальных направлений развития теории и практики в экономике. Современная теория человеческого капитала получила развитие в работах Г. Беккера, Т. Шульца, Б. Вейсброда, Б.Л. Хансена, Дж. Минцера, Б. Чизвика и многих других экономистов в 1950–1980-е годы. Исторические корни ее могут быть найдены в работах А. Смита, У. Петти, К. Маркса, Дж. Милля и многих других крупных экономистов прошлого.

Классики экономической теории первыми отметили принципиальное отличие новой экономики, положив тем самым начало идеям теории человеческого капитала. Это новое качество состоит в том, что качество общественного труда, его производительность и результативность все более стали зависеть от качеств индивидуального хозяйствующего субъекта, изменяя таким образом роль человека в экономике и социуме.

Основными идеями, заложенными в этот период развития экономической теории и определяющими современные фундаментальные принципы и подходы к исследованию человеческого капитала, являются сле-

дующие: ценность человека – часть национального богатства; знания и творческое мышление обладают экономической ценностью; по мере развития технологического прогрессы возрастает роль образования, умственного и научного труды; человек есть часть технологического процесса [1].

Особое значение для формирования и развития современной теории человеческого капитала имеют работы А. Маршалла. На теоретическом фундаменте, сформированном классиками экономической мысли, он разрабатывает новые теоретические подходы к исследованию человеческого капитала, указывая при этом на главенствующую роль образования в процессе созидания.

Основой современной теории человеческого капитала можно считать труды Г. Беккера «Вложения в человеческий капитал: теоретический анализ» («Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis»), 1962 г.; «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ» («Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis»), 1964 г.; «Человеческий капитал и личное распределение дохода: попытка анализа» («Human Capital and the Personal Distribution of Income: An Analytical Approach»), 1967 г.

В отечественной экономической литературе проблеме человеческого капитала долгое время не уделялось достаточного внимания. Лишь в 70–80-х гг. XX в. стали появляться публикации, посвященные рассмотрению тех или иных аспектов западной теории человеческого капитала. Из них, прежде всего, следует выделить работы В.И. Басова, В.С. Гойло, Р.И. Капелюшникова, Б.М. Генкина, В.Г. Костаков, В.П. Корчагина, В.И. Марцинкевича, Ю. Васильчука. Последнее десятилетие XX и начало XXI в. характеризовались появлением целой серии работ отечественных ученых в этом направлении, что подтверждает высокий интерес в обществе к проблемам формирования и развития человеческого капитала.

К попыткам определить место в ресурсной системе, системах экономического потенциала и факторов производства понятие и значение человеческого капитала восходит экономическая мысль уже не одного поколения исследователей. Это обусловлено тем, что в современных экономических реалиях человеческий фактор является критическим фактором производства. Такая его характеристика все более соответствует действительности, что определено потребностью в оптимизации объемов и структуры вовлекаемого в созидательный процесс ресурсного потенциала. Возрастание роли и значение человеческого капитала как ведущего фактора современного производства объективно превращает его в самостоятельный объект изучения.

Список использованных источников:

1. *Грузков, И.В.* Воспроизводство человеческого капитала : монография / И.В. Грузков, В.Н. Грузков. – Ставрополь : Изд-во СГПИ, 2010.

Барт И.В.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Локтионова Т.М.**
Ставропольский институт управления

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: РЕЗЕРВЫ РОСТА

Аннотация: В условиях рынка одна из наиболее актуальных проблем – повышение привлекательности коммерческой организации в глазах инвесторов, от которых во многом зависят ее финансовые перспективы.

Ключевые слова: рыночная экономика, инвестиция, инвестор, инвестиционная привлекательность, финансирование.

Основу современной экономики составляют отношения, связанные с ростом благосостояния собственников в текущем и перспективном периодах. Особого внимания заслуживает перспективный период, ибо предприятие, оценивая планируемые денежные потоки с достаточной степенью четкости, может существенно снизить финансовые риски и выработать самостоятельные подходы устойчивости проекта к ряду микро- и макроэкономических факторов. В связи с этим инвестиционная привлекательность и поиск резервов ее роста при проведении финансового анализа и оценке эффективности предполагаемых вложений имеет особое значение для предприятия.

Сущность процесса инвестирования, прежде всего, ассоциируется с вложением денежных средств и других капиталов в реализацию различных экономических проектов с целью последующего их увеличения. Сами вкладываемые средства называются инвестициями.

В различных источниках с различных точек зрения рассматриваются категория «инвестиция» и непосредственно методы оценки эффективности инвестиционных вложений.

В соответствии с МСФО, инвестиция – это актив, который компания держит в целях наращения богатства за счет различного рода доходов, полученных от объекта инвестирования (в форме процента, роялти, дивиденда и арендной платы), прироста стоимости капитала, или для получения инвестирующей компанией других выгод, возникающих, например, при посредстве долговременных торговых взаимоотношений [1, С. 11].

Основная цель привлечения инвестиций – повышение эффективности деятельности предприятия; результатом любого выбранного способа вложения инвестиционных средств при грамотном управлении должен являться рост стоимости компании и других показателей ее деятельности [2, С. 57].

Основные виды финансирования предприятия из внешних источников: инвестирование в акционерный капитал, предоставление заемных средств.

Основные формы привлечения инвестиций в акционерный капитал:

– инвестиции финансовых инвесторов;
– стратегическое инвестирование.

Инвестиции финансовых инвесторов – приобретение внешним профессиональным инвестором (группой инвесторов), как правило, блокирующего, но не контрольного пакета акций компании в обмен на инвестиции с последующей продажей данного пакета через 3–5 лет (в основном, это венчурные и паевые фонды) либо размещение акций компании на рынке ценных бумаг широкому кругу инвесторов (компании любого направления деятельности или физические лица).

Инвестор в данном случае получает основной доход за счет продажи своего пакета акций (за счет выхода из бизнеса).

В связи с этим привлечение инвестиций финансовых инвесторов целесообразно для развития предприятия: модернизации или расширения производства, роста объемов продаж, повышения эффективности деятельности, в результате чего будут расти стоимость компании и, соответственно, вложенный инвестором капитал.

Стратегическое инвестирование представляет собой приобретение инвестором крупного (вплоть до контрольного) пакета акций компании. Как правило, стратегическое инвестирование предполагает длительное или постоянное присутствие инвестора среди собственников компании. Зачастую конечной стадией стратегического инвестирования является приобретение компании либо слияние ее с компанией-инвестором.

Основные инструменты инвестирования в форме предоставления заемных средств – кредиты (банковские, торговые), облигационные займы, лизинговые схемы. Объемы привлекаемого финансирования могут быть от нескольких десятков тысяч долларов (кредиты) до десятков миллионов долларов. Сроки финансирования также могут колебаться от нескольких месяцев до нескольких лет. При данной форме финансирования основной целью инвестора является получение процентного дохода на вложенный капитал при заданном уровне риска. Поэтому данную группу инвесторов интересует дальнейшее развитие предприятия с точки зрения его возможности исполнить обязательства по выплате процентов и возврату основной суммы долга [1, С. 45].

Таким образом, всех инвесторов можно разделить на две группы: кредиторы, заинтересованные в получении текущих доходов в форме процентов, и участники бизнеса (владельцы доли в бизнесе), заинтересованные в получении дохода от роста стоимости компании.

Инвестиционная привлекательность предприятия для каждой из групп инвесторов определяется уровнем дохода, который инвестор может получить на вложенные средства. Уровень дохода, в свою очередь, обусловлен уровнем рисков невозврата капитала и неполучения дохода на капитал.

Предприятие может провести ряд мероприятий для повышения инвестиционной привлекательности, основными из которых могут быть:

- разработка долгосрочной стратегии развития;
- бизнес-планирование;
- юридическая экспертиза и приведение правоустанавливающих документов в соответствие с законодательством;
- создание кредитной истории;
- проведение мероприятий по реформированию (реструктуризации).

Для определения того, какие из мероприятий необходимы предприятию для повышения инвестиционной привлекательности, целесообразно проведение анализа существующей ситуации (диагностика состояния предприятия). Этот анализ позволяет:

- определить сильные стороны деятельности компании;
- определить риски и слабые стороны в текущем состоянии компании, в том числе с точки зрения инвестора;
- разработать рекомендации для развития конкурентоспособности, повышения эффективности деятельности и повышения инвестиционной привлекательности.

Отдельно стоит отметить проведение юридической экспертизы предприятия – объекта инвестирования. Направлениями экспертизы при оценке инвестиционной привлекательности предприятия являются:

- права собственности на земельные участки и другое имущество;
- права акционеров и полномочия органов управления предприятием, описанные в учредительных документах;
- юридическая чистота и корректность учета прав на ценные бумаги компании.

Имея долгосрочную стратегию развития, предприятие переходит к разработке бизнес-плана. В бизнес-плане подробно и детально рассматриваются все аспекты деятельности, обосновываются объем необходимых инвестиций и схема финансирования, результаты инвестиций для предприятия. План денежных потоков, рассчитываемый в бизнес-

плане, позволяет оценить способность предприятия вернуть инвестору из группы кредиторов заемные средства и выплатить проценты. Для инвесторов-собственников бизнес-план является основанием для проведения оценки стоимости предприятия и, соответственно, оценки стоимости капитала, вложенного в предприятие, и обоснованием потенциала его развития.

Для всех групп инвесторов большое значение имеет кредитная история предприятия, поскольку она позволяет судить об опыте предприятия по освоению внешних инвестиций и выполнению обязательств перед кредиторами и инвесторами-собственниками. В этой связи возможно проведение мероприятий по созданию такой истории. Например, предприятие может провести выпуск и погашение облигационного займа на относительно небольшую сумму с коротким сроком погашения. После погашения займа предприятие в глазах инвесторов перейдет на качественно иной уровень, как кредитор, способный своевременно выполнить свои обязательства. В дальнейшем предприятие сможет на более выгодных условиях привлекать как заемные средства в форме следующих выпусков облигационных займов, так и прямые инвестиции [4].

Одним из самых сложных мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности предприятия является проведение реформирования (реструктуризации). Полная программа реформирования включает совокупность мероприятий по комплексному приведению деятельности компании в соответствие с изменяющимися условиями рынка и выработанной стратегией ее развития. Реструктуризация может проводиться по нескольким направлениям:

1. Реформирование акционерного капитала. Данное направление включает в себя мероприятия по оптимизации структуры капитала – дробление, консолидация акций, все описанные в Законе об акционерных обществах формы реорганизации акционерного общества. Результатом подобных действий является повышение управляемости компании или группы компаний.
2. Изменение организационной структуры и методов управления. Данное направление реформирования нацелено на совершенствование процессов управления, обеспечивающих основные функции эффективно действующего предприятия, и организационных структур предприятия, которые должны соответствовать новым процессам управления. Реструктуризация систем управления предприятий и оргструктуры может включать в себя:
   - выделение некоторых направлений бизнеса в отдельные юридические лица, образование холдингов, другие формы изменения организационной структуры;
   - нахождение и устранение лишних звеньев в управлении;

- введение в процессы управления и соответствующие организационные структуры недостающих звеньев;
- налаживание информационных потоков в части управленческой информации;
- проведение других сопутствующих мероприятий.

3. Реформирование активов. В рамках реструктуризации активов можно выделить реструктуризацию имущественного комплекса, реструктуризацию долгосрочных финансовых вложений и реструктуризацию оборотных активов. Данное направление реструктуризации предприятия предполагает любое изменение структуры его активов в связи с продажей излишних, непрофильных и приобретением необходимых активов, оптимизацию состава финансовых вложений (краткосрочных и долгосрочных), запасов, дебиторской задолженности.
4. Реформирование производства, нацеленное на совершенствование производственных систем предприятий. Целью в данном случае может быть повышение эффективности производства товаров, услуг; повышение их конкурентоспособности, расширение ассортимента или перепрофилирование. Реструктуризация производства может включать следующие мероприятия:
   - снятие с производства нерентабельной продукции, если при этом отсутствуют реальные для осуществления инвестиционные проекты по снижению издержек, росту конкурентоспособности продукции;
   - расширение выпуска и продаж выгодной продукции;
   - освоение новой коммерчески перспективной продукции или услуг;
   - другие мероприятия.

Если целью повышения инвестиционной привлекательности является продажа предприятия, процесс называется предпродажной подготовкой и имеет целью повышение инвестиционной привлекательности и одновременное увеличение ее стоимости для потенциальных покупателей.

В общем виде предпродажная подготовка предполагает мероприятия:

1. Анализ отрасли, в которой действует предприятие, отраслей-потребителей, отраслей-поставщиков. Цель – выявление компаний и объединений, занимающих лидирующие или близкие к лидирующей позиции; отслеживание информации о процессах укрупнения, фактах слияний и поглощений в анализируемых отраслях.
2. Оценка стоимости бизнеса, выявление основных факторов, влияющих на стоимость. Определение ключевых характеристик компа-

нии, привлекательных для целевых групп инвесторов. В зависимости от ситуации в качестве таких характеристик могут выступать: доступ к определенным ресурсам, новым технологиям, развернутая сбытовая сеть, высокая потенциальная рентабельность при условии существенных капиталовложений.

3. Проведение мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности компании, необходимый набор и последовательность проведения которых зависят от желаемых сроков подготовки предприятия к продаже и изначального наличия интереса инвесторов к предприятию.
4. Подготовка информационного меморандума для представления компании инвесторам, размещение пресс-релизов в информационных службах, взаимодействие с инвестиционными институтами, действующими на рынке слияний/поглощений и инвесторами напрямую.
5. Проведение переговоров с инвесторами – потенциальными покупателями компании, осуществление сделки [3, С. 134, 136].

Таким образом, подготовка предприятия к привлечению инвестиций или продаже – четко определенный, сложный процесс. Предприятие может сформировать программу мер повышения инвестиционной привлекательности исходя из своих индивидуальных особенностей и сложившейся конъюнктуры рынков капитала. Реализация программы позволяет ускорить привлечение финансовых ресурсов и снизить их стоимость, не требуя существенных материальных затрат. Результатом их реализации, помимо роста интереса инвесторов к компании, является повышение эффективности ее работы.

Список использованных источников

1. *Аньшин, В.М.* Инвестиционный анализ : учеб. пособие / В.М. Аньшин. – М. : Дело, 2000.
2. *Ковалев, В.В.* Инвестиции / В.В. Ковалев, В.В. Иванова, В.А. Ляпина. – М. : Проспект, 2003.
3. *Никулина, Е.Н.* Экономическая оценка инвестиций : учеб. пособие / Е.Н. Никулина, Е.В. Тарасов, Д.М. Феломешкин. – М. : Изд-во МАИ, 2006.
4. Что такое инвестиции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.investmen.ucoz.ru.

Басова Е.А.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Жевора Ю.И.**
Ставропольский государственный университет

МАРКЕТИНГ ИННОВАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Аннотация: Дано определение понятия «маркетинг инноваций», перечислены особенности рынков и потребителей инноваций, раскрыты виды работ, осуществляемых маркетингом для продвижения инноваций организаций.

Ключевые слова: маркетинг, инновации, конкурентоспособность, продукция.

В развитой экономике инновации являются эффективным средством повышения конкурентоспособности, ведущим к созданию новых продуктов и освоению новых рынков, к притоку инвестиций и снижению всех видов издержек. Кроме того, внедрение инновационных решений создает новые рабочие места, повышает общий уровень экономического развития, способствует созданию и продвижению всемирно известных торговых марок.

Для того чтобы инновация начала приносить прибыль, необходимы маркетинговые усилия по ее продвижению на рынок. Маркетинг инноваций – обслуживает инновационный проект; это использование методологии современного маркетинга в инновационном процессе от создания нового продукта до продаж.

Маркетинг инноваций – это маркетинговая деятельность по определению и продвижению товаров и/или технологий, которые обладают существенно новыми свойствами (устойчивыми конкурентными преимуществами). Способы достижения конкурентных преимуществ для новых продуктов обусловливаются: уникальностью продукта (лидерство по новизне); минимальным уровнем издержек (фактором цены); наилучшим мнением потребителей (лидерство торговой марки) [3].

Рынки и потребители инновационных продуктов обладают своей особенностью. В этой связи можно говорить о следующих особенностях рынка и потребителей базисных инноваций [2]:

- организация имеет дело с потребителями, полностью незнакомыми с новым продуктом в силу его принципиальной новизны. Рынок для данного продукта еще требуется создать;
- первоначально это достаточно узкий рынок, ориентированный в первую очередь на потребителей-новаторов. Для продуктов производственно-технического назначения он может оказаться узким и в дальнейшем;

- первоначально этот рынок обладает малой эластичностью спроса по цене. Ценовая политика оказывает ограниченное влияние на первоначальный объем сбыта;
- на данном рынке изначально могут отсутствовать прямые конкуренты (в силу монополии на интеллектуальную собственность);
- большую роль играют личные продажи, пропагандистская деятельность по продвижению инновационного продукта, умение вести переговоры. Поскольку если потребителю не разъяснить смысл инновации, то он просто не будет покупать данный продукт;
- каналы сбыта не столь разнообразны и не имеют много уровней, как в случае сбыта продуктов, пользующихся массовым спросом;
- сильная зависимость сбыта инновационных продуктов от инновационного потенциала предполагаемых потребителей. Многие базисные инновации не находят своего сбыта из-за неготовности и общей технологической отсталости потребителей.

Таким образом, одним из основных условий внедрения инноваций является наличие эффективной системы маркетинга и сбыта, осуществляющей связь предприятия с конечными потребителями с целью постоянного выявления новых требований покупателей, предъявляемых к качеству производимых товаров и услуг.

Это условие имеет важное значение, так как на практике инновации часто определяются как «создание и предоставление товаров или услуг, которые предлагают потребителям выгоды, воспринимаемые ими как новые или более совершенные». И большинство неудач с выведением инноваций на рынок специалисты объясняют тем, что они возникают на базе новых знаний, а не потребностей, в то время как покупателям нужен не новый товар, а новые выгоды [3].

В этой связи маркетинг инноваций должен осуществлять ниже перечисленные виды работ [1]:

1. Компании развиваются обычно не в вакууме, а в изменяющейся конкурентной среде. Маркетинговый мониторинг на разных этапах должен поддерживать контакт с рынком, чтобы определять тренды и прогнозировать условия игры на рынке к моменту готовности инновационного продукта. Значит, в системе маркетинга нововведений значительное место должно занимать технологическое прогнозирование, имеющее целью выявление таких направлений НИОКР, результаты от реализации которых будут конкурентоспособны в будущем.

2. Поскольку продукт научно-технической деятельности является исходным звеном конечного продукта, то маркетинг первого не может

быть эффективным без изучения рынка второго. Иными словами, необходимо с требуемой степенью тщательности исследовать направления изменения потребности не только в самом интеллектуальном, но и в конечном продукте. Маркетинг научно-технического продукта должен включать и сбор, и анализ информации о среде функционирования его потребителей.

3. Потребительная стоимость интеллектуального продукта заключается в его способности экономить живой и овеществленный труд в сфере материального производства. Поэтому маркетинговые усилия должны быть направлены на изучение этой способности. Цена интеллектуального продукта будет в большей степени зависеть от размеров указанной экономии, чем от затрат на его разработку (наряду с другими факторами).

4. Интеллектуальный продукт подвержен более быстрому моральному старению, чем материальный продукт. Он имеет коммерческую ценность до тех пор, пока разработчик может обеспечить себе монопольные права на продукт как на объект хозяйствования. Этот момент определяет необходимость приложения усилий по защите и сохранению прав интеллектуальной собственности, а также по обеспечению его патентной чистоты. Эти усилия предпринимаются в процессе маркетинга научно-технической продукции.

5. Однажды созданный интеллектуальный продукт в зависимости от характера и направленности может многократно продаваться на различных рынках разным потребителям. Поиск способов тиражирования интеллектуального продукта является одной из задач его маркетинга.

В настоящее время внедрение на рынок инновационного продукта в нашей стране затруднено. Проблемы инновационной сферы экономики России в значительной степени связаны с отсутствием или слабым развитием маркетинга в научно-технических организациях и инновационных фирмах. Одной из важнейших проблем фирмы становится маркетинговое обеспечение вновь разрабатываемых товаров. Это тем более важно, что опыт рынка показывает исключительную степень риска именно в нововведениях – в среднем из пяти новых товаров и услуг, четыре не приносят своим создателям ничего кроме убытков [3].

В России еще очень мало практического опыта в сфере маркетинга инноваций. Вопреки сложившемуся мнению, что отрасль маркетинга инноваций лишена профессионалов, специалисты в данной области есть, однако они не заинтересованы работать с инновациями, прежде всего, из-за низкой заработной платы.

Так или иначе, профессионалы считают, что деятельность в маркетинге инноваций сопряжена с большими рисками, однако порой это того стоит. По мнению аналитиков, барьером на пути внедрения на рынке

новых продуктов может являться и традиционная российская ментальность, и склонность к погоне за «быстрым рублем». В данном случае мы видим, что порой ждать результатов приходится достаточно длительное время. Между тем, в некоторых вузах и учреждениях по повышению квалификации появляются спецкурсы по специальности маркетинга инноваций, что говорит о появлении интереса к данной специальности [3].

В заключение необходимо подчеркнуть, что среди главных направлений развития инноваций в экономике России: создание спроса на инновации; решение инвестиционных, организационно-правовых, кадровых вопросов; определенную роль играет расширение использования маркетинга инноваций.

Существует большое разнообразие содержания маркетинга инноваций применительно к различным группам продуктов, рынкам инноваций, субъектам инновационной деятельности, условиям и возможностям его применения. Но раскрывать специфику использования механизмов и инструментов инновационного маркетинга можно только при детальном рассмотрении всех этих особенностей, которые в конечном счете обеспечат повышение конкурентоспособности товаров и услуг.

Список использованных источников:

1. *Буймов, А.С.* Оценка конкурентоспособности инновационного продукта / А.С. Буймов, Е.Д. Вайсман // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – №1.
2. *Голубков, Е.П.* Инновационный маркетинг как инструмент перевода экономики России на новый путь развития [Электронный ресурс] / Е.П. Голубков // Сайт «5P – Marketing Solutions – Все о маркетинге». – Режим доступа: http://5p.ru/?p=210.
3. *Минибаев, М.* Тезисы мастер-класса агентства маркетинговых решений MY-MARKET «Маркетинг инноваций» [Электронный ресурс] / М. Минибаев // Сайт «Маркетинг: исследование, консалтинг, разработки». – Режим доступа: http://munirufa.ru/?p=425.

Беспалова А.Ю.
Научный руководитель – преподаватель высшей категории **Ермакова М.В.**
Майкопский государственный гуманитарно-технический колледж
Адыгейского государственного университета

СОЗДАНИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА

В бизнесе ты получаешь либо деньги, либо опыт.
Бери опыт, а деньги придут.
Гарольд Дженин

Аннотация: Открыть туристическую фирму сегодня не просто выгодно, это модно и престижно. Именно открытие туристической компании позволяет человеку заняться интересным бизнесом и попробовать себя в столь притягательной сфере – сфере отдыха и развлечений. Неудивительно, что многие россияне желают вложить деньги именно в сферу туризма и решают открыть туристическую фирму массовых или эксклюзивных направлений. В статье изучен региональный рынок туристических агентств, рассмотрены условия создания современного туристического агентства по принципу франчайзинга.

Ключевые слова: турист, агентство, туристическая компания, франчайзинг.

После отмены лицензирования туроператорской и турагентской деятельности в 2007 году обязательный государственный порядок установлен только для туроператорской деятельности. Турагентской деятельностью может заниматься любое юридическое лицо или индивидуальный предприниматель. Поэтому нами предлагается проект создания туристического агентства по системе франчайзинга. В качестве франчайзера нами выбрана известная российская туроператорская компания «1001 Тур».

Прежде чем создавать туристическое агентство, был проведен анализ туристического рынка города Майкопа и Республики Адыгеи в целом. Что касается туристических агентств, их 8. Многие из них работают по принципу франчайзинга и работают успешно, т.е. прибыльно. В преддверии Олимпийских игр в Сочи считаем возможным и своевременным создание нашего туристического агентства.

Нами планируется создание туристического агентства по принципу франчайзинга на основании договора с туроператором «1001 Тур». Создание турагентства на правах франчайзинга позволяет оставлять название основной компании, а также давать агентству свое название. Думаем на данный период оставить в названии известную марку.

Компания «1001 Тур» позволяет своим партнерам по принципу франчайзинга следующее:

– быстрый и успешный выход на туристический рынок;
– широко известный и уже раскрученный бренд;
– отработанную стратегию эффективных продаж;
– один из самых посещаемых туристических сайтов;
– обучение менеджеров – продажам, руководителей – основам успешного бизнеса;
– эксклюзивное право работать под маркой «1001 Тур» в городе Майкопе.

Для того чтобы работать под известной маркой «1001 Тур», необходимо оплатить вступительный взнос, а затем осуществлять ежемесячный платеж и закупать элементы фирменного стиля, также необходимы другие расходы (таблицы 1, 2).

Таблица 1

Расходы на создание турагентства единовременные

Статья расходов	Сумма
Вступительный взнос, руб.	20000
Регистрация и создание веб-сайта, руб.	18000
Приобретение оргтехники и комплектующих, руб.	32000
Мебель офисная, руб.	12750
Подключение стационарного телефона и Интернет, руб.	4000
Реклама, руб.	1355
Итого:	88105

Таблица 2

Расходы на создание турагентства ежемесячные

Статья расходов	Сумма
Ежемесячный платеж, руб.	7000
Элементы фирменного стиля, средний показатель, руб.	150
Поддержка веб-сайта, руб.	150
Аренда офиса, руб.	6000
Заработная плата, руб.	14000
Абонплата телефон и Интернет, руб.	1000
Реклама, руб.	1000
Итого:	29300

Благодаря нашему государству сегодня у каждого жителя России есть возможность получить субсидию в размере 58800 рублей на открытие своего бизнеса (таблица 3).

Таблица 3

Доходы на создание турагентства

Статья доходов	Сумма
Субсидия центра занятости на руководителя, руб.	58800
Субсидия центра занятости на одного работника. руб.	58800
Итого:	117600

Для получения субсидии в размере 58800 рублей от центра занятости на развитие ИП необходимо:

- иметь статус официально безработного (получить в центре занятости);
- написать в центре занятости заявление о желании получить субсидию в размере 58800 рублей на открытие своего бизнеса;
- написать бизнес-план;
- после его утверждения – зарегистрировать ИП (или ООО), получить ОГРН, ИНН;
- предоставить копии документов, полученных в налоговой инспекции, в центр занятости;
- ждать перечисления денег на счет в банке;
- получить деньги;
- закупить оборудование (материалы) согласно разработанному бизнес-плану.

Субсидия выделяется в сумме годового максимального размера пособия по безработице – 58800 рублей максимум (сумма может быть и выше, зависит от региона). Также на одного работника (дополнительное рабочее место, созданное безработным гражданином, открывшим собственное дело, для трудоустройства безработных граждан) выделяется субсидия 58800 рублей максимум. Итого возможно получить субсидию 117600 рублей.

В данной работе представлен по сути мини бизнес-план создания туристического агентства. Давайте рассмотрим процесс получения доходов от деятельности агентства.

Средняя стоимость тура по массовым направлениям – около 35000 рублей. Средняя комиссия, которую получает агентство за продажу путевок, – 10%, т. е. по 3500 за каждого отправленного туриста. Ежемесячный поток туристов зависит от сезона, рекламы и качества услуг. В некрупной турфирме число посетителей может варьироваться от десяти до трехсот человек в месяц.

В первый год работы агентству необходимо рассчитывать на небольшой поток клиентов: летом примерно 40 договоров в месяц, зимой – 15–20. При таком количестве туристов агентство окупается за год-полтора.

Предположим, что первый месяц работы агентством будет продано 12 туров, средняя стоимость которых равна 30000 рублей. За свою работу агентство получает 10% от стоимости тура. Тогда месячный доход предприятия составит:

3000×12 = 36000 рублей.

Таким образом, прибыль нашего предприятия составит:

36000 – 29300 = 6700 рублей.

В дальнейшем турагентство будет оказывать дополнительные услуги, такие как, например, ксерокопирование, набор, редактирование текста и др., что тоже позволит увеличить размер доходов предприятия.

В данной работе рассмотрен процесс создания туристического агентства, который позволит создать собственный бизнес даже человеку, не имеющему практического опыта, но имеющему определенную теоретическую подготовку и желание работать и приобретать новые знания. И, конечно, хороший доход от бизнеса придет не сразу, однако на сегодняшний день может быть важнее получать опыт.

Открыть туристическую фирму без стартового капитала возможно, но нужно понимать, что при этом придется отказаться от всех благ, связанных с большими расходами. А это, прежде всего, офис, реклама и персонал. Проблема отсутствия персонала решается легко. Пока прибыли маленькие, можно все делать самостоятельно. Когда увеличится количество клиентов, а следовательно, объем работ и прибыль, можно нанять персонал для помощи себе. Отсутствие офиса ввиду отсутствия персонала – тоже не очень большая проблема. Просто необходимо найти другое место для встречи с клиентами.

Отсутствие же денег на рекламу – проблема серьезная. Необходимо искать клиентов самостоятельно, не затрачивая больших средств, строить клиентскую базу. Можно использовать Интернет, общаться с как можно большим количеством людей и рассказывать им о своих услугах… По большому счету открытие туристической фирмы без стартового капитала и заключается в решении этой проблемы.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (от 14 июня 1995 года №88-ФЗ).
2. *Лобанова, Т.П.* Бизнес-план : учебное пособие / Т.П. Лобанова, Л.В. Мясоедова, Т.А. Грамотенко и др. – М. : ПРИОР, 2007.
3. *Папирян, Г.А.* Менеджмент в индустрии гостеприимства (отели и рестораны) / Г.А. Папирян. – М. : Экономика, 2007.
4. *Сорокина, А.В.* Организация обслуживания в гостиницах и туристских комплексах / А.В. Сорокина. – М., 2007.
5. *Шеремет, А.Д.* Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М. : Инфра-М, 2006.
6. *Шматько, Л.П.* Туризм и гостиничное хозяйство / Л.П. Шматько, Л.В. Жолобова, Г.И. Ляшко и др. – М. : Март, 2005.

Близнякова В.Е.
магистрант
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Жевора Ю.И.**
Ставропольский государственный университет

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация: Рассмотрена и обоснована необходимость кластерных образований в экономике. Приведены преимущества кластерного подхода в управлении производством на одной территории. Показана необходимость государственной поддержки кластерной политики в экономических системах.

Ключевые слова: кластер, управление, развитие, система, экономика.

Одна из тенденций развития экономики заключается в том, что на мировом рынке будут конкурировать уже не отдельные предприятия, а кластерные образования.

Предприятия объединяются в кластеры, прежде всего потому, что им это экономически выгодно. И выгодно в первую очередь с точки зрения повышения конкурентоспособности, как в традиционных, так и в новых наукоемких секторах, в прорыве повышения качества человеческого капитала и динамики производительности труда, в опережающем развитии высокотехнологичных производств, превращении инновационных факторов в основной источник экономического роста. Обеспечить заложенный рост можно только посредством формирования современных производств на одной территории с целью снижения издержек в управлении.

Решение этих задач потребует создания системы четкого взаимодействия государства, бизнеса, науки и образования на основе использования эффективных инструментов инновационного развития, среди которых немаловажную роль должен играть кластерный подход.

Кластер – это группа территориально соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга.

Кластерный подход – это, прежде всего, новая управленческая технология, позволяющая повысить конкурентоспособность как отдельного региона или отрасли, так и государства в целом. Кластерный подход должен сопровождаться существенным развитием муниципальных образований, ростом доходов местных бюджетов, социальным благоустройством территорий [1, С. 32].

По мере развития кластерного подхода суть кластерных объединений изменялась и обогащалась. Так, в обзоре Европейской экономиче-

ской комиссии ООН (ЕЭК ООН) 2008 г. «Повышение инновационного уровня фирм: выбор политики и практических инструментов» в качестве основных характеристик кластеров выделены:

- географическая концентрация (близкая расположенность фирм привлекает возможностью экономить на быстром производственном взаимодействии, обмене социальным капиталом и процессах обучения);
- специализация (кластеры концентрируются вокруг определенной сферы деятельности, к которой все участники или авторы имеют отношение);
- множественность экономических агентов (деятельность кластеров охватывает не только фирмы, входящие в них, но и общественные организации, академии, финансовых посредников, институты, способствующие кооперации, и т.д.);
- конкуренция и сотрудничество (как основные виды взаимодействия между фирмами – членами кластера);
- достижение необходимой «критической массы» в размере кластера (для получения эффектов внутренней динамики и развития);
- жизнеспособность кластеров (рассчитаны на долгосрочную перспективу);
- вовлеченность в инновационный процесс (фирмы и предприятия, входящие в состав кластера, обычно включены в процессы технологических продуктовых, рыночных или организационных инноваций) [2, С. 54].

В начале 2000-х годов большинство кластеров специализировалось на производстве потребительских товаров и создавалось с целью повышения конкурентоспособности отдельных регионов и территорий. В дальнейшем стали появляться промышленные кластеры нового поколения, занимающиеся информатикой, дизайном, экологией, логистикой и другими направлениями. Инновационная ориентированность кластеров постепенно возрастала, и сегодня она является важнейшей характеристикой, определяющей конкурентоспособность кластерных образований.

Кластеры обладают большей способностью к нововведениям вследствие следующих причин:

- фирмы – участники кластера способны более адекватно и быстрее реагировать на потребности покупателей;
- участникам кластера облегчается доступ к новым технологиям, используемым на различных направлениях хозяйственной деятельности;
- в инновационный процесс включаются поставщики и потребители, а также предприятия других отраслей;

- в результате межфирменной кооперации уменьшаются издержки на НИОКР;
- фирмы в кластере находятся под интенсивным конкурентным давлением, которое усугубляется постоянным сравнением собственной хозяйственной деятельности с работой аналогичных компаний [3, С. 159].

Разнообразие проводимой политики определяет и многообразие направлений и форм государственной поддержки инновационных кластеров, среди которых:

- прямая финансовая поддержка специфических проектов;
- обеспечение выполнения административных процедур;
- предоставление знаний или других составляющих инфраструктуры;
- снижение налогов на исследовательские и инновационные расходы;
- снижение налогов на другие расходы, не связанные с исследованиями и разработками, инновациями;
- организация публичных мероприятий (ярмарки, торговые миссии и др.);
- обеспечение сетей с университетами, администрацией;
- обеспечение сетей с фирмами;
- поддержка в развитии инкубаторов;
- поддержка в улучшении репутации региона (кластера);
- обеспечение передачи информации (запросы рынка, ситуация на рынке, новые правила и др.);
- обеспечение транспортных связей с другими кластерами или географическими областями.

Кластерный подход не является заменой отраслевой (промышленной) политики, но его эффективное и результативное использование должно стать важным элементом в управлении развитием экономических систем.

Эта политика позволяет успешно решать вопросы развития крупных корпораций, малого и среднего бизнеса, научного и кадрового обеспечения производства, развития транспортно-логистического комплекса.

Именно поэтому стратегическим направлением развития экономических систем должно стать создание высокотехнологичных кластеров на базе традиционных и новых отраслей промышленности, формирование инновационного профиля экономики области [4, С. 62].

Кластерный подход способен коренным образом изменить содержание управления развитием экономических систем. В этом случае усилия администрации должны быть направлены не на поддержку отдельных предприятий и отраслей, а на развитие взаимоотношений: между

поставщиками и потребителями, между конечными потребителями и производителями, между самими производителями и правительственными институтами.

Чаще всего объектами кластерной политики становятся те сферы, которые уже находятся на высоком уровне развития либо играют значительную роль в экономике региона.

Таким образом, применение кластерного подхода является закономерным этапом в управлении развитием экономических систем, а его повсеместное распространение можно рассматривать в качестве главной особенности всех высокоразвитых экономик. Кластерный механизм повышения конкурентоспособности основан на эффективном сочетании внутрикластерной кооперации в процессе производства продукции с внутренней конкуренцией в рамках промышленного кластера.

При этом важно подчеркнуть сетевой характер взаимодействия его участников, поскольку именно горизонтальная интеграция в данном случае способствует формированию строго ориентированной цепочки распространения новых знаний, технологий и инноваций в экономических системах.

Список использованных источников:

1. *Грановеттер, М.* Успех инновационного кластера основан на открытости, гибкости и свободе / М. Грановеттер. – М. : ЭКСМО, 2010.
2. *Колошин, А.* Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной конкурентоспособности на основе развития кластеров / А. Колошин, К. Разгуляев, Ю. Тимофеев и др. – М. : Инфра–М, 2009.
3. *Эдилерская, А.А.* Кластерно-сетевые принципы организации современного предпринимательства / А.А. Эдилерская // Актуальные проблемы развития общества, экономики и права : сб. науч. трудов аспирантов. – М., 2008.
4. Synopsis of Policy Options for Creating a Supportive Environment for Innovative Development. ECE/CECI/2008/3, Geneva, 9 September, 2008.

Богунова М.С.

Научный руководитель – к.э.н., доцент **Абонеева Е.В.**

Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

АНАЛИЗ РЕШЕНИЯ НЕКОТОРЫХ ВОПРОСОВ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ В АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКЕ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Аннотация: В современных условиях реформирования агропромышленного комплекса вопросы земельных отношений становятся крайне актуальными. В статье проанализированы наиболее острые проблемы землепользования в аграрной экономике Ставропольского края.

Ключевые слова: экономическая эффективность, землепользование, арендная плата, долевая собственность, крестьянские (фермерские) хозяйства.

В Ставропольском крае по состоянию на 01 мая 2011 года общая площадь земель сельскохозяйственного назначения, находящихся в долевой собственности, составляет 3,513 млн гектаров.

Установление на местности границ земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения, находящихся в долевой собственности, выполнено на площади 3,390 млн гектаров, что составляет 96,5% от общей площади земель сельскохозяйственного назначения, находящихся в долевой собственности, но есть муниципальные районы, в которых эти работы выполнены на 85–87% [1].

Участниками долевой собственности на земельные участки из земель сельскохозяйственного назначения проведены работы, в результате которых подготовлены документы, необходимые для осуществления кадастрового учета, и осуществлен государственный кадастровый учет земельных участков, находящихся в долевой собственности, на площади 3,312 млн гектаров (94% от общей площади земель сельскохозяйственного назначения, находящихся в долевой собственности), в некоторых районах этот показатель ниже и находится на уровне 76%. Общая площадь земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения, находящихся в долевой собственности, в отношении которых участниками долевой собственности произведена государственная регистрация прав, составляет 3,097 млн гектаров (88% от общей площади земель сельскохозяйственного назначения, находящихся в долевой собственности). Меньше всего произведена государственная регистрация прав в Андроповском (70%), Изобильненском (65%), Кочубеевском (59%), Минераловодском (69%) и Степновском (75%) муниципальных районах Ставропольского края. Проводимая в крае работа по содействию в приведении договоров аренды земельных долей в соответствие с нормами земельного законодательства позволила собственникам земельных долей зарегистрировать свои права на земельные участки на площади, как отмечалось выше, 3 млн гектаров, что составляет 88% от общей площади земель, находящейся в долевой собственности [3].

Для сравнения, в Ростовской области – 98%, в Краснодарском крае – 69%, Астраханской области – 30%, Оренбургской области – 25%, а в целом по Российской Федерации всего лишь 11% от общей площади, находящейся в долевой собственности.

В установленном порядке передано в аренду земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения, находящихся в долевой собственности, общей площадью 2,559 млн гектаров (73% от общей площади земель сельскохозяйственного назначения, находящихся в до-

левой собственности). В то же время есть территории, на которых процесс регистрации договоров аренды земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения, находящихся в долевой собственности, идет крайне медленно и находится на уровне 53%.

Также крайне сложной остается ситуация с предоставлением земель фонда перераспределения крестьянским (фермерским) хозяйствам в аренду. Администрации районов отказываются удовлетворять заявления фермеров, мотивируя свои действия тем, что участки должны предоставляться по результатам проведения торгов, что не соответствует Федеральному закону «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» [2].

За период с мая 2008 года по май 2010 года общая площадь земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения, находящихся в долевой собственности, в отношении которых участниками долевой собственности произведена государственная регистрация прав, возросла с 2,572 до 3,097 млн гектаров или с 73 до 88% от общей площади земель сельскохозяйственного назначения, находящихся в долевой собственности, а общая площадь земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения, находящихся в долевой собственности, в отношении которых зарегистрированы договоры аренды земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения, находящихся в долевой собственности, возросла с 1,698 до 2,559 млн гектаров, или с 48 до 73% от общей площади земель сельскохозяйственного назначения, находящихся в долевой собственности [5].

В Ставропольском крае проведена значительная работа по выявлению невостребованных земельных долей и выделению земельных участков в счет невостребованных земельных долей. В ходе проведения мероприятий по выделению земельных участков в счет невостребованных земельных долей в 2004–2007 годах было отмежевано 120 тыс. гектаров земель, поставлено на государственный кадастровый учет 92 тыс. гектаров земель, выделенных в счет невостребованных земельных долей. Для ускорения процесса приведения невостребованных земельных долей в соответствие с региональным законодательством органам местного самоуправления указанных поселений и муниципальных районов Ставропольского края необходимо разрабатывать и осуществлять мероприятия с целью выявления невостребованных земельных долей, выделения в счет них земельных участков и признания права муниципальной собственности [4].

Экономическая выгода для района или поселения от этого очевидна. Так, при затратах на проведение кадастровых работ в среднем на один гектар пашни 500–600 рублей, общий доход от сдачи в аренду 1 га богарной пашни составит от 700 до 1000 рублей в год. То есть через один год все затраты по проведению таких работ полностью окупятся, и это

без проведения торгов (конкурсов, аукционов), на которых, как правило, предлагается размер арендной платы, значительно превышающий базовые размеры арендной платы.

Список использованных источников:

1. *Ермошина, Г.П.* Региональная экономика / Г.П. Ермошина. – М. : Инфра–М, 2011.
2. *Носова, С.С.* Экономическая теория: CD-ROM: элект. учеб. / С.С. Носова. – М. : КНОРУС, 2008.
3. *Капканщиков, С.Г.* Государственное регулирование экономики : учебное пособие / С.Г. Капканщиков. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2010.
4. Россия в цифрах 2011 г. Краткий статистический сборник. – М. : Росстат, 2011.
5. Сайт поисковой системы «Консультант+» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

Борзова Л.О., Курилкова А.А.
Научный руководитель – д.соц.н, доцент **Бурляева В.А.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ОТРАЖЕНИЕ ЭТНИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ БЫТИЯ В ЭСТЕТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СРЕДЫ: ИНТЕРЬЕР ИТАЛЬЯНСКОГО РЕСТОРАНА

Аннотация: Создание тематических ресторанов является перспективным направлением развития мирового ресторанного бизнеса. В большинстве случаев в основе идеи тематического ресторана лежит органичная связь кухни и имиджа, частью которого является интерьер. В данной работе рассмотрена основа идеи интерьера ресторана в итальянском стиле – свет + камень и проводится исследование появления этой связи.

Ключевые слова: интерьер, итальянский стиль, тематический ресторан.

Основываясь на мнении о том, что «эстетика еды одухотворяет нашу самость, делает человека более утонченным и культурным» [2, С. 158], мы поставили перед собой задачу рассмотреть основу создания образа интерьера тематического ресторана в итальянском стиле.

По мнению Г.Г. Геворкян, ресторан является местом разрешенного удовольствия и наслаждения едой, связанным с непосредственной жизненностью человека, с его телесными потребностями и возможностями, с развитием телесного сознания. Еда возвращает человека к получению приятных, здоровых ощущений. Это то, что помогает человеку

жить в мире настоящего, а не иллюзий и фантазий. Контакт со своими ощущениями помогает человеку принять различные составляющие своего «Я», зачастую полярные по своему содержанию, понять свою природу и определить по своему усмотрению направление совей жизни. Вкусовые ощущения улучшают телесную осознанность и качество жизни, помогают преодолеть пропасть между телесным и духовным. Именно ресторанная культура способствует воспитанию гурмана. Автор подчеркивает, что посетитель ресторана является субъектом и носителем определенных культурных традиций и норм, которые формируют его этико-эстетические и вкусовые представления [2].

Одной из составляющих эстетической культуры сферы общественного питания является эстетика интерьера торговых помещений предприятий общественного питания. Интерьер – это внутреннее пространство помещения, его устройство и убранство. Высокая культура в оформлении интерьера обусловлена не только стремлением людей к красоте, ни и тем, что при этом возникают положительные эмоции, улучшается настроение и, в конечном счете, процесс пищеварения тоже улучшается. В настоящее время для художественного украшении помещения имеется много средств, однако прежде всего важна гармония – закономерное сочетание всех элементов, а также вкус и понимание общего стиля ресторана. Интерьер должен находиться в равновесии с выбранной тематикой ресторана, предполагаемой кухней, системой обслуживания, атмосферой в ресторане и уровнем цен [3, С. 29–30].

На рынке ресторанных услуг все чаще проявляется тенденция создания тематических заведений по национальному признаку. Спросом потребителей пользуются японские, украинские, китайские, немецкие и самые разные другие рестораны и кафе. Особое место занимаю заведения, разработанные в средиземноморском, или итальянском стиле. Характерной особенностью интерьера таких предприятий является использование преимущественно натурального камня в оформлении и естественное освещение.

Для того чтобы понять приоритетность выбора отделочных материалов, обратимся к работе Г.Д. Гачева «Ментальности народов мира» (2008). По мнению данного автора, Космос Рима-Италии на языке четырех стихий – *камень* как основа Апеннинского хребта. Камень – это вечность («Вечный город» Рим), хранитель формы, определенность, символ четко определенных границ. С целью характеристики национальной ментальности итальянцев Гачев проводит анализ римской мифологии и приводит пример одного из важнейших божеств – Термина, хранителя границ (terminus – «граница», «предел»), то есть обожествление четких границ. Почва Италии камениста, полуостров Апеннин монолитен, без фантастической изрезанности берегов (в отличии от Греции), он лапи-

дарен (от латинского *lapidis* – «камень») и лаконичен – от Лаконики, где возникло государство Спарта, стиль жизни в которой отличался строгостью, суровостью и дисциплиной, а речь – немногословностью.

Отмечается, что камень, как ипостась стихии земли, благоприятствует принципу формы, идее строгого порядка, идея которого присутствует и в римской армии, и в римском законе. Также в Италии была выработана такая жесткая форма в поэзии, как сонет, – жанр, в котором неотменная структура из 14 строк с совершенно определенным порядком рифм. Камень и сияние (полусфера небосвода объемлет камень Апеннин) – вот главные элементы, составляющие Космос Италии, по мнению Гачева [1, С. 103–105].

Все вышесказанное подтверждает влияние климатогеографических условий на формирование национального характера и вносит определенность в понимание предпочтения тех или иных природных материалов в создании эстетической среды.

Список использованных источников:

1. *Гачев, Г.Д.* Ментальности народов мира / Г.Д. Гачев. – М. : Алгоритм, 2008.
2. *Геворкян, Г.Г.* Психологические детерминанты профессиональной успешности официантов как субъектов сферы услуг / Г.Г. Геворкян // Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2006. – №14.
3. *Стельмахович, М.А.* Деловая культура для официантов-барменов / М.А. Стельмахович. – Ростов-н/Д : Феникс, 2001.

Борлаков Т.А.
Научный руководитель – к.э.н., ассистент **Борлакова З.А.**
Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ СОЗДАНИЯ ТУРИСТСКОГО КЛАСТЕРА ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА

Аннотация: На современном этапе переход к модели устойчивого развития экономики регионов России позволит компенсировать недостаточный уровень развития производства, вызванный территориальной неравномерностью развития экономики страны, активным развитием других непроизводственных отраслей экономики. В последние годы для федеративного устройства России характерно большое число дотационных регионов на фоне узкого круга субъектов-доноров. Эта диспропорция порождает массу внутренних экономических и социальных проблем, которые с течением времени только усугубляются.

Ключевые слова: кластер, туристско-рекреационные ресурсы, регион.

Анализ эффективности функционирования регионального туристско-рекреационного комплекса Карачаево-Черкесии как дотационного региона показал, что подходы и методы управления туристской сферой при существующей системе управления не нашли должной проработки для адаптации к изменяющимся условиям рынка. Существующая многоступенчатая система управления, в которую входят Федеральное агентство по туризму, Правительство Карачаево-Черкесской Республики, Министерство по физической культуре, спорту, туризму республики, местные управления районов, на территории которых функционирует туристско-рекреационный комплекс, администрация этого комплекса, не является эффективной. Поэтому требуется упрощенная, но мобильно ориентирующаяся по отношению к изменениям туристического рынка система управления.

Так, согласно Федеральному закону «О федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов» от 2 декабря 2009 года, №308-ФЗ, доля дотационных регионов в процентном соотношении составляет 84% всех субъектов России. В них проживает 74,2% населения, они охватывают 87% территории страны. В частности, Северо-Кавказский федеральный округ является почти 100% дотационным. Согласно данным Росстата на 01.01.2010 г., размер дотаций субъектам РФ этого федерального органа составил 75,74 млрд рублей, из них на долю Карачаево-Черкесской Республики приходится 4,12 млрд рублей.

Основная цель системы управления региональным туристско-рекреационным комплексом – повышение эффективности предприятий отрасли, создание условий для ее развития на основе стимулирования инвестиций, обеспечение доступным и качественным турпродуктом потребителей, обновление основных фондов.

На основе SWOT-анализа (табл. 1) были выявлены возможности регионального туристско-рекреационного комплекса и преимущества, такие как участие в федеральных и региональных программах развития туризма, продвижение туристического бренда республики, возможность развития более 20 видов туризма, всесезонность функционирования курортов республики и т.д., а также недостатки и угрозы, которые заключаются в отсутствии развитой информационной системы продвижения, недостаточном уровне профильного образования занятых в туризме работников, сложной геополитической обстановке на Северном Кавказе и т.д.

Выявленные сильные стороны и внешние возможности должны закладываться в основу стратегии развития туризма в регионе и реализовываться через перечень мероприятий, направленных на их использование и усиление. На их базе должны быть разработаны дифференцированные продуктовые стратегии в сфере туризма. Слабые стороны и внешние угрозы рассматриваются в качестве ограничений для развития ту-

ризма в регионе. В работе предложены механизмы их устранения или сведения их негативного влияния к минимуму, в том числе это механизмы стратегического планирования выхода регионального туристско-рекреационного комплекса на международный туристский рынок.

Таблица 1

SWOT-анализ сильных и слабых сторон и возможностей развития РТРК

Возможности	Преимущества
– участие в федеральных и региональных программах развития туризма – развитие внутреннего, въездного, социального, детского туризма, которое включает в себя более 20 видов (рекреационный, спортивный, экологический, познавательный и др.) – освоение новых рекреационных центров – создание необходимой транспортно-логистической системы – создание условий продвижения туристического бренда РТРК	– оптимальное расположение больших и безопасных зон для освоения массового горнолыжного катания – уникальные природные ресурсы, способные в комплексе (в силу особого географического положения) оказывать самостоятельное лечение и общеоздоровительное воздействие на организм – привлекательность – всесезонность функционирования – компактное размещение туристских ресурсов – наличие сильного сектора малого предпринимательства
Угрозы	**Недостатки**
– большая зависимость от внешних колебаний рынка, отсутствие влияния на внешний спрос – развитие РТРК не учитывает экологических требований – сложная геополитическая обстановка на Северном Кавказе – повышение конкуренции со стороны соседних регионов в связи с опережающим развитием туризма в других регионах РФ	– отсутствие соответствующей инфраструктуры – отсутствие инфраструктуры удовлетворения развлекательных потребностей отдыхающих – отсутствие региональной научно обоснованной программы развития РТРК – стихийность деятельности, несоответствие и анархичность – недостаточный уровень профильного образования занятых в туризме работников – отсутствие развитой информационной системы продвижения

* Разработано автором

Максимально увеличить преимущества регионального туристско-рекреационного комплекса с точки зрения социально-экономического

развития региона возможно путем создания регионального туристско-рекреационного кластера. Если региональный туристско-рекреационный комплекс – это система государственных структур и крупных предприятий, характеризующихся взаимоподчиненностью и отсутствием конкуренции между элементами, то туристско-рекреационный кластер состоит из малых и средних предприятий, горизонтальная связь между которыми порождает одновременно конкуренцию и партнерство.

Обобщая результаты исследования опыта кластерного развития туристско-рекреационной сферы стран – лидеров мирового туризма, мы предлагаем определение туристско-рекреационного кластера региона как группы взаимодействующих и взаимодополняющих компаний и органов государственного управления, которые географически локализованы и взаимосвязаны с целью получения экономической выгоды. Нами разработаны мероприятия, которые позволят обеспечить социально-экономическое развитие дотационного региона посредством создания туристско-рекреационного кластера (табл. 2).

Таблица 2

Мероприятия по обеспечению социально-экономического развития дотационного региона посредством создания туристско-рекреационного кластера

Мероприятия, воздействующие на:		
социально-культурную среду	**экономическую среду**	**эколого-природную среду**
Развитие культурно-познавательной и спортивной сфер региона Сокращение оттока граждан, особенно из удаленных горных и сельских районах в города или поселки городского типа Организация мероприятий, направленных на развитие национальной культуры, местных традиций и сохранение исторических и религиозных памятников культуры Поддержание традиционных форм хозяйствования и народных промыслов	Сокращение уровня безработицы в регионе, увеличение доходов местного населения и рост поступлений в бюджеты всех уровней Развитие инфраструктуры региональной экономики: страхование, банковский сектор, транспорт, сервис Развитие науки и образования, повышение инновационного и инвестиционного потенциала Расширение участия в межрегиональном и международном разделении труда. Диверсификация деятельности предприятий региона; расширение рынков для местных товаров и услуг	Создание структур, контролирующих рациональное природопользование Развитие экологически чистой продукции сельского хозяйства и перерабатывающих производств Сохранение памятников природы и уникальных природных объектов Поддержание научных исследований в сфере охраны природы

В туристско-рекреационный кластер региона должны быть включены поставщики туристических услуг, объекты туристской инфраструктуры, органы государственной власти и другие организации, ориентированные на создание условий, отвечающих общественным потребностям в путешествиях, отдыхе, лечении и других формах рекреации в регионе. В диссертации описано содержание этапов процесса создания регионального туристско-рекреационного кластера, начиная от определения субъектов туристско-рекреационного кластера и заканчивая разработкой механизмов повышения эффективности функционирования кластера, а также составлением карты региона с нанесением горизонтов кластера.

При использовании кластерного подхода в едином режиме должны взаимодействовать природные и культурные ресурсы, исторические достопримечательности, специально созданные для привлечения туристов объекты и структуры, инфраструктура регионального туризма (транспортное обслуживание, питание и гостиничное обслуживание, отдых и развлечения, розничная торговля, услуги гидов, финансовые системы), производство и реализация туристских продуктов на базе туроператоров, туристских агентств, организаторов собственных и заказных туров, экскурсионных бюро. В составе регионального туристско-рекреационного кластера необходимо предусмотреть создание Республиканского рекламно-информационного центра.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 2 декабря 2009 года №308-ФЗ «О федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов».
2. http://www.safeprom.ru/counter/comment.
3. www.budgetrf.ru.

Быкова Е.А.

Научный руководитель – д.э.н., профессор **Бережная Е.В.**

Северо-Кавказский государственный бюджетный технический университет

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ЗЕРНОВОГО РЫНКА

Аннотация: В настоящее время в России сложились и реально функционируют в рамках АПК разные товарные рынки. Это прежде всего сырьевые рынки различной сельскохозяйственной продукции, где оперируют ее производители в качестве продавцов. В статье рассматриваются потенциальные возможности развития регионального зернового рынка.

Ключевые слова: региональный рынок, зерновой рынок, агропромышленный комплекс.

В системе АПК функционирует обширный рынок материально-технических ресурсов, основными продавцами которого являются промышленные предприятия – производители ресурсов, а покупателями выступают оптовая торговля, сельхозпроизводители, перерабатывающая промышленность. Сельхозпроизводители и перерабатывающая промышленность могут использовать собственное сырье в своем производственном цикле. Оптовая торговля материально-техническими ресурсами, в свою очередь, выступает в роли и покупателя, и продавца, продавая эти ресурсы предприятиям, другим потребителям II и III сферы АПК. Потоки товародвижения перемещают сырье от одной сферы АПК к другой в направлении получения готовых потребительских продуктов с реализацией их на соответствующих рынках. В любом случае товарные рынки АПК представляют логистическую систему товародвижения, которая учитывает и наличие специфического рынка материально-технических ресурсов для АПК [1].

Наличие различных товарных рынков, функционирующих в системе АПК, вызывает необходимость отслеживания происходящих в них изменений, т.е. осуществления мониторинга отклонений рыночной ситуации от состояния равновесия, или, иными словами, осуществления мониторинга конъюнктуры рынка. Конъюнктура рынка носит, как известно, циклический и нециклический характер. Циклические колебания состояния любого товарного рынка происходят в результате изменений в масштабе обновления основного капитала субъектов рынка, изменений в состоянии кредитно-денежной сферы рынка и особенно в колебании спроса на тот или иной товар. Нециклическое воздействие на конъюнктуру рынка оказывает научно-технический прогресс, концентрация и специализация производства, инфляция, природные явления и т.п.

Круг явлений и процессов, которые анализируются при изучении конъюнктуры товарных рынков, включает в себя экономические, технические, естественно-биологические и другие факторы, воздействующие на развитие АПК в целом, или отдельные его товарные рынки в каждый конкретный момент. В настоящее время весьма важно регулярно отслеживать конъюнктурные изменения на рынках наиболее массовых агропродовольственных продуктов (зерно, масло растительное, сахар, молоко, мясо), составляющих основу аграрного сектора экономики страны. К основным показателям конъюнктуры товарного рынка следует отнести, прежде всего, объем производства и продажи продукции и индексы динамики цен. Исследование конъюнктуры сельскохозяйственных и продовольственных рынков, действующих в системе АПК, включа-

ет анализ и прогноз состояния рынка конкретного товара. Такой подход предполагает изучение состояния отрасли, где производится данный товар (т.е. изучается продавец), а также рассматривается потребитель данной продукции (получатель товара).

Российский зерновой рынок находится в состоянии постоянного трансформационного формирования, его экономические характеристики до сих пор существенно отличаются от характеристик рынков зерна в странах с развитой рыночной экономикой. Отличительным, характерным признаком российского зернового рынка являются: неравномерное и нестабильное удовлетворение спроса на пшеницу по регионам. Нерегулируемые поставки партий зерна из зернопроизводящих регионов, при отсутствии достаточной информации, позволяющей прогнозировать органам исполнительной власти объемы предложения и транспортную логистику на региональном рынке, зачастую порождают ажиотаж и провоцируют неадекватные административные решения. Оптовый рынок первого уровня (рынок, на котором основными продавцами зерна выступают его производители) складывается из достаточно большого числа крупных, средних и относительно мелких товаропроизводителей. Известно, что он характеризуется как «совершенный» с относительно высокими конкурентными отношениями между продавцами однородного товара, что приводит их к лишению ценовой рыночной власти [2].

В этих условиях всем участникам рынка важно прогнозировать развитие своего бизнеса в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Хороший уровень таких возможностей может обеспечить стратегический SWOT-анализ, который позволяет исследовать экономическое состояние рынков зернового бизнеса. Он позволяет анализировать сильные стороны, слабые звенья, потенциал опасностей и угроз.

Такой анализ дает ответы на следующие вопросы. Используют ли участники зернового рынка свои внутренние сильные стороны и отличительные преимущества в своей стратегии развития? Если эти отличительные преимущества проявляются слабо, то какие из ее потенциальных сильных сторон могут ими стать? Являются ли слабости участников рынка уязвимыми местами на современном конкурентном рынке или они не дают возможности к использованию благоприятных обстоятельств? Какие слабости участников зернового рынка требуют корректировки, и по каким стратегическим соображениям? Какие благоприятные возможности дают шансы на успех?

С помощью SWOT-анализа рассматриваются слабые и сильные стороны деятельности участников зернового рынка, анализируются возможности, вскрываются причины эффективности (неэффективности) их работы, анализируется соотношение достоинств и недостатков, определяется степень их восприимчивости к внешним факторам.

По результатам такого анализа можно оценить, обладает ли объект исследования внутренними силами и ресурсами, чтобы реализовать имеющиеся возможности и противостоять угрозам, и какие внутренние недостатки требуют скорейшего устранения. Поскольку SWOT-анализ в общем виде не содержит экономических категорий, его можно применять к любым экономическим структурам, объектам исследования, в нашем случае к региональным зернопродуктовым подкомплексам. Данный подход позволяет реализовать задачи создания наглядного представления о структуре с точки зрения ее сильных и слабых сторон, об окружающей среде (чем она может мешать и в чем способствовать), определения того, как будут использоваться внутренние ресурсы при определенных внешних факторах.

Эта методика анализа предполагает всестороннее использование баз данных, изучение статистической, бухгалтерской, экономической, научной и иной информации. На этой основе становится возможным выявить конкурентные преимущества и слабости отраслевого производства в целом и отдельных предприятий. Особенно это касается внутренних маркетинговых проблем отраслевого производства на региональном, национальном и внешнем рынках.

Стратегический анализ на основе SWOT-подхода можно начинаться как с выявления сильных и слабых сторон, в нашем случае региональных зернопродуктовых подкомплексов, так и с рассмотрения рыночных возможностей данной системы (организации) и возникающих по отношению к ней угроз со стороны конкурентов. Затем следует анализировать сильные и слабые стороны системы исследования. Многие специалисты [1–4] считают, что такая последовательность в рассмотрении, сначала сильных и слабых сторон, а затем – угроз и возможностей по отношению к региональным зернопродуктовым подкомплексам, более логична. Изучение сильных и слабых сторон РЗП позволит определить уровень конкурентных возможностей исследуемого объекта, оценить перспективы его укрепления, роста в условиях растущих рыночных угроз со стороны внешних конкурентов. Конкурентные преимущества или сильные стороны предприятий Краснодарского РЗП покажем в таблице 1.

По уровню обеспеченности земельными ресурсами наша страна и регионы Юга России выгодно отличаются от многих других аграрных экономик мира. По мнению исследователей лишь Канада и Австралия имеют большие площади пахотных земель в расчете на 100 человек населения. При этом следует отметить, что многие национальные аграрные секторы стремятся к сокращению площадей под возделываемыми культурами. Например, США проводят последовательную политику по частичному изъятию ресурсов из аграрного сектора, и хотя Закон 1996 г.

о свободе фермерской торговли (Freedom to Farm Act) отменил прямые субсидии, направляемые на эти цели, другой Закон о фермерской деятельности (Farm Act) практически продолжает эту политику [2, 3].

Таблица 1

Конкурентные преимущества участников зернового рынка Юга России

Факторы внешней среды	Факторы внутренней среды
1. Агроклиматические условия производства зерновых 2. Обеспеченность качественными земельными ресурсами, природное плодородие, наличие хорошей природно-сырьевой базы 3. Стратегическое географическое положение региона 4. Автомобильные и железнодорожные сети 5. Морские и речные грузовые терминалы 6. Большие мощности зернохранения 7. Сеть перерабатывающих предприятий 8. Предприятия оптовой и розничной торговли 9. Экспортные возможности 10. Научное обеспечение 11. Глобальное изменение климата и другие	1. Большие площади зерновых, роль масштаба производства 2. Высокий удельный вес зерновых в структуре посевов 3. Избыточная обеспеченность трудовыми ресурсами 4. Квалификация рабочей силы 5. Резервы мотивации за счет низкого уровня оплаты труда 6. Низкие расходы на приобретение техники, электроэнергию, семена, удобрения, средства защиты растений 7. Другие

По нашему мнению наличие больших земельных ресурсов позволяет нам в краткосрочной перспективе выйти на мировой рынок с «эксклюзивными» экологическими сельхозпродуктами, благодаря возможностям бороться с вредителями не химией, а правильными севооборотами, как это у нас было и где это еще сохраняется. Благодаря этому, в среднесрочной перспективе можно будет отказаться от импорта многих видов продовольствия, который занимает более трети внутреннего рынка.

Другим важным конкурентным преимуществом региональных зернопродуктовых подкомплексов Юга России следует считать хорошее географическое положение. Например, Краснодарский край имеет лучшую на Юге транспортную логистику за счет относительно хорошо развитых автодорожных, железнодорожных сетей, а также терминалов портового хозяйства на Черном море. Через Новороссийский торговый порт до 90-х шел основной импорт зерна, а сегодня за рубеж поставляется основная часть экспорта. В последнее время в Правительстве вынашиваются планы организовать поставки зерна с Юга на Дальний Восток вагонами, в которых приходят автомашины из Японии.

Меры по увеличению экспорта призваны разгрузить излишки зерна на внутреннем рынке, снизить негативное ценовое давление излишков зерна на внутренний рынок, оказать ценовую поддержку нашим производителям. Конкурентным достоинством южных региональных зернопродуктовых подкомплексов является и сравнительно хороший уровень обеспеченности зернохранилищами, элеваторами. К сожалению, практика сохранения рекордного урожая 2008 года показала, что этих мощностей явно не достаточно, и по данным информационного ресурса RBC (Ross Business Consulting) в нашей стране по причине проблем хранения было утрачено порядка 4 млн т зерна [4]. По некоторым оптимистичным оценкам экспертов портовые хозяйства Черного и Каспийского бассейнов способны пропускать до 17–20 и даже 25 млн т зерна [3]. Однако, как показала практика экспортных операций 2008–2009 маркетингового года, с таким количеством зерна транспортная логистика региона не справляется (не хватает хранилищ, вагонов, причалов, погрузочных средств и т.д.). По мнению экспертов зернового бизнеса строить зернохранилища сегодня «невыгодно, но необходимо».

В условиях высокой конкуренции на внутреннем и внешнем рынках зерна наличие наработанных экспортных каналов является важным капиталом предприятий регионального зернопродуктового подкомплекса. Сегодня три самые большие по населению страны производят примерно половину мирового объема зерна. В 2011 году Китаем было собрано 456 млн т зерна, США – 384 млн т, Индией – 226 млн т. 27 стран ЕС в общей сложности произвели 286 млн т. Из-за растущего населения все больше стран вынуждено закупать зерно на мировых рынках. На сегодня соотношение общего производства зерна и экспортной торговли достигло 12%. Позиции ведущего мирового экспортера со значительным отрывом сохраняют США, в 2011 они экспортировали 73 млн т, что составляет более четверти всей мировой торговли зерновым сырьем. На втором месте по объемам экспорта следует Аргентина, в прошлом году она экспортировала 32 млн т, затем следуют Австралия и Украина, они поставили за рубеж по 24 млн т. Россия и Канада экспортировали по 20 млн т [4].

Интересно, что Казахстан в 2008 г. произвел более 18 млн т при населении 15 млн чел., это 1,2 т на одного человека, а Украина при 46 млн населения – более 50 млн т (1,1 т на одного жителя). Россия в прошлом году произвела более 110 млн т при 140 млн жителей (760 кг на человека). В Краснодарском зернопродуктовом подкомплексе на одного жителя получили 2,3 тонны, Ставропольском – около 3 тонн. В прошлом маркетинговом году Украина экспортировала более 20 млн т, а Казахстан почти половину своего урожая. Это говорит о том, насколько сильны возможности наших конкурентов на «общих» с нами внешних рынках.

Подводя итоги изучения сильных сторон региональных зернопродуктовых подкомплексов Юга России, можно сделать вывод, что они довольно существенны.

Список использованных источников:

1. *Толмачев, А.В.* Проблемы формирования и эффективного функционирования зернового подкомплекса АПК / А.В. Толмачев. – М. : ВИНИТИ, 1997.
2. *Толмачев, А.В.* Экономика зернового бизнеса / А.В. Толмачев, А.А. Душевин, Е.А. Быкова. – М. : ТК Велби, 2011.
3. www.aup.ru.
4. marketing.rbc.ru.

Вакуленко Т.В.
Научный руководитель – к.п.н., доцент **Воробьева И.В.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

СИНДРОМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ МЕНЕДЖЕРА

Аннотация: В последние годы в России, так же как и в развитых странах, все чаще говорят не только о профессиональном стрессе, но и о синдроме профессионального сгорания, или выгорания, работников. Синдром профессионального выгорания – самая опасная профессиональная болезнь тех, кто работает с людьми: учителей, социальных работников, психологов, менеджеров, врачей, журналистов, бизнесменов и политиков, – всех, чья деятельность невозможна без общения.

Ключевые слова: менеджер, «синдром эмоционального выгорания», эмоции, стресс.

Одним из факторов, влияющих на профессиональное здоровье и активность работающих, является синдром «эмоционального выгорания» (СЭВ). Интерес к синдрому «эмоционального выгорания» вызван тем, что в последнее время значительно увеличилось число менеджеров, которые ощущают себя измотанными, обессиленными и эмоционально «потухшими», что в итоге сказывается на продуктивности работы.

Термин «синдром эмоционального выгорания» ввел Х. Фрейнденберг в 1974 году для характеристики здоровых людей, находящихся в интенсивном общении с клиентами в эмоционально загруженной атмосфере организации. Первоначально под термином «выгорание» подразумевалось состояние изнеможения. Позже симптоматика все больше расширялась, и ученые стали связывать это явление с психосоматическим состоянием [1, С. 15].

Профессиональное выгорание – это синдром, развивающийся на фоне хронического стресса и ведущий к истощению эмоционально-энергических и личностных ресурсов работающего человека. Профессиональное выгорание возникает в результате внутреннего накапливания отрицательных эмоций без соответствующей «разрядки» или «освобождения» от них. Опасность выгорания состоит в том, что это не кратковременный преходящий эпизод, а долговременный процесс «сгорания дотла». Выгорающий человек начинает испытывать чувство неуверенности в себе и неудовлетворенность личной жизнью. Не находя достаточных оснований для самоуважения и укрепления позитивной самооценки, развития позитивного отношения к собственному будущему и теряя, таким образом, смысл жизни, он старается найти его через самореализацию в профессиональной сфере. Ежедневная работа, иногда без перерывов и выходных, с постоянной физической, психологической нагрузкой, осложненная напряженными эмоциональными контактами, ведет к жизни в состоянии постоянного стресса, накоплению его последствий, истощению запаса жизненной энергии человека и, как результат, к серьезным физическим заболеваниям. Поэтому трудоголики, готовые выкладываться по 24 часа в сутки, без перерывов, выходных и отпусков, – первые кандидаты на полное психологическое выгорание, приводящее в результате к ранней смертности [1, С. 106].

Особенность российского бизнеса состоит в том, что вся ответственность за последствия стресса и синдрома профессионального выгорания возлагается на самого сотрудника, а не на работодателя. Руководители компаний, озабоченные снижением прибыли и эффективности, организуют тренинги эффективных продаж, повышения рентабельности компании, ужесточают требования к персоналу, постоянно меняют менеджеров, увольняя «сгорающих» и набирая новых, но мало кто из них обращает внимание, что в основе этих проблем лежит синдром профессионального выгорания сотрудников. Но если даже руководитель обладает знанием и навыками по управлению стрессами и синдромом выгорания, а его коллектив пребывает в неведении относительно того, что это такое, невозможно будет достичь полного взаимопонимания по существу данной проблемы.

Необходимость донести до каждого человека информацию об опасности стрессов и синдрома выгорания определили появление в последнее время антистресс-тренингов, тренингов по управлению стрессовыми ситуациями, программ навыков саморегуляции и самопознания. Избежать синдрома выгорания можно, взяв под контроль стрессовую ситуацию и свое поведение в сложившейся сложной обстановке.

На возникновение синдрома профессионального выгорания существенно влияют три фактора:

1. Личностный фактор. На профессиональное выгорание не оказывают влияния стаж, семейное положение и возраст. Однако психологи считают, что синдром профессионального выгорания чаще встречается у женщин, чем у мужчин. Обычно профессиональное выгорание встречается у людей мягких, гуманных, склонных к сочувствию.

2. Ролевой фактор. Синдрому профессионального выгорания гораздо меньше подвержены сотрудники коллективов, в которых честно распределены обязанности и ответственность работников, отсутствует или минимизирована конкуренция. А нечеткое или неравномерное распределение ответственности за профессиональные действия, несогласованность совместных усилий, отсутствие интеграции действий и конкуренция увеличивают вероятность профессионального выгорания.

3. Организационный фактор. Синдром профессионального выгорания напрямую связан с напряженной психоэмоциональной деятельностью: необходимостью интенсивного общения, подкрепляемого эмоциями, интенсивного восприятия, переработки и интерпретации информации, принятия решений. Также профессиональное выгорание вызывают неблагополучная атмосфера в коллективе, неправильная организация и планирование деятельности, бюрократия, конфликты в коллективе, необходимость работы с психологически трудным контингентом (конфликтные клиенты, тяжелобольные, трудные подростки и пр.) [3, С. 20].

Выделяют три аспекта профессионального выгорания менеджера:

1. Снижение самооценки – такие «сгоревшие» менеджеры чувствуют беспомощность и апатию. Со временем это может перейти в агрессию и отчаяние.

2. Одиночество – менеджеры, страдающие от эмоционального сгорания, не в состоянии установить нормальный контакт с клиентами. Преобладают объект-объектные отношения.

3. Эмоциональное истощение, соматизация – усталость, апатия и депрессия, сопровождающие эмоциональное сгорание, приводят к серьезным физическим недомоганиям – гастриту, мигрени, повышенному артериальному давлению, синдрому хронической усталости и т.д. [4, С. 85].

Симптомы профессионального выгорания менеджера:

- Психофизические симптомы: чувство постоянной усталости не только по вечерам, но и по утрам, сразу после сна (симптом хронической усталости); ощущение эмоционального и физического истощения; снижение восприимчивости и реактивности в связи с изменениями внешней среды (отсутствие реакции любопытства на фактор новизны или реакции страха на опасную ситуацию); постоянные расстройства желудочно-

кишечного тракта; резкая потеря или резкое увеличение веса; полная или частичная бессонница; заметное снижение внешней и внутренней сенсорной чувствительности: ухудшение зрения, слуха, обоняния и осязания, потеря внутренних, телесных ощущений.

– Социально-психологические симптомы: безразличие, скука, пассивность и депрессия (пониженный эмоциональный тонус, чувство подавленности); повышенная раздражительность на незначительные, мелкие события; частые нервные срывы (вспышки немотивированного гнева или отказы от общения, уход в себя); чувство гиперответственности и постоянное чувство страха, что «не получится» или «я не справлюсь»; общая негативная установка на жизненные и профессиональные перспективы (по типу «как ни старайся, все равно ничего не получится»).

– Поведенческие симптомы: ощущение, что работа становится все тяжелее и тяжелее, а выполнять ее – все труднее и труднее; сотрудник заметно меняет свой рабочий режим (увеличивает или сокращает время работы); постоянно, без необходимости, берет работу домой, но дома ее не делает; чувство бесполезности, неверие в улучшения, снижение энтузиазма по отношению к работе, безразличие к результатам; невыполнение важных, приоритетных задач и «застревание» на мелких деталях, не соответствующая служебным требованиям трата большей части рабочего времени на мало осознаваемое или не осознаваемое выполнение автоматических и элементарных действий; дистанцированность от сотрудников и клиентов, повышение неадекватной критичности [5, С. 447].

Термин «профессиональное выгорание» звучит настолько безнадежно, что мало кто отважится применить его по отношению к себе. «Неважно себя чувствую», «наверное, сегодня не мой день», «как мне все это надоело» – вот обычные «диагнозы», которые ставят себе работники, страдающие от эмоционального, физического и умственного истощения на работе. Человек поначалу ощущает обиду, несправедливость, впоследствии перерастающие в апатию и депрессию (избавиться от которых не помогает даже продолжительный отпуск), нежелание работать в данной компании или в данном коллективе. Внешние проявления этого психофизиологического феномена многообразны, типичны для любого хронического стресса и, как правило, ведут к убыткам для компании: обострение хронических насморков, мигреней и плоскостопий, постоянные опоздания и «отпрашивания» по самым уважительным причинам. Как результат – сорванные контракты, проваленные проекты, несостояв-

шиеся сделки, подпорченная репутация. Еще до появления критических симптомов важно вовремя выявить свое движение в сторону профессионального выгорания – для этого необходимо знать основные причины «недуга». Самостоятельно провести такой анализ под силу только рефлексивному человеку – «прислушивание» к себе требует много энергии, которой у «выгорающего» как раз и не хватает. Скорее всего, менеджеру все-таки понадобится помощь руководителя, коллеги или коуча, способного выявить системный негативный фактор еще на первой фазе кризиса, при появлении хронической усталости.

Список использованных источников:

1. *Аванесова, Г.А.* Сервисная деятельность: Историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент : учебное пособие для студентов вузов / Г.А. Аванесова. – М. : Аспект Пресс, 2005.
2. *Айзенк, Г.* Исследования человеческой психики: Почему мы ведем себя именно так. Мозг, личность и эмоции. Опасность подчинения. Фактор счастья. Запоминание и забывание / Г. Айзенк. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2002.
3. *Акиндинова, И.А.* Эмоциональное выгорание в профессиональной деятельности педагога: проявления и профилактика / И.А. Акиндинова, А.А. Баканова // Педагогические вести. – СПб. : Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 2003. – №5.
4. *Бойко, В.В.* Синдром «эмоционального выгорания» в профессиональном общении / В.В. Бойко. – СПб. : Питер, 1999.
5. *Водопьянова, Н.Е.* Синдром психического выгорания в коммуникативных профессиях / Н.Е. Водопьянова ; под ред. Г.С. Никифорова // Психология здоровья. – СПб. : Изд-во СПбГУ, 2000.

Вели Т.К.
аспирант
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Жевора Ю.И.**
Ставропольский государственный университет

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ АПК СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Аннотация: Рассмотрены перспективные направления инновационной модернизации АПК Ставропольского края, в том числе развитие малых форм хозяйствования, внедрение инноваций в животноводстве. Реализация программ модернизации существующих производств позволит обеспечить дополнительные рабочие места в сельскохозяйственной отрасли и повысить доходы работников АПК.

Ключевые слова: приоритеты, инновации, модернизация, агропромышленный комплекс, регион.

Инновационная модернизация АПК Ставропольского края проходит по нескольким направлениям. Модернизация сельского хозяйства на основе инновационных технологий объективно ведет к сокращению занятости в отрасли. Согласно данным последних 3-х лет из общественного сектора ежегодно уходит около 4 тыс. человек, или 7% от общей численности работников. Далеко не все ушедшие из предприятий создают собственное дело или трудоустраиваются. При этом в общественном секторе АПК продолжает оставаться в дефиците ряд профессий, требующих высокой квалификации. Средняя заработная плата в АПК, хотя и растет темпами, превышающими среднекраевые на 10%, составляет около 12 тыс. руб., или 76% от средней по экономике в крае.

Эффективность аграрного производства в значительной мере определяется уровнем его механизации и электрификации. В настоящее время сельхозтоваропроизводители края имеют в структуре машинно-тракторного парка только 30% современных ресурсосберегающих машин. Использование устаревшей техники и оборудования исключает возможность освоения инновационных технологий производства сельхозпродукции.

Низкий уровень обеспеченности края современными мощностями по переработке и хранению закрепляет преимущественно сырьевое развитие сельскохозяйственного производства. В результате значительная часть сельхозпродукции реализуется за пределы края, в основном в качестве сырья для последующей переработки, а в сезон уборки еще и по низким ценам.

К тому же у сельхозтоваропроизводителей отсутствует возможность поставки региональным торговым сетям продукции надлежащего качества по низким ценам. В итоге значительная часть добавленной стоимости сельскохозяйственного производства, которая является источником поступления налогов, передается другим субъектам.

Устойчивое развитие АПК во многом зависит от эффективной работы малых форм хозяйствования. Сегодня в Ставропольском крае удельный вес личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств в общем объеме сельскохозяйственного производства составляет более 16%. Но для этого сектора экономики характерно использование низкопродуктивного поголовья с применением экстенсивных методов разведения животных.

Отсутствие развитой инфраструктуры и логистики агропродовольственного рынка не позволяет обеспечить доступ продукции фермеров к конечному потребителю. Между тем этот сектор экономики решает социальную задачу самозанятости.

Поэтому Минсельхоз Ставропольского края ставит задачу создания инфраструктуры в первичном звене – сельскохозяйственные снаб-

женческо-сбытовые кооперативы с выходом на крупные логистические центры, строительство мощностей по глубокой переработке сельхозпродукции, создание двухзвенной логистической инфраструктуры по хранению, переработке, сбыту и транспортировке сельхозпродукции, объединяющей крупные логистические центры и сельскохозяйственные снабженческо-сбытовые кооперативы в местах производства сырья.

Модернизация существующего аграрного производства на основе инноватики, повышения генетического потенциала сельскохозяйственных животных уже осуществляется 14 хозяйствами с общим поголовьем около 10 тыс. голов дойного скота, что будет способствовать дополнительному производству 12 тыс. тонн молока в год. Кроме того, проводимая в настоящее время модернизация 8 свиноводческих и 3 птицеводческих хозяйств позволит дополнительно получить 5 тыс. тонн свинины и 10 тыс. тонн мяса птицы.

Второе направление модернизации подотрасли животноводства – строительство современных комплексов. В стадии реализации 4 проекта по производству мяса птицы общей годовой мощностью 116 тыс. тонн; в стадии бизнес-проектирования – проект строительства промышленного комплекса по производству мяса индейки мощностью 180 тыс. тонн в живом весе предприятием «Евродон» в Андроповском районе. Суммарно производство мяса птицы на высокотехнологичных производствах растет с 77% и в общем объеме составит 85% в 2014 году. Реализовано 5 проектов по производству молока суммарной мощностью на 27 тыс. тонн. В стадии реализации находится 4 проекта по модернизации молочного животноводства с суммарной мощностью ежегодного производства 90 тыс. тонн молока.

Значительно улучшить кормовую базу АПК Ставропольского края позволит строительство современных комбикормовых заводов (ООО «Райффайзен Агро» производственной мощностью 85 тыс. тонн сбалансированных полнорационных комбикормов для животных и птицы).

Реализация указанных программ с использованием интенсивных технологий животноводческих комплексов с полным циклом выращивания животных позволит довести к 2014 году производство мяса крупного рогатого скота до 11 тыс. тонн и молока до 650 тыс. тонн.

Также планируются к реализации проекты по строительству заводов по глубокой переработке пшеницы (ООО «Руспродимпорт»), кукурузы, сахарной свеклы (ГК «Агрико», ООО «Экоагрохолдинг»), семян рапса (ООО «Дельта» совместно с ОАО «Россельхозбанк»), подсолнечника (ООО «АгроСоюз Юг Руси»).

Кроме того, в крае ведется работа по созданию логистических центров: предприятием «Дельта» совместно с ОАО «Россельхозбанк», обществами «АгроСоюз Юг Руси», «Экоагрохолдинг», компанией

«АГРИКО», фирмами «Авенир», «Агро» с мощностью единовременного хранения и переработки до 340 тыс. тонн овощей и фруктов. В составе некоторых из них планируется создание консервных заводов, предприятий глубокой мясопереработки, по производству комбикормов, комбинатов индустриального питания и других объектов.

Таким образом, по окончании реализации программ модернизации существующих аграрных производств, выведения на проектную мощность 23 реализуемых проектов в сельскохозяйственной отрасли создадутся 4,5 тыс. новых рабочих мест. Это позволит закрепить положительную динамику по росту доходов работников АПК Ставропольского края.

Гладкова О.А., Сердюкова А.В.
Научный руководитель – к.э.н., ст. преподаватель **Куренная В.В.**
Ставропольский государственный аграрный университет

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Аннотация: Представлено стратегическое позиционирование региона, которое призвано определить его текущую и целевую позицию; рассматриваются вопросы конкурентоспособности региона по сравнению с другими объектами.

Ключевые слова: регион, территории, стратегия, конкурентоспособность, позиционирование, имидж.

Одной из важных составляющих развития региональной системы является ее позиционирование. Под позиционированием региона обычно подразумевают процесс поиска, нахождения и закрепления за определенным регионом рыночной позиции посредством создания образа региона, который выгодно отличает его от аналогичного региона-конкурента.

Позиционировать регион можно только путем продвижения его локальных отличий, отвечающих определенным стратегическим целям.

Стратегическое позиционирование региона призвано определить текущую и целевую позицию региона на фоне других регионов. На основе знания разности между текущей и целевой позициями представляется возможным формировать стратегию развития региона и выбрать направления дальнейшего развития. Стратегическая позиция – это соотношение влияния факторов внутренней и внешней среды, под воздействие которых попадает регион в процессе социально-экономического развития.

А.П. Панкрухин понятие «позиционирование территории» определяет как первое стратегическое решение, базирующееся на результатах

SWOT-анализа, исследованиях целевых рынков и использовании других инструментов переработки маркетинговой информации о состоянии окружающей рыночной среды и факторах, воздействующих на перспективы развития территории. Цель позиционирования – выбор наиболее выгодных целевых сегментов рынка и определение направлений развития от нынешних к желаемым конкурентным позициям товаров и услуг территории как внутри ее, так и за ее пределами [2].

Процесс стратегического позиционирования региона можно разделить на три основных этапа:

1. Определение текущей позиции региона на основе влияния факторов внутренней и внешней среды.
2. Принятие решения относительно целевой позиции региона с учетом приоритетных факторов.
3. Определение стратегического вектора поведения, обеспечивающего достижение целевой позиции региона.

Поэтому стратегическое позиционирование является одновременно реакцией и средством адаптации к условиям среды для создания будущего региона в контексте влияния этих условий.

Стратегическое позиционирование региона имеет тесную взаимосвязь с понятиями «конкурентоспособность региона» и «имидж региона».

Определение конкурентоспособности региона основывается на сравнительном анализе его характеристик с соответствующими характеристиками регионов-конкурентов. Регион как экономический субъект вступает в сложную систему конкурентных отношений с регионами разного уровня по поводу ресурсов. Он может являться также продуктом взаимодействия всех участников регионального взаимодействия, своеобразным «товаром», когда потребители выбирают регион: инвесторы, бизнес, политики, федеральный центр для реализации федеральных проектов, туристы, жители. В этом случае регионы конкурируют за потребителей.

Имиджевая политика региона способствует созданию узнаваемой системы уникальных особенностей региона через развитие его продуктовой специализации и расширение потенциальных рынков сбыта региональных продуктов и услуг, а также приведет к максимальному и сбалансированному использованию ресурсов региона. Имидж является одним из определяющих факторов восприятия регионов как в системе внутригосударственных связей, так и в системе международных отношений и все более приобретает статус одного из основных ресурсов, которые предопределяют его экономическую, политическую, социальную перспективу [1].

Как уже отмечалось выше, позиционирование региона строится на его принципиальных отличиях от соседних территорий. Отличитель-

ной особенностью Ставропольского края является его рекреационно-туристический потенциал.

Уникальность туристского продукта Ставропольского края заключается в его высокой конкурентоспособности, ориентированной на три компонента.

Место. Предусматривает выгодное географическое и геополитическое расположение региона, его транспортную доступность, удаленность от конкурентов, невысокую стоимость земли. Ставропольский край расположен в 1 часе полета на вертолете от основных курортных зон России (Черноморское побережье, Азовское море, Красная поляна, Домбай, Приэльбрусье).

Мега-ресурсы. Предусматривает наличие уникальных курортных и туристских ресурсов, не имеющих мировых аналогов по разнообразию, качеству и объему.

Марка. Предусматривает наличие у Ставропольского края туристского имиджа и «раскрученных» брэндов. Самым известным из них выступает брэнд Кавказские Минеральные Воды.

Сочетание этих трех компонентов способно дать значительный синергетический эффект в реализации данного проекта.

По совокупности факторов край занимает 4-е место по туристскому потенциалу среди других регионов Российской Федерации – климатические ресурсы, земельные ресурсы, рельеф, флора, фауна, бальнеологические ресурсы.

Среди уникальных туристских ресурсов Ставропольского края:

- значительные запасы минеральных вод (более 100 источников), термальных источников и грязей;
- разнообразные природные ландшафты;
- множество памятников культуры, истории, археологии (8 древних городищ), природы (более 100 единиц);
- благоприятные климатические условия (возможность организации круглогодичного отдыха на территории региона Кавказских Минеральных Вод);
- богатая флора и фауна. Ставропольский край занимает лидирующую позицию среди регионов Российской Федерации по разнообразию и количеству видов растений;
- наличие хороших водных ресурсов (множество рек, большое количество озер), в том числе с лечебными грязями.

Наиболее сильный по рекреационно-туристским ресурсам и инфраструктуре – район Кавказских Минеральных Вод – особо охраняемый эколого-курортный регион Российской Федерации.

Район Кавказских Минеральных Вод обладает большой привлекательностью в силу уникальности, разнообразия, компактности размеще-

ния и комплексности лечебно-оздоровительных факторов, к которым относятся минеральные воды, лечебные грязи, климат, ландшафт.

Повышение конкурентоспособности туристского продукта Ставропольского края за счет создания новых туров, экскурсий, маршрутов, оптимальных для вхождения в систему российских и зарубежных туристских продуктов и отвечающих спросу и потребностям современного туристского рынка.

Следует отметить, что системы маркетинга туристского продукта Ставропольского края недостаточно развита.

Для ее развития необходимо:

1. Создание системы информационного обеспечения туристского комплекса Ставропольского края с целью формирования положительного туристского образа региона.
2. Организация участия представителей туристского комплекса Ставропольского края в российских и международных выставках, конференциях и других конгрессных мероприятиях по вопросам развития туризма, проведение информационных и рекламных туров с целью ознакомления с туристским комплексом Ставропольского края.
3. Совершенствование системы статистического учета туристского комплекса Ставропольского края с учетом расширения базы обследования, полноты и достоверности предоставляемой информации.
4. Организация и проведение на территории Ставропольского края мероприятий событийного туризма.

Таким образом, главное конкурентное преимущество Ставропольского края – это его рекреационно-туристический потенциал. Именно на этой составляющей и должно строиться позиционирование данной территории. Исходя из всего вышеизложенного, следует уделить особое внимание усилению функций стратегического планирования, ведению маркетинговых исследований, продвижению и созданию новых туристских продуктов в регионе в процессе управления рекреационно-туристским комплексом края.

Список использованных источников:

1. *Голубков, Е.П.* Основы маркетинга : учебник / Е.П. Голубков. – М. : Финпресс, 2008.
2. *Панкрухин, А.П.* Маркетинг территорий / А.П. Панкрухин. – 2-е изд., доп. – СПб. : Питер, 2007.

Григорьева Т.В.
Научный руководитель – к.п.н., доцент **Воробьева И.В.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО КАК СТУПЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация: Статья посвящена вопросам преимуществ и недостатков вступления России во Всемирную торговую организацию.

Ключевые слова: реформирование, ВТО, экономическое развитие.

Логическим продолжение российских реформ должно стать включение на равных правах отечественных товаров и услуг в международную торговлю. Сторонники линии на форсирование членства России в ВТО считают, что этот шаг стал важным стимулом ускорения экономического развития и дальнейшего закрепления реформаторских процессов в стране. Вместе с тем имелась и другая точка зрения, согласно которой России не стоило связывать себе руки в проведении экономической политики какими-либо обязательствами в рамках ВТО, по крайней мере, до выхода на стадию устойчивого роста [2].

Членами Всемирной торговой организации являются уже более 140 стран мира, и в ближайшие годы их число будет увеличиваться. Это означает, что практически всякое государство, претендующее на создание современной, эффективной экономики и равноправное участие в мировой торговле, стремится стать членом ВТО. Россия в этом смысле не является исключением.

Важнейшей причиной, побудившей Россию к присоединению к ВТО, было ее желание стать, наконец, равноправным торговым партнером на мировом рынке. Та неимоверно сложная и громоздкая система двусторонних соглашений, которая была создана Советским Союзом, в нынешних условиях возросшей интернационализации мирохозяйственных связей и взаимозависимости национальных экономик далеко не всегда способна защищать экономические интересы России.

Участие в ВТО дает стране множество преимуществ. Их получение и является в прагматическом смысле целью присоединения к ВТО.

Конкретными целями присоединения для России можно считать следующие:

- выход на многостороннюю правовую базу для осуществления торговых операций национальными экспортерами и импортерами;
- международно-правовую защиту, гарантируемую принципами и нормами ВТО, включая такие важные положения, как

режим наибольшего благоприятствования, благодаря которому Россия сможет использовать постоянно снижающиеся тарифы других стран-членов ВТО, и национальный режим для товаров и услуг, экспортируемых и импортируемых российскими компаниями, защиту от возможного применения иностранными государствами дискриминационных внутренних налогов, акцизов, таможенных сборов;

- возможность легализации системы защиты своей национальной экономики в рамках ВТО;
- защиту от использования так называемых технических барьеров в торговле (технические и др. нормы и стандарты, правила сертификации и т.п.);
- получение лучших в сравнении с существующими и недискриминационных условий для доступа российской продукции на иностранные рынки;
- доступ к международному механизму разрешения торговых споров;
- создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО;
- расширение возможностей для российских инвесторов в странах-членах ВТО, в частности, в банковской сфере;
- создание условий для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок;
- участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;
- улучшение имиджа России в мире как полноправного участника международной торговли.

Задача присоединения России к ВТО – добиться наиболее выгодного соотношения преимуществ от вступления и уступок в виде снижения тарифов и открытия внутренних рынков.

Членство какого-либо государства в ВТО является в настоящее время важнейшим условием его интеграции в мировую экономику, создания благоприятных возможностей для наращивания своего экспорта.

Установленные ВТО нормы являются международным торговым законом. Находясь вне общего правового пространства, не будучи членом этой организации, любое государство обрекает себя на положение аутсайдера в международной торговле, ибо к нему не применяются общие правила. Это побуждает присоединиться к ВТО, но одновременно надо принимать и общие для его членов обязанности [1].

Для России доступ к вышеназванным преимуществам членства ВТО является насущной необходимостью. В частности, потому, что весьма остро для нее сейчас стоит вопрос о защите своих экспортеров. На пути российских товаров установлены практически все виды ограничений, существующие в международной торговле. Эти ограничения распространяются практически на все – от вывоза минеральных удобрений до предоставления космических услуг.

Кроме того, болезненным препятствием на пути российского экспорта являются антидемпинговые процедуры, количество которых в последней время постоянно растет. При этом нередко они применяются даже тогда, когда демпинга как такового нет и помине, а низкие цены действительно отражают невысокие издержки производства. Яркий пример – ядерное топливо. Поскольку Россия здесь располагает наиболее совершенной технологией, ее ядерное топливо сейчас самое дешевое. Между тем США, стремясь защитить своих производителей, ввели антидемпинговую пошлину в размере 116,5 процента.

Понятно, что после вступления в ВТО, Россия получила возможность на равных вести переговоры по торгово-политическим вопросам. Раньше практически все важнейшие проблемы многостороннего торгового сотрудничества – установление таможенных тарифов, использование количественных ограничений, согласование механизма разрешения торговых споров, совершенствование общей торговой практики – все это делалось без влияния России.

Кроме того, Россия, будучи членом ВТО, получила возможность защититься от одностороннего произвола в применении тех или иных ограничительных мер, в частности, от растущего количества антидемпинговых расследований по отношению к российским экспортным товарам. Присоединение России к ВТО не означает, что Россия стремится к каким-то льготам, привилегиям, она хочет стать равноценным участником международной торговли [2].

В скорейшей интеграции России в систему ВТО были заинтересованы также и наши торговые партнеры, поскольку внешнеторговый режим России остается нестабильным. Такое положение подталкивало партнеров к тому, чтобы принять Россию в ВТО. Вышесказанное наглядно демонстрирует преимущества, которые дает членство в ВТО.

С другой стороны, вступая в ВТО, Россия приняла на себя и обязательство соблюдать жесткие правила поведения. Если Россия не будет выполнять этих правил, будет нарушать дисциплину организации, то такого несговорчивого партнера в рамках ВТО фактически ожидает торговая война со всем торговым сообществом.

По условиям вступления в ВТО в ответ на открытие для ее товаров зарубежных рынков Россия должна шире открыть внутренний ры-

нок для импорта. При этом понятно, что большая часть выпускаемой в России продукции конкуренции с зарубежной не выдержит. Здесь необходим целый комплекс мер – изменение налоговой системы, создание предпосылок для предложения дешевого кредита для развития производства, меры повышения конкурентоспособности отечественного производителя, стимулирование экспорта и т.п. Кроме того, поскольку после создания ВТО предметом регулирования в мировом масштабе стали и услуги, рынок услуг тоже должен быть либерализован. А здесь позиции отечественных компаний еще слабее. Следовательно, напрашивается вывод о необходимости разработки комплекса протекционистских мер, направленных на поддержку собственных производителей. Однако в этом вопросе мы не всегда остаемся последовательными. С одной стороны, постоянные изменения импортного тарифа свидетельствуют об ужесточении режима поставок. Благодаря усилиям лоббистов от некоторых отраслей уровень таможенных платежей на определенные товары стал в несколько раз превышать контрактные цены. На первый взгляд может показаться, что защита внутреннему рынку обеспечена. Но с другой стороны – практика предоставления льгот иная. Закономерным итогом такой политики стало то, что российские товары стали стремительно замещаться иностранными, а в крупных городах этот процесс практически завершился [3].

Таким образом, вступление России в ВТО обеспечило доступ на внутренний рынок импортных товаров с тем, чтобы поддерживалась нормальная конкуренция.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт «Россия и Всемирная Торговая Организация» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.wto.ru/russia.
2. *Иванов, И.* Россия на пороге ВТО / И. Иванов // МЭМО. – 2007. – №8.
3. *Паньков, В.С.* Россия и ВТО / В.С. Паньков // Вестник аналитики. – 2008. – №3.

Гридасова С.В.

Научный руководитель – преподаватель высшей категории **Краль Н.А.**

Майкопский государственный гуманитарно-технический колледж Адыгейского государственного университета

СКАНИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ КАК ОСНОВНОЙ МЕТОД АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: Разработка стратегии предприятия логически начинается с внешнего анализа факторов, которые находятся вне сферы постоянного контро-

ля руководства предприятии, но которые смогут повлиять на его стратегию. Для анализа стратегических факторов внешней среды проводится ее сканирование, рассматриваемое в статье и основным предназначением которого является определение и понимание возможности и угрозы, которые могут возникнуть для организации в настоящем и будущем.

Ключевые слова: сканирование, внешняя среда предприятия, конкурентоспособность, стратегическое решение.

Влияние внешней среды на деятельность организации зависит от результатов анализа и его последствий. Конечной целью внешнего анализа являются формирование альтернативных стратегических решений, их оценка и окончательный выбор стратегии.

В отечественной практике системы мониторинга (сканирование) и анализа информации о внешней среде наиболее развит в финансовых структурах – этим активно занимаются коммерческие банки, инвестиционно-финансовые и страховые компании. На российских промышленных предприятиях такая деятельность должна входить в обязанности службы маркетинга, но малочисленность таких служб, ограниченность их бюджета, а главное слабое влияние на управленческие решения не позволяют пока в должной мере организовать мониторинг внешней среды. Поэтому проблема мониторинга внешней среды на данный момент является актуальной.

Цель работы – сканирование внешней среды как основной метод анализа конкурентоспособности организации. Для реализации данной цели необходимо решить следующие задачи:

- проанализировать факторы внешней среды организации, используя SWOT-анализ и PEST-анализ;
- выявить основные факторы воздействия на внешнюю среду организации (поставщики, потребители, конкуренты, акционеры, местные организации, кредиторы, торговые и иные организации);
- определить реальные возможности, на основе которых можно облегчить конкурентное преимущество организации;
- обобщить результаты работы по анализу стратегических факторов;
- составить критерии оценки деятельности предприятия;
- разработать меры, повышающие конкурентоспособность организации.

Внешняя среда (окружение бизнеса) состоит из двух частей: макросреда (или отдельное окружение); микросреда (отраслевое или ближнее окружение).

Еще сравнительно недавно в отраслевом окружении обычно рассматривались поставщики сырья, покупатели продукции, конкуренты и торговые посредники. Однако по мере стратегического маркетинга, который ориентирован не только на исследование потребителей и конкурентов, а на все заинтересованные группы (stakchobders), состав отраслевого окружения расширился. Считается, что микросреда включает все заинтересованные группы, которые прямо влияют на основную деятельность организации. Это акционеры, поставщики, местные организации, конкуренты, покупатели, кредиторы, профсоюзы, торговые и иные организации.

Используя SWOT-анализ, проводят мониторинг внешних факторов, определяют возможности и угрозы, которые могут возникнуть для организации в ближнем для нее окружении, т.е. в микросреде.

Макросреда включает общие факторы, которые не имеют прямое отношение к краткосрочной деятельности организации, но могут влиять на долгосрочное решение. Поскольку число возможных факторов макросреды достаточно велико, то, чтобы не увязнуть в анализе, рекомендуется ограничиться теми сферами, которые оказывают существенное влияние на деятельность предприятия. Считается, что полезно рассмотреть четыре узловых направления, анализ которых получил название PEST-анализ. Это анализ политико-правовых, экономических, социокультурных и технологических факторов. Изучение макросреды влияет на стратегические позиции организации на рынке. Для анализа и прогноза развития макросреды используются разнообразные методы прогнозирования: сценарный анализ, имитационное моделирование, факторный анализ, широко используются экспертные методы.

Для обобщения результатов работы по анализу стратегических факторов внешней среды западные специалисты предлагают использовать специальную форму, «Резюме анализа внешних стратегических факторов (EFAS-анализ)». Сложность в определении критериев оценки деятельности организации связана с тем, что они оценивают деятельность с точки зрения своих интересов. В западных компаниях оценивается заинтересованность групп по семизначной шкале. Приоритетом являются покупатели (6,4 балла), работники (6,01) и владельцы крупных пакетов акций (5,3). В российских условиях приоритет имеют руководители, предприниматели, а также владельцы контрольных пакетов акций. Несовпадение их интересов приводит к конфликтам, которые периодически обсуждаются в СМИ.

Для обеспечения конкурентоспособности организации необходимо использовать различные методы реагирования на изменения факторов внешней среды. Наиболее распространенными среди них являются следующие подходы: «борьба с огнем», или реактивный стиль управ-

ления; расширение сфер деятельности, или диверсификационное производство; совершенствование организационной структуры управления для его гибкости; стратегическое управление.

В заключение отметим, что сканирование внешней среды деятельности организации должно проводиться службой маркетинга. Процедура сканирования внешней среды является ключевым фактором успеха, обеспечивающим «конкурентоспособность организации».

Список использованных источников:

1. *Алексеева, М.А.* Планирование деятельности фирмы / М.А. Алексеева. – М. : Финансы и статистика, 2004.
2. *Карлоф, Б.* Деловая стратегия / Б. Карлоф. – М. : Экономика, 1991.
3. *Котлер, Ф.* Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Прогресс, 1990.
4. *Маркова, В.Д.* Стратегический менеджмент / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М. : Инфра-М, 2005.

Данбова П.М.
Научный руководитель – ст. преподаватель **Алиева П.И.**
Дагестанская государственная сельскохозяйственная академия имени М.М. Джамбулатова

АУТСОРСИНГ И ДЕТСКИЕ САДЫ

Аннотация: Сегодня одна из острейших проблем роста населения состоит в нехватке мест в детских садах. Мы предлагаем решение этой проблемы с помощью аутсорсинга. На российском рынке аутсорсинг пока недостаточно развит, большинство компаний не доверяют сторонним фирмам. Особенно эта проблема актуальна для направлений, затрагивающих управленческие бизнес-процессы.

Ключевые слова: аутсорсинг, демографические проблемы, детские сады, бизнес-проект.

О решении проблемы нехватки мест в детских садах говорили многие политики нашей страны. На одном из заседаний президиума Совета при Президенте РФ по вопросам местного самоуправления Владимир Путин отметил, что в настоящее время в российских регионах остро стоит проблема получения мест для детей в дошкольных образовательных учреждениях. По его словам, на данный момент в России в очереди на детский сад стоит свыше 1 млн 700 тысяч детей. Решить эту проблему В.В. Путин предлагает за счет строительства новых детских садов, но семьям, которым уже сегодня необходимо своего ребенка устроить в детский сад, ждать невозможно, на это уйдет не один год.

Аутсорсинг (от англ. *outsourcing* (outer-source-using) – использование внешнего источника/ресурса) – передача организацией на основании договора определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг передаются обычно функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года). Наличие бизнес-процесса является отличительной чертой аутсорсинга в отношении различных других форм оказания услуг и абонентского обслуживания.

Главным источником экономии затрат с помощью аутсорсинга является повышение эффективности предприятия в целом и появление возможности освободить соответствующие организационные, финансовые и человеческие ресурсы, чтобы развивать новые направления или сконцентрировать усилия на существующих, требующих повышенного внимания. Впервые об аутсорсинге заговорила западная элита бизнеса. Развитие аутсорсинговой деятельности связано только одним: жесткостью глобальной экономики, т.к. в борьбе за существование фирмы вынуждены искать любые пути сокращения издержек.

Сегодня рынок предлагает разные виды аутсоринга. Порой предприятия имеют возможность значительную часть производства оставить на сторонние предприятия. Известный пример – компания Nike. Сегодня это просто торговая марка, сама компания ничего не производит, отдав все производственные и управленческие процессы на аутсорсинг, оставив за собой права на торговую марку, разработку коллекций, концепции бренда и т.д. В российской предпринимательской практике на аутсорсинг чаще всего передаются такие функции, как ведение бухгалтерского учета, обеспечение функционирования офиса, переводческие услуги, транспортные услуги, поддержка работы компьютерной сети и информационной инфраструктуры, рекламные услуги, обеспечение безопасности.

По мнению специалистов Института аутсорсинга (Outsourcing Institute, США), аутсорсинг бизнес-процессов является динамично развивающимся видом оптимизации деятельности предприятий, причем наибольший рост наблюдается в сфере финансов и бухгалтерского учета. Статистические исследования, проведенные в начале 2000-х годов Американской ассоциацией менеджмента, показали, что уже тогда 20% из числа 600 опрошенных фирм передали на аутсорсинг хотя бы некоторую часть финансовых и бухгалтерских операций, а 80% – часть административных функций. По мнению специалистов, сегодня более мас-

совым считается аутсорсинг бизнес-процессов: IT-услуги, бухгалтерия, маркетинг.

Для решения проблемы нехватки детских садов мы предлагаем открытие аутсорсинговой компании, которая будет оказывать услуги по их введению и организации. К примеру, такую услугу может заказать Дагсельхозакадемия – открыть детский сад на своей территории для детей сотрудников. Для того, чтобы создать саму компанию такого рода, необходимы следующие затраты (табл. 1).

Таблица 1

Структура затрат на открытие аутсорсинговой компании

Статья затрат	Сумма, руб.	Примечание
Аренда помещения	360000	60 м²×500 руб. = 30000×12 = 360000
Заработная плата рабочих (3 чел.)	396000	директор + бухгалтер (15000), помощник директора (10000), юрист (8000). В сумме 33000 руб. за месяц×12
Отчисления на соц. нужды	76800	20% из суммы заработной платы рабочих
Реклама	26000	в газетах в среднем 5500 руб., телевид. – 20500
Коммуникационные услуги.	2000	стоимость сотового телефона 1500 и номер 500, затраты на средства связи 12000 руб. за год
Интернет + модем	5560	Модем – 1000, Интернет 380 за месяц, за год – 4560
Технические основные средства, в т. ч.: компьютер (1 шт.)	20000	Средние цены, сложившиеся в магазинах г. Махачкалы
принтер (1 шт.)	3500	
факс (1 шт.)	3000	
Мебель, в т.ч.: стол (4 шт.)	24000	6 тыс.×4
Стул-кресло (8 шт.)	16000	2 тыс.×8
Канцтовары	2500	
Прочие расходы	155780	От общей суммы расходов 10%
Налоги	65468,4	6% от текущих расходов – 1091140
Итого затрат	1156608	

Аутсорсинговая компания лишь организует деятельность детского сада, а все затраты, связанные с ним, несет компания-заказчик. Откры-

тие детского сада позволит родителям быть уверенными, что их дети под присмотром и вовремя накормлены, т.к. находятся рядом и в любой момент могут посмотреть, чем они заняты.

Для открытия детского сада на территории ДГСХА имеется помещение площадью 180 м^2 на территории вузовского сада. По новым нормам, установленным санэпиднадзором, установлено, что на каждого ребенка положено 2 м^2 помещения без мебели, с мебелью – 2,5 м^2. Таким образом, в данном помещении можно разместить до 70 детей, количество детей дошкольного возраста в академии около 30. Данное здание находится рядом со столовой, что решает проблему заказа еды для детей. Этот факт существенно снижает стоимость затрат, нет необходимости в перевозке или затратах на поваров и т.д. Рядом можно расположить детскую игровую площадку. Структура затрат на открытие детского сада представлена в таблице 2.

Таблица 2

Структура затрат на открытие детского сада в ДГСХА

Статьи затрат	Сумма, руб.	Примечание
Текущий ремонт помещения	50000	
Затраты на питание	2844000	150 руб. 1 порция 1-го и 2-го, с учетом хлеба (150×30×3 (кормление детей 3 раза в день) = 13500); на полдник 50 руб. на каждого ребенка×30 (булка + йогурт, сок) (30×50=150). Всего порций 120(30×3+30). Цены установлены на основании средних цен порций столовой ДГСХА (13500+150×20 дней) средняя цена на 1 ребенка – 200 руб., с учетом полдника = 237000×12
Оплата труда, в том числе: воспитатель	120000	Воспитателей двое, сменные. Заработная плата каждого по 5000 руб. за месяц 10000 руб.×12
няня	96000	Нянечек две, сменные. Заработная плата каждого по 4000 руб. за месяц 8000 руб.×12
техслужащая	24000	2000 руб.×12
Мебель, в том числе: двухъярусные кровати	187500	12500×15
столы	10600	4 ребенка за каждый стол (30/6 = 8столов), 8×1325 = 10600
стулья		30×400 = 12000

Окончание табл. 2

Статьи затрат	Сумма, руб.	Примечание
диван	22000	Цена средняя для большого детского дивана*
шкафы	29460	Средняя цена на детские шкафы с рисунками в детском оформлении
Матрасы	45000	30×1500 = 45000
Подушки	9000	30×300
Одеяла зимние	15000	30×500
Игровой комплекс с качелью и песочницей	174000	2 форта разной высоты, горка с двойной волной, длина 3 м, «горная» стенка для лазания с канатом, лестница, двое качелей, деревянная крышка, песочница, столик со скамейками, подзорная труба, деревянный штурвал
Ванная комната	4700	Умывальник – 2500, унитаз – 2700, трубы для них и краны – 2000
Вода «горная»	2400	Первый взнос 900 руб., после на каждый заказ по 100 руб. Заказ 2 раза в месяц (100×2×11 = 2400 – без первого взноса)
Прочие затраты	5000	
Оплата услуг аутсорсинговой компании	255000	Оплата установлена первоначальная в связи с организацией открытия детского сада – 35000. В дальнейшем ежемесячно сад платит 20000 руб.
Налоги	233619,6	6% от суммы затрат. Сумма затрат без налогов – 3893660
Полная себестоимость	4127280	

Аутсорсинговая компания не только разрабатывает смету затрат, но и определяет доходы заказчика и сроки окупаемости затрат. Понятно, что первоначальные затраты окупятся не в первые месяцы работы садика.

По нашим расчетам, срок окупаемости затрат составит около 6–7 лет. В последующие месяцы затраты будут лишь на заказ еды, воды и оплату труда работников, а также заработную плату аутсорсинговой компании за управление и ведение деятельности детского сада.

Список использованных источников:

1. *Михайлов, Д.М.* Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса : учеб. пособие / Д.М. Михайлов. – М. : КНОРУС, 2006. – С. 130.

2. *Хейвуд, Дж. Брайан.* Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Брайан Хейвуд. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2002. – С. 93.
3. http://www.argumenti.ru/social/n276/94247.
4. http://www.e-xecutive.ru/publications/aspects/hr/article_3924/. Журнал E-xecutive.
5. http://open-letter.ru/letter/51529.
6. http://www.miloserdie.ru/index.php?ss=20&s=25&id=14428.

Даниелян М.А.
Научный руководитель – ст. преподаватель **Зубкова А.А.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ТРАДИЦИОННЫЕ И ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ЭКСКУРСИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: Экскурсия является одной из основных форм культурно-образовательной деятельности, в связи с этим традиционные методы организации экскурсии устаревают и требуется инновационный подход.

Ключевые слова: экскурсия, экскурсионная деятельность, музейные экскурсии, принципы, методика.

Экскурсия – одна из основных форм культурно-образовательной деятельности в работе музеев и выставочных комплексов. Экскурсия (от лат. *excursio* – поездка) как форма представления коллекций уходит своими корнями в глубокую древность.

Создание музеев привело к созданию традиционной, проверенной временем форме культурно-образовательной работы с посетителями – экскурсии.

В соответствии с современными представлениями, «экскурсия – коллективный осмотр музея, достопримечательного места, выставки, объекта природы и т.д. по определенному маршруту под руководством экскурсовода с познавательными, образовательными, научными и воспитательными целями, а также для удовлетворения эстетических потребностей при использовании свободного времени».

У экскурсии есть ряд характерных признаков. Экскурсия – это организованная деятельность: она проводится под руководством экскурсовода на определенную тему и по определенному маршруту. Главный признак – это приоритет зрительного восприятия, которое сопровождается необходимым словесным комментарием и передвижением по заданному маршруту, с целью осмотра экскурсионных объектов с разных сто-

рон, под различным углом зрения, с разного расстояния. Следующий характерный признак экскурсии – это коллективность осмотра, вследствие которого в группе, объединенной общим интересом, создается особая психологическая атмосфера, связанная с совместно переживаемыми эмоциями и возможностью обмена мнениями об увиденном и услышанном. Экскурсия строится с учетом психологических особенностей общения с группой, которая является коллективным партнером по общению. Эти особенности помогают экскурсоводу управлять зрительной, вербальной и моторной активностью экскурсантов. Экскурсия должна быть адресной и проводиться на основе дифференцированного подхода к группе (школьников, туристов, специалистов, коллег).

В последние десятилетия появился новый подход к музейной и экскурсионной деятельности. С формированием коммуникативной модели музея экскурсию стали рассматривать как специфический вид общения. Предметом общения во время экскурсии являются ценности культуры, представляющие значимость для всех участников. При этом экскурсия рассматривается как тип ролевого общения, где каждый участник действует в пределах регламента и выполняет роль экскурсовода или экскурсанта. Одновременно экскурсия рассматривается как тип прямого общения, при котором экскурсовод непосредственно общается с аудиторией. Он может корректировать свой рассказ и действия, учитывая реакцию аудитории. Это умение является важным показателем мастерства экскурсовода.

Существует три основных типа экскурсий, отличающиеся друг от друга содержанием и организацией:

- краеведческие экскурсии по местному краю и дальние (экспедиции);
- музейные;
- комплексные.

В основу данной классификации положены место нахождения и условия изучения объектов экскурсии. Различается несколько видов краеведческих экскурсий: топографические, исторические, историко-биографические, военно-исторические, производственные, экологические, эколого-биологические, археологические, литературоведческие, искусствоведческие и т.д. Целью этих экскурсий является изучение определенного края (памятного места и памятников, объектов природы) в определенном, указанном выше направлении. В то же время каждый вид имеет свои особенности. В качестве примера можно рассмотреть принципы и методику проведения ботанических экскурсий. Исходя из основных задач, стоящих перед организатором экскурсии рекомендуется следующие принципы организации ботанических экскурсий: локальный принцип (материал группируется по связи со средой обитания),

сезонный принцип (материал группируется по временам года), эколого-биологический принцип (экскурсии типа «растения-хищники» или «растения-паразиты»), изучение способов освоения растениями территорий (лианы, эпифиты), экскурсии с использованием методов биоиндикации (лишайники и т.д.), систематический принцип.

Методика ведения ботанической экскурсии предполагает, что она должна быть предварительно подготовлена, поскольку это выезд в лес, парк, заповедник и т.д. Методика содержит следующие положения:

- выбрана тема и составлен план;
- обследовано место проведения экскурсии;
- составлен маршрут по местности;
- проведена предварительная беседа с участниками, на которой четко определена для них цель и задачи экскурсии, обращено внимание на важность ведения полевого дневника, флористической тетради;
- на экскурсии рекомендуется говорить лишь о тех растениях, которые можно показать;
- владеть техникой демонстрации растений (предложить участнику взять в руки растение или часть его, использовать рисунки и фотографии редких и исчезающих видов растений);
- способствовать активности участников экскурсии, поддерживать интерес и мотивацию при помощи беседы;
- закрепить материал, полученный в ходе экскурсии, провести заключительную беседу.

Комплексные экскурсии изучают объекты с разных точек зрения. Комплексные экскурсии могут объединяться единой темой показом музейной экспозиции и памятников, находящихся в естественных условиях.

Музейные экскурсии проводятся в специально организованном музейном пространстве по экспозиции, выставкам, открытому хранению фондов. Музейные экскурсии различаются по месту проведения и объектам показа, по характеру тематики, по целевой направленности и по составу экскурсантов. Для того чтобы у человека возникло желание посетить музей, он должен получить интересную информация и положительные эмоции. Огромная роль в этом принадлежит экскурсоводу.

Экскурсовод должен свободно владеть темой, методикой построения и проведения экскурсии. При этом быть эрудированным, артистичным, доброжелательным собеседником, способным установить контакт с группой и поддерживать его в течение всей экскурсии. Экскурсии кроме экскурсоводов проводят научные сотрудники различных специальностей. Экскурсионной деятельностью профессионально занимаются методисты. Они определяют тематику экскурсий, запросы посетителей,

оказывают научно-методическую помощь в подготовке экскурсий, обобщают опыт экскурсионной работы.

В связи с формированием коммуникативной модели музея применяются инновационные методы в культурно-образовательной деятельности: проектный метод, ролевая игра, компьютерная викторина, конкурсы-задания, музейные праздники и т.д. Внедряются разнообразные путеводители, которые позволяют посетителям самостоятельно познакомиться с экспозицией музея. Инновационные методы работы используются в крупных государственных музеях. Ролевая игра стала утверждаться в зарубежной музейной практике в 1970-е гг. В отечественных музеях эта форма еще не получила широкого распространения.

Многие музеи используют в музейной педагогике метод проектов. Основным требованием к использованию проектного метода является наличие значимой в исследовательском, творческом плане проблемы или задачи.

Для того чтобы экскурсионная деятельность была эффективной, учреждения культуры и образования должны, образно говоря, держать руку на пульсе времени и активно сотрудничать друг с другом. При этом важно использовать в работе и традиционные и инновационные формы деятельности. Экскурсия, как и прежде, остается главной, но не единственной формой работы экскурсовода, музейного педагога. Сотрудники музеев и выставочных комплексов должны владеть всеми базовыми формами работы (лекция, консультация, конференция, клуб (кружок, студия), конкурс (олимпиада, викторина), праздник, концерт, встреча с интересным человеком, ролевая игра) с различными группами населения, применять творческий подход к делу, постоянно совершенствовать методы и формы работы.

Список использованных источников:

1. *Хуусконен, Н.М.* Практика экскурсионной деятельности / Н.М. Хуусконен, Т.М. Глушанок. – М. : Герда, 2007.
2. *Емельянов, Б.В.* Организация экскурсионной работы: Методика, опыт / Б.В. Емельянов. – М. : Профиздат, 2007.
3. *Суслова, Н.* Экскурсоводом хочешь быть? / Н. Суслова // Туризм и отдых. – №1. – 09 марта 2003.

Дворкин Д.А.
Научный руководитель – ст. преподаватель **Гавриков А.В.**
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: Предпринимательство – одна из важнейших составляющих современной экономики. В странах рыночной экономики предпринимательство получило широкое распространение и составляет подавляющую часть среди всех форм организаций. В статье рассматриваются перспективы развития предпринимательства в Республике Беларусь.

Ключевые слова: предпринимательство, предприниматель, собственник, предпринимательская среда, предпринимательская деятельность.

За последние десять лет в Беларуси появились миллионы предпринимателей и собственников. В связи с приватизацией за государством осталась лишь часть организаций и предприятий, а остальные перешли в частное владение. Основную часть белорусского предпринимательства составляет малый и средний бизнес. Основной задачей предпринимателя является управление предприятием, которое включает в себя рациональное использования ресурсов, организацию процесса на инновационной основе и хозяйственном риске, а также ответственность за конечные результаты своей деятельности.

Общественный характер предпринимательства означает не только деятельность участвующих в нем агентов, но и наличие в общественном хозяйстве определенных условий, позволяющих реализовать присущие предпринимательству функциональные признаки. Совокупность таких условий составляет среду предпринимательства, важнейшими элементами которой являются экономическая свобода и личная заинтересованность. Экономическая свобода является определяющим признаком предпринимательской среды. Для предпринимателя наличие экономической свободы – это не только возможность заниматься тем или иным видом деятельности и иметь равный доступ к ресурсам и рынкам, но и морально-этическая санкционированность предпринимательской деятельности. Личная заинтересованность выступает движущим мотивом предпринимательства, поэтому обеспечение условий для присвоения полученных результатов, извлечения и накопления дохода является определяющим условием предпринимательской среды. В целом, уровень развития малого предпринимательств в республике, измеряемый по общепринятым в промышленно развитых странах показателям, явно недостаточный. Так, на 1000 белорусов приходится в среднем лишь 6 МП,

тогда как в странах – членах ЕС – не менее 30. Лишь Минск по плотности распространения малого предпринимательства приблизился к уровню Западной Европы. На 1000 их жителей приходится 20 МП.

Не менее высок разрыв в уровнях развития МБ, измеряемых другими показателями. В республике доля МП в общем числе предприятий составляет 29%. В странах ЕС только микропредприятия (микрофирмы) составляют более 90% от общего числа предприятий. Доля белорусских МП в обеспечении занятости – лишь 10% от общего числа работающих постоянно на всех предприятиях. В странах ЕС данный показатель для сектора МСП – порядка 65%.

За прошедшие 9 лет создана нормативно-правовая база, регулирующая предпринимательскую деятельность в малых формах. Определены цели и задачи государственной политики в области малого предпринимательства. Разработаны механизмы реализации целевых установок, и созданы структуры, воплощающие их в жизнь. Сформирована сеть сервисных организаций, предоставляющих малым предприятиям образовательные, информационные, консультационные, финансовые услуги.

В целом, уровень развития сектора МБ в республике явно недостаточен с точки зрения требований рациональной структуры рыночной экономики, потребностей переходного периода в РБ. Между тем, изменение внутренней экономической конъюнктуры в результате финансового кризиса августа 1998 года создало некоторые предпосылки и стимулы для развития предпринимательства.

По совокупности причин, среди которых доминирует августовский кризис, малый бизнес к концу 2001 г. как бы уменьшился в размерах. В основных отраслях: промышленности, строительстве, торговле и общественном питании зафиксированы следующие изменения. Резкое сокращение числа занятых произошло на промышленных и строительных МП, на 17 и 27% соответственно. Численность работающих на МП торговли и общественного питания практически не изменилась. Снижение объемов производства произошло повсеместно, но если в строительстве на 1%, в промышленности на 7%, то в торговле и общественном питании почти на треть. Что до прибыли, то по итогам 2006 года ею смогли похвастаться лишь строительные МП. Правда, относительно 2005 года их совокупная прибыль уменьшилась на 72%.

Однако больнее всего кризис ударил по малому предпринимательству столицы. Столичные преимущества от близости финансовых потоков, относительно высокого уровня доходов населения враз обернулись потерей рынков сбыта, разрывом хозяйственных связей, обострением конкуренции.

Таков безрадостный пейзаж, на фоне которого начался 2007 год. Смогли ли предприниматели переломить негативные тенденции и вос-

пользоваться немногочисленными положительными результатами кризиса, главный из которых – высвобождение рыночного пространства из-за ухода импортеров и более слабого отечественного бизнеса [2]?

В экономике республики стала прослеживаться тенденция к началу новой, рыночной концентрации и централизации капиталов, а также самой хозяйственной деятельности. Получил развитие процесс поглощения предприятий. Часто наиболее рентабельные малые предприятия оказываются первой жертвой таких поглощений. Например, в Минске на месте еще недавно многочисленных индивидуальных торговых ларьков возникли хорошо оформленные торговые павильоны, принадлежащие той или иной крупной фирме. Менее рентабельные МП, не выдержавшие экономической конкуренции со средними и крупными фирмами, были вынуждены свернуть свою деятельность. В этом смысле на нынешнем этапе реформ процессы централизации и концентрации капиталов также противостоят увеличению численности МП. Но в дальнейшем, возможно, новые крупные и средние предприятия будут самым активным образом стимулировать создание новых МП в структуре формируемых новых хозяйственно-технологических цепочек, т.е. в будущем наибольшее распространение получат холдинги, т.к. именно они являются наиболее гибкой экономической структурой.

Общеизвестно, что стратегическое значение развития малого и среднего предпринимательства (МСП) обусловлено тем, что малые и средние предприятия:

- в большей степени, чем крупные предприятия, содействуют росту занятости, и их доля в общем числе рабочих мест может быть весьма значительной (в государствах ЕС малые и средние предприятия обеспечивают 55% рабочих мест в экономике);
- могут помочь реорганизации крупных государственных предприятий, позволяя поглотить и не задействовать основные фонды и излишнюю численность работников;
- дают экономике дополнительную гибкость в оказании услуг в производстве разнообразных потребительских товаров;
- способствуют усилению конкуренции на рынке и ограничению монополизма крупных предприятий;
- могут служить «инкубатором» предпринимательских (рыночных) навыков и инноваций.

Прирост численности работающих на малых предприятиях обеспечивает занятость высвобождающихся работников государственного сектора (среднегодовые темпы прироста за последние 5 лет составили 13,2%). Это представляется особенно важным в условиях переходной экономики, т. к. снижает социальную напряженность в обществе.

Однако предпринимательство пока не набрало «критической массы» в новом качестве, преобразующем экономику на рыночных началах. Развитие малого и среднего бизнеса происходит при органической поддержке со стороны государства, особенно в деле привлечения инвестиций частных и иностранных инвесторов. В этих условиях главной целью развития предпринимательства на период до 2010 года является обеспечение развития бизнеса на усовершенствованной организационно-правовой, финансово-инвестиционной, научно-инновационной и управленческой основе, превращение его в ядро интенсивно развивающегося сектора экономики, в основной источник пополнения бюджета и увеличения числа новых рабочих мест.

Для достижения указанной цели представляется необходимым комплексно решать следующие основные задачи:

- улучшить предпринимательский климат, создать благоприятную рыночную среду для ускорения развития субъектов малого и среднего бизнеса;
- устранить причины, обуславливающие отток предпринимательского и научно-технического потенциала, а также финансового капитала в зарубежные страны. Создать условия для его реинвестирования в отечественную экономику;
- упростить систему регистрации, учета и отчетности, а также облегчить налоговое бремя. Упорядочить лицензируемые виды деятельности и упростить порядок выдачи лицензий и других видов государственного регулирования с учетом опыта стран с переходной экономикой;
- формировать устойчивую финансовую базу развития малого и среднего бизнеса, его самофинансирования [3]. Развивать рынок ценных бумаг, залоговых форм привлечения частных и иностранных инвестиций и других форм инвестирования отечественного бизнеса, обеспечить доступность банковского кредита, повысить привлекательность долгосрочного кредитования, надежно гарантировать возврат используемых инвестиционных ресурсов;
- совершенствовать систему государственной поддержки развития предпринимательства и государственного регулирования деятельности предпринимательских структур, повысить действенность всех форм финансовой поддержки малого и среднего бизнеса;
- совершенствовать отношения собственности и внедрять корпоративное управление производством.

Для выхода на новый уровень государственной поддержки развития малого и среднего бизнеса и его государственного регулирования

представляется необходимым, в свою очередь, обеспечить следующие мероприятия:

- совершенствование нормативно-правовой базы поддержки развития малого предпринимательства, в том числе и с учетом необходимости ее унификации с законодательством РБ. Ожидается, что к 2015 году создание и деятельность субъектов предпринимательства будет регламентироваться предпринимательским кодексом;
- установление ряда налоговых льгот и льготирование долгосрочного кредитования, расширение системы микрокредитования и увеличения объемов финансового лизинга, в том числе и международного;
- внедрение залоговых и других нетрадиционных форм привлечения финансовых инвестиций;
- совершенствование и развитие инфраструктуры и поддержки предпринимательства (центры поддержки, «инкубаторы» малого бизнеса, инновационные центры, технопарки, венчурные фонды, общества взаимного кредитования и страхования, а также другие инновационно-инвестиционные структуры);
- формирование разветвленной системы подготовки и переподготовки кадров для предпринимательских структур, использование для этих целей потенциала высших и средних специальных учебных заведений страны [1].

Предпосылки к росту производственной активности малых и средних предприятий могут быть реализованы при скорейшем переходе на нетрадиционные формы привлечения инвестиций, обеспечивающие перелив капитала, накопленного в сфере услуг и торговли. При этом должна быть обеспечена ориентация, прежде всего, на освоение ресурсосберегающих и наукоемких технологий, а также на создание благоприятных условий технологического и организационного обновления производства.

В республике должно предусматриваться дальнейшее совершенствование системы налоговых льгот и льгот по бюджетным и банковским кредитам и других мер по формированию стартового капитала вновь создаваемых предпринимательских структур, а также по увеличению накоплений для самофинансирования инвестиционных решений на действующих предприятиях, в том числе и в сфере бытовых услуг населению. Все эти меры могут значительно усилить общественный интерес к предпринимательской деятельности в целом, а также к таким ее отраслям, как бытовые услуги для населения. Необходимо тесное взаимодействие государственных органов с коммерческими структурами в целях стимулирования новых технологий. Как показывает опыт промышлен-

но развитых стран, экспериментальные и внедренческие разработки невозможны, если государство не создает для коммерческих структур благоприятный климат, включающий, в частности, налоговые льготы. Формально Белорусское государство налоговое законодательство предусматривает такие льготы, но, судя по всему, они недостаточны. Требуется стимулирование перспективной инвестиционной деятельности с помощью продуманной фискальной и кредитно-денежной политики государства.

Список использованных источников:

1. *Базылев, Н.И.* Экономическая теория / Н.И. Базылев, С.П. Гурко. – М. : Изд-во БГЭУ, 2007.
2. *Бункина, М.К.* Макроэкономика: учеб. пособие / М.К. Бункин, В.А. Семенов. – М. : Дело и сервис, 2010.
3. *Киселева, Е.А.* Курс экономической теории / Е.А. Киселева, М.Н. Чепурин. – Минск : АСА, 2008.

Денисенко А.В.
Научный руководитель – к.п.н., доцент **Воробьева И.В.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ПРОБЛЕМА ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: В современных условиях все более актуальными становятся проблемы трудоустройства выпускников вузов, наиболее полной реализации их профессионального и личностного потенциала.

Ключевые слова: выпускник, трудоустройство, работодатель, работа, студент, молодой специалист, рынок труда, трудовая деятельность.

В вуз приходят абитуриенты, обладающие определенным уровнем знаний, умений, навыков, мотивации, личностными способностями. В процессе обучения в высшем учебном заведении происходит качественное изменение вышеперечисленных свойств, их преломление в новой социальной среде. Выпускник вуза обладает уже изменившимся комплексом личностно и профессионально значимых качеств. При вхождении в среду профессиональной деятельности происходит столкновение потребностей и возможностей выпускника вуза с реальными требованиями к его работе со стороны работодателя. Успешность адаптации выпускника высшей школы будет зависеть от результата данного столкновения. Соизмеряя, подстраивая свои мотивы, способности, зна-

ния, умения и навыки под требования среды профессиональной деятельности, молодой специалист претерпевает очередные изменения знаний, умений, навыков, мотивации, личностных способностей. В качестве средств адаптации выступают мотивы, привычки, навыки выпускников, стиль мышления, ценностные ориентации, поступки, должностной статус и т.д. Если же выпускник не в состоянии по различным причинам изменить себя, он будет исключен из данной функциональной системы. То есть происходит «выпадение» из сферы профессиональной деятельности тех специалистов, которые не отвечают требованиям этой деятельности. Постоянное изменение окружающей среды вынуждает человека постоянно приспосабливаться к переменам [1].

В современных условиях все более актуальными становятся проблемы трудоустройства выпускников вузов, наиболее полной реализации их профессионального и личностного потенциала. Молодые специалисты, выходящие на рынок труда после окончания учебных заведений, неизбежно сталкиваются с различными сложностями.

В процессе обучения большинство студентов вузов рассчитывают на предоставляемые высшим образованием долгосрочные выгоды. Раньше диплом высшего учебного заведения давал выпускнику уважение, престижную работу, высокую занимаемую должность. Но в последнее время «корочка» перестала быть простым пропуском в мир больших возможностей. Для того, чтобы реализовать себя в послевузовской жизни, нынешним студентам уже на первых курсах необходимо строить свою карьеру, и это касается не только полученных знаний.

Среди требований, предъявляемых к молодым специалистам, выделяются не только фундаментализация их знаний, но и способность к инновациям, расширению сферы деятельности, готовность к постоянному самообучению. Новые повышенные требования предъявляются работодателями к управленческому персоналу: обладание знаниями о новых технологиях, способность пользоваться сложными процедурами принятия решений, готовность к риску, коммуникативные способности, высокая степень гибкости, умение работать с различными системами мотивации, знание людей для выбора сотрудников, умение руководить людьми и т.д.

В связи с этим молодые специалисты должны развивать в себе гибкие механизмы приспособления к соответствующим изменениям на рынке труда. Таким образом, чтобы решить проблему занятости на старших курсах, существует несколько путей: Первый – это самостоятельный поиск работы, и здесь не обойтись без грамотно составленного резюме, в котором нужно подробно осветить все вопросы, связанный с трудовой деятельностью. Это может быть и участие в краткосрочных проектах (например, в переписи населения или проведении выставки). Рассказывая о своей трудовой деятельности, необходимо не просто ука-

зать период работы (с 1 по 10 января), а подробно описать характер работы, уровень принятия управленческих решений. Также можно рассказать об итогах работы (например, описывая участие в организации выставки, указать количество новых клиентов, привлеченных лично студентом). Нет необходимости приукрашивать резюме или описывать те работы, к которым студент не имел отношения – на собеседовании все «подводные камни» откроются, и может возникнуть неприятная ситуация. Если же он принимал самое непосредственное участие и, кроме того, изучил весь процесс детально, то подробное описание успешно реализованного проекта будет нелишним.

Во-вторых – отправить свое резюме в кадровое агентство или непосредственно руководителю. Как правило, тесное общение с работодателями позволяет сотрудникам кадровых агентств быть в курсе потребностей в кадрах разных организаций. Коммерческая направленность деятельности кадрового агентства предполагает активный поиск успешных, перспективных кандидатов. Определив потенциал соискателя, менеджер агентства оперативно организует собеседование с работодателем, заинтересованном именно в таком специалисте, а также даст свое заключение и поможет работодателю увидеть в кандидате сильные стороны и преимущества, которые, скорее всего, не были бы так очевидны из резюме, присланного в отдел кадров по почте.

Третьим способом, которым могут воспользоваться студенты, – это обращение в службу занятости в нашем вузе, студенческую биржу труда, которые занимаются специальными программами по трудоустройству выпускников.

Четвертый вариант для соискателей-студентов – это ярмарки вакансий или дни карьеры, которые ежегодно проводятся в г. Невинномысске, в СК Олимп, что позволяет расти к ним интересу у работодателей.

Все перечисленные мероприятия в значительной степени способствуют налаживанию контактов выпускников с работодателями и впоследствии приводят к повышению престижности вуза и работодателя как компании, которая тщательно планирует свое будущее.

В условиях активно растущей экономики и сложившейся конкуренции компании все чаще говорят о дефиците персонала, «кадровом голоде» и «войне за таланты», которую работодатели ведут на рынке труда не только за специалистов с опытом работы, но и студентов. Чтобы привлечь студентов и выпускников вузов, компании проводят многочисленные презентации, участвуют в различных ярмарках вакансий. В результате молодым специалистам остается только собрать информацию о потенциальных работодателях и выбрать из всего этого множества одного, к кому пойти работать.

Привлечение студентов и недавних выпускников вузов, действительно, одно из самых перспективных решений проблемы дефицита

кадров. Стажерам можно поручать выполнение самых простых операций, усложняя задания по мере накопления опыта, большинство из них стремятся сделать карьеру и готовы прилагать усилия для достижения цели. При этом уровень их лояльности гораздо выше, чем у многих «искушенных» сотрудников. Кроме того, в ряде случаев проще взять молодого специалиста с хорошим теоретическим образованием, имеющего потенциал развития и обучить его стандартам работы в компании, чем найти опытного человека и пытаться его перестроить под свои корпоративные стандарты

В результате таких программ студент получает:

1. Опыт работы, взаимоотношений в трудовом коллективе, умение взаимодействовать с коллегами по работе, представление о принципах работы организации.
2. Информацию и навыки работы с ней, которые помогают в дальнейшей трудовой деятельности.
3. Добавление новой позиции в резюме.
4. Деньги, потому что, как правило, на большие зарплаты студенты и выпускники рассчитывать не могут.

Таким образом, успехов в поиске работы в динамичной среде может добиться только тот, кто занимает активную жизненную позицию, коммуникабельность, имеет высокую мотивацию к работе, склонность к саморазвитию, трудолюбие, нацеленность на результат. Это основные компетенции, повышающие конкурентоспособность молодого специалиста на рынке.

При работе с молодыми специалистами работодатель должен помнить, что талантливых специалистов нужно не столько обучать, сколько направлять, – все остальное они возьмут сами. Им достаточно будет не более полугода сотрудничества со старшими специалистами, чтобы получить самые необходимые навыки. Главное на этом этапе – не загубить их инициативу и рвение критикой. В этот момент они больше всего нуждаются в моральной поддержке, поскольку процесс самоутверждения является самым болезненным этапом становления любого специалиста. Зато максимум через год у вас в фирме будет свой собственный успешный специалист, являющийся неотъемлемой частью вашей команды, занимающий свое место в ней и способствующий эффективной работе на рынке в условиях конкуренции с другими компаниями. При этом важно помнить: чтобы талантливый сотрудник продолжал работать в вашей команде, он должен быть уверен, что его карьера и его заработок зависят, прежде всего, от него самого, а не от личных предпочтений руководства.

Список использованных источников:

1. www. Faberlex.ru – Управление персоналом.
2. www. Allbest.ru/management.

Децук О.В.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Водополова Н.В.**
Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого

ЭМИГРАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ С 2000 ПО 2009 ГОДЫ

Аннотация: Цель статьи – изучить динамику и влияние факторов, влияющих на эмиграцию населения.

Ключевые слова: эмиграция, уровень безработицы, корреляция, регрессионная модель.

Эмиграция – это переселение в другую страну для постоянного жительства либо временного обоснования (как правило, для работы).

На выбранный показатель могут оказывать влияние следующие факторы:

- занятость населения;
- уровень безработицы;
- индекс реальных располагаемых доходов населения;
- индекс реальной заработной платы;
- индексы физического объема ВВП;
- индексы общего объема продукции промышленности.

Так как количество факторов превышает $^1/_3$ имеющихся данных ($m = N/3$: m – количество факторов (в нашем случае $m = 6$); N – количество наблюдений (равное количеству анализируемых лет $N = 10$)), то их необходимо разбить на группы, например на 3:

1. Занятость (занятость населения ($X1$), уровень безработицы ($X2$)).

2. Индексы доходов (индекс реальных располагаемых доходов населения ($X3$), индекс реальной заработной платы ($X4$)).

3. Индексы объема продукции (индексы физического объема ВВП ($X6$), индексы общего объема продукции промышленности ($X7$)).

Проведем оценку и отсев факторов. С этой целью рассчитаем парные коэффициенты корреляции и составим матрицу. Коэффициенты парной корреляции позволяют измерить тесноту связи каждого из факторов с результативными показателями и между собой.

Для группы 1 ($X1$ и $X2$):

21	Матрица парных коэффициентов корреляции			
22				
23	Факторы	Y	X1	X2
24	Y	1		
25	X1	-0,378	1	
26	X2	0,766	-0,165	1

Для группы 2 (*X*3 и *X*4):

21	Матрица парных коэффициентов корреляции			
22				
23	Факторы	Y	X3	X4
24	Y	1		
25	X3	-0,324	1	
26	X4	-0,076	**0,881**	1

Для группы 3 (*X*5 и *X*6):

21	Матрица парных коэффициентов корреляции			
22				
23	Факторы	Y	X5	X6
24	Y	1		
25	X5	-0,375	1	
26	X6	-0,268	**0,939**	1

Анализ полученных данных позволяет сделать следующие выводы:

– из шести факторов пять имеют с результативным показателем слабую отрицательную зависимость;
– один фактор: уровень безработицы – имеет сильную и прямую зависимость от исследуемого показателя. Это эмиграция населения.

Таким образом, регрессионное уравнение взаимосвязи эмиграции населения (y) от уровня безработицы (x) имеет следующий вид: $y = 62{,}47 + 7{,}66 \times X$.

Анализ регрессионной статистики полученной модели позволяет утверждать, что:

1) изменение уровня эмиграции на 77% зависит от изменения уровня безработицы населения;
2) около 52% вариации уровня эмиграции населения соответственно учтено и обусловлено влиянием уровня безработицы.

	A	B
1	ВЫВОД ИТОГОВ	
2		
3	*Регрессионная статистика*	
4	Множественный R	0,765960739
5	R-квадрат	0,586695854
6	Нормированный R-квадрат	0,51781183
7	Стандартная ошибка	5,382043537
8	Наблюдения	8
9		
10	Дисперсионный анализ	
11		*df*
12	Регрессия	1
13	Остаток	6
14	Итого	7
15		
16		*Коэффициенты*
17	Y-пересечение	62,46798337
18	Уровень безработицы, млн.	7,656281556

Анализ тенденции развития эмиграции населения и уровня безработицы выполним с помощью графиков (рис. 1 и рис. 2).

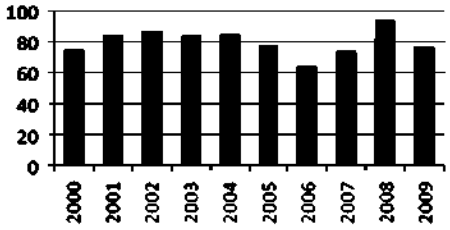


Рис. 1. **Эмиграция населения**

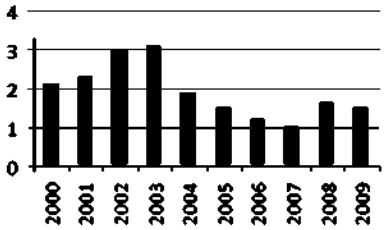


Рис. 2. **Уровень безработицы**

1. В динамике процесса эмиграции населения можно выделить несколько периодов:

- с 2000 по 2003 год наблюдалась повышенная эмиграция, которая была связана с трудным социальным положением страны, а также с проведением деноминации – укрупнения национальной денежной единицы (без ее переименования) путем обмена по установленному государством соотношению старых денежных знаков на новые;
- с 2004 по 2006 было резкое сокращение эмиграции (были осуществлены такие мероприятия, как стабилизация заработной платы и увеличение дохода, которые способствовали сокращению эмиграции);
- с 2007 по 2008 снова наблюдалась повышенная эмиграция (в это время особое влияние на исследуемое явление оказал мировой финансовый кризис – уменьшение прибыли, лишение места работы, рост цен, задержка заработной платы, стипендии, пенсии, безработица);
- с 2009 снова происходит сокращение эмиграции населения, т.к. в стране налаживается экономическая ситуация.

2. Анализ динамики развития уровня безработицы также позволяет выделить три периода:

- С 2000 по 2003 уровень безработицы резко возрастал. В тот момент работодатели в целях экономии средств на подготовку специалистов для своих нужд использовали дешевую иностранную рабочую силу, а учебные заведения, исходя из соображений выживаемости в рыночных условиях и спроса на коммерческую подготовку специалистов, готовили кадры, которые в конечном итоге оказывались невостребованными на рынке труда. В результате вырос неудовлетворенный спрос в

развивающихся секторах экономики и, как результат, структурная безработица.

- 2003–2007 годы – период активного сокращения уровня безработицы. Рост в области экономики вызвал спрос на трудовые ресурсы определенной подготовки и квалификации. Наиболее востребованными на рынке труда являются, в первую очередь, рабочие специальности, в том числе все строительные, включая дорожное строительство, электрогазосварщики, монтажники, слесари-сборщики, судостроители, специалисты нефтяной отрасли, водители транспорта, работники обувной промышленности, работники торговли и общепита.
- С 2008 по 2009 наблюдался рост уровня безработицы, связанный с мировым финансовым кризисом.

На основании графика динамики темпов роста эмиграции населения и темпов роста уровня безработицы (рис. 3) можно сделать следующие выводы:

1) темп роста уровня безработицы отстает от темпов роста эмиграции населения на один год;
2) при увеличении уровня безработицы происходит увеличение эмиграции населения и наоборот;
3) для уменьшения эмиграции населения, необходимо проводить политику по уменьшению уровня безработицы (проводить мероприятия по увеличению количества рабочих мест, увеличению заработной платы, улучшению условий труда рабочих и т.д.).

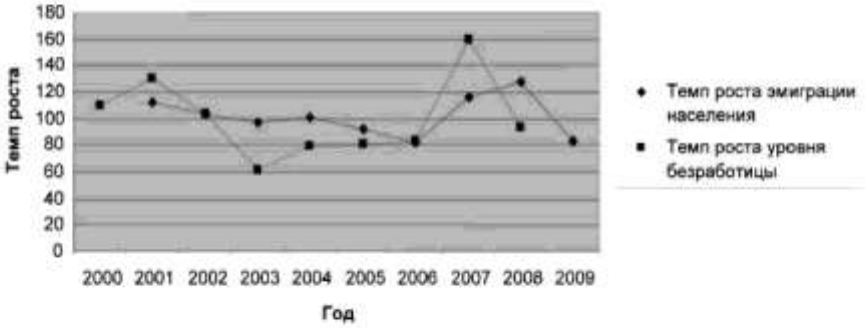
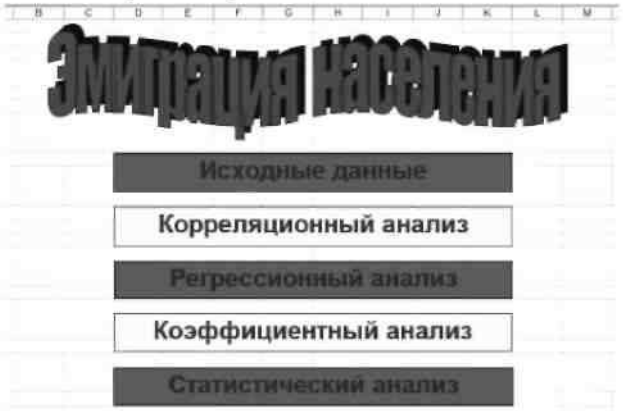


Рис. 3. **Динамика темпов роста эмиграции населения и темпов роста уровня безработицы**

Данная работа была реализована в MS Excel. Для этого был разработан проект, состоящий из следующих элементов:

– главная страница проекта;



– исходные данные;
– корреляционный анализ;
– регрессионный анализ;
– коэффициентный анализ;
– статистический анализ.

Навигации по проекту осуществляются от главной страницы проекта к каждому его элементу. Из каждого элемента проекта есть возможность возврата на главную страницу.

Коэффициентный анализ

	A	B	C	D	E	F
5		Y	X2			
6		Эмиграция населения, сот. чел	Уровень безработицы, млн. чел			*Коэффициенты*
7		74,14	2,10		Y-пересечение	62,46798337
8		82,96	2,30		Уровень безработицы	7,656281556
9		85,92	3,00			
10		83,48	3,10			
11		83,69	1,90		Коэффициент эласт-ти	0,197855786
12		77,14	1,50			
13		62,90	1,20			
14		72,78	1,00		Бетта-коэффициент	0,765960739
15	Среднее	77,88	2,01			
16	Квадратич. отклонение	420,51	4,21			
17	Ср. квадратич. отклонение	7,75	0,78		Дельта У	5,936704614
20					Дельта-коэффициент	0,999643677

Главная

Донецкий С.С.
магистрант
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Жевора Ю.И.**
Ставропольский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

Аннотация: Рассмотрены отраслевые особенности управления инновационной деятельностью в АПК. Определены приоритетные направления в управлении инновационной деятельностью в аграрной сфере экономики.

Ключевые слова: управление, инновации, организация, АПК.

Отраслевые особенности управления инновационной деятельностью проявляются в характере превращения технических или технологических идей в новые технологии или отдельные ее составные части и доведения их до использования непосредственно в производстве с целью получения качественно новой продукции. В инновационном процессе участвуют, как правило, сельскохозяйственные научные и учебные организации, органы управления производством, обслуживающие и внедренческие формирования различных типов, а также сельскохозяйственные товаропроизводители.

Инновационный процесс в АПК отличается многообразием организационных форм, которые различаются по ряду классификационных признаков. Одним из таких признаков является развитие интеграции их производственной деятельности или обслуживания. Другим классификационным признаком является степень влияния на производство организационных форм управления [3, С. 39].

Анализируя отраслевую специфику управления инновационной деятельностью, необходимо выявить факторы, влияющие на инновационное развитие в АПК. Проведенные исследования свидетельствуют о том, что на инновационное развитие в АПК влияет большое количество разнообразных факторов, прежде всего организационно-экономического характера.

Организационные факторы проявляются в том, что стали интенсивно развиваться инновационные формирования: научно-производственные комплексы, производственные и научно-производственные объединения (НПО), агрофирмы, имеющие в своем составе наряду с производственными предприятия НИИ, конструкторские бюро, проектные институты и их подразделения.

В условиях развития рыночных отношений появились новые организационные структуры в виде сочетания научно-производственных

систем с малыми предприятиями, ассоциациями, акционерными обществами. В последнее время на первое место выходят инновационные структурные образования, работающие преимущественно на коммерческой основе и представляющие собой объединения научных организаций и производственных формирований для решения проблем выживания в рыночных условиях: научные союзы и фонды, в том числе инвестиционные ассоциации и консорциумы, технологические парки (научные, инновационные, экологические, технологические и бизнес-парки).

Одна из особенностей управления инновационной деятельностью в АПК состоит в том, что научные организации, технопарки, инкубаторы инноваций, государственные научные центры, университеты и вузы объединяются в региональные научно-производственные комплексы – технополисы [1, С. 67].

Анализ факторов, содержащих переориентацию экономики на инновационный путь развития, свидетельствует о том, что современная ситуация является результатом недостаточно эффективного стимулирования инновационной деятельности в отраслях, регионах и сферах АПК.

В этой связи прогнозированию инновационного развития АПК должен предшествовать анализ его состояния в разрезе отраслей и подотраслей агропромышленного производства, сфер АПК. Особого изучения требуют региональные аспекты формирования научно-технического потенциала. На этой основе определяются приоритеты управления инновационной деятельностью в АПК (рис. 1).

Рассмотренные организационные формы инновационных формирований в АПК, создающих и реализующих в производстве научно-технические новшества, не исчерпывают всего многообразия форм организации инновационных процессов. В условиях перехода экономики на рыночные отношения научно-инновационная сфера АПК была вынуждена перестраиваться и совершенствоваться [2, С. 78].

Особое значение в современной экономической ситуации приобретает региональная научно-техническая политика, особенностью которой является ее социальная направленность и учет местных возможностей и специфики. Одним из основных приоритетов научно-технической деятельности является использование местного потенциала для дальнейшего развития наукоемких производств, для решения внутрирегиональных проблем, повышения уровня эффективности функционирования социальной и производственной инфраструктуры региона.

Таким образом, проблема разработки и проведения инновационной научно-технической политики в отраслях, регионах и сферах АПК приобретает особую актуальность. В агропромышленном комплексе получает развитие многоукладная экономика на основе многообразия и равенства частной, государственной и коллективной форм собственности.

Процесс реформирования собственности ведет к реорганизации существующих и созданию новых форм хозяйствования.

Рис. 1. **Приоритетные направления управления инновационной деятельностью в АПК**

Поэтому для выбора целесообразных и наиболее эффективных направлений модернизации АПК нужны концепции и инновационные программы развития, их прогнозные оценки как на ближнюю, так и среднесрочную перспективу. В условиях региона значение таких подходов возрастает, обеспечивая соответствующие управленческие структуры АПК тактикой и стратегией инновационного развития.

Список использованных источников:

1. *Миниханов, Р.Н.* Инновационный менеджмент в АПК / Р.Н. Миниханов, В.В. Алексеев, Д.И. Файзрахманов и др. – М. : МСХА, 2003.
2. *Санду, И.С.* Организационно-экономические основы инновационных процессов в сельском хозяйстве / И.С. Санду. – М. : ВНИЭСХ, 1994.
3. *Ушачев, И.Г.* Инновационная деятельность в аграрном секторе экономики России / под ред. И.Г. Ушачева, И.Г. Трубилина, Е.С. Оглоблина и др. – М. : Колосс, 2007.

Зекова А.Н.
Научный руководитель – преподаватель высшей категории **Арабина Л.В.**
Майкопский государственный гуманитарно-технический колледж
Адыгейского государственного университета

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Деятельность любого предприятия должна быть рентабельна, и целью любого производства является получение прибыли. Любое предприятие независимо от формы образования и вида деятельности должно постоянно отслеживать движение своих основных производственных фондов, их состав и состояние, эффективность использования. В статье рассматриваются способы эффективного использования основных фондов предприятия.

Ключевые слова: основные фонды, производственные фонды, лизинг.

Основные производственные фонды – материально-техническая база общественного производства. От их объема зависят производственная мощность предприятия, уровень технической вооруженности труда. Накопление основных фондов и повышение технической вооруженности труда обогащают процесс труда, придают ему творческий характер, повышают культурно-технический уровень общества.

Любое предприятие независимо от формы образования и вида деятельности должно постоянно отслеживать движение своих основных производственных фондов, их состав и состояние, эффективность использования. Данная информация позволяет предприятию выявить пути и резервы повышения эффективности использования основных фондов, а кроме того, вовремя обнаружить и скорректировать негативные отклонения, которые в дальнейшем могут повлечь серьезные последствия для успешной деятельности предприятия.

Все автобусы на «Автоколонне №1491» старые, на их ремонт затрачивается много средств. Это приводит к увеличению затрат на эксплуатацию парка машин и в целом неэффективному использованию основных фондов. Это ведет к снижению прибыли. Для того чтобы достичь эффективного использования основных фондов, а значит и для повышения прибыли, надо заменить старый автобус новым, так как новая техника надежнее и экономичнее старой.

Для улучшения эффективности основных фондов в ОАО «Автоколонна №1491» предлагаю использование лизинга.

Лизинг – это инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у опреде-

ленного продавца и предоставить это имущество лизингополучателю за плату во временное пользование с правом последующего выкупа. Лизинг – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передача его на основе договора на установленный срок с правом последующего выкупа имущества.

Лизинг грузовых автомобилей и автобусов – финансовый инструмент, позволяющий осуществлять крупномасштабные вложения в развитие материально-технической базы любого производства или предприятия.

Система лизинга автобусов позволяет приобретать транспорт, не изымая средств из оборота, использовать налоговые, амортизационные и балансовые льготы.

Основное преимущество лизинга – возможность начать эксплуатацию грузовых автомобилей и автобусов при минимальных начальных капиталовложениях. По истечении срока лизинга автомобиль переходит в собственность покупателя

Произведем расчет эффективности использования лизинга автобуса ГолАЗ 5291 «Круиз». Современный комфортабельный автобус ГолАЗ 5291 «Круиз» идеально подходит как для туристических, так и для междугородних маршрутов большой протяженности.

Даже если чистый доход от автобуса будет 387138 руб. в месяц (как от Икаруса), то чистая прибыль составит 251803 руб. (387138 – 83228 – – 52107), что на 56379 руб. больше прибыли от Икаруса.

Обновленный парк повысит престиж предприятия, позволит ему освоить новые услуги, такие как обслуживание туристических маршрутов. Тем более это развивающийся вид индустрии на Северном Кавказе.

Своим исследованием мы хотели показать, насколько эффективно и приемлемо использование лизинга на предприятии ОАО «Автоколонна №1491». Это позволит ему обновить парк и выйти из кризиса.

Список использованных источников:

1. *Рыжиков, В.С.* Экономика предприятия : учебное пособие / В.С. Рыжиков, В.А. Панков, В.В. Ровенская и др. ; под ред. В.С. Рыжикова. – Краматорск : ДГМА, 2007. – 267 с.
2. *Савицкая, Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – Изд. 6-е, перераб. и доп. – Минск : Новое знание, 2001. – 704 с.
3. Экономика предприятия : учебник / под ред. О.И. Волкова. – 2-е изд. – М. : Инфра-М, 2000. – 520 с.
4. http: //ulk. ru.//liasing_credit.

Зеленковская Н.В.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Адаменкова С.И.**
Белорусский национальный технический университет

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: Для стабилизации микро- и макроэкономической ситуации страны необходима диагностика и улучшение экономической состоятельности предприятий.

Ключевые слова: экономическая несостоятельность, банкротство, санация, мировое соглашение, ликвидация.

В условиях кризиса мировой экономики сталкиваются с проблемой неустойчивой платежеспособности, что приводит к тяжелому финансово-экономическому положению. Такая ситуация не только указывает на экономическую несостоятельность организаций и приводит к их банкротству и ликвидации, но и означает убытки для акционеров, кредиторов, производственных партнеров, потребителей продукции, а также уменьшение размеров налоговых поступлений в бюджет, экономический спад, увеличение безработицы, сокращение уровня жизни населения. В комплексе это все создает макроэкономическую нестабильность в Республике Беларусь.

Таким образом, исследование сущности экономической несостоятельности, факторов ее возникновения, методов оценки диктуются потребностями развития национальной экономики.

Экономическая несостоятельность (банкротство) – неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная хозяйственным судом или правомерно объявленная [1, С. 152]. Неплатежеспособность определяется, как «неспособность удовлетворить требования кредитора по денежным обязательствам, а также по обязательствам, вытекающим из трудовых и связанных с ними отношений, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей».

Правовое регулирование экономической несостоятельности, а также обеспечение условий реализации процедур банкротства в соответствии с законодательством Республики Беларусь проводится республиканским органом государственного управления Комитетом по санации и банкротству.

Схема процедуры экономической несостоятельности согласно нормативной базе Республики Беларусь приведена на рисунке 1.

Рис. 1. **Схема процедуры экономической несостоятельности (банкротства) согласно нормативно-правовой базе Республики Беларусь**

В ходе рассмотрения дела о банкротстве должника применяются следующие процедуры:

1. Защитный период, который применяется с момента принятия судом заявления о признании должника банкротом в целях проверки наличия оснований для возбуждения конкурсного производства. Характеризуется обеспечением сохранности имущества предприятия должника и назначением временного управляющего.

2. Конкурсное производство, возбуждается, когда должник имеет устойчивую неплатежеспособность и не способен исполнить свои платежные обязательства. Для того чтобы обеспечить полное или частичное удовлетворение обязательств, применяют ликвидацию должника и продажу его имущества либо санацию, что дополнительно позволяет вывести предприятие из кризисного состояния и обеспечить его стабильное развитие.

Санация применяется для предприятий, имеющих внутренние или внешние резервы выхода из кризисного состояния. Максимальный срок конкурсного производства при ликвидации предприятия составляет шестнадцать месяцев, при санации – двадцать два месяца.

Решению о санации предшествует разработка оснований для проведения оздоровления предприятия. Полный и тщательный анализ функционирования предприятия позволяет оценить сильные и слабые стороны его производственно-хозяйственной деятельности, выявить внутрипроизводственные резервы, которые должны быть заложены в основу разработки эффективных методов реструктуризации предприятия. Необходимо готовить сразу несколько проектов санации предприятия, из которых, проанализировав существующие ресурсы и оценив возможности их успешной реализации, нужно выбирать наиболее оптимальный. Рационально также составлять перечень результатов каждого проекта, определять расчетную стоимость задач, давать оценку рискам. Конечная модель санации должна базироваться на использовании стратегического подхода в управлении предприятием, содержать последовательность формирования и реализации этапов разработанной стратегии оздоровления. Это все позволит сократить убытки предприятия и достичь его стабильной деятельности.

3. Мировое соглашение, которое предусматривает договоренность сторон о прекращении судебного спора на основе отсрочки и (или) рассрочки исполнения обязательств должника, скидки с долга, взаимных уступок исполнения обязательств должника третьими лицами, обмена требований кредиторов на акции, удовлетворения требований кредиторов и может заключаться на любой стадии процесса экономической несостоятельности (банкротства).

Для предсказания экономической несостоятельности организации необходимы четкий набор признаков и показателей экономической неустойчивости, методология (методика) их расчета и использования. Предсказание несостоятельности возможно только на основании специального анализа и тенденций.

Существующая в настоящее время система показателей не ориентирована на прогнозирование несостоятельности. Она предназначена для установления факта экономической неустойчивости.

Большое значение имеет не только система показателей, отражающих основные признаки экономической неустойчивости, но и методология их конструирования и практического использования. Ключевым моментом является методология распознавания и первоначальных признаков банкротства и его предвидения. Преодоление экономической неустойчивости зависит от методик анализа неплатежеспособности и эффективности санации предприятия. Поэтому экономически несостоятельность необходимо оценивать по симптомам, причинам и факторам.

Симптомы экономической несостоятельности можно оценить с помощью показателей, отражающих функционирование и развитие организации, и тенденций их изменения. При этом уровень показателей может оцениваться относительно нормативной величины и относительно друг друга. Симптомы являются первоначальным проявлением экономической несостоятельности, и они не всегда характеризуют истинные причины экономической неустойчивости.

Причины несостоятельности – источник, повлекший экономическую несостоятельность организации.

Факторы экономической несостоятельности характеризуют причинно-следственные связи между источниками и конечным экономическим состоянием.

Отсутствие экономической состоятельности часто связано с длительным превышением расходов над доходами, а также с другими внешними и внутренними факторами, доля воздействия которых различна. Следовательно, выживание фирмы и ее успешное функционирование зависит, с одной стороны, от способности фирмы приспосабливаться к изменению экономических, рыночных, научно-технических, правовых факторов, а с другой стороны, от регулярной диагностики технического и финансово-экономического состояния предприятия.

Фактические показатели деятельности предприятия различны в зависимости от стадии экономической несостоятельности организации.

Исследования научных работ и нормативно-правовой базы показали, что необходимо выделить четыре стадии экономической несостоятельности предприятия:

- скрытая стадия, то есть допустимая финансовая неустойчивость. На данной стадии появляется угроза потери прибыли, поэтому необходимо применять меры по предупреждению несостоятельности;
- временная неплатежеспособность, характеризуется качественными изменениями в структуре средств и их источниках, а также отрицательной динамикой этих изменений;
- устойчивая несостоятельность, то есть предприятие имеет критическое положение. Эта стадия характеризуется сокращением рентабельности предприятия, направлением кредитов на погашение процентов и на возврат взятых ранее кредитов;
- банкротство – на этой стадии предприятие характеризуется большой кредиторской задолженностью, а также отсутствием возможности привлечения денежных средств и инвестиционной привлекательности и т.д.

Определение стадии экономической несостоятельности позволит наиболее точно определить механизм выхода предприятия-должника из кризиса, а значит меры и методы санации, границы состоятельности.

В основе состояния платежеспособности или неплатежеспособности организации-должника лежит подход, основанный на понятии и состоянии капитала.

Основываясь на изучении результатов по трактовке капитала, рассмотрим экономические пределы состоятельности и аккумулирования предприятием риска. На уровне предприятия стратегия развития связана с уровнем финансовой состоятельности, т.е. со степенью устойчивости и приспособленности организационно-экономической структуры предприятия и его материально-технической базы к достижению целей развития и требованиям, стоящим перед организацией в долгосрочном периоде.

Исследования механизма финансово-экономической деятельности предприятий показывает, что при оценке их экономического потенциала для определения стадии экономической несостоятельности не требуется или нецелесообразно проведение комплексного анализа показателей по всем направлениям деятельности предприятия: производственной, технической, социальной, экономической и финансовой. Для определения стадии экономической несостоятельности достаточно выборочного исследования по некоторым составляющим.

Экономическая эффективность финансово-хозяйственной деятельности зависит от ее составляющих. Одной из составляющих является эффективность производственного процесса, которая в конечном итоге связана с вложением средств в каждый производственный цикл. Таким образом, если предприятие в состоянии профинансировать все последующие производственные циклы, то его с некоторой степенью условности можно считать экономически состоятельным по факту хозяйствования.

С позиции финансовой состоятельности, уровень экономической состоятельности можно описать моделью взаимозависимости собственного и заемного капитала и, в конечном итоге, с определенной степенью приближенности соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как она характеризует в условиях связанности собственных средств на последней стадии кругооборота средств организации возможность погашения заемных средств за счет собственных источников.

$$\begin{cases} К_{ПР} = К_{НПЦ} \times (ОбС + СРС + ОС + НА), \\ ДЗ - КЗ \geq 0, \end{cases}$$

где $К_{ПР}$ – капитал предприятия;

$К_{НПЦ}$ – средства необходимые для нового производственного цикла;

ОбС – оборотные средства;

СРС – стоимость рабочей силы;

ОС – стоимость основных средств;

НА – стоимость нематериальных активов;

КЗ – кредиторская задолженность;

ДЗ – дебиторская задолженность.

Полученная система неравенств указывает на экономическую достаточность капитала для возобновления экономического цикла, а следовательно, позволяет определить уровень экономической состоятельности предприятий.

Определение уровня экономической состоятельности позволит разработать систему мер и методов санации, а значит повысить как эффективность самого процесса, так и действенность применимых методик.

Список использованных источников:

1. *Адаменкова, С.И.* Анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / С.И. Адаменкова, О.С. Евменчик. – Минск : БНТУ, 2008. – 260 с.
2. Закон Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» от 18 июля 2000г. №423-4 // Центр ликвидации предприятий [Электронный портал]. – Режим доступа: http://www.bankrotim.by/law/bankruptcy.

Карачанская Е.

Научный руководитель – к.э.н., доцент **Бженникова Д.Г.**

Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация: Система ипотечного кредитования занимает очень важное место в национальной экономике. Во-первых, в настоящее время ипотечное кредитование в большинстве экономически развитых стран не только является основной формой улучшения жилищных условий, но и оказывает существенное влияние на экономическую ситуацию в стране в целом. С другой стороны, система ипотечного кредитования представляет сегодня сложнейший механизм, состоящий из взаимосвязанных и взаимозависимых подсистем.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, кредит, ипотека, залог, кредитор, кредитование.

Целью развития системы ипотечного кредитования является, с одной стороны, улучшение жилищных условий населения, а с другой, стимулирование спроса на рынке недвижимости и строительства. Кроме этого поддержка государством развития ипотечного кредитования явля-

ется одной из основных предпосылок достижения реального экономического роста в стране. Особое место ипотечного кредитования в системе рыночной экономики определяется и тем, что оно является одним из самых проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения внебюджетных инвестиций в жилищную сферу. Ипотечное кредитование оказывает огромное влияние на мотивацию человека, общественные процессы, происходящие в обществе.

Ипотека – это одна из форм залога, при которой закладываемое недвижимое имущество остается в собственности должника, а кредитор в случае невыполнения последним своего обязательства приобретает право получить удовлетворение за счет реализации данного имущества. Ипотечное кредитование жилья является одним из основных сегментов банковского бизнеса.

Сегодня можно смело сказать, что среди услуг по кредитованию населения появился новый лидер: на смену волны краткосрочных потребительских заимствований пришли долгосрочные жилищные ипотечные кредиты. Несмотря на ряд сложностей, с которыми сталкиваются граждане при получении ипотеки, спрос на этот банковский продукт постепенно растет в нашей стране. Квартирный вопрос стоит достаточно остро, поэтому при наличии даже небольшой возможности получить ипотеку люди обращаются в банк.

Кредитование ипотечными займами является одним из основных приоритетных видов деятельности для банков. За последние годы количество ипотечных кредитов выросло в несколько раз. Кроме того, среднее число заявок на получение ипотечного кредита увеличилось на 40–60%, и большая часть из них банками одобряется.

Однако объем ипотечных кредитов, предоставленных в 2011 году, составил всего 60% от уровня 2008 г. По мере стабилизации экономики в стране люди снова стали задумываться о приобретении жилья и недвижимости. Таким образом, сегодня на рынок вернулись покупатели, откладывавшие покупку жилья.

По данным статистических исследований, спрос на ипотечные продукты со стороны граждан в 2011 г. существенно вырос, достигнув докризисных значений 2008 г., то есть население практически отошло от кризиса. Причиной такого активного роста ипотеки считается не столько переизбыток ликвидности, накопленной за 2008–2010 гг., когда банки были сверхосторожны, сколько то, что непосредственно в период кризиса ипотечные портфели оказались самыми надежными.

Спрос на рынке ипотек формируют потребители – семьи, традиционно называемые в экономической литературе домашними хозяйствами. Ипотечный рынок – это рынок ипотечных кредитов, предоставляемых банками с целью приобретения жилья под залог и финансовых активов,

размещаемых на рынке с целью привлечения ресурсов в ипотечное кредитование. Т.е. ипотечный рынок формируется ипотечным сегментом фондового рынка и сегментом рынка банковских услуг по предоставлению и обслуживанию ипотечных кредитов. Таким образом, важным фактором развития ипотеки является высокая доля неудовлетворенности населения жилищными условиями, а также общая неразвитость рынка ипотеки.

К тому же население России сильно недокредитовано в плане ипотеки. Именно поэтому количество людей, обратившихся за подобным кредитом, будет расти, невзирая на внешнюю экономическую конъюнктуру.

Не стоит забывать и о некоторых мерах государственной поддержки как ипотечных заемщиков, так и кредиторов, что также весьма положительно влияет на рынок. Усилия правительства и банкиров не прошли бесследно. Государство выделило на развитие ипотеки и жилищного строительства в 2011 году свыше 1 трлн рублей бюджетных средств. С помощью такой меры основные ипотечные кредиторы Сбербанк, ВТБ 24, Газпромбанк смогли предоставить ипотечные кредиты на очень привлекательных для заемщика условиях. Коммерческие банки, чтобы удачно конкурировать на ипотечном рынке, также выдавали дешевую выгодную ипотеку либо ориентировались на особых клиентов, которых госбанки обслуживать отказались.

Помимо прочего, наблюдается тенденция снижения первоначального взноса за объект ипотеки, который устанавливался банками. Если в 2008–2009 г. этот взнос мог составлять до 70% стоимости объекта, то сегодня это 15–20%. В результате ипотека становится доступной большему количеству людей. Потребительские кредиты хотя и востребованы на рынке, все-таки остаются крайне рисковыми для банков. Таким образом, наилучшим способом размещения средств для кредитных организаций являются займы под залог недвижимости. Именно поэтому за ипотечных кредиторов ведется нешуточная борьба.

Выдавать ипотечные кредиты банкам выгодно. Увеличивать кредитный портфель они смогут за счет либо корпоративных, либо частных кредиторов. Юридические лица, которые благополучно пережили кризис, как правило, уже имеют рентабельные условия выгодной ипотеки в «своем» банке. И чтобы привлечь надежного корпоративного клиента, банкирам придется сильно постараться.

Также ведется работа банков по снижению ипотечного риска за счет продуманной схемы сотрудничества со страховыми компаниями. Учитывая длительность ипотечного кредита – страховка более чем уместна. Как правило, она осуществляется по трем направлениям: страхование жизни заемщика, страхование объекта недвижимости, страхование

титула (вероятность потери права собственности). Подобный механизм страхования на данный момент является оптимальным.

Также нельзя не отметить развитие конкуренции между крупным и средним банковским сектором. И если первые берут чуть более выгодными условиями, то вторые предлагают большее разнообразие продуктов и более высокий уровень сервиса.

К сожалению, пока ипотечные кредиты доступны только для заемщиков с доходом выше среднего. И это с учетом значительного улучшения условий кредитования: с начала 2011 года ставки по ипотеке снижены в среднем на 3,5–5%, а размер первоначального взноса варьируется от 10 до 20% цены недвижимости. Однако средний класс, на который и рассчитывают в основном ипотечные банки, покупать жилье не очень торопится. Низкие доходы потенциальных потребителей ипотечных кредитов не позволяют оплачивать предлагаемые процентные ставки, которые в масштабах развитых стран непомерно высоки. Ведь безработица в стране остается на высоком уровне, а чтобы накопить денег на покупку однокомнатной квартиры, большинству россиян придется непосильно работать несколько десятков лет.

Но есть клиенты, которые все же решаются обратиться в банк за ипотечным займом. И только половина из всех обратившихся имеют шанс получить ипотеку. Заемщика, который один раз нарушил условия погашения банковского займа, сегодня кредитовать не возьмется никто. Банки требуют официального подтверждения дохода, внесения залога и первоначального взноса. При этом, чем большую сумму заемщик сможет заплатить сразу, тем значительно лучшие условия выгодной ипотеки ему предложат в большинстве ипотечных программ.

По мнению аналитиков рынка недвижимости, ипотека с первоначальным платежом в 10% может стать невыгодной для заемщика. Почти все банки, предоставляющие кредиты с минимальным авансовым взносом, сейчас требуют оформления полиса комплексного страхования и дополнительного страхования заемщика на случай дефолта. Кроме этого, все кредитные организации взимают дополнительные комиссии за оформление займа и пользование средствами банка. В итоге дополнительные расходы заемщика достигают до 5% от суммы ипотечного кредита, что не делает ипотеку выгодной.

Дальнейшее развитие ипотека получит только при снижении процентных ставок, так как настоящие 12–16% годовых – слишком дорогое удовольствие (к моменту выплаты кредита заемщик оплачивает почти двойную стоимость квартиры). Снижение ставок возможно только при удешевлении и удлинении привлеченных ресурсов.

На основе выявления и оценки проблем, возникающих при ипотечном кредитовании в нашей стране, можно выделить факторы, ограничивающие развитие ипотечного кредитования:

- низкая платежеспособность населения и высокая доля неформального сектора в экономике, не декларирующего доходы;
- отсутствие длинных и недорогих ресурсов на рынке капиталов;
- высокая стоимость кредитов и низкая мотивация банков к развитию систем ипотечного кредитования в условиях ограниченных ресурсов;
- высокие госпошлины, сборы и налоги при выдаче ипотечных кредитов и выпуске ипотечных облигаций;
- неэффективные инструменты государственного регулирования, отсутствие взаимодействия финансовых институтов (страховых компаний, банков и др.) в системе ипотечного кредитования.

Анализируя состояние ипотечного рынка в целом, следует отметить изменение его сущностного характера – настали времена осмысленной ипотеки: закрываются законодательные «прорехи», начинается становление отечественной рублевой секьюритизации, которой еще не было в российской кредитной практике. Секьюритизация определит реальный уровень рисков в системе, задаст тренд понижения процентной ставки: т.е. будет понятно, какая именно ставка соответствует рынку. А ведь именно эти темы во многом определяют сегодня лицо ипотечного рынка. Важно отметить, что развитие ипотечного кредитования у нас в стране получило активную и всестороннюю поддержку на высшем государственном уровне. Ипотечный рынок не стоит на месте, бурно развивается, и, как следствие, – динамичное изменение его структуры.

Кредитование застройщика, привлечение населения к участию в ипотечных схемах, активизация рыночных процессов в сфере жилищно-коммунального хозяйства, целевая государственная поддержка социально незащищенных слоев населения, а также повышение эффективности систем градорегулирования и землепользования в российских регионах – все это звенья одной цепи, элементы одной системы. Комплексное решение этих задач может привести к снижению остроты жилищной проблемы.

Подводя итог, можно с уверенностью сказать, что у российской ипотеки хорошие перспективы развития и большое будущее. Она является и инструментом для получения кредитной организацией прибыли, и реальным способом решения одной из серьезнейших социальных проблем. Ипотека становится более доступной и во многом определит дальнейшее становление российской рыночной экономики.

Карчевская Е.С.
Научный руководитель – ст. преподаватель **Гавриков А.В.**
Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации

СОТРУДНИЧЕСТВО СО СТРАНАМИ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: Высокая зависимость экономики Республики Беларусь от внешнеторговых отношений с Российской Федерацией ставит перед белорусским государством задачу поиска новых партнеров для сбыта отечественной продукции и импорта энергоресурсов. Одним из вариантов решения данной проблемы может стать развитие сотрудничества Беларуси со странами Латинской Америки. На протяжении нескольких последних лет отношения Республики Беларусь с государствами данного региона постоянно укрепляются. Расширяется номенклатура белорусских товаров, экспортируемых в страны Латинской Америки, создаются совместные предприятия, налаживаются культурные связи.

Ключевые слова: внешнеэкономические связи, экспорт, товарооборот, экономическая безопасность.

Современный этап развития экономики Республики Беларусь сопряжен с активным развитием внешнеэкономических связей с другими странами. Основным торговым партнером Беларуси является Россия. На ее долю приходится почти 40% экспорта и более 50% импорта республики. Очевидна высокая зависимость экономики Республики Беларусь от спроса на внутреннем рынке соседнего государства и, что более важно, от поставок энергоресурсов из Российской Федерации (более 50% импорта из России). Такое положение ставит перед Республикой Беларусь проблему поиска новых рынков сбыта и источников сырья, что связано, главным образом, с обеспечением экономической безопасности республики.

Одним из вариантов решения указанного вопроса может стать развитие сотрудничества со странами Латинской Америки. Отсутствие спорных проблем, взаимодополняемость экономик, взаимные симпатии народов являются факторами, которые могут оказать положительное влияние на развитие двусторонних взаимоотношений.

Несмотря на негативные последствия мирового экономического кризиса, которые оказали значительное влияние как на экономику Беларуси, так и на хозяйства Латиноамериканского региона, у данного направления внешнеэкономических связей республики имеются большие резервы для их дальнейшего развития.

Республика Беларусь заинтересована в установлении стабильных и долгосрочных отношений со странами Латинской Америки. Для их обеспечения необходимо развивать политические связи на высшем уровне. Эффективность такого подхода демонстрирует белорусско-венесуэльская интеграция, начальным этапом которой стала встреча глав государств. Следующим важнейшим направлением является формирование двусторонней правовой базы.

Сегодня Беларусь торгует с 11 странами этого региона. За последние пять лет наблюдается значительный рост объемов экспорта и импорта товаров между Республикой Беларусь и Латинской Америкой. Так, если в 2006 году удельный вес экспорта в эти государства составлял 1,2% в общем объеме экспорта республики, то к 2010 году этот показатель достиг уровня 4,4%. Аналогичный показатель по импорту также увеличился за рассматриваемый период с 1,4 до 4,5%. За 2010 год экспорт в этот регион увеличился на 50%, а импорт вырос в 4,5 раза. В связи с этим в 2010 году сальдо торговли товарами между рассматриваемыми странами сложилось отрицательным впервые за указанный период.

Основными торговыми партнерами Беларуси в регионе являются Бразилия и Венесуэла. Более 60% товаров, экспортируемых в регион, направляются в Бразилию, а по отношению к общему объему экспорта Беларуси этот показатель равен 2,8%. Импорт из Бразилии составляет около 10% от импорта из региона. Существенной проблемой в торговле с Бразилией является моновекторность белорусских поставок: в 2009 году насчитывалось лишь 9 экспортных позиций. При этом на долю трех из них – калийные и азотные удобрения, шины – приходилось 99,8% белорусского экспорта [3, С. 81]. В то же время бразильский рынок очень перспективен для Беларуси, поскольку Бразилия ежегодно нуждается в 45–50 тыс. тракторов [3, С. 82].

Еще одним перспективным направлением сотрудничества может стать альтернативная энергетика. В декларации, подписанной президентами двух государств, говорится об интересе двух государств к сотрудничеству в целях укрепления энергетической безопасности. Они договорились делиться опытом в сфере производства биотоплива. Бразилия, как известно, является мировым лидером в производстве этанол и биодизеля. Эта огромная страна пятую часть своих потребностей удовлетворяет за счет данного источника энергии [1, С. 123].

В Боливарианскую Республику Венесуэла экспортируется 26% от экспорта в регион. Экспорт в Венесуэлу за последние пять лет вырос в 50 раз. В 2010 году импорт из Венесуэлы составил 1152,3 млн долл. США, причем в 2009 году товары из Венесуэлы в Беларусь практически не ввозились. Это свидетельствует о расширении внешнеэкономических связей между двумя странами.

Беларусь и Венесуэла взаимодействуют в различных сферах экономики. Одним из наиболее важных результатов сотрудничества для белорусской стороны является договоренность о поставках венесуэльской нефти в страну. Хотя выгода с точки зрения затрат на транспортировку – весьма спорная сторона вопроса, но такого рода сотрудничество позволяет снизить зависимость Республики Беларусь от Российской Федерации.

Боливарианская Республика Венесуэла является стратегическим партнером Беларуси не только в разработке нефтяных и газовых месторождений и импорте углеводородного сырья в нашу страну, но и в реализации ряда других проектов (строительство трех крупных заводов, жилых микрорайонов, агрогородка, газификация городов и поселков), осуществление которых уже начато белорусскими специалистами на территории Венесуэлы.

Очень перспективными для Беларуси представляются поставки в Венесуэлу продуктов питания. Сегодня эта страна импортирует 85% продовольствия. Из нашей страны сюда поступает сухое цельное молоко, а следующим этапом взаимодействия станут поставки других продуктов питания. «Как ни парадоксально, нам надо научить венесуэльцев тому, чему они учили европейцев 300 – 400 лет назад: выращивать картофель, кукурузу, поскольку сельское хозяйство здесь плохо развито, только в отдельных местах есть обработанные поля. Хотя потенциально земля богатейшая», – отметил Владимир Семашко [3, С. 80].

Выгодными для Беларуси также выступают контракты на поставку техники в Венесуэлу и других товаров. Это сотрудничество является обоюдно выгодным и предполагает дальнейшее расширение взаимодействия между двумя государствами.

Товарооборот с другими странами Латинской Америки значительно меньше. В Колумбию Беларусь экспортирует только около 4% от объема ввозимых в страны Латинской Америки товаров, 2,6% – в Мексику, 2% – в Аргентину. Удельный вес в экспорте в данный регион остальных 6 стран колеблется от 0,6 до 1,5%. В импорте товаров важную роль играет Аргентина (12%).

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что развитие внешнеэкономических связей Республики Беларусь со странами Латинской Америки идет быстрыми темпами. Но существуют определенные трудности в реализации этого направления внешнеэкономической политики Беларуси.

Барьером для более эффективного сотрудничества является транспортный фактор. В связи с этим предприятия Республики Беларусь вынуждены сопоставлять возможные выгоды от взаимодействия со странами региона и издержки на реализацию этого партнерства. Для снижения

влияния транспортного фактора белорусские организации создают совместные предприятия с фирмами стран Латинской Америки. Еще одним перспективным направлением может стать открытие представительств, филиалов и заводов по сборке машин и оборудования.

Вторым негативно влияющим фактором выступает недостаточная платежеспособность стран Латинской Америки. Поэтому белорусские субъекты хозяйствования должны тщательно подходить к вопросу выбора иностранных партнеров и проверке их финансовой состоятельности.

Тем не менее международное сотрудничество Республики Беларусь со странами Латинской Америки остается важным вектором развития внешнеэкономических связей Белорусского государства. В данной ситуации необходимо и дальше разрабатывать экономическую, правовую, дипломатическую и культурную основы партнерства, так как оно позволяет Беларуси реализовывать многовекторную внешнюю политику, расширять экспорт белорусских товаров и обеспечивать экономическую (главным образом, энергетическую) безопасность страны.

Список использованных источников:

1. *Абдулла, А.* Экономическое сотрудничество Республики Беларусь со странами Латинской Америки / А. Абдулла // Экономика и управление. – 2010. – №3.
2. Внешняя торговля Республики Беларусь : стат. сборник // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2011.
3. *Полежай, Т.* Расстояние не помеха / Татьяна Полежай // Экономика Беларуси. – 2010. – №2.

Каххоров Ж.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Сафаров Б.Ш.**
Самаркандский государственный университет

ДЕЛОВОЙ ТУРИЗМ – ОДИН ИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА УЗБЕКИСТАНА

Аннотация: В статье рассматриваются роль и значение делового туризма как фактора развития международного туризма Узбекистана. Выявлены предпосылки и условия, способствующие его развитию. Обоснована необходимость разработки и реализации региональных и муниципальных программ поддержки делового туризма в рамках комплексного развития экономики Республики Узбекистан.

Ключевые слова: деловой туризм, корпоративный туризм, мультипликация, рекреация, инфраструктура.

Если бы вы упомянули термины «деловой туризм» и «корпоративный туризм» всего каких-то двадцать-тридцать лет назад, то собеседник не смог бы понять, о чем идет речь. Понятия делового и корпоративного туризма появились в связи с глобализацией мировой экономики. В развитых зарубежных стран это произошло в 70–80-х годах XX века, а вот в Узбекистане о деловом туризме заговорили только в период с 2000 года. Именно в это время узбекские компании смогли выйти на мировой уровень.

Туроператоры, осознавшие, что деловой туризм – это не просто одно из направлений индивидуального туризма, а отдельная ниша туристического бизнеса, сейчас, что называется, «на коне» [1].

Современным руководителям не приходится беспокоиться об организации деловой поездки. Профессионалы делового туризма «под ключ» составляют программу зарубежного выезда, берут на себя все организационные вопросы, помогают при возникновении непредвиденных ситуаций.

Надо заметить, что сейчас семинары, выставки и деловые встречи далеко не всегда проходят в близких и понятных европейских странах. Латинская Америка и Африка уверенными темпами вливаются в мировую экономику и готовы предложить экономически развитым странам много интересного. Для руководителя деловой туризм в таких далеких странах может быть связан с дополнительными проблемами. Незнание местной культуры, языка, традиций и делового этикета могут поставить руководителя в неудобное положение. Для деловой встречи это в принципе неприемлемо. Люди, отправляющиеся за рубеж по вопросам бизнеса, не хотят чувствовать себя неуютно. Решения в этой сфере часто принимаются в зависимости от того, насколько уверенно выглядит руководитель, как он ставит себя и как отстаивает интересы своей компании. Смущенный и неуверенный представитель крупной фирмы не впечатлит потенциальных партнеров, поэтому в вопросах делового туризма нельзя забывать ни о каких мелочах.

Современные туристические компании смогут обеспечить комфортное пребывание в развивающихся странах и раскрыть их с лучшей стороны. С их помощью путешествие станет не только полезным для бизнеса, но и познавательным. Деловой туризм можно совместить с посещением различных достопримечательностей, экскурсионным или активным отдыхом. Для каждого туриста можно так составить свой график, чтобы нашлось время и для работы, и для отдыха.

Понятно, что руководители компаний, имеющих связи за рубежом, люди занятые, и тратить время на организацию делового туризма они не могут. Но! У каждого руководителя есть заместитель, секретарь и целый штат сотрудников. Самым простым вариантом было бы поручить

организацию поездки им. Проблема в том, что изучение многочисленных предложений авиакомпаний, сравнение сотен гостиниц, выбор переводчика, аренда автомобилей и прочие важнейшие аспекты организации тура не будут способствовать эффективному выполнению основных служебных обязанностей. Совмещение прямых обязанностей с делом, в котором сотрудник ничего не понимает, приведет к тому, что успех не будет достигнут ни там, ни там. Кроме того, деловой туризм – это настолько важная часть бизнеса, что доверять ее организацию непрофессионалу будет непростительной ошибкой. Страшно подумать, во что может вылиться невнимательность при бронировании билетов или выбор неудачно расположенной гостиницы. Именно поэтому все крупные компании уже давно и успешно сотрудничают с одной конкретной туристической компанией, которая берет на себя организацию всех зарубежных встреч, посещение выставок и семинаров, командировки сотрудников и прочие аспекты делового туризма.

Если говорить о бизнес-поездках в целом, то деловой туризм – это только лишь одна сторона медали. Сейчас, глядя на зарубежных партнеров, крупные узбекские компании осваивают корпоративный туризм [2]. В то время как небольшие фирмы только-только начали включать в свой бюджет новогодние «корпоративы», акулы бизнеса могут себе позволить устраивать семинары, обучение и просто корпоративный отдых за рубежом.

Чем интересен корпоративный туризм для руководителя? Совместные выезды, в первую очередь, работают на сплочение коллектива. Одно дело, общение в рамках офиса и редких корпоративных вечеров, и совсем другое – совместный отдых. Для таких путешествий обычно составляется продуманная программа. В график обязательно включаются тренинги и семинары, которые разбавляются обширной экскурсионной программой.

Корпоративный туризм от индивидуального отличается продуманной организацией. Конечно, руководителю важно, чтобы сотрудники отдохнули и набрались сил для трудовых свершений, но этого мало. Если просто вывезти весь штат сотрудников, поселить их в гостиницу и дать полную свободу действий, то единственный раз, когда они будут вместе, это в аэропорту. Все разобьются на группы по интересам, и состав этих групп будет таким же, как и в офисе. Главная идея корпоративного туризма – разбить эти устоявшиеся группы и создать одну – сплоченный и работающий коллектив.

Для достижения этой цели недостаточно просто приехать в гостиницу и периодически выезжать на экскурсии. Каждый день отдыха должен быть продуман так, чтобы он работал на результат. Сейчас очень популярен сюжетный корпоративный туризм. Туристическая компания

организует не просто поездку, а приключение в лучших традициях голливудских фильмов. Всех сотрудников объединяют в команду, которая должна искать ответы на хитроумные загадки, раскрывать коварные планы корпоративного врага и, в конце концов, добраться до несметных сокровищ. Такая программа может быть рассчитана на один день, а может увлечь сотрудников компании на весь двухнедельный отпуск. Надо заметить, что при правильной организации в работу включаются даже самые большие скептики, и взрослые люди на несколько дней забывают, что они занимают руководящие должности в крупных компаниях. С определенной минуты они становятся покорителями джунглей, опасными пиратами или искателями сокровищ.

Корпоративный туризм для рядовых сотрудников и для топ-менеджеров планируется по-разному. Менеджеров среднего звена, в первую очередь, необходимо обучить, раскрыть в них все имеющиеся способности, собрать работников отдела в единый эффективно работающий механизм. Корпоративный туризм, ориентированный на руководителей, преследует несколько иные цели. Человек, ежедневно принимающий важнейшие бизнес-решения, от отдыха ждет расслабления. Психологи и тренеры при работе с такими клиентами стараются, в первую очередь, снять напряжение и избавить от стресса. Природа в такой работе – главный помощник. Грамотный тренер использует природную красоту и гармонию, чтобы отключить топ-менеджера от бетонных джунглей и целиком окунуть в зеленые. И вот когда голова полностью освобождена от рабочей действительности, в нее приходят действительно стоящие идеи. Нередко именно во время такого отдыха решается судьба компании и полностью меняется стратегия развития отдела или всей организации в целом.

Главный теоретический результат исследования заключается в обосновании базовых принципов и механизмов, способов управления системой маркетинга в сфере туризма, раскрытии конкретного содержания его функций в специфических условиях модернизации экономики страны и развития рынка туристских услуг с целью удовлетворения спроса со стороны населения.

В результате исследования выявлены общие закономерности и особенности, механизмы и необходимые условия эффективной деятельности туристических фирм как активного участника рынка туристских услуг и непременного условия развития экономики страны. Представляются данные, характеризующие взаимосвязь рынка труда и занятости, рынка туристских услуг с общими процессами преобразований в системе туризма в соответствии с Национальной программой в развитии туризма в Узбекистане.

Список использованных источников:

1. *Тухлиев, Н.* Экологический туризм: сущность, тенденции и стратегия развития / Н. Тухлиев, Т. Абдуллаева. – Ташкент : Гос. науч. изд-во Ўзбекистон миллий энциклопедияси, 2006.
2. *Тухлиев, Н.* Национальные модели развития туризма / Н. Тухлиев, Т. Абдуллаева. – Ташкент : Гос. науч. изд-во Ўзбекистон миллий энциклопедияси, 2006.

Кашкуров Н.А.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Лисина К.Е.**
Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия

АНАЛИЗ И ОСНОВНЫЕ ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Аннотация: В условиях перехода к рыночной экономике колхозы реорганизовывались в совхозы и кооперативы. Вследствие этого из-за нехватки финансовых средств, простоев техники некоторая часть земельных ресурсов приходила в «заброшенное» состояние. Поэтому для оценки повышения эффективности использования и вовлечения в сельскохозяйственный оборот необрабатываемых земель проведем тщательный анализ на примере СПК «Бахтеевский».

Ключевые слова: земля, земельные ресурсы, эффективность, земельные угодья.

Земля – важнейшее условие существования человеческого общества, незаменимое средство удовлетворения его разнообразных потребностей.

К. Маркс, характеризуя значение земли в общественном производстве, писал: «Труд не единственный источник производимых им потребительских стоимостей, вещественного богатства. Труд есть отец богатства, земля – его мать» [1].

Земля служит той основой сельского хозяйства, в которой происходит переплетение экономических процессов производства и воспроизводства. В отличие от других средств производства, которые по мере использования изнашиваются, выходят из строя, земля при рациональном ее использовании постоянно улучшается, приобретает новые качества, повышает свое плодородие.

Структура земельных угодий в СПК «Бахтеевский» сложилась следующим образом.

Таблица 1

Состав и структура земельных угодий СПК «Бахтеевский»

Виды угодий	Площадь, га			Структура угодий, %		
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Площадь с.-х. угодий – всего	6343	6343	6343	93,83	93,83	93,83
из них: – пашня	4323	4323	4323	63,95	63,95	63,95
– сенокосы	142	142	142	2,10	2,10	2,10
– пастбища	1846	1846	1846	27,31	27,31	27,31
– многолетние насаждения	32	32	32	0,47	0,47	0,47
Леса и кустарники	110	110	110	1,63	1,63	1,63
Пруды и водоемы	17	17	17	0,25	0,25	0,25
Дороги (км)	154	154	154	2,28	2,28	2,28
Прочие земли	136	136	136	2,01	2,01	2,01
Общая земельная площадь	6760	6760	6760	100,00	100,00	100,00

Структура земельных угодий в 2011 году по сравнению с 2010 годом осталась неизменной. Она соответствует специализации предприятия.

Общая земельная площадь в СПК «Бахтеевский» составляет 6760 га, в том числе с/х угодья – 6343 га, из них пашня – 4323 га.

Уровень интенсивности использования земельных ресурсов представлен в таблице 2.

Таблица 2

Интенсификация использования земельных ресурсов в хозяйстве

Показатели	2009	2010	2011	Изменения (+, –)
Площадь с.-х. угодий в % к общей земельной площади	93,8	93,8	93,8	-
Площадь пашни в% к площади с.-х. угодий	68,1	68,1	68,1	-
Площадь сенокосов в% к площади пашни	3,3	3,3	3,3	-
Площадь пастбищ в% к площади пашни	42,7	42,7	42,7	-

Удельный вес с/х угодий в общей площади земельных угодий в среднем за 3 года составил 93,8%. Наиболее плодородной частью земельных угодий является пашня. Ее удельный вес составляет 68,1%. Причем уровень распаханности земли невысокий. Это, прежде всего, объясняется слабой материально-технической базой.

Земля в сельскохозяйственном производстве является основным средством производства, и от того, насколько рационально ее используют, зависит решение задач, стоящих перед отраслью.

Методические приемы изучения использования земли достаточно хорошо разработаны и должны применяться на практике. В хозяйствах следует ежегодно планировать и анализировать структуру посевных площадей полевых культур и структуру сельскохозяйственных угодий, оценивать результаты, полученные при использовании единицы земельной площади (1 га). Проводить бонитировку и экономическую оценку земель, привлекая полученные данные для целенаправленного использования земли и экономического анализа.

Земельные ресурсы характеризуются пространственной ограниченностью. Однако с экономической точки зрения ограниченность земли – понятие относительное, т.к. дополнительные вложения в землю позволяют непрерывно увеличивать производство продукции с единицы площади. Производительная сила земли, по существу, беспредельна. Ограниченность ее производительной силы сводится к ограниченности данного уровня техники, данного состояния производительных сил.

Главный путь повышения экономической эффективности использования земли в сельском хозяйстве на современном этапе – последовательная интенсификация.

Рассмотрим эффективность использования земельных ресурсов в СПК «Бахтеевский».

Таблица 3

Эффективность использования земельных ресурсов

Показатели	2009	2010	2011	Изменения (+, –)
Произведено с.-х. продукции в расчете на 100 га с.-х. угодий:				
– стоимость товарной продукции, тыс. руб.:	508,1	402,0	410,0	–98,1
в т.ч. продукции животноводства, тыс. руб.	388,2	377,3	362,0	–26,2
– молока, ц	253,3	212,7	244,5	–8,8
– прироста живой массы КРС, ц	29,6	20,2	25,7	–3,9
Произведено в расчете на 100 га пашни:				
– продукции растениеводства, тыс. руб.	155,2	24,5	44,5	–110,7
– зерна, ц	637,2	85,0	593,3	–43,9
– подсолнечника, ц	56,6	19,2	50,9	–5,7
Урожайность зерновых, ц/га	19,9	9,0	15,3	–4,6
Прибыль, тыс. руб.	7631	8627	8494	+863
Уровень рентабельности, %	29,3	35,6	38,4	+9,1 п.

Из данной таблицы видно, что стоимость товарной продукции в 2011 году составила 410,0 тыс. руб. (в 2009 году – 508,1 тыс. руб.).

Значительное снижение произошло с продукцией растениеводства на 110,7 тыс. руб. По продукции животноводства незначительное снижение – 26,2 тыс. руб. При этом урожайность зерновых в 2011 году уменьшилась на 4,6 ц/га. Наблюдается увеличение прибыли. Уровень рентабельности в 2011 году по сравнению с 2009 годом увеличился на 9,1 п.п.

Из проведенного исследования следует, что производственные показатели снизились по сравнению с базисным годом и возросли к уровню 2010 г. Прибыль и рентабельность увеличиваются.

Необходимо более рационально и эффективно использовать земельные ресурсы:

1. Применять органические и минеральные удобрения в научно обоснованных пропорциях и в оптимальные сроки, т.е. обеспечение не только повышения урожайности сельскохозяйственных культур, но и устойчивости их к неблагоприятным условиям, улучшение качества продукции.

2. Сохранение плодородия и охрана почв (полезащитное лесоразведение, почвозащитные технологии и севообороты).

3. Рациональное использование экономического плодородия почв (применение наиболее урожайных сортов, улучшение семеноводства, совершенствование схем размещения растений, соблюдение оптимальных сроков проведения сельскохозяйственных работ и выполнение их с высоким качеством, борьба с болезнями растений, вредителями и сорняками);

4. Организационно-экономические мероприятия (совершенствование структуры посевных площадей с учетом конъюнктуры рынка, углубление специализации, применение прогрессивных форм организации и оплаты труда, совершенствование форм хозяйствования).

5. Применение усовершенствованной современной техники и новой технологии.

Список использованных источников:

1. *Каутский, К.* Экономическое учение Карла Маркса / К. Каутский. – М. : КомКнига, 2010.
2. *Коваленко, Н.Я.* Экономика сельского хозяйства / Н.Я. Коваленко. – М. : КолосС, 2010.
3. *Нечаев, В.И.* Экономика сельского хозяйства / В.И. Нечаев, Е.И. Артемова, Л.А. Белова. – М. : КолосС, 2010.
4. *Савицкая, Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия АПК : учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – 6-е изд. – М. : Инфра-М, 2009.

Кирило М.С.
Научный руководитель – ст. преподаватель **Гавриков А.В.**
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации

ПРИОРИТЕТЫ И МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: Беларусь активно развивает внешнеэкономические связи. В системе внешнеэкономических связей важнейшая роль принадлежит сотрудничеству в рамках экономической интеграции Беларуси и России, укреплению и углубленному развитию связей с государствами – участниками Содружества Независимых Государств, а также с другими интеграционными образованиями.

Ключевые слова: внешнеэкономические связи, сотрудничество, экономическая интеграция, интеграционные образования, международные договоры.

В настоящее время Республика Беларусь поддерживает дипломатические отношения со 169 государствами мира, в 50 из которых открыто 62 дипломатических и консульских представительства, не считая 13 отделений посольства. Беларусь осуществляет исполнение около 3,5 тысяч международных договоров. Из них более 1900 – двусторонние, около 1500 – многосторонние договоры.

Основными направлениями внешнеэкономической деятельности должны стать расширение экспорта, рационализация объема и структуры импорта, углубление взаимодействия с мировым рынком, осуществление эффективной внешнеторговой политики, взаимоувязанной с макроэкономической и промышленной политикой, обеспечивающие динамичное развитие внешнеэкономического комплекса страны и защиту интересов национального рынка от неблагоприятного воздействия мировой конъюнктуры.

Для этого потребуются:

- усиление конкурентных позиций на мировых рынках традиционных белорусских производителей-экспортеров за счет снижения затрат на производство экспортной продукции, внедрения новых технологий, обеспечивающих соответствие этой продукции требованиям международных стандартов;
- активизация импортозамещения;
- создание новых экспортоориентированных производств на основе отечественных научно-технических разработок;
- повышение доли наукоемкой продукции в общем объеме экспорта;
- активное применение новых форм торговли (создание белорусских торговых компаний за рубежом, финансово-промыш-

ленных групп с иностранными партнерами, экспорт технологий, открытие сборочных производств с одновременным формированием сетей технических центров, представительств предприятий в странах ближнего и дальнего зарубежья);
- привлечение иностранных финансовых ресурсов, включая прямые иностранные инвестиции;
- оптимизация и сбалансированность торговых и платежных отношений во внешней торговле;
- закрепление международной специализации белорусской экономики на основе традиционных экспортных позиций (грузовые автомобили, тракторы, продукция нефтехимического комплекса и льноводства), а также внедрение в новые рыночные ниши отечественной продукции, созданной с использованием высоких технологий;
- совершенствование механизма управления и регулирования внешнеэкономической деятельности;
- формирование таможенной политики страны с учетом ее международных обязательств и в рамках соглашений с Российской Федерацией.

Дальнейшее развитие интеграционных процессов с Российской Федерацией будет осуществляться в рамках Договора о создании Союзного государства. Необходимо продолжить формирование общего экономического пространства на основе развития свободной торговли, платежного союза, единого научно-технологического, инвестиционного и информационного пространства, объединенной транспортной и энергетической системы.

Развитие интеграционных связей со странами вне СНГ предполагается направить на обеспечение сбалансированности торговых операций и создание условий для закрепления белорусских производителей на освоенных рынках и расширения географии экспортных рынков, а также на завершение процесса присоединения Республики Беларусь к ВТО.

Активизация сотрудничества с такими международными финансовыми и экономическими организациями, как Международный валютный фонд, Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития, Программа развития ООН, Европейская экономическая комиссия ООН, Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), будет способствовать дополнительному привлечению кредитных ресурсов и технической помощи для развития национальной экономики, расширению участия международного сообщества в решении долгосрочных социально-экономических проблем [1].

Одно из направлений активизации внешнеэкономической деятельности – развитие свободных экономических зон в целях наращивания

экспортного потенциала, развития импортозамещающих производств, организации новых рабочих мест с учетом проводимой структурно-инвестиционной политики, создания полюсов ускоренного роста путем привлечения белорусского и иностранного капитала, а также внедрения передовых технологий.

Беларусь уделяет серьезное внимание участию в Евразийском экономическом сообществе (ЕврАзЭС). Активное участие Республики Беларусь в развитии Евразийского экономического сообщества создает основу для продвинутого уровня межотраслевого взаимодействия.

Естественным приоритетом внешней политики Республики Беларусь является Европейский союз. Беларусь готова к выводу взаимодействия с ЕС на качественно иной, полноформатный уровень, включающий конструктивное сотрудничество в политической сфере, и приветствует встречные шаги.

Взаимные объективные интересы в сферах трансграничного сотрудничества, стратегического транзита, энергодиалога, регионального партнерства, борьбы с преступностью, экологического и культурного взаимодействия служат дополнительным мотивом для выстраивания конструктивных отношений между Беларусью и Евросоюзом, а также отдельными его членами.

Наиболее эффективно торгово-экономические связи развиваются с Германией, Польшей, Литвой, Латвией, Великобританией, Голландией, Италией, Францией, Бельгией. Интересам Беларуси отвечает полноформатное сотрудничество с Соединенными Штатами Америки. Принимая во внимание накопленный опыт двустороннего взаимодействия, его значительный потенциал, Республика Беларусь приглашает США к конструктивному взаимоуважительному диалогу по всему спектру направлений взаимного интереса.

В качестве перспективных направлений внешней политики Беларуси выступают азиатский и африканский векторы. Наработанные политические контакты наряду с экономическим ростом Китая, Индии, Вьетнама, других стран Юго-Восточной Азии создают предпосылки для наращивания торгово-экономического сотрудничества, успешной реализации национальных поставленных задач.

Особое место в системе белорусских внешнеэкономических приоритетов занимает Китай. Белорусско-китайские отношения приобрели отчетливые черты стратегического партнерства, подтверждая серьезную нацеленность сторон на долгосрочное обеспечение взаимных интересов по всему спектру вопросов двусторонней и международной повестки дня.

На качественно новый уровень вышли отношения Республики Беларусь со странами Латинской Америки. Активно выстраивается

белорусско-венесуэльский диалог. Установление эффективного политического взаимодействия с другими ключевыми государствами региона – Бразилией, Аргентиной – позитивно отразилось на оживлении деловых контактов, совместной реализации крупных экономических проектов. Традиционно эффективно развиваются отношения с надежным партнером Беларуси – Кубой [1].

Стабильность системы международных отношений может быть достигнута только на основе реального равноправия всех ее субъектов, взаимного уважения и сотрудничества, призванного обеспечить надежную безопасность каждого члена мирового сообщества во внешнеэкономической сфере.

Список использованных источников:

1. Внешнеэкономическая деятельность и экспорт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://president.gov.by.
2. Мониторинг и прогноз внешнеэкономической деятельности (экспорт) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/ f_economic/foreign-policy /foreign-affair-monitoring.

Комарова Н.С.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Локтионова Т.М.**
Ставропольский институт управления

ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО: ПРОБЛЕМЫ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Аннотация: Учитывая положение России на мировом рынке как страны – поставщика сырья, проблему вступления в ВТО следует рассматривать в двух аспектах: защита собственных рынков плюс борьба за выход на рынки внешние. По мнению большинства экспертов, сельскохозяйственная отрасль сегодня является одной из наиболее уязвимых.

Ключевые слова: ВТО, конкурентоспособность, сельское хозяйство, рынок, государственная поддержка.

Вокруг вступления России в ВТО не утихают споры как представителей финансовой элиты, так и экономистов отраслевых предприятий.

Ради чего Россия много лет стучится в дверь с вывеской «ВТО»? Что даст ей заветный «членский билет» этой организации? Россия – единственная из стран «большой двадцатки», не являющаяся членом ВТО. Поэтому против многих отечественных товаров идет необъявленная война без правил, применяются антидемпинговые меры. ВТО даст

возможность жаловаться в мировые суды на партнеров, с помощью своих сторонников менять правила игры на более выгодные для себя. Будет меньше искушений для торговых войн.

В нашей стране был проведен ряд исследований, которые выявили конкурентные преимущества России: обеспеченность ресурсами, научным потенциалом, рабочей силой, уникальное географическое положение и др. По оценкам ряда экспертов, Россия имеет довольно сильные международные позиции в черной и цветной металлургии, электроэнергетике, нефтехимии, лесной и оборонной промышленности; посредственные – в химии, авто- и судостроении, общем машиностроении, приборостроении; слабые – в авиапромышленности, электронике и текстиле. Международная Торговая палата отмечает, что в условиях износа основных фондов конкурентоспособными остаются лишь отрасли, производящие продукцию низших переделов [1, С. 79].

По результатам исследования, проведенного Институтом ИММО, среди отечественных предприятий только 34% считают себя конкурентоспособными на отечественном рынке, 24% – на рынках СНГ и лишь 7% – на рынках дальнего зарубежья. По информации ТПП, либерализация рынков в сфере услуг особенно сильно скажется на банковском, фондовом, страховом и транспортном секторах, связи, трубопроводном транспорте, оптовой торговле и торговле землей.

Не секрет, что сегодня против наших товаров и компаний применяются меры по недопущению или выживанию их с рынка. Есть ряд примеров, когда российские капиталы открыто не пускали в европейский бизнес. Со страной-членом ВТО подобное поведение недопустимо. Однако есть большое «но». В США и ЕС на поддержку сельского хозяйства государственных денег тратится в несколько раз больше, чем в нашей стране. Став членом ВТО, Россия не сможет ограничивать приток на свою территорию иностранной сельхозпродукции. Возникает вопрос: что будет, когда к нам хлынут товары из стран, где на развитие фермеров выделяют из государственного бюджета огромные деньги? Наши крестьяне останутся вообще ни с чем? Ученые сделали подсчеты и пришли к выводу, что сразу после вступления в ВТО российский агропромышленный комплекс может начать терять по несколько миллиардов долларов ежегодно. В доказательство этому – раздумья российских агробизнесменов: некоторые из них размышляют о том, не сменить ли род деятельности [1, С. 80].

При вступлении в ВТО России необходимо также выработать механизмы по сохранению приоритетной торговли России со странами СНГ. Основными предпосылками для этого являются некогда общая производственная инфраструктура и встроенность в единую экономику бывшего Советского Союза, близость уровня конкурентоспособности про-

дукции, проведение во всех странах СНГ социально-экономических реформ в направлении рыночного хозяйствования.

Цели, которые преследует Россия при вступлении в ВТО:

- создание условий для улучшения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате притока иностранных товаров и услуг на российский рынок;
- получение недискриминационных условий для проникновения российской продукции на иностранные рынки;
- создание благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций;
- доступ к международному механизму разрешения торговых споров;
- расширение возможностей для российских инвесторов в странах – членах ВТО, в частности в банковской сфере;
- улучшение имиджа России как полноправного члена ВТО.

При этом очевидны риски, в первую очередь – обострение конкуренции практически во всех отраслях. Задача государства в данном случае – сделать так, чтобы приход иностранных производителей не носил фатального характера для наших поставщиков услуг и производителей. Важно осознать необходимость срочного обновления всей экономической доктрины. Само по себе членство в ВТО не дает автоматического преимущества, нужно еще научиться пользоваться инструментами регулирования внутри самой ВТО. А для этого необходимо переосмыслить экспортную политику и создать государственные структуры, способные эффективно представлять интересы российской экономики на мировой торговой площадке [1, С. 81–82].

Какие же факторы говорят за вступление России в ВТО?

Во-первых, принятый в цивилизованном мире инновационный путь экономического развития невозможен без приобщения к высоким технологиям. Их стандарты задает система ВТО, стимулируя таким образом не столько товарообмен, сколько технический прогресс. Находясь вне системы, Россия обрекает себя на самоизоляцию, техническую отсталость, усиление сырьевой ориентации, сохранение форм хозяйствования, непригодных в рыночных условиях.

Во-вторых, со вступлением в ВТО повышается инвестиционная привлекательность страны за счет введения в национальное законодательство общепринятых норм внешнеэкономического регулирования.

В-третьих, ВТО защищает права на интеллектуальную собственность, в частности, регулирует острую для России проблему «утечки мозгов».

В-четвертых, адаптация страны к нормам ВТО предполагает уступки ей со стороны международного сообщества – в виде удовлетворения ряда встречных требований по «чувствительным» позициям экспорта.

Однако помимо плюсов имеются и минусы.

Первый: защита прав на интеллектуальную собственность на практике обращена в пользу сильнейшего. И это далеко не основная функция Всемирной торговой организации.

Второй: на мировом рынке Россия представлена, главным образом, сырьем – объем и номенклатура экспорта высокотехнологичных товаров невелики. Поэтому нет смысла вступать в ВТО прежде, чем повысится их конкурентоспособность. Иными словами, нам будут поставлять, что захотят и сколько захотят, а мы – то, что и всегда.

Третий: членство в ВТО негативно повлияет на внутренний рынок страны, лишит экономику страны социально и исторически обусловленной самостоятельности.

При «открытых дверях» (один из главных принципов ВТО) дело может закончиться полным вытеснением российского малого бизнеса из освоенных им секторов экономики. Отмена импортных пошлин, сокращение госсубсидий, допуск иностранных компаний к конкурсам на государственные закупки в конечном счете обернется ростом безработицы с ожидаемыми последствиями для небогатой части населения. В наибольшей степени это затронет интересы авиа- и автостроителей, производителей лекарств, мебели, текстиля, одежды, но главное – сельхозпроизводителей.

Четвертый: интересы национальной безопасности требуют снижения зависимости от импорта высокотехнологичных товаров. Тем более нельзя допустить захвата иностранным капиталом ключевых позиций в стратегически важных сегментах российского рынка.

Пятый: ВТО строит свою политику в смычке с Международным валютным фондом – известным лоббистом интересов США. «Внедряясь» в «американоцентричную» мировую экономику, Россия разделит не только ее проблемы (например, далеко не гармоничные отношения между долларом, евро, иеной, в будущем и юанем), но и ответственность за политическую составляющую макроэкономических процессов [2].

Основными проблемами, с которыми столкнется отечественное сельхозмашиностроение при вступлении России в ВТО, – устоявшиеся низкие ставки таможенных пошлин на сельхозмашины и снижающиеся ставки на тракторы, а также низкий разрешенный уровень государственной поддержки сельского хозяйства. В переговорах не учитывается тот факт, что имеющиеся ставки пошлин, а также возможность занижения таможенной стоимости продукции в настоящее время определяют неравные условия конкуренции на отечественном рынке сельскохозяйственной техники между российскими и зарубежными производителями не в пользу отечественного машиностроения. После вступления России в ВТО изменить ставки пошлин будет практически невозможно, что

в будущем еще более снизит конкурентоспособность российских сельхозмашин на российском рынке.

Уровень поддержки сельскохозяйственного производства, от которого непосредственно зависит развитие производства сельхозмашин, рассчитывается ориентировочно из имеющихся на сегодняшний момент размеров государственных субсидий. Но если представить, что через несколько лет объем производства сельхозпродукции достигнет уровня конца 1980-х гг., то такого разрешенного объема государственной поддержки сельского хозяйства будет недостаточно. Россия занимает первое место по общей посевной площади, но климатические условия в 2–3 раза хуже, чем в США или ЕС.

Разрешенный объем государственной поддержки в 10 млрд долл. станет тормозом для развития как сельского хозяйства, так и средств производства для него, то есть сельхозмашиностроения. По мнению отечественных производителей сельхозмашин, условия, которые выдвигаются России странами – членами ВТО в настоящее время, могут оказаться губительными как для отечественного сельхозмашиностроения, так и для многих других отраслей промышленности и сельского хозяйства.

Низкий уровень ставок таможенных пошлин, государственной поддержки сельского хозяйства, неопределенность будущего рынка финансовых услуг с приходом на него западных страховых и финансовых структур могут оказать негативное влияние на невысокий объем производства сельскохозяйственной техники и продукции сельского хозяйства в России.

К настоящему моменту переговоры о совокупных мерах поддержки российских сельхозпроизводителей в рамках ВТО завершены. С момента вступления во Всемирную торговую организацию страна обещает зафиксировать объем государственной поддержки сельского хозяйства на уровне 9 млрд долл. За период с 2013 по 2017 гг. эти показатели должны снизиться до 4,4 млрд долл.

В отечественном сельском хозяйстве производительность труда и себестоимость продукции пока не соответствуют аналогичным показателям в развитых странах. За несколько лет до вступления России в ВТО такое отставание ликвидировать невозможно. Разрыв будет увеличиваться, если не появится четкая программа правительственных мер по развитию сельского хозяйства [1, С. 85–86].

Таким образом, важным шагом в подготовке предприятий к конкуренции с иностранными компаниями является сертификация конечной продукции и процессов производства в соответствии с мировыми стандартами качества ИСО 9000–9002. Задача государственных структур – оказывать содействие открытию центров сертификации и способствовать скорейшему переходу организаций на международные стандарты

качества производства продукции. Сегодня в России и многих регионах образовался информационный вакуум в области внешнеэкономической и инвестиционной деятельности. Выход на зарубежные рынки для многих предприятий осложнен отсутствием специалистов в области международного маркетинга и бизнеса. Органам государственной власти совместно с отраслевыми союзами следует разработать единую информационную систему по внешнеэкономической деятельности, осуществлять ее регулярное обновление и поддержку и использовать ее ресурсы для создания пула бизнес-предложений. Невозможно выйти на высокие темпы роста внешнеторгового оборота, используя только мотивационные меры стимулирования внешнеэкономической деятельности. Важно создать как всероссийскую, так и региональные государственные системы поощрения промышленного экспорта, в том числе в форме госкредитов, гарантий и иных форм финансирования экспортеров и их маркетинговой деятельности. Правила ВТО определяют разрешенные формы такой поддержки. Такая мера, возможно, приведет к некоторому увеличению расходов бюджета в краткосрочном периоде, но при условии создания четких механизмов субсидирования экспорта в среднесрочном периоде можно ожидать активизацию внешнеторгового обмена и, как следствие, увеличение таможенных и других сборов.

Список использованных источников:

1. *Анисимов, Е.Д.* Вступление России в ВТО: проблемы сельхозпроизводителей / Е.Д. Анисимов // Справочник экономиста. – 2012. – №2.
2. *Корчевой, Е.А.* РФ, вступив в ВТО, превратится в свалку сельхозтехники [Электронный ресурс] / Е.А. Корчевой // Сайт журнала «Российская газета». – Режим доступа: http://www.rg.ru/sujet/139/index.html.

Кочергина Ю.А.
Научный руководитель – д.э.н., профессор **Толмачев А.В.**
Кубанский государственный бюджетный аграрный университет

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ЗЕРНОВОГО РЫНКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аннотация: Сегодня в рамках АПК функционируют различные товарные рынки, и прежде всего это сырьевые сельскохозяйственные рынки, где работают производители, посредники, покупатели. Географические границы таких рынков, как правило, совпадают с административными границами региона. Статья посвящена вопросам маркетинговых исследований зернового рынка.

Ключевые слова: рынок, маркетинг, маркетинговое исследование, зерновой рынок, оптовый рынок.

Оптовый рынок первого уровня низко концентрированный, доли его субъектов сбалансированы. Оптовый рынок второго уровня (рынок оптовых посредников) охватывает большие территории страны. Покупателями на этом рынке являются государство, перерабатывающие предприятия, другие оптовые потребители, а продавцами – оптово-посреднические структуры. Этот рынок характеризуется как умеренно концентрированный, с относительно сбалансированными сегментами его субъектов.

Характерной особенностью рынка зерна является то, что основными производителями на нем являются средние и крупные сельскохозяйственные предприятия. Среди зернопроизводителей преобладают предприятия, основанные на разделенной (долевой) собственности (товарищества, акционерные общества закрытого типа, сельскохозяйственные кооперативы, коллективно-долевые хозяйства). Хотя по структурной численности они занимают около 45% [2].

Результаты анализа прогнозируемых показателей конъюнктуры рынка в сочетании с отчетными и плановыми данными позволяют выработать меры, направленные на развитие позитивных процессов, устранение имеющихся и предотвращение возможных диспропорций. Производство зерна остается базовой отраслью сельского хозяйства. Поэтому рынок зерна всегда находился и находится в центре маркетинговых исследований аграрного рынка России, ибо зерно и продукты его переработки имеют для страны стратегическое значение, при этом экспорт и импорт зерна являются составляющими элементами зернового рынка. Мы проанализировали современное состояние мониторинга конъюнктуры аграрного рынка на примере более развитого рынка такого биржевого товара, каким является зерно.

Основными продавцами (производителями) зерна в России являются крупные сельскохозяйственные предприятия, на долю которых в настоящее время приходится более 90% всего валового сбора зерна [3]. По сравнению с 90-ми годами кардинально изменились каналы реализации зерновой продукции – более 87% зерна ныне продается, минуя заготовительные организации. Исследования зерновых рынков, проведенные различными авторами в последние годы, показывают, что на долю заготовительных организаций приходится около 12–14% от всего объема продаж, тогда как на долю крупных оптовых посредников приходится более 55%. Перерабатывающие предприятия имеют около 15% доли общего рынка зерна. Достаточно широкие каналы реализации предоставляют продавцам зерна свободу выбора партнеров. Главным критерием здесь выступает цена зерна.

Ситуация на рынке зерна такова, что приход на него большого количества частных оптовых торговцев, особенно в Южном федеральном округе, приводит к росту операций, носящих явно спекулятивный характер. На сельскохозяйственных рынках за последние годы изменились не только каналы реализации, но и формы контрактов. При реализации зерна практически исчезло использование при заключении сделок такой формы, как форвардные контракты между продавцами и покупателями.

На зерновом и на других сельскохозяйственных рынках сделки совершаются без предварительных контрактов, так удобнее проводить теневые отношения. Известно, что цены на сельскохозяйственные товары подвержены постоянным колебаниям, иногда значительным. Это послужило причиной появления такого вида сделок на реальный товар, как фьючерсы, опционы и свопы (производные финансовые инструменты – деривативы), которые предусматривают фиксацию благоприятных условий, цен, с точки зрения владельца товара. Контракты заключаются с условием, что товар будет поставлен к определенному сроку в будущем периоде по заранее оговоренной в договорен цене. Риски таким образом распределяются между двумя и большими сторонами. Деривативы с фиксированной ценой страхуют покупателя от неопределенности предложения, а продавца товара, в свою очередь, страхует от неопределенности спроса.

Ситуацию с контрактацией можно объяснить тем, что агенты рынка (продавцы и покупатели) стали менее чувствительны к ценовому риску, а также в какой-то степени уменьшилась неопределенность спроса и предложения (особенно на зерновом рынке). Другой причиной отказа от форвардных контрактов является узость рынка «спот», что ведет к увеличению рисков на рынке «форвард», а также усиление мотивации к вертикальной интеграции. По нашему мнению, одной из причин отсутствия форвардных сделок на сельскохозяйственных рынках является искаженность форм расчетов. Около половины сделок здесь оплачивается наличными деньгами, через бартер, давальчество и взаимозачеты реализуется до 17–20% сделок по продовольственной пшенице. Все эти явления требуют постоянного мониторинга спроса и предложения зерна на рынке и отслеживания изменения цены на зерно.

Мониторинг конъюнктурных изменений на зерновом рынке позволяет выявить основные факторы, влияющие на ценообразование, проследить тенденции и взаимозависимости, возникающие на рынке, и их влияние на стабильность цен. Анализ ситуаций на рынке зерна, складывающийся за последние 3 года, свидетельствует о том, что, уяснив возникающие закономерности, можно более эффективно оперировать на сельскохозяйственных рынках в будущем.

За 2010 и 2011 гг. в России были получении сравнительно низкий и средний сборы зерна – 61 млн и 91 млн т при годовой внутренней потребности порядка 75 млн т. Так как продовольственное потребление зерна более или менее постоянное из года в год, а фуражные потребности животноводства из-за его упадка не могли поглотить все излишки зерна на рынке, то часто возникает ситуация, когда «из-за перепроизводства», эмбарго цены снижаются. Во втором полугодии 2011–2012 маркетингового года зерновые запасы в сельскохозяйственных, заготовительных и перерабатывающих предприятиях сокращались интенсивнее, чем в предыдущем сельскохозяйственном году (действовало зерновое эмбарго), чему в немалой степени способствовал значительно возросший экспорт.

Снижение запасов укрепило тенденцию роста средней реализационной цены зерна, что, в свою очередь, вызвало некоторое повышение отпускных и потребительских цен на хлебобулочные продукты. В отличие от 2009–2010 маркетингового года, когда значительный рост предложения практически сгладил сезонность цен на зерно, четко выраженную в предыдущие годы, в текущем 2011–2012 маркетинговом году российский зерновой рынок функционирует более динамично. Валовой сбор 2011 года – наивысший за последние три года (более 91 млн т) стал фактором, укрепившим сложившуюся еще в 2008 году тенденцию понижения цен внутреннего зернового рынка. Низкий уровень цен на зерно в течение 2010-2011 маркетингового года в условиях инфляции, повышения тарифов, роста цен на энергоносители, технику привел к сокращению доходов сельхозтоваропроизводителей, снижению рентабельности зернового хозяйства, которое составило в наиболее благоприятном регионе, Краснодарском крае 40,7% против 74,3% в 2007 году [1].

Снижение рентабельности производства зерна в значительной мере традиционно сдерживает улучшение финансового положения «хозяйств-производителей» зерна. Снижение рентабельности зерна ведет к росту кредиторской задолженности сельхозтоваропроизводителей. На 1 января 2011 года она превысила годовую выручку от реализации сельскохозяйственной продукции, работ и услуг. Недостаток финансовых средств не мог не сказаться как на текущем состоянии зерновой отрасли, так и в определенной мере на ее развитии в дальнейшем.

Падение цен, высокая их волатильность, как результат, невысокая экономическая эффективность от реализации зерна сдерживает заинтересованность сельхозтоваропроизводителей в расширении производства. Во второй половине 2011 и начале 2012 года изменение конъюнктуры зернового рынка вызвало ощутимый рост цен на зерно. В январе – феврале 2012 года уровень цен складывался в условиях сокращения запасов зерна, происходящего опережающими по сравнению

с прошлым годом темпами. На 1 января 2012 года запасы в сельскохозяйственных, заготовительных и перерабатывающих предприятиях составляли 16,3 млн т, что меньше, чем в прошлом году на 11%. За январь – февраль 2012 года средняя цена реализации зерна возросла на 271 руб./т, удорожание пшеницы в среднем составило 327 руб./т. Наличие на внутреннем рынке условно избыточного количества зерна к концу 2010–2011 маркетингового года позволило значительно расширить объемы российского экспорта.

Низкий уровень внутренних цен поддерживал конкурентоспособность отечественного зерна на мировом рынке. Мониторинг конъюнктуры зернового рынка дал возможность принять на государственном уровне решение о возобновлении экспорта зерна. Изъятие около 25% валового сбора пшеницы и риск для урожая 2012 г. оказали некоторое стабилизирующее влияние на ценовую конъюнктуру. В целом падение цен на пшеницу прекратилось, но ожидаемый эффект не был достигнут. Механизм проведения государственных интервенций и повышения таможенных барьеров должен быть усовершенствован. Он должен проводиться в тот момент, когда достигается наименьшая цена. Однако для этого необходима концентрация большого количества зерна в государственных фондах.

Кроме того, большое количество посредников на рынке является показателем его неупорядоченности и не отвечает интересам производителей и переработчиков сельскохозяйственного сырья. В течение 2011–2012 гг. соотношение между ценой приобретения пшеницы и ценой ее реализации заметно менялось. Если в октябре – декабре 2011 года разница составляла около 23% (393–447 руб./т), то, начиная с января 2012 года, рост маржи возобновился. В марте она составляла около 670 руб./т, или около 41%. Цена приобретения росла значительно быстрее, чем цена первичной реализации. В марте 2012 года индекс цены приобретения пшеницы для переработки (к декабрю предыдущего года) составлял 77%, а средней реализационной цены – 68%. Такое положение свидетельствует о настоятельной необходимости организационного упорядочения оптовой торговли зерном. Наличие на внутреннем рынке условно избыточного количества зерна позволило значительно расширить объемы российского экспорта. Низкий уровень внутренних цен поддерживал конкурентоспособность отечественного зерна на мировом рынке.

Опыт последних лет показывает, что российское зерно оказалось конкурентоспособным и востребованным на мировом рынке Исследования показывают, что поставки и высокий экспортный спрос на зерно хорошо выполняет задачу поддержанию относительно высоких цен на внутренних цен на зерно, что выгодно производителям и владельцам

зерна. И наоборот, ограничение и приостановка экспорта ведут к тому, что внутренние цены на зерно сохраняются достаточно низкими, что ведет к снижению доходов собственников зерна.

Основным критерием и одновременно целью эффективной организации экспорта является минимизация издержек, связанных с отправкой зерна на мировой рынок. При этом производитель получит за свою сельхозпродукцию максимально возможную цену, в том числе и при продажах на внутреннем рынке.

Высокие цены обеспечат производителю рентабельность, достаточную для дальнейшего развития производства. Экспортно-импортные издержки в ходе конкурентной борьбы на российском зерновом рынке постепенно снижаются, однако процесс этот довольно медленный. В себестоимости поставок зерна на экспорт по данным ОАО «Объединенной зерновой компании» (президент С. Левин) собственно затраты на закупку зерна составляют 56,4%, портовые расходы 12,5%, НДС – 11,0%, железнодорожный тариф – 10,7%. Поэтому ряд вопросов, связанных с эффективной организацией экспорта, необходимо решать всему российскому зерновому сообществу в лице «Российского Зернового Союза (РЗС)», лобби производителей (до сих пор не оформленного в эффективную организацию) и другими заинтересованными сторонами совместно с государством.

К таким вопросам относятся: развитие транспортной инфраструктуры и регулирование тарифов на перевозку зерна, инвестиции в портовую инфраструктуру, ускорение возврата НДС экспортерам, государственная поддержка кредитования и страхование риска экспортеров. Таким образом, для мониторинга эффективности оперативных, текущих и стратегических направлений, а также приоритетов развития предприятия, необходимо постоянное отслеживание и анализ их соответствия выбранным целям. На основе такого когнитивного анализа следует принимать решения об эффективности и целесообразности принятия таких стратегических решений, как обновление парка техники, технологий, корректировка специализации, а также и таких оперативных (каждодневных) решений, как выбор цены и момента реализации продукции и услуг.

Все это предполагает необходимость проведения постоянного мониторинга конъюнктуры зерновых рынков с последующим осуществлением их анализа и разработкой прогнозов. Как показали наши исследования, данный аспект мониторинга деятельности аграрного предприятия остается наименее разработанным как в методологическом и методическом, так и в институциональном плане. В решении этого вопроса зерновые предприятия, другие участники рынка предоставлены сами себе. Это является одной из причин фактического отсутствия у них четкой стратегии.

Наши исследования показали, что для качественного выполнения этих функций нужны высококвалифицированные специалисты-аналитики, которых в хозяйстве пока нет, и вряд ли они появятся в будущем. В большинстве стран с развитой рыночной экономикой эти функции осуществляет государство через консультационные центры, которые у нас пока находятся в зачаточном состоянии. Государству следует взять на себя расходы по осуществлению мониторинга зерновых и других агропродовольственных рынков, проведению анализа и выработке прогноза возможных вариантов развития их конъюнктуры по важнейшим видам товаров.

Создаваемые в регионах информационно-консультационные системы должны позволять сельхозпроизводителю иметь как оперативную (в режиме реального времени) информацию о конъюнктуре товарных и финансовых рынков для принятия оперативных решений, так и их стратегический анализ и прогноз для дальнейшего использования. Мы считаем целесообразным создание web-представительства консультационных служб, где будет размещаться данная информация, а также ее размещение на одном из каналов телевидения, возможно на РБК («РосБизнесКонсалтинг»). Вместе с тем, видимо, следует издавать и ежедневные ведомости, типа деловой газеты. Систематический мониторинг финансового состояния зерновых рынков является действенным механизмом выявления ситуаций, когда возможно появление кризисных ситуаций.

Список использованных источников:

1. www.aup.ru.
2. marketing.rbc.ru.

Краснощек Е.Н.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Анохин Л.М.**
Челябинский государственный университет

СЛОЖНОСТИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация: В настоящее время наиболее распространенной формой организации предприятий считается форма акционерного общества. Акционерное общество представляет собой открытую многофакторную систему, элементы которой взаимодействуют друг с другом и окружающей средой.

Ключевые слова: акционерное общество, управление, жизненный цикл.

В осуществлении предпринимательской деятельности одно из важных мест занимают предприятия, организованные за счет объединения предпринимателей, – хозяйственные товарищества и общества.

Акционерное общество представляет собой особую форму организации, материальные средства данного предприятия формируются за счет выпуска и размещения акций, а участники предприятия (акционеры) несут ответственность, ограниченную только той суммой, которая была потрачена на приобретение акций, т.е. вкладом в капитал акционерного общества. По обязательствам акционерного общества своим имуществом отвечает только само общество.

Управление всей проходящей деятельностью акционерного общества и выступление от его имени при заключении сделок поручается, как правило, одному из распорядителей или нескольким распорядителям, входящим в правление фирмы. Акционерные общества обязаны публиковать годовые отчеты о своей деятельности (отчет правления, балансы и счета прибылей и убытков) по истечении каждого финансового года. Акционерное общество является юридическим лицом.

Положительные качества предприятий акционерного типа:

1) возможность привлечения дополнительных инвестиций за счет выпуска акций;
2) ограниченная ответственность акционеров при общем экономическом интересе и эффективной деятельности предприятия;
3) низкий уровень предпринимательского риска;
4) свобода перелива капитальных средств из отрасли в отрасль;
5) низкая зависимость акционерного общества от состава акционеров;
6) наличие апробированного механизма деятельности и ее осуществление, основано на акционерном законодательстве.

В настоящее время наиболее распространенной формой организации предприятий считается форма акционерного общества [2, С. 118].

Если рассматривать данную организацию с позиции системного подхода, то данная организация – это совокупность структуры предприятия как системы и различных способов функционирования ее взаимосвязанных элементов.

Главными целями функционирования акционерного общества, как субъекта хозяйствующей системы, в условиях рынка являются: удовлетворение общественных потребностей, достижение прибыли и достижение своей финансовой устойчивости. В рыночной системе хозяйствования акционерные общества и другие предприятия различных организационно-правовых форм нуждаются в обеспечении экономической устойчивости и стабильности функционирования, а также решении производственных, социальных и других вопросов исключительно са-

мостоятельно. Другими словами, под устойчивостью предприятия понимается способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохраняя при этом равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующая его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в пределах допустимого уровня риска. Также устойчивость акционерного общества рассматривается как наиболее важный аспект в интересах руководства. Выполнение всех этих задач тем или иным образом, в целом, оказывает влияние на стабильность системы.

Термин «стабилизация» различными экономистами трактуется поразному. Так, Дж. Форрестер рассматривает стабилизацию как «устойчивость системы», Ст. Янг, В. Лексин и А. Швецов под ней понимают «стабильность системы». Другие авторы обозначают ее термином «экономическая устойчивость». Экономическая устойчивость предприятия в литературе в основном рассматривается только с позиции его финансового положения. При этом важным признаком является платежеспособность, и оцениваются условия, определяющие схему движения денежных средств, их наличие на предприятии, направление и объем расходования и т.д. [1, С. 4].

Экономическая устойчивость – емкий и многогранный социально-экономический феномен, который как общественно значимое явление возникает вместе с определенным уровнем развития рыночных отношений. Финансовая устойчивость – это составная часть экономической устойчивости, которая обеспечивает стабильность производственной системы.

Необходимо отметить, что, говоря о стабильности акционерного общества как коммерческой организации, особое внимание отводится финансовой составляющей. Финансовая стабильность предприятия выступает в качестве важнейшей категории для проведения анализа эффективности деятельности предприятия в целом. Данный показатель дает полную информацию о том, как хозяйствующий субъект развивается и функционирует. Финансовая стабильность предприятия отражает, в главной мере, сохранение равновесий пассивов и активов организации в часто меняющейся внешней и внутренней среде. Положительное соотношение таких равновесий указывает на наличие инвестиционной привлекательности, позволяющей компании быть всегда платежеспособной. Финансовая стабильность предприятия подразумевает окупаемость вложенных средств за счет финансовых поступлений от деятельности компании. При этом полученная прибыль будет обеспечивать финансовую независимость фирмы и полное самофинансирование.

Однако, рассматривая со стороны «жизнедеятельности акционерного общества», выделяется потребность не только в устойчивости,

но и непосредственно в развитии – способности меняться, использовать новые методы и технологии в производстве, управлении, контроле и т.д.Таким образом, происходит столкновение этих двух основ для успешного существования организации. Руководители акционерного общества должны выбрать наиболее оптимальную политику управления организацией. С одной стороны, можно считать нормой существования организации устойчивость (малая вероятность банкротства), а с другой – развитие за счет экстенсивных или интенсивных факторов (выход на новые рынки, выпуск новой продукции, кардинальные изменения в политике предприятия). Однако, в таком случае, выявляются все новые и новые риски, отрицательно влияющие на стабильное существование организации.

Акционерное общество представляет собой открытую многофакторную систему, элементы которой взаимодействуют друг с другом и окружающей средой.

Для успешного «функционирования» организации необходимо брать во внимание общую динамику становления предприятия. Основные этапы развития предприятия представлены в модели Айзедиса.

Данная модель указывает на ряд опасностей, которые ожидают предприятие: «афера», «детская смертность», «ловушка для руководителя», «неудачное предпринимательство», «преждевременная старость». Однако модель Айзедиса не дает ответа на вопрос о том, к какому организационному состоянию предприятие должно стремиться, чтобы подольше задержаться в фазе расцвета?

В своем развитии каждое предприятие пытается ответить на вопрос: что важнее – экономический рост (развитие) или финансовая устойчивость предприятия? Зачастую приходится делать свой выбор, жертвуя либо тем, либо другим, но многие пытаются совмещать активное развитие с наличием необходимого количества денежных средств. Мерой финансово-экономического состояния является финансово-экономическое равновесие, складывающееся из равенства собственного капитала и нефинансовых активов и из равенства заемного капитала и финансовых активов. Иными словами, устойчивым можно считать такое предприятие, нефинансовые активы которого находятся в собственно владении, а финансовые являются заемными.

Финансирование развития предприятия только за счет средств предприятия может привести к плохим показателям доходности, что в свою очередь может сильно ударить по финансовому положению организации.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод: акционерное общество в своем развитии проходит множество этапов и преодолевает множество трудностей. Внешняя среда изменчива, поэтому и пред-

приятие должно меняться. Не цепляться, не бояться делать какие-либо шаги в сторону развития, делать уклон на экономический рост. Выжить в современных рыночных условиях очень трудно, большинство предприятий сгорает в период от года до трех лет существования. Только изменяясь и развиваясь, организация способна работать эффективно и приносить пользу обществу. А для этого требуется построение системы, сочетающей в себе множество элементов и учитывающей большое количество факторов.

Список использованных источников:

1. *Полевский, Е.А.* Экономическая устойчивость современных промышленных предприятий / Е.А. Полевский // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – Декабрь, 2011.
2. *Сафронов, Н.А.* Экономика предприятия / Н.А. Сафронов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006.

Крумов Ш.Ф.
Научный руководитель – к.э.н. **Омарова З.М.**
Дагестанская государственная сельскохозяйственная академия
имени М.М. Джамбулатова

ПОДДЕРЖКА ГОСУДАРСТВОМ МАЛОГО БИЗНЕСА В РФ

Аннотация: Мировой опыт свидетельствует, что малое предпринимательство в цивилизованных формах является важным условием оздоровления не только национальной экономики, но всей общественной жизни государства. В статье рассматриваются актуальные вопросы поддержки малого бизнеса государством.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательство, государственная поддержка, малое предприятие.

Процесс становления малого предпринимательства в различных сферах общественной жизни в России идет пока очень трудно и болезненно. Но в целом, решение теоретических и практических проблем в системе цивилизованного регулирования отношений в сфере малого предпринимательства находится пока на этапе становления. Этим определяется теоретическая и практическая значимость данного исследования.

Актуальность темы обусловлена необходимостью усиления стимулирующего воздействия государства на эффективность деятельно-

сти малых предприятий в РФ путем активизации использования форм и методов финансовой поддержки. Формирование эффективной системы государственной финансовой поддержки малого предпринимательства, учитывающей особенности российской финансово-хозяйственной практики малых предприятий и современные мировые тенденции в этой области, позволит государству создать выгодные условия для функционирования малого бизнеса, что в свою очередь повысит конкурентоспособность и динамичность экономики России.

В России с начала проведения экономических реформ в 1990-е годы значительное распространение получил такой тип хозяйственной структуры, как малое предприятие. Стремление каждого гражданина улучшить свое материальное положение, стремление полнее проявить себя как личность рождает массовое явление в форме развития малого бизнеса.

Малый бизнес – это бизнес, осуществляемый в малых формах, опирающийся на предпринимательскую деятельность, совокупность мелких и средних частных предпринимателей, прямо не входящих ни в одно монополистическое предприятие.

К субъектам малого предпринимательства относятся также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели), и крестьянские (фермерские) хозяйства.

Малый бизнес – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики в соответствии с установленными законами, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве.

Малое предпринимательство – сектор бизнеса, во многом определяющий темпы экономического роста, состояния занятости населения, структуру и качество валового национального продукта.

Существенная роль малого предпринимательства определяется тем, что в этом секторе экономики действует подавляющее большинство предприятий, сосредоточена большая часть экономически активного населения и производится примерно половина валового внутреннего продукта. Так малый бизнес играет в экономике любой страны довольно большую роль.

Цель государственной поддержки бизнеса – создание равных условий для всех объектов хозяйствования, занятых в сфере бизнеса, а также выравнивание предпринимательских структур по сравнению с другими сферами общественного производства.

В нашей стране действует федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»

(принят 12.05.1995). В статье 6 данного закона говорится о том, что государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется по следующим направлениям: 1) формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства; 2) создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий; 3) установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности; 4) поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами; 5) организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий.

Малое предпринимательство как сфера экономической деятельности способно в силу максимальной адаптивности, самоорганизации и саморазвития при должной государственной политике регулирования и поддержки обеспечить наиболее быстрый и значительный социально-экономический эффект.

Механизмами обеспечения доступа малого предпринимательства к источникам финансирования являются:

- развитие лизинга современного технологического, коммуникационного, офисного оборудования, имущественных комплексов, транспортных средств, включая вторичный рынок, для обновления производственной базы малых предприятий;
- развитие и внедрение системы микрофинансирования субъектов малого предпринимательства. Микрофинансирование позволит субъектам малого предпринимательства получить доступ к кредитным ресурсам на постоянной основе;
- предоставление инвестиционных займов субъектам малого предпринимательства на конкурсной основе приоритетно в сферах, развивающих производство товаров и услуг, инновационной деятельности, экологии, внедрения технологий ресурсо- и энергосбережения, развития инфраструктуры туризма, образования, медицины, непосредственно влияющих на уровень жизни населения;
- организация единой базы кредитных историй по каждому субъекту малого предпринимательства, создание условий для накопления специализированными организациями информации, характеризующей платежную дисциплину предприятий, и предоставление свободного доступа к этой базе данных кре-

дитным организациям и небанковским институтам, кредитующим субъекты малого бизнеса;

- разработка и реализация программ гарантийных механизмов, которые представляют собой схему распределения инвестиционных рисков между государством, кредитными организациями и субъектами малого предпринимательства, что позволит стимулировать кредитные организации к предоставлению кредитов малым предприятиям.

Реализация данных мероприятий позволит привлечь на цели развития малого предпринимательства максимальное количество внебюджетных средств; обеспечить удовлетворение потребностей в финансовых ресурсах наибольшего количества субъектов малого предпринимательства и, прежде всего, начинающих свой бизнес

По моему мнению, Правительство РФ для финансовой поддержки малого бизнеса должно сосредоточить свое внимание на следующих направлениях:

- создание гарантийного фонда (фонда поручительств) по обязательствам субъектов малого предпринимательства;
- субсидирование затрат по уплате процентов по инвестиционным кредитам субъектов малого и среднего предпринимательства;
- грантовая поддержка начинающих предпринимателей.

Резюмируя вышесказанное, я предлагаю:

1) разработать муниципальные программы развития малого предпринимательства, обеспечив их обязательное финансирование из муниципальных бюджетов;
2) организовать работу по созданию советов по развитию малого предпринимательства с приглашением представителей бизнеса;
3) проводить анализ финансовых, экономических, социальных и иных показателей развития малого предпринимательства на территориях муниципальных образований;
4) принять муниципальные правовые акты, направленные на имущественную поддержку субъектов малого предпринимательства;
5) разработать дополнительные меры содействия развитию малого и среднего предпринимательства в Планы антикризисных мероприятий муниципальных районов и городских округов;
6) наладить систему информирования малого предпринимательства (через сайты местных администраций посредством создания специальных разделов, печатные СМИ).

На сегодняшний момент не на всех территориях муниципальных образований РФ сформирована инфраструктура финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Сегодня от нас, предпринимателей, во многом зависит будущее нашей страны, наших детей и близких.

Список использованных источников:

1. *Брагина, Е.* Индия: государственная поддержка мелкой промышленности / Е. Брагина // МЭМО. – 2000. – №2.
2. *Вайль, П.* Положение малого бизнеса в экономике России и других стран / П. Вайль // Эксперт. – 2007. – №4.
3. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-марте 2009 года / подготовлен Ф.С. Сайдуллаевым и А.М. Шестоперовым. – М., 2009.
4. *Дорофеева, О.Н.* Финансовый механизм поддержки и развития малого предпринимательства / О.Н. Дорофеева, В.А. Иванов. – Сыктывкар : СЛИ, 2005.
5. *Жигулина, Т.А.* Малый бизнес – важное звено развития экономики в России / Т.А. Жигулина // Управляющий директор. – 2007. – №5.

Кучуткова А.Н.
Научный руководитель – ст. преподаватель **Гавриков А.В.**
Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЕГО ОСНОВНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: Статья посвящена проблеме оценки экономического потенциала предприятий промышленности Республики Беларусь. В статье рассматриваются теоретические основы экономического потенциала и его составляющие, также дана оценка экономического потенциала предприятий промышленности Республики Беларусь.

Ключевые слова: потенциал, экономический потенциал, совокупный экономический потенциал, потенциал предприятия, трудовой потенциал, финансовый потенциал, производственный потенциал, научно-технический, инвестиционный потенциал.

Республика Беларусь является малой страной с ограниченными сырьевыми возможностями для самообеспечения, поэтому страна вынуждена добиваться желаемого уровня удовлетворения своих потребностей

в разнообразных товарах и услугах посредством торговли со многими государствами мира. Поэтому экономическое положение предприятий республики в большой степени зависит от экспортных товарных потоков в страны ближнего и дальнего зарубежья.

В развитых странах Европы промышленность развивается более быстрыми темпами, постоянно совершенствуются технологии, технический уровень производства, качество товаров и услуг. Поэтому одной из проблем для современного промышленного предприятия Беларуси на сегодняшний день является сохранение конкурентоспособности и поддержание активности в условиях непрерывно изменяющейся внешней среды.

От возможностей предприятия зависит, насколько динамично будет развиваться его деятельность. Следовательно, развитие предприятия обусловлено наличием у него соответствующего экономического потенциала, а также направленностью на его поддержание и повышение.

Одной из главных проблем недостаточного уровня производства предприятий Республики Беларусь на сегодняшний день является неумение оценить экономический потенциал предприятия, неумение его развивать и рационально использовать.

Потенциал (от лат. potential – сила, мощь) применительно к экономике означает источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для достижения целей социально-экономического развития [4, С. 44].

Существует множество определений понятия экономического потенциала – от чрезвычайно узкого, как объема производства, до таких категорий, как социально-экономическая система. Экономический потенциал является многоуровневым и многоаспектным понятием, его можно разделить на потенциал страны, отрасли, региона, предприятия. Экономические потенциалы разных уровней различаются составом и размерами обособления ресурсов, которые определяются спецификой производства и спросом на продукцию [2, С. 42].

До недавнего времени потенциал предприятия сводился исключительно к исследованию производственного потенциала. Между тем, в нынешних условиях, невозможно отождествлять производственный потенциал с экономическим или совокупным потенциалом предприятия.

В Большом экономическом словаре экономический потенциал (страны) – совокупная способность экономики страны, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления. Экономический потенциал страны определяется ее природными ресурсами, средствами производства, трудовым и

научно-техническим потенциалом, накопленным национальным богатством.

По мнению В.Н. Шимова, на макроуровне под совокупным экономическим потенциалом понимается максимально возможная способность национальной экономики производить товары и услуги в соответствии с запросами внутреннего и внешних рынков. Объемы и структура, технический уровень производства и потребления, качество товаров и услуг во всех сферах и отраслях национальной экономики, а также накопленные и располагаемые ею на всей территории и за рубежом материальные и духовные ценности, трудовые и природные ресурсы характеризуют уровень развития совокупного экономического потенциала страны [4, С. 44].

С.Н. Лебедева определяет совокупный экономический потенциал как обобщающую количественно-качественную характеристику наличия и использования всех видов ресурсов, которыми располагает государство для своего экономического и социального развития. Основными факторами, определяющими совокупный экономический потенциал страны, являются производственные мощности промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта и связи; производственная, социальная и экологическая инфраструктура; трудовые ресурсы [3, С. 9].

Так, И.А. Гунина под потенциалом предприятия понимает совокупность показателей или факторов, характеризующих его силу, источники, возможности, средства, запасы, способности, ресурсы и многие другие производственные резервы, которые могут быть использованы в экономической деятельности [4, С. 43].

Понятие потенциала в бухгалтерской интерпретации И.Н. Богатая сформулировала следующим образом: «потенциал предприятия представляет собой активы и источники образования активов (ресурсный потенциал) и их способность в ходе осуществления производственно-финансовой деятельности (действующий потенциал) приносить определенные финансовые результаты».

Рассмотрим основные составляющие компоненты экономического потенциала предприятий промышленности Республики Беларусь.

Трудовой потенциал (кадровый) – основная часть экономического потенциала, характеризующаяся количественным и качественным составом трудовых ресурсов предприятия, их соответствием уровню используемой техники и технологий, а также способностью к перспективному развитию в соответствии с целями предприятия [4, С. 44].

В Республике Беларусь в промышленности занято наибольшее количество людей по сравнению с другими отраслями экономики. В 2010 году численность населения, занятого в промышленности, составила 1181,9 тыс. человек, что составляет 25% занятых во всех отраслях. Это

свидетельствует о том, что промышленность республики обладает значительным трудовым потенциалом [5, С. 114].

Финансовый потенциал – основные финансовые показатели деятельности предприятия: общие объемы реализации продукции, прибыль от основной деятельности, рентабельность производства, активы предприятия и т.д. [1, С. 30]. Ряд факторов, характеризующих финансовый потенциал предприятия: достаточность оборотных средств на предприятии, стоимость имущества на предприятии, норма накопления прибыли, размер внешнего и внутреннего долга и т.д., – во многом определяет инвестиционную конкурентоспособность предприятия, кредитоспособность, экономическую независимость.

Объем промышленного производства в 2010 году составил 165214 млрд руб. Доля прибыли от реализации промышленности в 2010 году составила 66,6% прибыли в экономике, или 11762,1 млрд руб. Рентабельность реализованной продукции, работ, услуг промышленности составила 10,2%. Данные показатели свидетельствуют о высоком финансовом потенциале промышленности.

Производственный потенциал – основные средства предприятия, их размер, состав, структура, возраст, износ и т.д. [1, С. 30]. Под производственным потенциалом следует понимать имеющиеся потенциальные возможности производства к выпуску конкурентоспособной продукции при эффективном использовании основных факторов производства на основе обеспеченности основными видами ресурсов. Для оценки производственного потенциала необходим анализ существующих на предприятии условий для выпуска продукции, а именно зданий, сооружений, системы коммуникаций, производственных площадей. Необходимо также учитывать рыночную стоимость основного капитала.

В промышленности в 2010 году основные средства составили 166672 млрд руб., что составляет 31,3% основных средств всех отраслей экономики. Степень амортизации (износа) основных средств промышленности составила 49,6%. Данные показатели свидетельствуют о достаточно высоком производственном потенциале, но главной проблемой промышленности остается степень износа основных средств [5, С. 280].

Научно-технический потенциал, т.е. ресурсы и условия осуществления исследований, разработок и инноваций, в Беларуси представлен практически во всех сферах экономической деятельности. Исследования и разработки (ИР) осуществляют свыше 450 научных организаций, вузов, крупных производственных предприятий, из них 113 промышленных организаций. В них занято 31,7 тыс. чел., в том числе 19,9 тыс. исследователей и 11,8 тыс. техников и вспомогательного прочего персонала. Объем отгруженной инновационной продукции

промышленности в 2010 году составил 18609492 млн руб., или 14,5% общего объема отгруженной инновационной продукции. Таким образом, увеличение научного, научно-технического и инновационного потенциалов является одной из главных задач промышленности на сегодняшний день [5, С. 492].

Инвестиционный потенциал отрасли – это ее способность освоить необходимые объемы инвестиций в строительство новых предприятий и их комплексов, расширение и реконструкцию действующих предприятий, в развитие человеческого потенциала, создание объектов и учреждений производственной и социальной инфраструктуры.

В 2010 году инвестиции в основной капитал в промышленности составили 14097 млрд руб., что составляет 25,2% всех инвестиций в основной капитал экономики. Таким образом, инвестиционный потенциал промышленности нужно увеличивать [5, С. 412].

Таким образом, промышленность – это важнейший сектор экономики республики. Промышленность Беларуси включает более 100 отраслей. В республике функционирует свыше 20 тыс. промышленных предприятий и производств. В промышленном комплексе Республики Беларусь сосредоточено 25% от общей численности занятого в экономике населения и более 30% основных средств. На основе использования этого потенциала создается 27,5% национального ВВП, около 90% экспортируемых товаров и обеспечивается большая часть валютных поступлений.

Список использованных источников:

1. *Дубков, С.* Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / С. Дубков, С. Дадалко, Д. Фоменок // Банкаўскі веснік. – 2011. – Октябрь.
2. *Заболотская, Н.В.* Оценка экономического потенциала предприятия / Н.В. Заболотская, Т.В. Козлова // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – №5 (февраль).
3. Национальная экономика Беларуси : практикум для студентов экономических специальностей и слушателей системы переподготовки кадров / авт.-сост.: С.Н. Лебедева [и др.] ; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. С.Н. Лебедевой. – Гомель : УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2009.
4. Национальная экономика Беларуси : учебник / В.Н. Шимов [и др.] ; под ред. В.Н. Шимова. – 3-е изд. – Минск : БГЭУ, 2009.
5. Статистический сборник «Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2011». – Минск, 2011.

Леощенко О.В.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Куштова М.Х.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

РОССИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Аннотация: Накануне кризиса российская экономика демонстрировала очень хорошие макроэкономические показатели: значительный профицит бюджета и счета текущих операций, быстрый рост золотовалютных резервов и средств в бюджетных фондах.

Ключевые слова: экономический кризис, российская экономика, федеральный бюджет, бюджетная политика.

Накануне кризиса российская экономика демонстрировала очень хорошие макроэкономические показатели: значительный профицит бюджета и счета текущих операций, быстрый рост золотовалютных резервов и средств в бюджетных фондах. Вместе с тем, в последние годы было допущено некоторое ослабление денежно-кредитной и бюджетной политики. Так, в 2007 г. расходы федерального бюджета увеличились в реальном выражении на 24,9%, то есть их рост более чем в три раза превышал рост ВВП. В экономике сформировались устойчиво низкие процентные ставки, фактически отрицательные в реальном выражении, что привело к бурному росту кредитования. Естественным результатом стал «перегрев» экономики. С одной стороны, это способствовало усилению инфляционного давления, а с другой – быстрому наращиванию внешних заимствований. Всего за три года (2005 – 2007) внешний долг негосударственного сектора увеличился почти в четыре раза. На начало 2005 г. он составил 108 млрд долл. США, а на конец 2007 г. – 417,2 млрд. Быстрый рост государственных расходов и импорта маскировался повышением цен на нефть и другие товары российского экспорта. Однако фактически описанные процессы делали российскую экономику уязвимой к воздействию глобального кризиса.

Снижение цен на нефть с мая 2008 года и ограничение заимствований на внешнем рынке вызвали существенное ослабление платежного баланса во втором полугодии 2008 г. Чистый приток частного капитала в размере 83 млрд долл. США в 2007 г. превратился в его чистый отток в размере 130 млрд долл. в 2008 г. В IV квартале прошлого года по сравнению с I кварталом счет текущих операций сократился в 4,5 раза – с 37 млрд долл. США до 8 млрд долл., а в целом за год он составил 99 млрд долл. США (табл. 1) (Источник банк России). В 2009 г. ожидалось нулевое сальдо счета текущих операций.

Таблица 1

Платежный баланс Российской Федерации за 2008 год (млрд долл. США)

Квартал/показатель	I	II	III	IV (оценка)	Год (оценка)
Счет текущих операций	37,4	25,8	27,6	8,1	98,9
Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	-24,7	35,4	-9,4	-129,7	-128,4
Финансовый счет (кроме резервных активов)	-24,6	35,2	-9,6	-130,0	-129,0
Изменение валютных резервов («+» – снижение, «-» – рост)	-6,4	-64,2	-15,0	131,0	45,3
Чистый ввоз/вывод капитала частным сектором	-23,1	41,1	-17,4	-130,5	-129,9

К проблемам российского финансового сектора можно отнести дисбаланс асимметрии его развития и недостаточную капитализацию банковской системы для реализации задач по ускорению экономического роста. Качественное изменение роли небольших и средних банков в экономике, устранение межрегиональных различий в распределении банковских организаций приводят к ликвидации структурных региональных диспаритетов в аккумуляции денежных ресурсов банковской системы и денежном обеспечении экономики в регионах.

Кризис банковской ликвидности в последние годы привел к снижению темпов роста активов банковского сектора с 46 до 22% в год. В отсутствие спроса на долговые корпоративные ценные бумаги многим банкам становится сложнее привлекать финансовые ресурсы посредством выпуска евробондов.

Комплексный подход к учету всех предложенных аспектов деятельности кредитной организации позволяет эффективно предотвращать симптомы финансовых кризисов и повышать конкурентоспособность на рынке банковских услуг.

Первый вице-президент Ассоциации региональных банков России Владимир Гамза, выступая на заседании рабочей группы по подготовке к рассмотрению Государственной Думой РФ проекта основных направлений единой государственной кредитно-денежной политики на 2009 г. и период 2010 и 2011 гг., отметил, что для правильного построения и выполнения кредитно-денежной политики – прежде всего исходя из интересов социально-экономического развития, необходимо определить ее цели, а затем выбрать инструменты достижения этих целей в различных сценарных условиях.

По мнению банковского и предпринимательского сообщества, только восстановление полноценного денежного оборота и возобновление эффективного рынка межбанковского кредитования гарантирует восстановление банковской системы и всей экономики России в целом.

Вместе с тем, в январе 2009 года спад ВВП в России составил 8,8% по сравнению с январем 2008 года (РИА Новости, мониторинг социально-экономического развития РФ за январь 2009 года, опубликовано на сайте Минэкономразвития). А по расчетам Morgan Stanley курс рубля зависит от котировок на нефть, которые во II квартале могут упасть до $25 за баррель. В этом случае, по мнению аналитиков Morgan Stanley, доллар подорожает еще на 18% – т.е. почти до 43 руб.

Как известно, 12 ноября 2008 года федеральный бюджет РФ на 2009–2011 годы был одобрен в Совете Федерации. В принятом документе предусмотрено выделение средств на поддержку финансовой системы и увеличение расходов на оборону. Несмотря на заверения министра финансов России Алексея Кудрина об отсутствии необходимости будущей коррекции бюджета в его расходной части, было подчеркнуто, что в начале 2009 года возможна корректировка «по отдельным статьям».

Согласно принятому документу, в 2009 году выделилось 175 млрд руб. на поддержку российского финансового рынка. Доходная часть в 2009 году составила по прогнозам 10,9 трлн руб, в 2010 – 11,73 трлн руб., а в 2011 – 12,84 трлн руб. Израсходовать в 2009 году планировалось порядка 9,024 трлн руб, в 2010 – 10,32 трлн руб. и в 2011 – 11,317 трлн руб.

Темпы роста российского ВВП запланированы в 2009 году на уровне 7,5%, в 2010-м и 2011 годах – на уровне 8,0%. Профицит бюджета предполагалось обеспечить за счет доходов от экспорта энергоносителей. В 2009 году они предусмотрены на уровне 4,69 трлн руб., в 2010 и 2011 годах – 4,53 трлн и 4,63 трлн руб. соответственно.

Для получения таких доходов российское правительство запланировало средние цены на нефть Urals в 2009 году на уровне $95 за баррель, в 2010 году – $90/баррель, в 2011 году – $88/баррель. Кроме того, среднегодовой курс рубля к доллару США в проекте бюджета заложен на уровне 24,7 руб. в 2009 году, 26,0 руб. – в 2010 году и 27,3 рубля – в 2011-м. Сегодня курс составляет уже порядка 35-36 руб. за доллар. Объем Резервного фонда утвердили в 2009 году в размере 5,14 трлн рублей, в 2010 году – 5,9 трлн рублей и в 2011 году – 6,76 трлн рублей.

Планировалось, что Фонд национального благосостояния на конец 2009 года будет в объеме 3,33 трлн рублей, 2010 года – 4,58 трлн рублей, 2011 года – 6,08 трлн рублей. Объем инвестиционного фонда должен был составить в 2009 году 252,6 млрд рублей, в 2010 году – 100 млрд рублей.

Объем ВВП в 2009 году прогнозировался в размере 51,475 трлн рублей, в 2010 году – 59,146 трлн рублей, в 2011 году – 67,61 трлн рублей. Инфляция в 2009 году – на уровне 8,5%, в 2010 году – 7,0%, в 2011 году – 6,8%.

Как следовало из проекта бюджета, реализация приоритетных национальных проектов продолжится. На нацпроект «Образование» планировалось израсходовать в 2009 году 30,9 млрд рублей, в 2010 и 2011 годах – по 7,9 млрд рублей. На нацпроект «Здоровье» в 2009 году – 111,9 млрд рублей, в 2010 году – 105,9 млрд рублей и в 2011 году – 109,3 млрд рублей. На проект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» в 2009 году – 91,2 млрд рублей, в 2010 году – 69,1 млрд рублей, в 2011 году – 10,6 млрд рублей.

Согласно документу, профицит федерального бюджета в 2009 году был запланирован на уровне 1,902 трлн рублей, (3,7% ВВП) в 2010 году 1,413 трлн, а в 2011 году – 1,521 трлн рублей (2,3% ВВП).

В январе 2009 года бюджет Российской Федерации на 2009 год был скорректирован исходя из цен на нефти марки Urals в размере 41 доллар за баррель. Глава Минэкономразвития России Эльвира Набиуллина на Президиуме Правительства РФ сказала, что при среднегодовой цене на нефть в $41 за баррель инфляция в РФ в 2009 году составит около 13%, а курс рубля к доллару – 35,1 рубля за доллар, в связи с чем расходы бюджета на 2009 года были скорректированы в сторону сокращения более чем на 40%.

В 2009 г. и в период 2010 и 2011 гг. ожидается ухудшение внешних условий развития российской экономики по сравнению с предшествующим трехлетним периодом. Ожидаемое в текущем году замедление роста спроса в группе стран – ведущих импортеров российских товаров, снижение темпов роста потребительских цен в группе стран – ведущих поставщиков товаров в Россию, а также низкие цены на сырьевые товары будут воздействовать на российскую экономику в направлении ограничения темпов экономического роста и сдерживания инфляции.

Практика доказывает, что неизбирательное предоставление государственной поддержки предприятиям и банкам безотносительно к состоянию их балансов не ускоряет выход из кризиса и не смягчает его последствия.

Напротив, такая политика увеличивает потери от текущего кризиса и повышает вероятность возникновения нового кризиса в будущем, поскольку подрывает стимулы экономических агентов к проведению ответственной политики при реальной оценке всех рисков. Кроме того, стоимость предоставляемой поддержки должна распределяться между государством и владельцами спасаемых компаний.. В случае если государство полностью берет всю поддержку на себя, оно фактически не-

оправданно передает средства налогоплательщиков владельцам компаний.

Список использованных источников:

1. Мировой экономический кризис [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:// ru.wikipedia.org/wiki/.
2. *Махмутов, А.Х.* Мировому финансово-экономическому кризису – год: уроки и выводы / А.Х. Махмутов // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2010. – №5.
3. *Нестеренко, В.Ф.* Экономический кризис или кризис мирового экономического порядка? / В.Ф. Нестеренко, Д.В. Воронин // Банковское дело. – 2008. – №4.
4. *Плотников, А.С.* Мировой экономической кризис и кризис в России: региональные аспекты / А.С. Плотников // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2011. – Т. 114.
5. *Плотников, В.А.* Глобальные проблемы социально-экономического развития и нейтрализации рисков экономической безопасности периода экономического кризиса / В.А. Плотников // Экономика и управление. – 2011. – №3.6.
6. *Подсветова, Т.В.* Особенности современного финансово-экономического кризиса [Электронный ресурс] / Т.В. Подсветова // Знание. Понимание. Умение. – 2011. – №8. – Режим доступа: http://www.zpujournal.ru/, свободный.
7. *Сидорович, А.В.* Мировой экономический кризис и новый экономический курс / А.В. Сидорович // Общество. Государство. Политика. – 2010. – №2.

Литовка И.А.
Научный руководитель – к.э.н., ст. преподаватель **Куренная В.В.**
Ставропольский государственный аграрный университет

ПРЕДПРИЯТИЕ: СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ И НАРАЩИВАНИЯ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Аннотация: Результаты в любой сфере бизнеса зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов, которые приравниваются к «кровеносной системе», обеспечивающей жизнедеятельность предприятия.

Ключевые слова: предприятие, капитал, эмиссия, финансовые ресурсы, менеджмент.

Любое предприятие проходит несколько стадий в своем развитии. Чаще всего оно начинается как частное непубличное предприятие – несколько физических или юридических лиц создают фирму, вкладывая в ее уставный капитал собственные средства.

Если намерения собственников серьезны, а выбранное направление бизнеса перспективно, генерируемая предприятием прибыль не используется собственниками в целях потребления, а реинвестируется в целях расширения масштабов деятельности [1].

Для реализации здоровых амбиций и обеспечения темпов наращения бизнеса одной прибыли, как правило, не хватает, а потому приходится изыскивать дополнительные источники финансирования. Поначалу таковыми являются банковские кредиты, однако их безмерное наращивание невозможно в принципе – происходит сдвиг в структуре источников в сторону повышения доли заемного капитала, т.е. финансовый риск предприятия начинает возрастать, его резервный заемный потенциал снижаться, а потому привлечение очередной порции заемного финансирования становится либо слишком дорогим, либо вовсе невозможным.

Остается единственный вариант наращивания капитала – дополнительные взносы фактических собственников и расширение круга собственников. Это сопровождается организационно-правовыми изменениями предприятия, последней стадией которых становится его трансформация в публичное. Происходит это в результате первоначального публичного размещения акций предприятия на рынке капитала [2].

Наиболее распространенными методами эмиссии являются (рис. 1):

- публичное предложение, т.е. размещение акций через брокеров или инвестиционные институты, которые покупают весь выпуск, а затем продают его по фиксированной цене физическим и юридическим лицам;
- тендерная продажа (один или несколько инвестиционных институтов покупают у заемщика весь выпуск по фиксированной цене, а затем устраивают торг (аукцион), по результатам которого устанавливают оптимальную цену акции);
- продажа непосредственно инвесторам по подписке (осуществляется самим эмитентом без привлечения инвестиционного института);
- метод целевого размещения (реализуется при небольших выпусках акций, сопровождается меньшими расходами).

В развитой рыночной экономике основным способом долгосрочного привлечения средств сторонних лиц является выпуск облигационных займов. Это рисковая операция, как для эмитента, так и для потенциальных кредиторов. Поэтому условия и особенности эмиссии и обращения облигаций регулируются законодательством [2].

Следует заметить, что любое масштабное наращение собственного и заемного капиталов, т.е. эмиссия долевых и долговых ценных бумаг, обладает так называемым сигнальным эффектом. Смысл этого эффекта заключается в том, что заявление о проведении подобной акции являет-

ся сигналом фактическим и потенциальным инвесторам, а также кредиторам фирмы.

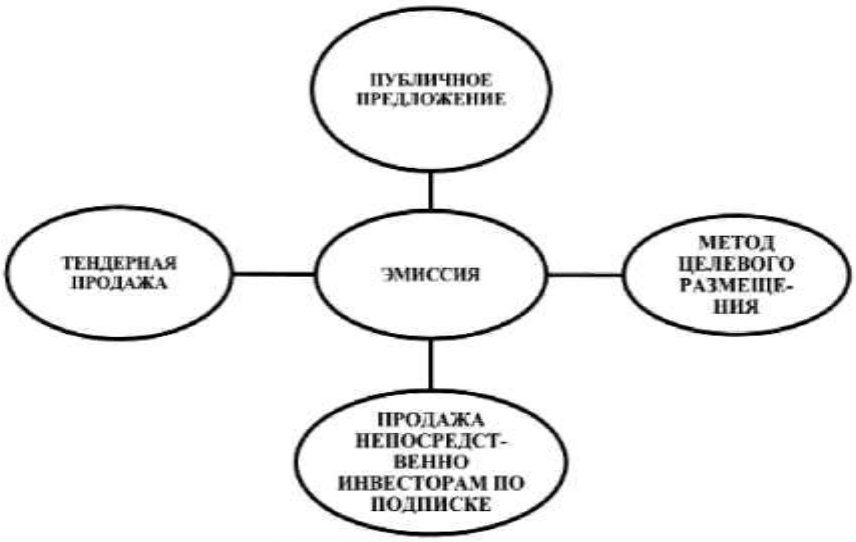


Рис. 1. **Методы эмиссии**

Этот эффект может быть как позитивным, так и негативным, что находит отражение в ценах на обращающиеся и вновь эмитируемые ценные бумаги. Вот почему любая эмиссия тщательно готовится и сопровождается соответствующей рекламной и разъяснительной компанией.

Долгосрочное финансирование имеет значимость с позиции стратегии развития предприятия. Что касается повседневной его деятельности, то его успешность в значительной степени определяется эффективностью управления краткосрочными активами и пассивами.

В теории финансового менеджмента принято выделять стратегии финансирования оборотных активов в зависимости от выбора источников покрытия варьирующей их части, т.е. относительной величины чистого оборотного капитала.

Известны четыре модели поведения с условными названиями «идеальная», «агрессивная», «консервативная» и «компромиссная» [1]. Выбор той или иной модели стратегии финансирования сводится к формальному выделению соответствующей доли капитала, т.е. долгосрочных источников финансирования, которые рассматриваются как источник покрытия оборотных активов.

Суть стратегии финансирования оборотных активов в соответствии с идеальной моделью состоит в том, что долгосрочный капитал исполь-

зуется исключительно как источник покрытия внеоборотных активов, т.е. численно совпадает с их величиной. Эта модель довольно рискованна, поскольку не подразумевает резерва ликвидности в виде превышения оборотных активов над краткосрочными обязательствами.

Агрессивная модель означает, что долгосрочный капитал служит источником покрытия внеоборотных активов и системной части оборотных активов, т.е. того их минимума, который необходим для хозяйственной деятельности. Варьирующая часть оборотных активов в полном объеме покрывается краткосрочными пассивами.

Консервативная модель предполагает, что варьирующая часть оборотных активов также покрывается долгосрочными источниками финансирования. В этом случае краткосрочной кредиторской задолженности формально нет, отсутствует и риск потери ликвидности. Чистый оборотный капитал равен по величине оборотным активам. Безусловно, данная модель носит искусственный характер и на практике не применяется.

Безусловно, в отдельные моменты времени организация может иметь излишние оборотные активы, что отрицательно сказывается на прибыли; однако это рассматривается как плата за поддержание риска потери ликвидности на должном уровне [2].

Далее, необходимо сделать несколько замечаний.

Во-первых, предпочтительность той или иной модели следует считать условной потому, что для каждой из них характерен тот или иной значимый вид риска.

Во-вторых, эти модели не следует рассматривать как непосредственное руководство к действию, поскольку в реальной жизни строгое следование любой из описанных моделей попросту невозможно. Модели дают лишь общее представление о стратегии управления оборотными активами и источниками их покрытия, помогают понять суть того или иного подхода.

В-третьих, анализ ситуации и выявление модели, которая свойственна организации или представляется желательной, имеют особое значение с позиции перспективного финансового планирования.

В-четвертых, реализация модели чаще всего осуществляется не путем варьирования долгосрочными источниками финансирования, а управлением величиной оборотных активов и краткосрочных пассивов.

Таким образом, любое предприятие является самоокупаемой или самофинансируемой системой, которая должна обеспечивать рентабельную работу. В связи с этим особое значение приобретают источники финансирования организации, а руководство предприятия должно четко представлять, за счет каких источников ресурсов оно будет осуществлять свою деятельность.

Список использованных источников:

1. *Андреева, А.А.* Сущность и содержание внутрифирменного планирования источников формирования хозяйственных средств предприятия / А.А. Андреева // Вестник Воронежского государственного технического университета. – Воронеж, 2009.
2. *Бурмистрова, Л.М.* Финансы организаций (предприятий) / Л.М. Бурмистрова. – М. : Инфра-М, 2009.

Макарова А.В.
Научный руководитель – к.э.н., ст. преподаватель **Куренная В.В.**
Ставропольский государственный аграрный университет

ТУРИСТСКАЯ ИНДУСТРИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация: Туризм является одним из наиболее динамично развивающихся и высокодоходных направлений экономики, при этом являясь важной частью внешнеэкономической деятельности различных государств. Состояние национального туризма является одним из важных индикаторов качества жизни населения.

Ключевые слова: туризм, туристская деятельность, рынок, экономика, развитие.

Экономическая деятельность является сочетанием действий, которые приводят к получению определенного набора продукции и услуг. Каждый вид деятельности определяется как процесс, который приводит к получению однородного набора продукции. Выделяют основную, второстепенную и вспомогательную деятельность.

Основной вид деятельности предприятия вносит наибольший вклад в добавленную стоимость предприятия, т.е. это такая деятельность, добавленная стоимость от которой превосходит добавленную стоимость от любого другого вида деятельности предприятия.

Второстепенным видом деятельности является любая другая деятельность предприятия по производству товаров и услуг с целью их продажи.

Вспомогательные виды деятельности направлены исключительно на содействие выполнению главной производственной деятельности предприятия и включают в себя бухгалтерский учет, рекламу, снабжение и т.п.

Туризм представляет собой вид экономической деятельности, состоящий из основных, второстепенных и вспомогательных специализи-

рованных процессов производства туристского продукта, направленного на удовлетворение интересов потребителя [2].

Современный туризм является сложным межотраслевым комплексом, который обеспечивает решение наиболее важных экономических и социальных задач. Данное решение может быть осуществлено как в масштабе страны, так и в отдельных регионах.

Экономическая эффективность туризма предполагает, что туризм в стране должен развиваться одновременно и в тесном взаимодействии со многими другими отраслями социально-экономического комплекса. Необходимо отметить и тот факт, что благоприятное влияние туризма на экономику страны происходит только в том случае, когда туризм развивается всесторонне и не наносит ущерб развитию других отраслей.

Динамичный процесс развития туризма, его постоянные качественные изменения, наращивание числа видов, которые связаны в большинстве случаев с проникновением в туризм новых технологий, требуют постоянного обновления и совершенствования методов управления этой сложной и важной системой для экономического развития любой страны.

В настоящее время по общероссийским классификаторам туризм не выделятся в отдельную самостоятельную отрасль народного хозяйства. Но, тем не менее, он является сложным социально-экономическим явлением, которое многие исследователи с некоторой долей условности называют агрегированной отраслью экономики.

Агрегированный характер туристской индустрии зачастую приводит к недооценке вклада туризма как в национальную, так и в региональную экономики. Оказывая воздействие на развитие многих других секторов деятельности: гостиничное хозяйство, транспорт и коммуникации, строительство, сельское хозяйство, розничную торговлю, производство и торговлю сувенирами и т.д., – туризм является катализатором развития целого ряда отраслей и секторов экономики, что зачастую «размывается» в статистике, учитывающей генерируемые туризмом доходы в составе отраслей. Исходя из этого, можно сделать вывод, что экономическое воздействие туризма определяется по значительно заниженным показателям. Отсюда и вытекают абсолютно не соответствующие действительному положению вещей оценки доли доходов от туризма в ВВП России (менее 1%), затрагивающие лишь самый первый слой доходов от продажи непосредственно турпутевок [1].

Недооценка значимости туристского комплекса, вызванная отсутствием подхода к нему как к единому целому, является существенным тормозом на пути его развития. Неблагоприятно складывающаяся система приоритетов в широком спектре практических инициатив от реальной экономической политики правительств и администраций до распределения частных инвестиций во многом базируется на «размытости»

статистики туризма и неразвитости анализа его экономического воздействия.

Важно отметить, что туризм относится к числу высокодоходных и наиболее динамично развивающихся направлений экономики, являясь важной частью внешнеэкономической деятельности многих государств. По данным Всемирной туристской организации (ЮНВТО), доходы от туризма в 2011 году составили (млрд долл. США): в США – 105,2; Испании – 58,5; Италии – 30,4; Китае – 48,8; Австралии – 70,4, а в России всего лишь 9,3 [2].

На долю туризма приходится 11% мировых потребительских расходов и треть мировой торговли услугами. Данная сфера вовлекает в финансовый оборот около 4 трлн долларов США. Для трети стран – участников туристского рынка – поступления от туризма составляют основную статью в бюджете, а в 80 странах они входят в первую пятерку бюджетообразующих статей.

Рис. 1. **Характерные экономические взаимодействия субъектов в сфере туризма РФ**

Помимо всего этого, туризм обладает высоким инвестиционным мультипликатором: 1 рубль вложений приносит 4 рубля суммарного дохода в других отраслях экономики. Такой же умножающий коэффициент и в занятости – 1 рабочее место в сфере туризма создает 3-4 места в смежных отраслях. В сфере туризма сегодня в мире занят каждый десятый работник, на его долю приходится 7% общего объема инвестиций. Туризм, таким образом, является фактором мультипликативного воздействия на экономику и социальную сферу. Он, как правило, не нарушает природное равновесие, а способствует его сохранению и улучшению.

Социальная составляющая роли туризма в жизни общества может выражаться также через увеличение занятости населения в сфере туризма, поддержание работоспособности и целый ряд других показателей, характеризующих уровень и качество жизни населения [1]. Поэтому сфера туризма решает задачи социальной сферы, формируя спрос и потребление на услуги (см. рис. 1).

Вопрос социального влияния туризма приобретает в настоящее время решающее значение в регионах РФ.

Таким образом, в России необходимо увеличить экономическую и социальную эффективность туристской деятельности. Продвижение России на мировом туристском рынке позволит поспособствовать развитию инфраструктуры туризма для обеспечения конкурентоспособности страны на мировом туристском рынке. Это также повлечет за собой укрепление материально-технической базы индустрии туризма путем привлечения отечественных и иностранных инвестиций, а также эффективное решение вопросов сохранения историко-культурного наследия для возрождения массового социального туризма в родной стране.

Список использованных источников:

1. *Карпова, Г.А.* Экономика и управление туристской деятельностью / Г.А. Карпова, Л.В. Хорева. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011.
2. *Михалина, Л.М.* Экономика предприятий туризма / Л.М. Михалина. – Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2008.

Маковлева Е.С.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Васюкова В.А.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ В ПУБЛИЧНОМ ВЫСТУПЛЕНИИ

Аннотация: Влиять на аудиторию необходимо, чтобы достигнуть поставленных целей. В статье рассматриваются вопросы самопрезентации в публичном выступлении.

Ключевые слова: самопрезентация, самоподача, самопредъявление, публичное выступление.

Зачастую выступающие готовят исключительно содержание своего выступления: пишут-пишут-пишут и учат-учат-учат текст, не уделяя достаточного внимания личному имиджу и управлению впечатлением. Известен философский закон о связи формы и содержания. То, что говорит оратор, его глубокие мысли – это содержание. То, как выглядит оратор, его манеры, стиль поведения – это форма. Данный закон еще никто не отменял. Глубокое содержание выступления, владение материалом оратору целесообразно представить в адекватной форме. Чтобы не получилось так, что аудитория не слушает оратора, а рассматривает его броские аксессуары или считает жесты-паразиты.

Что такое самопрезентация? Самопрезентация, самоподача, самопредъявление – все эти слова означают, что оратор предъявляет себя аудитории. Самопрезентация в публичном выступлении – это умение направить восприятие аудитории по определенному пути, выгодному оратору.

Влиять на аудиторию необходимо, чтобы достигнуть поставленных целей. В последние годы популярным стало слово «харизма». Дословно с древнегреческого оно означает «притягивать к себе внимание».

Слово «харизма» восходит к слову «хариты». В древнегреческой мифологии – это три богини красоты и изящества. Слова «харизма», «характер», «харя» – имеют один корень. То есть быть харизматичным в ходе публичного выступления значит уметь производить успешную самопрезентацию, притягивать и удерживать внимание аудитории.

Важно, что самопрезентация происходит всегда, не зависимо от того, насколько оратор себе ее представляет и как к ней относится. Например, два сотрудника собираются выступить на конференции. Один надевает лучший дорогой деловой костюм, белую рубашку, модный галстук, другой – джинсы и старый свитер. Самопрезентацию производят оба! Первый демонстрирует статус, престиж, уважение. Второй – независимость, наивность, самостоятельность.

Разговор о самопрезентации имеет смысл связать с понятием «имидж». «Имидж» дословно с английского означает «образ». Но в российском понимании «имидж» и «образ» не одно и то же. Прежде всего потому, что в русском языке слово «образ» имеет пять разных значений: вид, облик, характер, порядок, отражение. Ближе всего к английскому слову «имидж» российский термин «мнение». Имидж – мнение, суждение, содержащее оценку и отношение. В результате самопрезентации и формируется имидж.

Имидж оратора важен, поскольку он формирует готовность слушателей действовать тем или иным образом.

Как формируется первое впечатление? Впечатление – образ, отражение, след, воздействие, влияние, эффект. Хочет оратор или нет, планирует специально или пренебрегает, но первое впечатление формируется всегда.

Аксиома публичного выступления гласит: у оратора никогда не будет второго случая произвести первое впечатление. Народная мудрость утверждает: как придешь, так и прослывешь. Первое впечатление содержит эмоциональный и оценочный компоненты. Исследования подтверждают, что в 75% случаев первое впечатление оказывается верным.

Очевидно, что оратору имеет смысл специально продумывать, как будет формироваться первое впечатление о нем, какие акценты уместно расставить в момент появления перед публикой. При формировании первого впечатления существует «эффект ореола». Он приводит к ошибкам социального восприятия. Первый тип ошибок – ошибки неравенства: люди склонны переоценивать различные качества тех, кто превосходит их по какому-то параметру, существенному для них.

Известны эксперименты Алексея Бодалева [1], демонстрирующие ошибки неравенства. Двум группам взрослых людей предлагали описать человека по одной фотографии. Одной группе сказали, что это портрет героя, а другой – преступника. В зависимости от предлагаемого статуса человека изменялись и описания.

Вот описания преступника: «Этот зверюга что-то хочет понять, умно смотрит и без отрыва. Стандартный бандитский подбородок, мешки под глазами, массивная фигура... Человек опустившийся, озлобленный, неопрятно одетый, непричесанный. Очень злой взгляд». Вот описание по той же фотографии героя: «Молодой человек 25–30 лет. Лицо волевое, мужественное, с правильными чертами. Взгляд очень выразительный. Волосы всклокочены, не брит, видимо, это герой какой-то схватки, хотя у него и не военная форма. Глаза – ничего не боящиеся. Губы сжаты, чувствуется душевная сила и стойкость. Выражение лица гордое».

При ошибках неравенства схема восприятия такова. Встречая человека, превосходящего нас по какому-то значимому для нас параметру, мы оцениваем его более положительно, чем если бы он был нам равен. Если же мы имеем дело с человеком, которого сами в чем-то превосходим, мы недооцениваем его.

Второй тип ошибок – ошибки, связанные с внешней привлекательностью: нравится человек внешне или нет. Если нравится (внешне!), то о нем складывается мнение как о хорошем, умном, интересном человеке, – переоцениваются многие его данные.

Проводились психологические эксперименты: две группы учителей получали одно и то же дело ученика с весьма подробной инфор-

мацией о нем. Но одной группе к делу дали заведомо привлекательную фотографию, а другой – непривлекательную. Просили оценить уровень интеллекта, характер, отношения со сверстниками, планы на будущее и многое другое. Привлекательному ученику учителя приписывали: высокий уровень интеллекта, отличный характер, высокий статус среди сверстников, блестящие перспективы и прочее, то есть переоценивали его по всем параметрам. В то время как непривлекательный ученик был отрицательно оценен по всем параметрам. Здесь мы имеем дело с фактором привлекательности. Чем более внешне привлекателен для нас человек, тем более мы переоцениваем его по другим, невидимым пока для нас параметрам. Если же человек непривлекателен, то и остальные его качества недооцениваются.

Третий тип ошибок – ошибки, образующиеся под действием фактора отношения к нам. Фактор отношения к нам действует таким образом, что люди, хорошо к нам относящиеся, оцениваются выше тех, кто относится к нам плохо. Известны следующие исследования Роберта Нисбета [2] и Теренса Вильсона [3]. Студенты общались с новым преподавателем. С одной группой студентов преподаватель вел себя тепло, доброжелательно, с другой – отстраненно, холодно, подчеркивал социальную дистанцию. Студентов просили оценить преподавателя по разным параметрам, в том числе и по профессиональным знаниям. Те студенты, с которыми преподаватель был доброжелателен, оценили его гораздо лучше, чем те, с которыми он был холоден.

Три названные вида ошибок социального восприятия при формировании первого впечатления охватываются «эффектом ореола». «Эффект ореола» проявляется в том, что при формировании первого впечатления общее позитивное впечатление о человеке приводит к переоценке, а негативное – к недооценке неизвестного человека.

Что такое привлекательность? Слово «привлекательный» означает «приятный», «манящий». Привлекательность оратора поднимает его статус в глазах аудитории. Привлекательность – не что иное, как степень приближения к тому типу внешности, который максимально одобряется теми, на кого рассчитан имидж оратора.

Знаки привлекательности – усилия, которые затрачивает оратор для соответствия социально одобряемому типу внешности. Такие знаки фиксируются в глазах аудитории и запускают схему восприятия: оратор относится либо к привлекательным людям, и тогда переоцениваются все его невидимые качества, или к непривлекательным, тогда недооцениваются все его невидимые качества. То есть в оформлении внешности важны не одежда, прическа, аксессуары сами по себе, а усилия, стремления, затраты оратора выглядеть социально одобряемым. В создании привлекательности особую роль играют хорошие манеры и ухоженность.

На основание вышеизложенного автором выведены две аксиомы самопрезентации оратора:

1. Провал в подготовке – подготовка к провалу. Важно подготовить не только текст выступления, но и уделить особое внимание (не меньшее, чем вы уделяете содержанию) форме вашего выступления – деловым манерам, оформлению внешности, личному обаянию.
2. Ошибок нет – есть практика. Только регулярная практика, умение радоваться своим успехам и спокойное отношение к любым результатам своих выступлений помогут вам найти свой, уникальный стиль публичного выступления. Как отмечает Рон Хофф из моей любимой книги по публичному выступлению «Я вижу вас голыми»: «Даже если свет в зале погас, слайд-проектор взорвался, и даже самые смешные ваши истории не вызывают у публики ни малейшей улыбки, – смело пробивайтесь вперед. Не теряйтесь. Не сдавайтесь. Не ослабляйте напора. Тех, кто останется в живых, нередко ждет овация».

Список использованных источников:

1. *Бодалев, А.* Личность и общение / А. Бодалев. – М., 2008.
2. *Джонс, Р.* Как сделать карьеру: Практическое руководство для всех / Р. Джонс. – Челябинск : Урал ПТО, 2009.
3. *Дорошенко, В.Ю.* Деловое общение в рабочей группе // Психология и этика делового общения / В.Ю. Дорошенко ; под ред. В.Н. Лавриненко. – М., 2010.
4. Как добиться успеха? Практические советы деловым людям. – М. : Республика, 2011.
5. *Нисбет, Р.* Сумерки авторитета («Twilight of Authority») / Р. Нисбет. – Спб., 2011.

Манькова А.Е.
Научный руководитель – к.э.н., ст. преподаватель **Агаларова Е.Г.**
Ставропольский государственный аграрный университет

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТРУДА В РОССИИ

Аннотация: В статье рассмотрены тенденции развития российского рынка труда; определены направления, способствующие выходу из сложившейся ситуации в экономике России.

Ключевые слова: рынок труда, уровень занятости населения, уровень доходов, стратегия развития экономики.

Сегодня невозможно представить сильное независимое государство без мощной экономики. Уровень ее развития зависит от многих факторов: продовольственной самостоятельности государства, уровня инфляции, качества жизни среднего класса, – этот список можно представлять сколько угодно распространенным, но мы хотели бы более внимательно обсудить еще один такой немаловажный фактор, как уровень занятости населения. Тема трудоустройства является особенно актуальной в нынешнее время.

Западные экономические системы изначально развивались в направлении капитализма, тогда как в России крепостное право сменилось плановой экономикой, а рыночные отношения в нашей стране появились только два десятилетия назад. За это время нам предстояло много перенять у соседей, где-то учась на их ошибках, совершаемых многим раньше, а где-то вводя их успешно функционирующие системы в нашу, не готовую к этому экономику. Еще одним весомым фактором был и остается наш неповторимый менталитет, определяющий реакцию людей и их поведение. Учитывая все эти особенности, и складывалась современная ситуация на рынке труда.

Немногим более пятнадцати лет тому назад в стране практически не существовало института частной собственности, занятость была всеобщей и обязательной, а предоставление социальных гарантий было непосредственно связано с работой по найму на государственных предприятиях. Переход к рыночной экономике сопровождался отказом от принудительной занятости, появлением безработицы, приватизацией: по официальным данным, в начале 2000-х гг. уровень занятости населения в активных возрастах (15–72 лет) составил 59,6%, причем на частных предприятиях работало около половины общей численности занятых. Параллельно сокращению числа занятых произошло перераспределение занятости в пользу сектора услуг, прежде всего, торговли, и занятости на малых предприятиях, которые обычно отличаются меньшей степенью формализации трудовых отношений. Наконец, реформы сопровождались беспрецедентным падением доходов населения и снижением доли заработной платы в них [3].

Удивительное долготерпение российского населения к ухудшению его материального положения, включая массовые практики задержки заработной платы, не могло не привлечь внимания исследователей. Доступ населения к неучтенным, «неформальным» доходам – одно из объяснений этого феномена. Неформальная занятость трактуется в этом случае как особая стратегия выживания домохозяйств, позволяющая им избежать бедности. Следуя этой логике, можно предположить, что экономический рост, повышение уровня занятости и рост реальных дохо-

дов населения, наблюдаемые в России в последнее время, должны способствовать сокращению масштабов неформальной занятости.

Ежегодно Правительство РФ публикует перечень регионов, отнесенных к территориям с напряженной ситуацией на рынке труда. По итогам прошлого года среди них: Республика Алтай и Алтайский край, Республика Бурятия, Брянская и Курганская области. Учитывались данные по таким показателям, как: уровень занятости населения; уровень общей безработицы; уровень регистрируемой безработицы; доля безработных, ищущих работу 12 и более месяцев; доля работающих неполное рабочее время и находящихся в административных отпусках по инициативе администрации; коэффициент напряженности на рынке труда (отношение общей численности безработных к количеству вакансий в крупных и средних организациях). Полученные результаты будут учтены правительством при определении объема выделяемых бюджетных средств на программы мероприятий, направленных на содействие занятости населения в данном конкретном регионе [2].

В настоящее время на рынке труда можно отметить следующие тенденции, которые, по мнению, экспертов, сохранятся и продолжат свое развитие в текущем году.

1. Высокая потребность в профессионалах своего дела. Профессионалы всегда были в цене. И даже кризис не смог переломить этот тренд. В настоящее время потребность в них чувствуется особо остро. Работодатели жалуются на низкий профессионализм соискателей.
2. Восстановление спроса на специалистов наиболее пострадавших в кризис отраслей. Возник интерес к специалистам, спрос на которых во время кризиса был не очень высок, к примеру, менеджеры по внутрикорпоративным коммуникациям, ИТ-директора, менеджеры по связям с общественностью и другие специалисты. Кадровое оживление наблюдается в банковской сфере, в инвестиционных и страховых компаниях, а также в торговле.
3. Сохранение серьезной конкуренции среди кандидатов. Это вполне закономерно в период посткризисного восстановления: работодатели стали рассматривать кандидатов, имеющих конкретный опыт со значимыми достижениями, а также повысили требования к умениям и навыкам работников, а соискатели в свою очередь стали детально изучать перспективы будущего работодателя и его финансовую стабильность на рынке.
4. Развитие заемного труда. Одной из тенденций прошлых лет и одним из способов сокращения расходов на персонал и сни-

жения налоговой нагрузки стал заемный труд. Значительная часть российских компаний вывела персонал за штат (аутстаффинг) и осуществила перевод части функций на аутсорсинг. Кризис закончился, но эта тенденция не ослабла: привлечение на временную работу фрилансеров все также популярно. По мнению экспертов кадровых агентств, в России сегодня около 20% компаний пользуются услугами внештатных специалистов.

5. Региональная экспансия кандидатов. Работодатели, чьи бизнес-интересы напрямую связаны с регионами, стали чаще приглашать в столицу (в головной офис компании) на позиции среднего административного и управленческого персонала кандидатов из регионов. У них хороший местный опыт, большая сеть местных контактов. Запрос рынка таков, что местным управляющим не хватает компетенций в ситуациях, когда необходимо реструктурировать региональный бизнес и вывести его на новый уровень после кризиса [1].

Таким образом, рынок труда постепенно оправляется после тяжелого кризиса 2008 года. Происходит медленное восстановление экономики страны, растет спрос на рабочую силу, который будет увеличиваться и в последующие годы.

Список использованных источников:

1. Рынок труда 2011 года: тенденции, прогнозы, экспертные исследования [Электронный ресурс] // Сайт журнала «Кадровое дело». – Режим доступа: http:// kdelo.ru/journal_article/2011_01/31020.
2. Финансовая сфера: рынок труда – 2011 и перспективы 2012 года [Электронный ресурс] // Сайт журнала «Работа с персоналом». – Режим доступа: http://www.hr-journal.ru/articles/research/research_820.html.

Месропян С.Р.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Локтионова Т.М.**
Ставропольский институт управления

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ

Аннотация: Теневая экономика – это реакция хозяйствующих субъектов на систему, поставившую их в положение жертв правового и экономического беспредела. Проблема теневой экономики не нова, теневая экономика присутствует во всех странах мира. Различен лишь ее удельный вес в реальной экономике.

Ключевые слова: экономика, теневая экономика, коррупция, внутренний валовой продукт.

На современном этапе развития России руководством страны определены принципы новой политической стратегии, целью которой является поднять Россию на новую более высокую ступень развития цивилизации. Поставлены задачи создания умной экономики, производящей уникальные знания, новые вещи и технологии, полезные людям [1, С. 1]. Одними из основных направлений политической стратегии определены модернизация, внедрение инноваций и привлечение инвестиций в экономику страны.

Однако, как показывает историческая мировая практика и первые шаги в реализации поставленных нашим государством задач, зачастую одними из важнейших проблем повышения эффективности экономики, особенно в периоды реформирования, являются такие явления, как высокая степень криминализации общества, бюрократия и коррупция, порождающие помимо других отрицательных факторов наличие теневого сектора экономики. Можно считать, что одними из причин возникновения данных проблем является несовершенство административного, налогового, процессуального и других видов законодательства, чрезмерного присутствия государства во всех сколько-нибудь значимых сферах экономической и иной общественной деятельности. Но проблема состоит не только в несовершенстве законодательства и избыточности государства. Сегодня и бизнес занимает совсем не созидательную позицию. Многие предприниматели озабочены не поиском талантливых изобретателей и внедрением уникальных технологий, не созданием и выводом на рынок новых продуктов, а подкупом чиновников ради получения контроля над потоками и увода их в «тень», а также попытками перераспределения собственности. В связи с этим экономическая среда, где приходится работать и развиваться российским предприятиям и бизнесу в целом, в значительной степени формируется теневыми потоками как легальных, так и значительной массы криминальных капиталов, которые являются постоянной подпиткой теневого сектора экономики.

Теневая экономика в России, по оценкам Росстата, в настоящее время составляет около 16% ВВП, что соответствует 7 трлн рублей в год. Она представляет собой корректировку ВВП на теневые операции юридических лиц, а также операции неформального сектора экономики, производство домашних хозяйств для собственного конечного пользования. И это без незаконных видов деятельности: проституции, торговли наркотиками, контрафакта и прочего. Занято в теневом бизнесе порядка 13 миллионов человек (18% экономически активного населения).

По данным Росстата, ВВП России в 2011 году составил 44,5 трлн рублей. Это означает, что на теневой сектор экономики приходится более 7 трлн рублей.

Сейчас проходит первая в России перепись малого и среднего бизнеса. Если смотреть в целом по стране, переписали уже процентов 30. В некоторых регионах переписали больше половины предприятий: Липецкая область, Брянская, Курская, Карачаево-Черкессия, Республика Татарстан, Алтайский край. Сложнее всего обстоят дела в крупных городах – Москве, Санкт-Петербурге, в Московской области. Доля теневой экономики в регионах колеблется в пределах 20–50% ВРП в зависимости от структуры экономики. Значительную часть теневой экономики составляет сектор неформальной экономики, тесно связанный с ее другими секторами [2, С. 1].

Что касается оценки мировых источников, то, по мнению аналитиков Всемирного банка, на теневую экономику в России в настоящее время приходится до 49% ВВП [4, С. 213].

По имеющимся региональным статистическим данным Краснодарского края, в структуре денежных доходов населения кроме зарплаты, социальных выплат и доходов от предпринимательской деятельности доля других доходов, в том числе скрытых, составила 26,9%, то есть более четверти от всех доходов [3, С. 291]. Численность занятых в теневом (неформальном) секторе экономики региона составила 25,7% от общей численности занятого населения [2, С. 3].

Одним из основополагающих факторов появления теневой экономики являлся высокий уровень проявления коррупции. В самых общих чертах, коррупция – это использование служебного положения в личных целях.

В последнее время Президент России жестко критикует методы и эффективность борьбы с коррупцией как основным источником и охранителем всех составляющих теневой экономики. Анализ исследований, проведенных организацией Transparency International, отслеживающей уровень коррупции в мире, показывает, что в России четко прослеживается динамика роста этого показателя. Так, например, по данным исследований, проведенных в 2004 году этой организацией, Россия по уровню (индексу восприятия) коррупции занимала 90 место из 146 стран мира, где проводились исследования. Это означает, что как минимум у 90 стран коррупция распространена в меньшей степени. Согласно результатам исследований, проведенных в 2008 году, Россия по уровню коррупции занимала 147 место из 180 стран мира, а в 2011 году уже 154 место из 178 возможных.

В 2011 году рынок российской коррупции в денежном выражении оценивался в 300 миллиардов долларов. Одновременно исследова-

ния Transparency International, посвященные коррупции в России, отмечают стабильное увеличение количества нарушений в данной области. Согласно опубликованным в конце 2009 году данным, за последние два года рынок коррупции в России резко увеличился, средняя бытовая взятка выросла с 8 тысяч до 27 тысяч рублей.

В основе сегодняшнего положения в России во многом продолжает преобладать стихийное переплетение организации и самоорганизации процессов противодействия теневой экономике, обусловленное, с одной стороны, непоследовательностью государственной политики и, с другой стороны, стремлением криминальных элементов и теневых дельцов любыми способами обеспечить получение максимальных доходов.

Одной из причин сложившегося положения является недостаточная научная проработка и анализ происходящих в современном обществе и экономике процессов, тенденций и аспектов развития скрытой, неформальной и нелегальной экономики, отсутствие ясных, четких представлений о стратегии и тактике борьбы с этими явлениями, методах их учета и мониторинга.

Учитывая данные особенности становления и развития российской экономики, эффективная деятельность как государства, так и всего бизнес-сообщества будет обречена, если не создавать и постоянно не совершенствовать противодействие всей правоохранительной системы государства теневой экономике как фактора экономической безопасности страны и региона в частности.

Разразившийся мировой экономический кризис нанес ощутимый удар и по экономике России. Несмотря на еще не восстановившиеся полностью позиции российской экономики в результате кризиса, государством не отменены ранее намеченные глобальные проекты по модернизации экономики, осуществлению разработанных проектов и мероприятий как промышленной, так и социальной направленности.

Одними из таких грандиозных проектов, реализуемых государством, являются подготовка к проведению Зимних олимпийских игр 2014 года в городе Сочи, а также чемпионата мира по футболу в 2018 году. По сути, Краснодарский край и ряд других регионов страны становятся площадкой для инвестирования миллиардов как государственных, так и частных капиталов. В связи с этим как никогда становится одной из основных задач обеспечение надежного заслона проникновению в зону реализации государственных интересов криминальных капиталов, недопущение разворовывания бюджетных средств, исключение неэффективного использования частных инвестиций и тем самым существенное сокращение теневого, неконтролируемого государством сектора экономики.

Таким образом, для успешного и качественного выполнения стоящих перед государством задач по модернизации экономики, внедрению и эксплуатации инновационных технологий в значительной степени остается актуальным совершенствование существующих и создание новых экономических и правовых условий, исключающих криминализацию общества во всех сферах финансовой и хозяйственной деятельности, рост теневого сектора экономики, попытки захвата криминальными структурами производственных и финансовых институтов, создание влияния на различные структуры власти [2, С. 126].

Несмотря на глубокую изученность проблем теневой экономики и ее влияния на экономическую безопасность государства, в настоящее время под воздействием новых вызовов и угроз существует необходимость более четкого определения методических подходов, инструментов и механизмов противодействия теневой экономике с использованием современных информационно-аналитических технологий, разработки методов совершенствования механизмов мониторинга, оценки и учета теневой экономики, прежде всего органами правоохранительной системы страны.

Список использованных источников:

1. *Глазьев, С.Ю.* Число занятых в неформальном секторе экономики растет [Электронный ресурс] / С.Ю. Глазьев // «Российская бизнес-газета». – 2010. – 27 июля. – №760. – Режим доступа: http://www.ershovm.ru/files/publications_document_104.pdf.
2. *Латов, Ю.В.* Теневая экономика: Учебное пособие для вузов / Ю.В. Латов, С.Н. Ковалев ; под ред. д.п.н., д.ю.н., проф. В.Я. Кикотя; д.э.н., проф. Г.М. Казиахмедова. – М. : Норма, 2006.
3. *Медведев, Д.А.* Послание Федеральному Собранию Российской Федерации 12 ноября 2009 года [Электронный ресурс] / Д.А. Медведев. – Режим доступа: http://президент.рф/transcripts/messages.
4. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2009 / Стат. сборник. – М. : Росстат, 2009.

Мирошниченко И.А.
Научный руководитель – к.э.н., ст. преподаватель **Куренная В.В.**
Ставропольский государственный аграрный университет

ГРЕЙДИНГ: ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация: Рассмотрены особенности и цели внедрения грейдинга; освещены вопросы создания системы грейдов на предприятиях.

Ключевые слова: грейдинг, уровень оплаты труда, затраты, квалификация, стимулирование.

С переходом к рыночной экономике проблема выплаты вознаграждений за труд стала одной из основных в российской экономике. От ее решения зависит как благополучие людей, так и экономическая эффективность предприятия.

«Грейдинг» стал одним из самых популярных слов в лексиконе руководителей российских компаний. Грейдинг представляет собой создание вертикальной структуры позиционных должностей, в соответствии с которыми рассчитывается заработная плата сотрудников компании. Существует несколько способов регламентирования уровней оплаты труда – так, специалисты говорят примерно о десяти конкурирующих методиках. Наиболее популярной из них сегодня является грейдинг.

Основоположником грейдинга является американский ученый Эдвард Хэй, впервые разработавший методику в середине XX века в США, чтобы определить уровень заработной платы чиновников, имеющих одинаковую профессиональную подготовку, но выполняющих различные обязанности. В ходе исследования и разработки появилась система грейдов, в которой анализировались многие факторы, как требуемые знания и опыт, степень ответственности, сложность исполняемой работы, результативность деятельности.

Методика построения системы грейдов имеет множество вариаций и до сих пор считается одной из лучших для увеличения прозрачности оплаты труда сотрудников и более точного прогнозирования фонда оплаты труда [2].

Компания, решившая принять такую систему, должна исходить из того, что внедрение грейдов – это революционное изменение, требующее значительных затрат, какой бы прогрессивной оно ни было. Организация должна быть внутренне готова к подобным реформам, а руководство убеждено в том, что именно грейдинг позволит оптимизировать затраты на персонал.

Прежде всего, нужно понять, какие цели преследует компания, внедряя систему позиционных уровней, или грейдов. Здесь многое зависит от конкретных потребностей организации. Указанная схема призвана создать основу для принятия справедливых решений об окладах. В дальнейшем, исходя из принадлежности должности к определенному грейду, определяется социальный пакет каждого сотрудника. Кроме того, с учетом грейда в подавляющем большинстве случаев определяется размер премиальных выплат. Таким образом, создав эффективную систему грейдов, работодатель получает инструмент влияния как мини-

мум на три составляющие затрат на персонал: оклады, социальный пакет, премии.

Принимая решение о начале разработки системы грейдов, преследуют несколько целей. Основной, пожалуй, является необходимость создания ясной и прозрачной методики, позволяющей определять взаимосвязь возможного уровня дохода работника на определенной позиции с ее относительной ценностью среди всех существующих в компании. Расчет дохода исключительно на основе рыночных данных – это очень сложная задача, а иногда и просто невыполнимая. Разница доходов по многим должностям в разных компаниях получается слишком большой, да и обязанности и требования при одном и том же наименовании позиции могут сильно отличаться. Помимо этого, система грейдов позволяет работникам получить представление о возможном изменении их уровня доходов при различных вариантах развития карьеры, руководству компании – облегчить решения относительно индексации заработной платы и определения допустимого размера вознаграждения на новых должностях, а HR-службе – упростить администрирование корпоративной системы материального стимулирования.

После определения целей следует внимательно проанализировать организационную структуру компании и выделить 20–30 ключевых должностей, которые будут оцениваться. Цель данной процедуры состоит в том, чтобы создать единую шкалу для всех позиций на предприятии. Именно этот этап является важнейшим при создании грейдов. Здесь есть несколько подходов, которые предполагают комплексный анализ с учетом множества кореллирующих факторов. Например, система William Mercer анализирует такие параметры, как влияние, степень вовлеченности в процесс коммуникации, инновационность и уровень необходимых знаний (учитывая риск, связанный с работой на конкретной позиции). Каждая из должностей набирает определенное число баллов. Группирование баллов в кластеры создает единую линейную шкалу оценки должностей, в которой можно сравнивать, например, должности технического специалиста и бухгалтера.

Создавая систему грейдов, важно понять, для чего именно существует конкретная позиция в организационной структуре компании. Должны учитываться как финансовые, так и организационные параметры, описывающие ее (в частности количество подчиненных). Следует определить категорию должности: она может быть, например, управленческой или специальной. Обязательно составляется карта взаимодействия различных позиций и фиксируются минимальные требования к сотрудникам. Наиболее общие группы должностей часто задаются в соответствии с уровнем, на котором данный сотрудник принимает решения. Так, директоры компаний обладают стратегическим видением си-

туации, менеджеры несут ответственность за тактические решения, специалисты и супервайзеры – за оперативные.

Итак, почему грейдинг может быть выгодным в финансовом отношении? Наиболее очевидный ответ: он позволяет оптимизировать фонд заработной платы. Разумеется, при внедрении грейдов такая цель, как уменьшение фонда заработной платы, не ставится. Но в средней и тем более крупной организации детальный анализ должностей позволяет оценить необходимость их существования и, как следствие, убрать малозначащие позиции из штатного расписания. Это приводит к более эффективному планированию затрат на персонал [1].

В российских компаниях постепенно вводится система грейдов. Нужно отметить, что сотрудники не всегда поддерживают нововведение, но благодаря работе менеджеров по разъяснению изменений, выверке грейдов с руководителями подразделений, а также консультации сотрудников и компании достигли поставленной цели по оптимизации тарификации и структурированию штата. Система грейдов вполне логична и доступна для реализации собственными силами практически в любой компании. Но в любом случае это потребует тщательного изучения вопроса, особенно его практической стороны, чтобы получить наиболее оптимальный результат при использовании минимальных временных, человеческих и финансовых ресурсов.

В России система грейдов становится также все более востребованной работодателями, так как в условиях нарастающей конкуренции руководители компаний стали лучше понимать необходимость заниматься своим основным ресурсом – персоналом и уделять внимание вопросам его мотивации, как материальной, так и нематериальной. Приблизительным аналогом системы грейдов в советские времена была Тарифная квалификационная сетка. Однако она была применима только к некоторым категориям должностей и оценивала их достаточно формально.

Многие российские компании обратились к системе грейдов, впервые предложенной Hay Group еще в 50-х годах прошлого столетия. Первыми внедрять систему грейдов в российских компаниях начали западные корпорации, и при этом они взяли за основу именно метод Hay Group. Так, DHL на российском рынке еще в 1984 году принесла свои стандарты управления персоналом – 14-разрядную систему оплаты труда. Следующими были «Вимм-Билль-Данн», IBS и «Рольф».

Надо сказать, что в последнее время все чаще российские компании, решившие уделить внимание грейдингу, отказываются от использования достаточно сложной и объемной методики Hay Group, требующей значительных временных затрат и существенного участия консультантов. Компании предпочитают разрабатывать свои собственные подходы и методы с учетом имеющегося уже в достаточном объеме российского

опыта внедрения системы грейдов. Особенно актуально это для небольших и средних компаний, которые не обладают возможностью оплачивать дорогостоящие услуги консультантов [2].

Список использованных источников:

1. *Мартынов, К.* Стоит ли грейдинг выделки? / К. Мартынов // Кадровый менеджмент. – 2010. – №6.
2. *Стародетская, О.* Что такое «грейдинг» и кому он нужен? / О. Стародетская // Кадровый менеджмент. – 2011. – №8.

Митина К.В.
Научный руководитель – к.э.н., доцент Чичкина В.Д.
Самарский государственный технический университет
(филиал в г. Сызрани)

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В современных условиях в экономике ключевым источником роста эффективности производства, достижения конкурентных преимуществ на мировом рынке, насыщения рынка необходимыми товарами, услугами является развитие малого предпринимательства.

Ключевые слова: конкурентоспособность, малый бизнес, валовый внутренний продукт, кластер.

В мировой экономической практике наблюдается все более возрастающая роль малого бизнеса в повышении конкурентоспособности экономики. Так, статистика свидетельствует о том, что малые предприятия имеют больший, чем крупные предприятия, удельный вес в ВВП, численности занятых в общем количестве действующих предприятий большинства стран. Например, доля малых предприятий в валовом внутреннем продукте западных стран доходит до 60–70% ВВП [1].

С учетом выбранного курса российской экономики на ускоренное развитие высокотехнологичных отраслей, инноваций малое предпринимательство было и остается одной из приоритетных сфер деятельности экономики.

Характер и изменение научно-технического прогресса позволяют малым предприятиям более эффективно, чем крупные компании, реализовывать инновации. Предприятия малого бизнеса являются гибкой и динамичной формой предпринимательской деятельности. Они спо-

собствуют обеспечению занятости населения, увеличению на рынке товарной массы, в основном, потребительских услуг. Малое предпринимательство обеспечивает высокую рентабельность той продукции, производство которой невыгодно на крупных предприятиях.

Малое предпринимательство – малое только по размеру, но не по его значению и вкладу, который оно вносит в экономику страны. Его значение в развитии экономики становится все более определяющим. Мелкие и средние компании создают новые рабочие места, тем самым обеспечивая достойную жизнь большинству населения страны.

Деятельность субъектов малого и среднего бизнеса в России регулируется принятым 24 июля 2007 года Федеральным законом 209-ФЗ (ред. 06.12.2011.) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [2].

Особенность развития малого предпринимательства в России определяется невысокими темпами развития.

Общественной организацией «Опора России» составлен рейтинг факторов, негативно влияющих на малый бизнес:

- высокая налоговая нагрузка – 50%,
- ограниченность финансовых средств – 48%,
- нестабильность законодательства – 45%,
- коррупция в органах власти и управления – 35%,
- высокие ставки арендной платы – 32%,
- проверки контрольно-надзорных органов – 25%,
- трудности с получением кредита – 23%,
- низкая квалификация персонала – 13%.

Развитие малых предприятий прошло путь от натурального хозяйства к рыночной специализации, от местной мелкой промышленности до экспортно-ориентированных малых предприятий, от мастерских изобретателей до высокоэффективных венчурных компаний. Опыт последних говорит о том, что малые компании создают в 17 раз больше нововведений (в США) на каждый доллар затрат, чем крупные компании, 90% новых технологий создано на малых предприятиях. Перечислим основные преимущества малых предприятий.

1. Гибкость – возможность вовремя переключать ресурсы, как людские, так и материальные, и своевременно удовлетворять требования рынка.
2. Специализация – сосредоточение в компании специалистов соответствующего профиля.
3. Прямой маркетинг – непосредственный контакт с потребителем, способствующий полному удовлетворению спроса по количеству и качеству, что приводит к росту числа постоянных покупателей.

4. Занятость – создание новых рабочих мест.
5. Инновации – обладание высоким творческим потенциалом. Малые предприятия весьма часто создаются для реализации новых идей, успешно проводят научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.
6. Перераспределение доходов – уменьшение диспропорции доходов населения, более высокая заинтересованность в результатах своего труда. Малые предприятия доступны различным слоям населения.
7. Возрождение духа предпринимательства – содействие росту талантов, раскрытию личности, созданию династий.
8. Развитие местного рынка – рост потребления и уровня жизни.

Самарская область всегда относилась к числу экономически и промышленно развитых регионов России. В Самарской области за 2011 год насчитывается 9,2 малых предприятия на 1000 жителей, тогда как в Приволжском федеральном округе – 6,2, в РФ – 7,9 [3]. Малый бизнес Самарской области развивается достаточно успешно, однако в данном секторе экономики все же имеется ряд проблем, из-за которых малое предпринимательство в Самарской области и в России в целом пока не достигло желаемого уровня развития.

Одним из важных инструментов государственного содействия развитию мелкого бизнеса является прямая финансовая помощь, которая осуществляется посредством льготного субсидирования малых фирм, предоставления гарантий при получении ими займов из других источников и льготного налогообложения.

Достаточно широкое развитие получили организуемые государственными органами и частными предприятиями специальные службы по оказанию различных консультационных услуг малым компаниям.

Особая система государственной поддержки существует для предприятий, занимающихся научно-исследовательскими работами. Главное место в этой системе занимают финансовая помощь и информационное обеспечение исследовательских работ.

Россия должна жить по принципу, что государство обслуживает потребности и запросы общества, а не наоборот.

Как и в других областях страны, в Самарской области ведется активная политика по поддержке малого бизнеса, а именно: была разработана областная целевая программа «Развитие среднего и малого предпринимательства в Самарской области», которая включает ряд мероприятий. Во-первых, предоставление грантов субъектов малого и среднего предпринимательства. Во-вторых, предоставление субсидий бюджетам муниципальных образований Самарской области и другие варианты субсидирования.

Необходимо отметить возрастающую роль инновационной деятельности и создание благоприятных условий в развитии венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере.

Одним из крупномасштабных стратегических проектов является строительство регионального технопарка. Проект разработан на основе использования международного опыта и включает создание целостной технопарковой инфраструктуры – бизнес-инкубатора, инновационно-технологического центра, выставочного зала. Финансирование данного проекта предполагается осуществлять за счет средств федерального и областного бюджетов, а также внебюджетных источников.

Одним из вариантов предварительной оценки эффективности Программы поддержки малого предпринимательства может быть расчет интегрального социально-экономического эффекта от финансирования программ поддержки малого предпринимательства, который основывается на вкладе в ВВП страны, пополнении государственных внебюджетных фондов и бюджетов регионов за счет малого предпринимательства.

Однако следует отметить ряд проблем, которые существуют на данный момент в направлении развития малого предпринимательства области:

- государственная инфраструктура недостаточно эффективно содействует развитию малого бизнеса и формирования его эффективных форм;
- несмотря на различные направлению развития отраслевых кластеров, в Самарском регионе ни один не нашел практической реализации.

В целях эффективного развития малого предпринимательства можно предложить усилить контроль за разработкой и принятием муниципальных программ поддержки и развития субъектов малого предпринимательства со стороны государственных структур и использовать механизмы государственной финансовой поддержки малого предпринимательства, проводить стимулирующие мероприятия с целью эффективной интеграции структур, входящих в кластер.

Список использованных источников:

1. Зарубежный опыт кредитования малого бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http//www.economics.ru.
2. Федеральный закон №209-ФЗ (ред. 06.12.2011.) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
3. Анализ развития малого предпринимательства Самарской области и других регионов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http//www.sme.samregion.ru.

Надточий Е.В.
Волгоградский государственный университет

ЗНАЧЕНИЕ ФУНКЦИЙ НАЛОГА В СОВРЕМЕННОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКЕ

Аннотация: В условиях всеобщей модернизации для увеличения масштабов и темпов перемещения капиталов в экономику нашей страны необходимо создание конкурентоспособной налоговой системы. В этой связи проблемы определения концептуальных основ налоговой политики требуют продолжения их научного осмысления и непрерывного методологического исследования.

Ключевые слова: налоговая политика, государство, налоговая система, налоговые функции.

Качественное совершенствование экономики требует существенных финансовых затрат со стороны государства. В этих условиях одной из ключевых становится задача не только пополнения доходной части бюджетов всех уровней, но и создания конкурентоспособной налоговой системы для увеличения масштабов и темпов перемещения капиталов в экономику нашей страны.

Под налоговой системой, по нашему мнению, стоит понимать единство совокупности налогов и сборов и налогового механизма государства, который, в свою очередь, представляет собой систему организационных форм и методов налоговых отношений органов власти и хозяйствующих подсистем.

Налоговая политика является инструментом управления налоговой системой.

На наш взгляд, налоговая политика государства – это комплекс стратегических направлений, тактических мер и действий в области управления налоговой системой страны с целью достижения баланса экономических интересов субъектов налоговых отношений, для содействия развитию производства, предпринимательства и инвестиционной активности.

Так как ключевым элементом налоговой системы выступает налог, а инструментом ее управления – налоговая политика государства, то выбор приоритета в развитии функций налога задает направленность налоговой политики и определяет развитие налоговой системы государства.

Именно поэтому представляется целесообразным уточнить содержание современных функций налога и их состав.

На сегодняшний день в экономической среде нет единого мнения о составе и содержании налоговых функций. Функции налогов должны раскрывать сущностные свойства и внутреннее содержание налога как

экономической категории, а также выражать общественное назначение налогообложения [1, С. 19]. Существующие подходы к данной проблеме можно условно разделить на три группы.

Некоторые исследователи настаивают исключительно на фискальной функции налогов, в частности И.В. Горский [2, С. 11]. По его мнению, в ней смысл, внутреннее предназначение, логический и исторический движитель налога. Она самодостаточна, естественным образом находит свое собственное воспроизводство в развитии экономики и не нуждается в «регулирующих» противовесах.

Другие ученые, например Д.Г. Черник [3, С. 29], ограничиваются рассмотрением двух функций – фискальной и регулирующей, присущих высокоразвитым рыночным отношениям. По их мнению, регулирующая функция неотделима от фискальной, они находятся в тесной взаимосвязи и взаимообусловленности, представляя собой единство противоположностей. Однако внутреннее единство не исключает наличия противоречий внутри каждой функции и между ними.

Третья группа ученых, в частности А.В. Брызгалин [5, С. 60], И.А. Майбуров [1, С. 19], придерживаются мнения о многофункциональном проявлении сущности налогов, полагая, что фискальная и регулирующая функции не охватывают всего спектра налоговых отношений, включая их влияние как на экономику в целом, так и на отдельных хозяйствующих субъектов. Кроме этих двух функций, выделяются, по меньшей мере, контрольная и распределительная функции.

По нашему мнению, более обоснованно все же рассматривать многофункциональный характер проявления налогов. Безусловно, фискальная функция является неизменной и основной, однако остальные функции налога с ней тесно взаимосвязаны и представляют собой неразрывное единство. Вместе с тем единство не исключает взаимной и внутренней противоречивости, возможности реализации одной функции в ущерб другим, что подчеркивает самостоятельность каждой функции и перспективность изучения всего их многообразия.

Нам видится выделение следующих функций налога (рис. 1).

Фискальная функция является проявлением экономической сущности налога, которая состоит в прямом изъятии части валового внутреннего продукта для централизованных финансовых ресурсов государства. Фискальная функция характерна для любого налога, для любой налоговой системы любого государства. Именно фискальная функция предопределяет появление и проявление других функций налога.

Наиболее тесно связана с фискальной функцией налога его распределительная функция, выражающая социальную сущность налога как особого централизованного инструмента распределительных отношений. Суть данной функции заключается в том, что с помощью налогов

через бюджет и установленные законом внебюджетные фонды государство перераспределяет финансовые ресурсы из производственной сферы в социальную, осуществляет финансирование крупных межотраслевых целевых программ, имеющих общегосударственное значение.

Составлено автором

Рис. 1. **Функций налогов**

Регулирующая функция налога является проявлением сущности налога как инструмента управления экономическими процессами. Регулирование – не самоцель, оно должно быть подчинено эффективному решению фискальных задач при оптимальных параметрах налоговой нагрузки на предприятия [4, С. 11]. Суть регулирующей функции проявляется через комплекс мероприятий, направленных на усиление государственного вмешательства в экономические процессы (для предотвращения спада или стимулирования роста отдельных отраслей экономики). Этот процесс происходит путем введения или отмены самих налогов, их ставок и льгот, расширения или сокращения налоговой базы.

Вполне обоснованным видится предлагаемое А.В. Брызгалиным [5] выделение в регулирующей функции налогов трех подфункций: стимулирующей, дестимулирующей и воспроизводственной.

Стимулирующая подфункция заключается в формировании определенных стимулов развития для целевых групп налогоплательщиков (или видов экономической деятельности). Она реализуется через систему налоговых преференций: льготные системы налогообложения, пониженные налоговые ставки, налоговые кредиты и освобождения, вычеты и т.д.

Дестимулирующая подфункция, напротив, заключается в формировании посредствам налогообложения определенных барьеров для развития каких-либо нежелательных экономических процессов. Следует отметить, что эта подфункция, в определенной мере, является зеркальным отражением предыдущей. Так, посредством увеличения доли косвенного налогообложения можно дестимулировать процессы потребления и стимулировать накопления, а следовательно, инвестиции. Посредством высоких импортных пошлин можно дестимулировать потребление зарубежных товаров и стимулировать отечественное производство и т.д. Именно поэтому такое зеркальное сопряжение подтверждает целесообразность рассмотрения стимулирующей и дестимулирующей функций в качестве подфункций регулирующей функции налога.

Воспроизводственная подфункция проявляется при ориентации отдельных видов налогов для аккумулирования средств на восстановление потребленных ресурсов. Характерным примером может служить механизм амортизации основных средств, когда суммы начисленной амортизации признаются расходами, учитываемыми при исчислении базы по налогу на прибыль организаций. Данная подфункция реализуется также в так называемых ресурсных налогах, платежи по которым связаны с объемом потребления общественных ресурсов: водном налоге; налоге на добычу полезных ископаемых; сборах за пользование объектами животного мира и водных биологических ресурсов [1, С. 23–25].

Под контрольной функцией налогов многие ученые понимают оценку соответствия размеров налоговых обязательств налоговым поступлениям [1, С. 22]. По нашему мнению, такая трактовка данной функции является не совсем точной. Думается, что контрольная функция налогов является проявлением сущности налога как инструмента управления поведением в налоговой сфере. Суть контроля заключается в том, что под его влиянием становится возможным, с одной стороны, обеспечивать наблюдение за поведением участников налоговых отношений, с другой – воздействовать на его изменение в рамках заданной цели. Целью контрольной функции налога является поддержание налоговой дисциплины такого уровня, при которой нарушения законодательства о налогах и сборах минимальны. Данная функция обусловлена обязательной правовой формой налогов, что вызывает необходимость проведения контроля со стороны государственных органов.

Важно отметить, что контрольная функция налога способствует реализации всех остальных функций.

Видится, что контрольную функцию налогов можно представить в виде трех подфункций.

Подфункция надзора призвана для проверки соответствия размеров налоговых обязательств налоговым поступлениям. Данная под-

функция необходима для выявления правонарушений и преступлений в налоговой сфере, обеспечивает правильность и полноту исполнения налоговых обязательств.

Подфункция принуждения призвана обеспечить неотвратимость исполнения налоговой обязанности как добровольно, так и принудительно через действующую систему санкций за налоговые правонарушения и преступления.

Подфункция профилактики направлена на предупреждение нарушений норм действующего законодательства о налогах и сборах. Эта подфункция призвана влиять на будущее поведение участников налоговых отношений через комплекс мер корректировки их действий.

Таким образом, исходя из всего вышесказанного, можно формировать следующие выводы.

Налоговая политика государства представляет собой комплекс стратегических направлений, тактических мер и действий в области управления налоговой системой страны с целью достижения баланса экономических интересов субъектов налоговых отношений, для содействия развитию производства, предпринимательства и инвестиционной активности. Главным элементом налоговой системы выступает налог. Многозначная сущность налога (экономическая, социальная, сущность налога как инструмента управления поведением участников налоговых отношений, процессами производства и потребления) проявляется в его функциях (фискальной, регулирующей, распределительной и контрольной). Приоритеты развития функций налога задают направленность налоговой политики, являясь ее концептуальной основой, и определяют развитие налоговой системы государства.

Список использованных источников:

1. Налоги и налогообложение : учеб. пособие. / под ред. И.А. Майбурова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
2. Налоговая политика России: проблемы и перспективы / под ред. И.В. Горского. – М. : Финансы и статистика, 2003.
3. Налоги : учебник / под ред. Д.Г. Черника. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
4. *Барулин, С.В.* Налоговый менеджмент : учебное пособие / С.В. Барулин, Е.А. Ерамаков, В.В. Степаненко. – М. : Омега-Л, 2007.
5. *Брызгалин, А.В.* О функциях налогообложения и о регулятивном значении налогов в экономике / А.В. Брызгалин // Налоги. – №1.

Никитина Е.Е.
Научный руководитель – д.э.н. профессор **Подвербных О.Е.**
Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М.Ф. Решетнева

ТЕКУЧЕСТЬ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: Текучесть персонала – это составная часть общего движения трудовых ресурсов в экономике, особая самостоятельная форма движения, состоящая из неорганизованных увольнений работников из организаций в связи с расторжением трудового договора по инициативе работника или работодателя, а также по не зависящим от воли сторон обстоятельствам. В связи с этим в статье более подробно рассматривается проблема текучести персонала на предприятиях в современных экономических условиях.

Ключевые слова: персонал, трудовые ресурсы, труд, работник, работодатель.

На сегодняшний день текучесть персонала – это «бич бизнеса», она влечет за собой снижение производственных показателей, эффективности работы и, как следствие, немалые финансовые потери. По оценкам специалистов, повышенная степень текучести персонала является актуальной проблемой как минимум для 70% средних и крупных компаний России. При этом подавляющее большинство компаний старается решить проблему текучести применением какой-либо единственной меры, например, путем повышения зарплаты специалистам или предоставления расширенного списка социальных льгот и компенсаций без глубокого анализа причин сложившейся ситуации.

Как показывают последние опросы, в России примерно две трети работающих людей время от времени задумываются о переходе в другие компании, хотя пойти на такой шаг готовы далеко не все.

По данным Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), треть россиян хотя бы раз меняла основное место работы за последние три года:

- сменили работодателя только один раз – 21%;
- два-три раза – 9%;
- три-пять раз – 3%;
- более пяти раз – 1% [1].

Поэтому лояльность становится сегодня таким же ключевым требованием к сотруднику, как и профессионализм.

Естественная текучесть составляет 3–5%. Она способствует своевременному обновлению коллектива и не требует специальных мер со

стороны руководства. К естественной ротации также можно отнести более высокие процентные показатели текучести на непрестижных местах: кто-то должен работать на не слишком перспективных позициях – там, где подолгу не задерживаются.

Излишняя текучесть персонала измеряется не столько процентами, сколько значительными экономическими, организационными, кадровыми и производственными потерями, психологическими трудностями в коллективе. Общая величина экономического ущерба, вызванного текучестью персонала, равна сумме всех частных потерь. По экспертным оценкам, затраты на замену рабочих составляют 7–12% их годовой заработной платы, специалистов – 18–30%, управляющих – 20–100%.

Высокий уровень текучести кадров почти всегда указывает на серьезные недостатки в управлении персоналом и управлении предприятием в целом, однако статистические данные свидетельствуют о различном уровне текучести персонала в разных сферах деятельности.

По данным исследований, в России для производственной сферы нормальным считается уровень (коэффициент) текучести кадров, не превышающий 10–20% в год, в активно растущем бизнесе, особенно на стадии массового найма, уровень текучести может быть выше и составлять чуть более 20%. Для IT-компаний норма текучести составляет 8–10%. В розничной торговле и страховом бизнесе нормой считается 30%, этот уровень достигается за счет «миграции» торговых представителей и менеджеров по продажам, которые не задерживаются в компании дольше, чем на 1,5–2 года. В гостинично-ресторанном бизнесе самый высокий процент текучести – 80%, – и это признается специалистами нормальным значением. В банковском секторе уровень текучести составляет 7–10%. В аптечных организациях текучесть колеблется от 10 до 25%. Меньше всего проблем с непостоянством сотрудников наблюдается в энергетическом и добывающем секторе.

При общих равных условиях на иностранных компаниях, работающих в России, текучка кадров ниже, чем на отечественных предприятиях, и дело здесь не в деньгах или престиже, а в специфике работы с подчиненными. «Отечественные фирмы не пытаются предложить персоналу приемлемых условий работы на долгий срок. Продолжительность рабочего дня оказывается больше предварительно оговоренной, а работа в выходные и перерабатываемые часы не оплачиваются. Попытки уже освоившегося в компании человека изменить ситуацию, как правило, упираются в твердое «нет» руководства», – отмечают аналитики Института глобализации и социальных движений.

В филиалах зарубежных корпораций текучка в среднем на 26% ниже и составляет 20%. Из иностранных компаний увольняются реже:

доля покинувших их по собственной инициативе – 66%, а из российских – 75%.

Как показывает практика, западные фирмы чаще и лучше заботятся о комфорте на рабочем месте и предоставлении обширных соцпакетов своим сотрудникам. Это касается удобного графика работы, оплаты мобильного телефона, создания в офисе собственной системы питания, спортклуба, душа и даже массажа [2].

Отличается процент нормы и для разных уровней персонала: для управленческого звена текучесть не должна превышать 5%, для линейного персонала – 10–30%, для неквалифицированного персонала – 80%. Замечено, что чем ниже квалификация, тем больше стремление к перемене места работы.

В крупных городах с большим рынком труда средние нормы по всем отраслям варьируются от 10 до 20%. А в небольшом провинциальном городе этот показатель может составить всего 5% только потому, что в данной местности гораздо меньше возможностей найти другую работу.

Текучесть персонала объясняется целым рядом причин. Условно их можно разделить на объективные (внешние) причины и субъективные (внутренние). Говоря об объективных причинах, прежде всего, необходимо отметить, что последнее десятилетие характеризуется изменением отношения к труду во всем мире. Возрастает независимость работника, снижается его преданность организации, все больший акцент делается на достижение собственных целей. Одновременно идеологическая составляющая работы становится все меньше.

Нельзя сбрасывать со счетов то, что в России до сих пор не завершены рыночные преобразования. Несмотря на очевидный прогресс в перестройке экономики, произошедший в последние годы, рыночные реформы еще далеки от своего завершения. Особую роль играет отраслевая принадлежность предприятия, процессы, происходящие в самой отрасли, ситуация на рынке труда специалистов данного направления.

Субъективных причин значительно больше. Они индивидуальны и значительно варьируются в различных должностных, профессиональных и возрастных группах, регионах. Существенное значение имеют также форма собственности предприятия, система управления и степень участия сотрудников в управленческом процессе.

Основная причина текучести – недовольство работников своим положением. В частности, чаще всего причинами являются:

- неудовлетворенность заработной платой, условиями и организацией труда;
- нерешенность социальных проблем;
- отдаленность работы от дома;

- отсутствие условий для отдыха, детских учреждений;
- неуважительное отношение со стороны руководства, не оправдавшиеся притязания, неустойчивость служебного положения и невозможность сделать карьеру [3, С. 97].

Важно отметить, что текучесть кадров связана не только с социальной и бытовой неустроенностью, но и со сложностями самореализации или самоутверждения, поэтому возможность карьерного роста является значительным фактором для сотрудников, особенно молодых специалистов.

Список использованных источников:

1. Исследование удовлетворенности трудом. Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://wciom.ru.
2. Проблема текучести кадров и пути ее решения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.job.ws/articles/tekuchest.html, 16.07.2008.
3. *Романов, В.* Плюсы и минусы текучести кадров / В. Романов // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2011. – №11.
4. *Скавитин, А.В.* Методические подходы к управлению текучестью кадров / А.В. Скавитин // Кадры, персонал. – 2010. – №6.

Овсипян В. З.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Куштова М.Х.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ЕВРОСОЮЗ БЕЗ ЕВРО: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ

Аннотация: В сложившейся ситуации структура Евросоюза и его правила должны быть реформированы. По осторожным прогнозам, первые претенденты на выход из еврозоны могут появиться к концу 2012 года. Что произойдет, если кто-то из нынешних членов еврозоны решит с ней расстаться?

Ключевые слова: Евросоюз, евро, еврозона, ВВП.

Понятно, что вот так вот, запросто взять и отказаться от единой валюты далеко не просто. Проект «Евро», созданный в первую очередь для расширения рынков сбыта крупнейших экспортеров региона (Германия, Франция, Италия), – всегда был билетом в один конец. Войти в него можно, а выйти нельзя. Такого механизма законодательно не существует, не предусмотрели. Но ХДС Ангелы Меркель решил исправить оплошность. И принял резолюцию, призывающую к изменению европейских правил. Лиссабонский договор должен обзавестись новой статьей: лю-

бой член еврозоны, кто «не в состоянии или не желает подчиняться правилам и постоянно использует единую валюту, может добровольно покинуть зону евро. Не выходя из Евросоюза».

К подобному документу сегодня можно относиться как угодно, но прецедент создан. Не исключено, что в случае усугубления долгового кризиса в регионе – его будут обсуждать уже на уровне ЕС. Идея вывести проблемные государства за пределы альянса кажется соблазнительной. Нагрузка на банки ослабнет. Спекулятивная составляющая снизится. А главное – при обострении ситуации на периферии инвесторы не будут так сильно паниковать и топить финансовые рынки. Резолюция ХДС породила массу слухов и спекуляций. Вплоть до того, что первой из еврозоны якобы выйдет сама Германия. Каковы же возможные сценарии, что произойдет, если кто-то из нынешних членов еврозоны решит с ней расстаться?

В этом случае страну ждет «определенный экономический шок». Германский экспорт потеряет часть конкурентоспособности, ведь положительное сальдо торгового баланса с партнерами по еврозоне составляет более 70% от общего показателя. Аналитики прогнозируют мгновенный обвал евро до 0,87 к доллару. Зато воскрешенная немецкая марка может стать значительно дороже. Германии больше не придется подрывать свою экономику, спонсируя антикризисные программы и фонды ЕС.

Франция. Пессимистичный прогноз выглядит так: снижение ВВП страны на 10%. Резкий скачок безработицы, среди активного населения она достигает как минимум 14%. Разгон инфляции, стоимость литра бензина подскакивает (в евроэквиваленте) до уровня 1,9–2. Долговой кризис обостряется, власти режут госрасходы и соцпрограммы, растет социальная напряженность, французы выходят на улицы. Многие экономисты возражают: экономика замедлится не слишком сильно, ни о каком падении ВВП на 10% не может быть и речи, «это абсолютно нереальная цифра!» Таким образом, возвращение к франку не станет для Парижа катастрофой, особенно если «отказ от евро будет сопровождаться сотрудничеством между всеми странами бывшей еврозоны – а это легко достижимо».

Греция. Абсолютно все сходятся в одном – сразу после возвращения к драхме, ее ждет моментальная девальвация. Госдолг раздуется до катастрофических размеров. Страна не может получать финансовую помощь Евросоюза. Дефолт ждет не только государство, но и добрую половину банковской системы и бизнеса. Далее следует стремительное бегство иностранного и частного капитала из республики. Правительство «включает» печатный станок, и Грецию парализует галопирующая инфляция. Тем не менее, возврат к драхме все же может иметь и плюсы. Девальвация национальной валюты «позволит избе-

жать дефицита торгового баланса». Что в свою очередь несколько «разогреет экономику и сократит безработицу». Хаос, связанный со взлетом цен на импортные товары, будет компенсирован за счет расцвета туриндустрии. Эта отрасль номер один, и она сможет обеспечить приток поступлений, поскольку Греция станет дешевым местом отдыха. Несмотря на все разногласия, европейские лидеры, несомненно, сознают последствия краха ЕС. По мнению Ангелы Меркель, пришло время «новой Европы». Структура Евросоюза и его правила должны быть реформированы. По осторожным прогнозам, первые претенденты на выход из еврозоны могут появиться к концу 2012 года. Германия, как основной игрок – пытается подготовить хоть какой-то план, который можно задействовать в крайнем случае. Механизм добровольного выбора для участников «евро+ЕС» или «просто ЕС» расширяет возможности для борьбы с долговым кризисом. Меркель всегда была противником идеи сужения единой Европы. Для Германии сила по-прежнему в единстве соседей.

Что же происходит в настоящий момент в странах членах Евросоюза?

В условиях дестабилизации еврозоны ФРГ последовательно отвергает антикризисные инициативы Франции. Сейчас та вовсю призывает ЕЦБ проводить более агрессивную политику, в том числе и за счет выпуска банковской лицензии для европейского стабфонда. Германские СМИ называют политику Николя Саркози «перетягиванием одеяла». Немцы справедливо опасаются ускорения инфляции в зоне евро. Да и попросту не горят желанием финансировать государственные дефициты евродвоечников.

Одновременно на госпожу Меркель и ее союзников давят власти Туманного Альбиона. Британские банки уже сократили кредитование периферийных стран зоны евро почти на четверть. Переговоры с премьером Дэвидом Кэмероном вряд ли принесут разрядку, ведь Берлин и Лондон расходятся в принципиальных вопросах. Британцы не собираются ослаблять свою автономию. В ФРГ же видят единую Европу. Многие в бундестаге сегодня хотели бы видеть обновленную, двухклассовую модель Евросоза.

Недовольны в лондонском Сити и немецкими идеями налоговых реформ. Германия настаивает на введении налога на финансовые операции. Это поможет континентальной Европе выжить в кризис, заверяют экономисты. Британия устала от доминирующей роли ФРГ, которая фактически навязывает выбор антикризисных решений. И почему бы Лондону не использовать нынешний кризис, чтобы освободиться наконец от ЕС?

Лордом Саймоном Вольфсоном предложено разработать наилучший сценарий «безболезненного убийства» евро. Поучаствовать при-

гласили 200 ведущих научных институтов и экономистов мирового масштаба, включая нобелевских лауреатов. Все больше экспертов задаются вопросом: а так ли уж невозможен развал еврозоны, как принято считать? В конце концов, судя по опросам, больше трети французов ратуют за возвращение франка. В городке Леблан, расположенном в центре страны, – в магазинах и банках до сих пор в ходу франк, вышедший из употребления еще в 2002 году. Его оборот, по прогнозам Коммерческой палаты Леблана, к 2012 году превысит 2 миллиона.

Как ни парадоксально, простые немцы тоже голосуют за марку. Хотя, казалось бы, именно экспортоориентированная Германия больше всего заинтересована в единой валюте. Разговорами о скором возврате к драхме бывший премьер Греции Папандреу довольно успешно пугал несговорчивых еврокредиторов. После смены главы правительства Афины о выходе из единой валютной зоны вроде бы не вспоминают.

Пасунько К.Е.
Научный руководитель – к.п.н., доцент **Воробьева И.В.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

СЛАБЫЙ ПОЛ В КАЧЕСТВЕ СИЛЬНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ

Аннотация: В современных рыночных условиях личность женщины-руководителя становится наиболее актуальной, так как по силе духа она не уступает мужчине-руководителю.

Ключевые слова: женщина-руководитель, мужчина-начальник, бизнес, лидер.

В наши дни многие профессии из чисто мужских превратились практически в женские. Женщины ухитрились создать свои финансовые империи, в их подчинении находится несколько сотен и даже тысяч человек, хотя до недавних пор политика была почти полностью закрыта для женщин.

Женщины испытывают неравноправие с того самого момента, когда им позволили работать. На протяжении многих десятилетий в их трудовом потенциале сомневались, их способности умаляли, а зарплату начисляли гораздо меньше, чем мужчинам за одинаковый труд. Одни женщины терпели эту несправедливость, другие пытались отстаивать собственные права. И те и другие делом подтверждали собственные умения и способности, периодически принося в жертву свое личное счастье [2, С. 65].

Считается, что преуспевающий лидер обладает почти магическим умением оказаться в нужный момент в нужном месте. Такое свойство не сваливается с неба, хотя в определенном смысле оно, как и талант, свойственно не многим. Но талант без труда – ничто, поэтому лидер должен постоянно и упорно стремиться вперед, несмотря ни на какие преграды, упорно двигаясь к собственной цели.

В развитых странах участие женщины в бизнесе на сегодняшний день довольно привычное явление и ни у кого в деловом мире не вызывает удивления. Тот факт, что в этом направлении женщины проявляют деловые качества и недюжинные свои способности, вызывает, скорее, уважение. В данном случае такое понятие, как женщина – это слабый пол, верно лишь в отношении физической силы, а что касается силы духа, то с этим можно еще поспорить. А ведь эта сила очень понадобится женщине, которая руководит, управляет, вознаграждает, оценивает или наказывает. Многие из мужчин считают, что их унижает работа под руководством женщин. Они толком не умеют и не знают, как им себя вести, если их начальником стала женщина.

Но зато женщина-руководитель прекрасно знает, как себя вести в случае, если начальником является мужчина. В силу психофизиологических качеств многие профессии, безусловно, гораздо лучше удаются женщинам. Женщины очень уверенно ощущают себя в финансовых структурах, потому что умеют дотошно и скрупулезно считать деньги, хотя в быту мужчинам часто приходится обвинять их в обратном [3, С. 13].

Если нужно исследовать на рынке положение фирмы, то женщина-руководитель успешно с этим справляется. Всем известны ее скрупулезность и усидчивость, аккуратность и целенаправленность. Женщины очень коммуникабельны, внимательны, сообразительны, способны, в случаях необходимости, предпринимать активные действия по возникшим неожиданно различным проблемным ситуациям. Успеху женщин в бизнесе и предпринимательстве способствует их умение превращать задумки и планы в реальные действия.

В бизнесе существуют жесткие рамки и законы поведения, и женщинам, порой, приходится бороться за «место под солнцем», чтобы заключать сделки с партнерами-мужчинами. В этом случае деловые женщины умело пользуются всеми своими самыми сильными сторонами и качествами, ограждающими их от нежелательных эффектов и надежно обеспечивающими осуществление коммерческих намерений. Деловой этикет должен являться компасом поведения всех без исключения деловых женщин и показывать, как поступать в той или иной ситуации, как вести себя в соответствии с общественным и служебным положением.

Возможно, мужчины и быстрее принимают решения, чем женщины, но психологи, к примеру, считают, что женщина-руководитель, в отличие от мужчины, умеет думать о нескольких делах одновременно, составлять не только ближайшее планы, но и на далекое будущее. Мужчина же способен сконцентрироваться, как правило, на одном определенном вопросе, предпочитая при этом остальные дела решать поэтапно и последовательно. Далее психологи утверждают, что женщина по своей природе более организованна и способна действовать эффективно, потому что она – мать. Брать ответственность на себя – это как раз то, что заложено в природе каждой женщины [1, С. 23].

К тому же замечено, что женщины лучше анализируют, учитывают и подмечают нюансы в работе, умеют идти навстречу, считаясь с нуждами подчиненных, что способствует повышению производительности труда. И, наконец, психологами выяснено, что женщина-руководитель лучше помнит «шифры к сейфам» [3, С. 112].

Поведение любого человека – проекция его внутреннего мира. Психологи выделяют несколько узнаваемых типов женщин-руководителей:

1. «Мать, хозяйка» – это женщина с высоким созидательным потенциалом. Управлять компанией ей помогают исконно женские качества: терпение, здравый смысл, ответственность, интуиция, внимание к ближним. Мужчины для нее – партнеры, а организация – большая семья.
2. «Королева» – главное для королевы – она сама, ее непревзойденная красота, ум, талант, деловые качества. Такие женщины многого добиваются в политике, на руководящих позициях в СМИ, шоу-бизнесе. Организация для «королевы» – трон.
3. «Миледи» – женщина, по своей сути мужененавистница, она соревнуется с мужчинами, манипулирует ими, пуская в ход свое самое главное оружие – женскую привлекательность, радуется, когда удается победить. Ее сила – в тонком умении нащупать нужные точки каждого. Организация для нее – театр марионеток.
4. «Принцесса» – это женщина, которой не приходилось прикладывать каких-либо усилий для достижения руководящего поста. Ею движет жажда впечатлений, удовольствия и новизны, эти женщины могут быть успешны в сферах, где необходим легкий творческий подход, где важно ухватить мимолетное настроение, впечатление. Организация для нее – игрушка, кукольный домик Барби.
5. «Ненасытный ребенок» – это женщина-метеор, который всегда устремляется к центру – событий, работы, любви, денег. Она притягивает и увлекает людей своим стремительным дви-

жением, энергией и страстностью. Она никогда не бывает полностью удовлетворена, достигнув одного, жалеет о других упущенных возможностях. Хотя она успешна на каждом отрезке своего пути, ей не хватает постоянства. Жизнь для нее – шведский стол.

6. «Барыня» – это сильная и капризная женщина, которой движет жажда власти не только над бизнесом, но и над людьми, их душами, судьбами. Она умело манипулирует людьми, используя зависть, ревность, соперничество; прагматична, хитра, способна просчитывать ситуацию далеко вперед и достаточно успешна в бизнесе. Организация для нее – усадьба за высоким забором.
7. «Командир» – эти женщины забывают, что люди делятся на мужчин и женщин, и отказываются от того, что может составить их силу: женской привлекательности, способности нравиться, притягивать, быть гибкой, понимать других людей. Стремясь подражать мужчинам, такие женщины реально до них не дотягивают и не могут составить им подлинной конкуренции. Организация для «командира» – казарма.

Такая классификация полезна только при манипулятивных взаимоотношениях: если начальница – «мать», подчиненный прикинется ребенком; если «миледи», подчиненный подыграет ей. Однако, если отношения выходят на другой уровень, то эта классификация становится бесполезной.

Все же выделенные типы руководителей существуют, хотя уровень их эффективности, по мнению респондентов, различен. Знание типа своего руководителя помогает оптимальным образом подстраиваться к нему и делать свое пребывание на работе более комфортным.

Как это ни прискорбно, даже на сегодняшний день, в самом начале 21 столетия, женщинам по-прежнему приходится нелегко. Мир бизнеса настороженно относится к руководителям-женщинам, создавая даже несуществующие препятствия для женщин на пути к бизнес-олимпу. В этой постоянной борьбе многие женщины утратили свое умение оставаться женственными, потеряли способность к очарованию и кокетству. Они почти разучились проявлять собственные слабости. Для многих бизнес-леди одиночество стало расплатой за свой успех.

Женщины-руководители имеют более высокий рейтинг по сравнению с женщинами-исполнителями. Мужчины-рабочие уважают женщин-начальников даже больше и ставят их выше начальников-мужчин, так как: женщины хорошо выполняют свою работу, женщины могут играть в команде, женщины способны управиться и с семьей, и с работой [2, С. 33].

Основная гордость и главная сложность деловой женщины заключается в том, что она сама смогла себя сделать, добиться всего только своими силами. Как раз поэтому она так взыскательна и требовательна и к другим.

Самыми неприятными качествами являются их взгляд, который направлен сверху вниз, безапелляционность высказываний и командные нотки в голосе. Им, в первую очередь, следует стать собой, не стараться кого-то воспитывать, не критиковать и не повелевать.

Судя по отзывам начальников и коллег, в способности к стратегическому мышлению женщинам далеко до мужчин. Вероятно, это субъективное мнение, но оно мешает женщинам занимать высшие посты [1, С. 40].

Список использованных источников:

1. *Авилова, Н.А.* Этика деловых отношений / Н.А. Авилова. – Курск, 2009.
2. *Комаров, Е.И.* Женщина-руководитель / Е.И. Комаров. – М., 2010.
3. *Хорни, К.Е.* Психология женщины / К.Е. Хорни. – М., 2011.

Пахомова А.А.
Научный руководитель – преподаватель высшей категории **Ермакова М.В.**
Майкопский государственный гуманитарно-технический колледж
Адыгейского государственного университета

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ АДЫГЕЯ

Аннотация: В условиях перехода к рыночным отношениям начинает развиваться такое направление бизнеса, как туризм. В данной статье анализируются состояние и перспективы развития туризма в Республике Адыгея.

Ключевые слова: туризм, туристическая компания, тур, туристический ресурс.

Адыгея – одно из самых замечательных мест на Северном Кавказе. Нередко ее называют «маленькой Швейцарией» или «музеем природы под открытым небом». Туристов здесь ждут уникальные пещеры и водопады, горнолыжные трассы плато Лагонаки, Оштена, где снег лежит до июня, древние дольмены – ровесники египетских пирамид, лечебно-оздоровительные ресурсы. Самый взыскательный турист сможет избрать себе по душе маршрут сообразно возрасту, склонностям и интересам. Гости Адыгеи получат незабываемые впечатления от пребывания

в Республике. Можно с уверенностью предполагать, что, побывав здесь однажды, большая часть путешественников вернется сюда вновь.

Республика Адыгея в 2011 году приняла 256 тыс. туристов, а объем оказанных услуг в сфере туризма составил 315 млн рублей, что почти на 20% больше, чем в 2010 году.

В целом, за последние пять лет туристский поток в Адыгею вырос более чем в два раза.

Количество мест размещения по сравнению с 2006 годом увеличилось в два раза и сейчас составляет более 4,6 тыс. В Адыгее ведется активное строительство объектов туристского бизнеса – мини-гостиниц, гостевых домов, кемпингов, придорожных кафе, ресторанов и других объектов. В полной мере реализовать свой потенциал республика может только при создании высококлассного горнолыжного курорта. Развитию отрасли способствуют мероприятия по продвижению республиканского туристского продукта на международном и российском рынках, популяризация и развитие массовых активных видов туризма в Адыгее.

Одну треть Адыгеи занимают хребты системы Большого Кавказа и их отроги. На территории республики расположено около 125 карстовых пещер и шахт, среди которых – самая глубокая в России карстовая шахта «Парящая птица» (517 м). В Адыгее туристы могут взять палатки и пойти в горы, заняться рафтингом, каньонингом, конным туризмом, велотуризмом, изучить пещеры, а зимой покататься на снегоходах.

В настоящий момент на территории республики и соседнего Краснодарского края начинаются работы по строительству горного курорта «Лагонаки».

В Адыгее создана особая экономическая зона (ОЭЗ), где построят курорт, который разместится на территории Майкопского района и займет площадь свыше 15 тыс. гектаров. В Апшеронском районе Краснодарского края площадь ОЭЗ составит свыше 21 тыс. га. Планируется, что первых туристов курорт примет к горнолыжному олимпийскому сезону 2014–2015 гг. К этому сроку будет построено порядка 15% от запланированного объема инфраструктурных объектов, в том числе 15 канатных дорог и несколько тысяч мест в гостиницах, апартаментах и коттеджах разного уровня комфортности.

В ноябре прошлого года Президент России Дмитрий Медведев назвал туристический проект на адыгейском плато Лагонаки одним из лучших на Северном Кавказе.

«Я, честно скажу, проект на Лагонаки считаю одним из лучших, хотя не хочу никого обижать, и другие проекты очень хорошие, красивые. Я боялся, что наши потенциальные инвесторы все-таки будут в значительной мере ориентироваться на проблемы с безопасностью и на неразвитость инфраструктуры. Но все-таки они понимают, какой колос-

сальный туристический потенциал содержит в себе Кавказ, и поэтому они к нам идут», – сказал Медведев.

Глава государства выразил уверенность в том, что проект Республики Адыгея, связанный с развитием плато Лагонаки, станет украшением российского туристического бизнеса.

Рассмотрим два вопроса:

1) Что даст этот проект жителям Республики?

2) Что уже сделано для успешной реализации проекта?

Для ответа на первый вопрос надо обратиться к статистическим данным: если в начале марта 2012 года в целом по России уровень безработицы снизился на 1,5%, то в Республике Адыгея он увеличился и составил 2,1%. Тогда как этот показатель на тот же период 2011 года был 1,7%. Создание ОЭЗ как минимум – это создание рабочих мест, а значит и решение проблемы безработицы в регионе.

В Адыгее, можно сказать, начинается новая эра: в Майкопском районе республики создана туристско-рекреационная особая экономическая зона. Это крупнейший и самый перспективный проект в туристической отрасли республики на данный момент.

Прогнозируемая пропускная способность курорта составит порядка 28 тыс. человек одновременно, что позволит создать около 20 тыс. рабочих мест. Компания «ИнвестТурСервис» в рамках генерального плана ведет подготовку проектно-сметной документации на создание объектов внутренней инфраструктуры. Объем финансовых вложений составит около 3 млрд рублей. С сентября 2012 года планируется регистрация резидентов создаваемой особой экономической зоны.

Назовем и болевые точки проекта. Для того чтобы турист мог спокойно приехать и получить весь комплекс услуг, нужно реконструировать имеющиеся энергетические объекты, сделать удобную автодорогу от станицы Даховской до плато Лагонаки, продолжить строительство водозабора и магистрального водовода к населенным пунктам Майкопского района и города Майкопа. Необходима полная реконструкция аэропорта Майкоп (Ханская) с передачей аэродрома совместного базирования Ханская в собственность Республики Адыгея. Всего для обеспечения строительства указанных объектов необходимо около 12 миллиардов рублей.

На развитие туристского кластера на Северном Кавказе планируется затратить более 450 миллиардов рублей. Государственные вложения из этой суммы составят 60 миллиардов. Проект туристического кластера предусматривает строительство на юге России в семи особых экономических зонах (ОЭЗ) новых горнолыжных курортов мирового класса: Лагонаки (Кубань и Адыгея), Архыз (Карачаево-Черкесия), Эльбрус-Безенги (Кабардино-Балкария), Мамисон (Северная Осетия), Матлас (Дагестан), Цори и Армхи (Ингушетия), а также пляжных курортов на

Каспийском побережье Дагестана. Общая протяженность горнолыжных трасс превысит 1100 километров, количество подъемников – 227 единиц, вместимость гостиниц – 102,5 тысячи мест, ежедневная пропускная способность кластера – свыше 172 человек.

Отвечая на второй вопрос, необходимо вспомнить о комплексном плане развития туризма в Республике.

Комплексный план развития туризма Республики Адыгея разработан в целях реализации Концепции развития туризма в Республике Адыгея и Республиканской целевой программы «Развитие туристско-рекреационного комплекса Республики Адыгея».

Целью комплексного плана развития туризма Республики Адыгея является выполнение задач, определенных в Республиканской целевой программе «Развитие туристско-рекреационного комплекса Республики Адыгея», которые в конечном итоге должны привести к увеличению мест размещения с 3 тысяч до 15 тысяч, увеличению годового оборота от деятельности туристских предприятий до 2 млрд рублей и ежегодных налоговых поступлений от туристской деятельности до 240 млн рублей.

Географическая близость к сочинским олимпийским объектам так или иначе создает своеобразный спрос на оригинальный турпродукт от Адыгеи. Естественно, все планы в области развития туризма осуществятся, если будет выстроена серьезная инфраструктура.

Один из объектов инфраструктуры туристско-рекреационного комплекса Адыгеи – автомобильная дорога от станицы Даховской до плато Лагонаки. Это единственная дорожная артерия, обеспечивающая связь курортной зоны высокогорного плато с внешним миром. Кроме того, она является экскурсионным и туристическим маршрутом.

В рамках реализации Федеральной целевой программы «Юг России (2008–2012 годы)» в 2009 году была начата реконструкция автодороги от Даховской до плато Лагонаки. Сметная стоимость объекта – 730 млн руб. В течение двух последних лет на строительстве этой автодороги освоено около 200 млн рублей из федерального бюджета и 87 млн рублей – из республиканского. Безусловно, что реконструкция будет способствовать освоению высокогорного плато как крупнейшего горнолыжного центра России. Курорт, запуск первой очереди которого запланирован на горнолыжный сезон 2014–2015 гг., расположен на территории Апшеронского района Краснодарского края и Майкопского района Республики Адыгея.

Также благодаря реализации этой федеральной программы завершено строительство автодороги «Гузерипль – плато Лагонаки». Общая стоимость ее составила около 450 млн рублей, из которых почти 90 млн рублей были выделены из республиканского бюджета. Эта автодорога, ведущая к лыжным склонам турбаз «Партизанская поляна» и «Оштен»,

соответствует 4 категории с асфальтобетонным покрытием. Ее пропускная способность – тысяча автомобилей в сутки.

Проект горнолыжного курорта «Лагонаки» – один из самых амбициозных в современной России, призванный стать драйвером роста экономики ряда территорий Северного Кавказа. Подобные масштабные проекты реализуются только при непосредственном участии федерального центра. Потенциал «Лагонаки» высоко оценен на федеральном уровне. Разработана Стратегия развития ЮФО. В этом документе уделено столь пристальное внимание развитию туристско-рекреационного комплекса. Сегодня в республике работает межведомственная рабочая группа по организации мониторинга, решения вопросов оборота земельных участков в зоне создания туристического кластера. Эта рабочая группа и согласовывает с федеральными органами власти организационно-правовые и иные вопросы, касающиеся реализации данного проекта.

В рамках реализации федеральной целевой программы «Юг России» Адыгея завершила строительство первой очереди высоковольтной линии «Гузерипль – плато Лагонаки». Сейчас возводится вторая очередь этого объекта, а также линии «Хамышки – Горная деревня» и «Хамышки – Кавказский аул». Объем капитальных вложений в развитие электроэнергетики Майкопского района, нацеленной на развитие туризма, за прошедшие два года составил около 200 млн рублей. На 12% эта сумма финансировалась из республиканского бюджета.

Адыгея долго шла к реализации программы развития туризма. В создание инфраструктуры туризма в Адыгее уже вложено более 1 миллиарда рублей. До 2013 года планируется освоить еще 1,5 миллиарда рублей. Реализация амбициозного проекта строительства горнолыжного курорта «Лагонаки» позволит Республике Адыгея принимать единовременно до 20 тысяч любителей горнолыжного отдыха.

Выделение туризма в качестве приоритета социально-экономического развития Адыгеи имеет мультипликативный эффект для экономики. Туризм, подобно локомотиву, потянет за собой развитие агропромышленного комплекса, транспорта, логистики, их производственных мощностей.

Однако пока еще есть нерешенные вопросы, тормозящие развитие горнолыжного курорта. В частности, существует проблема уточнения границ земельного участка в районе плато Лагонаки и определение его правового статуса. Но при поддержке руководства Южного федерального округа это решаемые вопросы.

Адыгея при всей сложности и разнообразии перспективных проектов остается экологически благоприятным регионом с хорошо развитой сетью особо охраняемых природных территорий. Среди них – Кавказский государственный природный биосферный заповедник, ряд памят-

ников природы включены в Список всемирного природного наследия ЮНЕСКО. И это подтверждает их особый статус в общемировой системе сохранения биологического разнообразия.

Общая площадь особо охраняемых природных территорий составляет 14% от всей территории Республики Адыгея. Это – один из самых высоких показателей в Российской Федерации. Более того, с учетом особых участков лесного фонда число особо охраняемых природных территорий превышает 40% площади республики.

Владимир Владимирович Путин, выступая на совещании по вопросам развития системы особо охраняемых природных территорий, подчеркнул, «что важно создавать такую туристическую инфраструктуру, которая помогает людям научиться любить и ценить природу своей страны, и в то же время защищает природу». Если это возможно в других странах, то надо делать это и в России, и, в первую очередь, в Южном федеральном округе, где мы уже практически готовы к реализации программы «экологического туризма, который имеет огромное воспитательное и просветительское значение и, что важно, позволяет не в ущерб природе зарабатывать деньги для развития, обустройства охраняемых территорий».

Активизация бизнеса в туризме в последние годы произошла за счет значительных государственных вложений в развитие необходимой инфраструктуры. Ежегодно на строительство дорог, линий электропередач, водо- и газоснабжение в туристской зоне Адыгеи осваивается около полумиллиарда рублей средств из федерального и регионального бюджетов.

Уже в течение нескольких лет решается вопрос о передаче территории монастыря Майкопской и Армавирской епархии. Планируется восстановление отдельных построек монастыря и восстановление устава монастырской жизни. Это привлечет туристов и отдыхающих и будет способствовать развитию данного вида туризма.

Развитие туристской сферы невозможно без государственной поддержки, проведения экономической политики, направленной на создание условий для привлечения инвестиций в туризм, формирования соответствующего имиджа республики, продвижения туристского продукта на внешних рынках.

Список использованных источников:

1. *Вавилова, Е.В.* Основы международного туризма : учебник / Е.В. Вавилова. – М. : Гардарики, 2005.
2. *Колова, И.А.* Стратегические проблемы развития туризма в России / И.А. Колова, Н.К. Мартов. – М. : РИБ «Турист», 2007.
3. *Зубанова, С.А.* Прогулки по России. Лучшие места для отдыха и туризма / С.А. Зубанова. – М. : Феникс, 2007.

4. *Малинов, И.В.* Путеводитель по туристическим маршрутам России / И.В. Малинов. – М. : Астрель, 2006.
5. *Овчаров, А.О.* Туристический комплекс России: тенденции, риски, перспективы / А.О. Овчаров. – М. : Инфра-М, 2008.
6. *Чудновский, А.Д.* Туризм и гостиничное хозяйство – Спб. : Афес, 2005.
7. Официальный сайт Федерального агентства по туризму Российской Федерации [Электронный ресурс] / А.Д. Чудновский. – Режим доступа: http://www.russiatourism.ru (статистические данные).
8. Официальный сайт РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rbc.ru (статистические данные).

Пахомова Т.А.
Научный руководитель – преподаватель высшей категории **Ляшенко Н.В.**
Майкопский государственный гуманитарно-технический колледж
Адыгейского государственного университета

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА В РЕСПУБЛИКЕ АДЫГЕЯ

Аннотация: Экономическое состояние предприятий туристической отрасли в Республике Адыгея нестабильно. Основная их деятельность приходится на летние месяцы, в период отпусков и детского оздоровительного сезона. Материальная база, в основном, морально и физически устарела. В статье рассматриваются перспективы развития индустрии гостеприимства в Республике Адыгея.

Ключевые слова: туризм, туристическая компания, тур, туристический ресурс.

Не секрет, что индустрия гостеприимства – это комплексная сфера деятельности работников, удовлетворяющих любые запросы и желания туристов. На сегодняшний день очень остро стоит проблема качества предоставляемых услуг в средствах размещения в РФ и нашем регионе. Необходимо отметить, что решение проблемы качества имеет несколько путей: повышение производительности труда, мотивация персонала, в том числе и экономическая, создание регионального сетевого гостиничного бизнеса.

Развитие производственной сферы на сегодняшний день возможно в трех направлениях:

- горизонтальное комбинирование;
- вертикальное комбинирование;
- диверсификации производства.

Именно последнее направление наиболее перспективно в условиях нашего региона, так как позволит развивать не только одно отраслевое направление, но и сопутствующие производственные сферы. В данной концепции развития выделяется одно ведущее направление, остальные – выполняют роль обслуживающих отраслей. В нашем регионе есть все необходимое для развития некоторых туристических направлений: историко-этнические особенности, красота природы и т.д. Однако на данном этапе необходима поддержка государства, развивающийся малый бизнес не в состоянии полностью использовать потенциал республики.

Основные гости Адыгеи – это жители Южного федерального округа, Ставропольского края. Люди, делают свой выбор в пользу Адыгеи, и это говорит о наличие резервов для дальнейшего развития отрасли.

Если в 2007 году принято порядка 90 тыс. туристов и экскурсантов, то в 2011 эта цифра возросла до 238 тысяч человек, что характеризует рост объема реализации на 255%.

Однако за последние пять лет увеличился поток и иностранных туристов, в основном это жители Восточной Европы, стран бывшего соцлагеря: Германия, Польша, Румыния и т.д.

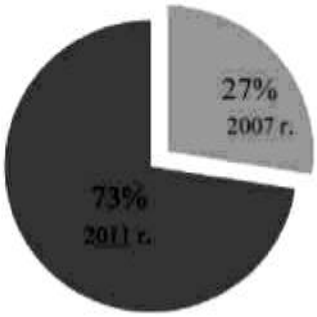


Рис. 1. **Количество туристов, посетивших РА**

Для прогнозирования экономической эффективности воспользуемся методикой определения прироста туристов в регион путем определения среднегодового показателя:

$$Q_{ср} = Q_{2011} - Q_{2007} / 4. \quad (1)$$

Таким образом, средний объем продаж за два предшествующих внедрению года равен:

$$Q_{ср.} = 238000 - 90000 / 4 = 37000 \text{ человек}. \quad (2)$$

Соответственно, в 2011 году ожидается увеличение числа туристов до 275000 человек, что на 15,5% больше базисного показателя 2010 года.

Данный факт немаловажен не только в перспективе развития индустрии гостеприимства, но и развития экономики всего региона.

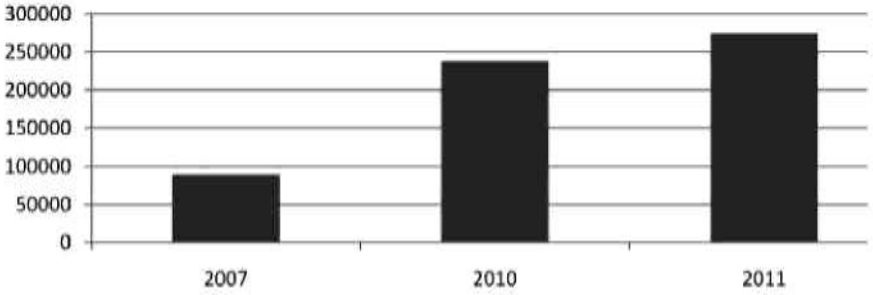


Рис. 2. **Рост прибытия туристов на курорты РА**

Возможность принять увеличивающийся туристический поток связана со строительством новых мест размещения. На сегодня их количество – 3413. Также созданы новые экскурсионные объекты. Получили развитие сплавы на рафтах по горной реке Белая и многое другое. Развитие малого гостиничного бизнеса, когда частные дома переоборудуются с целью приема туристов, имеет важное значение для занятости местных жителей, развития предпринимательской инициативы, хотя и не является бюджетообразующим сегментом экономики.

Очень серьезной проблемой развития гостиничного хозяйства в целом по России является нехватка квалифицированных кадров (по историческим причинам), что, в частности, объясняет и неэффективную организацию труда.

Сегментный анализ рынка показал, что в настоящее время в нашем регионе отмечается значительное увеличение спроса на гостиничные услуги. Это связано, прежде всего, с развитием туристической отрасли в Краснодарском крае, обусловленным строительством объектов для проведения олимпиады Сочи – 2014. Республика Адыгея является историческо-этнической колыбелью сразу трех этнонаправлений (адыги, казаки, русские). В первую очередь пользуются спросом небольшие частные гостиницы, расположенные в экологически чистых районах вдали от городской суеты.

Исследования рынка туристических услуг в РА показало отсутствие аналогичных проектов в нашем регионе, т.е. ниша спецтуризма (за исключением рафтинг-направления) не занята, поэтому данный проект может быть рентабельным и конкурентоспособным.

В унисон с вышесказанным наиболее перспективным направлением создания данной туристической ниши является создание специализированных этнических средств размещения.

Анализ рынка позволил рекомендовать создание средства размещения типа экологическая деревня – социально организованная территория, обеспечивающая отдых в естественной среде с использованием традиционных идей.

Типовые жилища имеют типичный уклад, и убранство представляет собой быт и традиции народов. В качестве дополнительных услуг планируются ознакомление с национальными видами спорта, национальными особенностями рыбной ловли, мастер-классы национальной кухни и т.д. Обслуживание также будет носить этнический уклон, что позволит не только познакомиться с бытом и укладом жизни коренных народов или диаспор, но и окунуться в атмосферу их жизни.

Такая организация гостиничных услуг снижает воздействие фактора сезонности и может приносить стабильный подход в течение всего года, обслуживая порядка 2500–3000 человек.

Риск по реализации туристических услуг в Адыгее может быть определен снижением доходов населения (кризис), ухудшением политической обстановки, снижения интереса к этническому вопросу, обострением межнациональных отношений. Поэтому остро стоит вопрос продвижения турпродукта на рынок.

Рынок гостиничных услуг нашего региона еще далек от перенасыщения и продолжает формироваться. Его развитию должны сопутствовать такие факторы, как создание развитой городской инфраструктуры, предприятий общепита, рост розничной торговли и банковских учреждений, разработка туристических маршрутов, появление инвестиционно привлекательных учреждений.

Для субъектов малого бизнеса в сфере туризма со стороны правительства РА, в части республиканской программы поддержки малого предпринимательства, многократно увеличены финансовые средства на гранты, субсидирование процентной ставки, государственные гарантии... Если шире будут использоваться возможности финансовых инструментов, в первую очередь – доступные кредиты и займы в банках, то процесс развития отрасли получит более высокую динамику.

В целом, на наш взгляд, основным «локомотивом» развития отрасли могут стать крупные инфраструктурные проекты... И они входят в предложенную правительством РФ концепцию развития туризма на Северном Кавказе и создания на территории Краснодарского края и Адыгеи туристического кластера «Лаго-Наки». В рамках этого проекта в южной части Майкопского района планируется строительство круглогодичного горно-климатического курорта «Лаго-Наки».

Стоимость проекта – 8,6 млрд рублей.

Из них объем частных инвестиций – 7,6 млрд рублей.

Этапы строительства и ввод в эксплуатацию:

1 этап – 2011–2013 годы;

2 этап – 2014–2016 годы;

3 этап – 2017–2019 годы.

Среднегодовая выручка – 3,2 млрд руб.

Количество рабочих мест – 2300 человек.

Ежегодные налоговые отчисления в бюджет РА – 384 млн рублей.

Число посетителей в день – 20 тыс. человек.

Еще один инвестпроект в области туризма – строительство в поселке Каменномостский Майкопского района туристско-рекреационного комплекса «Хаджох» (инвестиции – 943,10 млн рублей). В этом году начато строительство первого этапа этого проекта, а именно строительство на площади 9,4 га придорожного туристско-развлекательного комплекса, в состав которого войдут такие объекты как «Деревня ремесел», «Археологический и этнографический музей», «Парк развлечений». «Турбаза» и «Автокемпинг» – европейского стандарта. Общий объем частных инвестиций – 300 млн рублей.

Таким образом, на начальном этапе основными направлениями развития гостиничного бизнеса в Адыгее являются:

- желательное диверсифицирование отраслевой экономики региона,
- стабилизация малого бизнеса в отраслевой инфраструктуре и создание оптимальных условий развития посредством создания региональной гостиничной сети,
- создание консолидационной структуры с туроператорами,
- развитие направления этнотуризма, а также развитие экологического и этнического направления экскурсионной деятельности, что будет способствовать узнаваемости Адыгеи как рекреационной зоны и зоны отдыха,
- персонализация клиентской базы посредством применения системы натурального вознаграждения клиентов,
- развитие крупных инфраструктурных проектов.

Список использованных источников:

1. *Байлик, С.И.* Гостиничное хозяйство. Организация, управление, обслуживание : учеб. пособие / С.И. Байлик. – М., 2002.
2. Гостеприимный маркетинг // Туристический бизнес. – 2005. – №1.
3. *Джанджугазова, Е.А.* Маркетинг в индустрии гостеприимства : учеб. пособие для вузов / Е.А. Джанджугазова. – М., 2003.
4. *Кабушкин, Н.И.* Менеджмент гостиниц и ресторанов : учебник / Н.И. Кабушкин, Г.А. Бондаренко. – М., 2003.

5. Новые звезды российских гостиниц // Турбизнес. – 2002. – №1.
6. *Янкевич, В.С.* Маркетинг в гостиничной индустрии и туризме: российский и международный опыт / В.С. Янкевич. – М., 2002.

Полищук С.А.
Научный руководитель – ст. преподаватель **Симонов В.С.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

СУЩНОСТЬ ОСНОВНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ БЮДЖЕТНОГО ПАРЛАМЕНТСКОГО ПРАВА

Аннотация: Совокупность правовых норм, регулирующих отношения, связанные с формированием, распределением и использованием государственных и муниципальных бюджетов, составляет бюджетное право. В статье раскрывается сущность основных положений бюджетного парламентского права.

Ключевые слова: правовые нормы, бюджетное право, бюджет.

Основное положение парламентского бюджетного права выражается в том, что ни один новый налог, никакая перемена в старых налогах – ни взятие государственного займа, ни финансирование государственной программы не могут быть произведены без согласия Парламента. Осуществление бюджетного права дает народному представительству могущественное средство участия в государственном управлении и надзоре за целесообразностью деятельности правительства.

Бюджет (от старонормандского bougette – кошель, сумка, кожаный мешок) – схема доходов и расходов определенного лица (семьи, бизнеса, организации, государства и т.д.), устанавливаемая на определенный период времени, обычно на один год. Бюджет – это важнейшая концепция как в микроэкономике, так и в макроэкономике (государственный бюджет).

В Российской Федерации законопроект, содержащий предварительную смету доходов и расходов государства, составляется Министерством финансов РФ. Процесс разработки бюджета называется бюджетное планирование. Затем законопроект поступает в Правительство Российской Федерации, где он уточняется и дорабатывается. Правительство представляет проект государственного бюджета в Государственную Думу, где он рассматривается в трех чтениях, от чтения к чтению все более детально. На стадии первого чтения в случаях отклонения Государственной Думой проекта федерального бюджета может быть создана согласительная комиссия, состоящая из представителей Государственной

Думы, Совета Федерации и Правительства РФ. После рассмотрения в Думе государственный бюджет поступает на рассмотрение в Совет Федерации. В заключение процедуры Закон о государственном бюджете должен быть подписан Президентом РФ.

Если бюджет не утверждается парламентом страны вовремя или если президент наложил на бюджет вето и в результате бюджет не вступил вовремя в законную силу – то такая ситуация называется бюджетный кризис.

Государственный бюджет составляется на очередной финансовый год и двухлетний плановый период. Финансовый год в некоторых странах может начинаться и не с 1 января. В России финансовый год начинается 1 января [1].

Государственный бюджет – важнейший финансовый документ страны. Он представляет собой совокупность финансовых смет всех ведомств, государственных служб, правительственных программ и т.д. В нем определяются потребности, подлежащие удовлетворению за счет государственной казны, равно как указываются источники и размеры ожидаемых поступлений в государственную казну.

Деятельность государства по формированию, рассмотрению, утверждению, исполнению бюджета, а также составлению и утверждению отчета об его исполнении (формулировка касается бюджетов всех уровней, входящих в бюджетную систему РФ) называется бюджетный процесс.

В бюджетную систему Российской Федерации входят бюджеты следующих уровней:

- федеральный бюджет,
- бюджеты субъектов Российской Федерации (региональные бюджеты),
- бюджеты муниципальных образований (местные бюджеты).

Согласно статье 215.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации, кассовое обслуживание исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации осуществляется Федеральным казначейством.

Если запланированные доходы бюджета превышают расходы бюджета, то это называется бюджетный профицит (или профицит бюджета). Если запланированные расходы бюджета превышают доходы бюджета, то это называется бюджетный дефицит (или дефицит бюджета). Когда при исполнении бюджета уровень дефицита бюджета превышает установленный при утверждении бюджета показатель или происходит значительное снижение ожидавшихся доходов бюджета, то представительный орган власти (на основе предложений органа исполнительной власти) принимает решение о введении установленного законом меха-

низма уменьшения расходов. Такое «урезание» запланированных бюджетом расходов называется секвестр [2].

Список использованных источников:

1. *Грачева, Е.Ю.* Финансовое право России : учебное пособие для вузов / Е.Ю. Грачева, Э.Д. Соколова. – М. : Новый Юрист, 2010.
2. *Шустов, А.Э.* Экономический словарь / А.Э. Шустов. – М., 2008.

Поспелова И.Г.
Научный руководитель – д.э.н., профессор **Королев В.А.**
Ставропольский государственный университет

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: В статье рассматривается роль инноваций как эффективное средство конкурентной борьбы в рыночной экономике.

Ключевые слова: инновация, инновационная экономика, новация, инновационный менеджмент.

В термин «инновация» экономисты зачастую вкладывают разный смысл. Существует множество классификаторов инноваций, предлагаемых отечественными и зарубежными авторами. Среди них такие известные зарубежные специалисты в области экономики и менеджмента, как Й. Шумпетер, И. Ансофф и П. Друкер. В отечественной литературе по инновациям можно выделить классификации, предложенные А.Н. Цветковым, П.Н. Завлиным и А.В. Васильевым, В.В. Горшковым и Е.А. Кретовой, Э.А. Уткиным, Г.И. Морозовой и Н.И. Морозовой, А.И. Пригожиным и др.

В Научно-исследовательском институте системных исследований (РНИИСИ) разработана расширенная классификация инноваций с учетом сфер деятельности предприятия: технологические; производственные; экономические; торговые; социальные; в области управления. Внедрение новшеств всегда имело большое значение в развитии производства. В современной экономике роль инноваций значительно возрастает. Они все более становятся основополагающими факторами экономического роста [1].

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что коренные преобразования в области производительных сил в эпоху НТР, быстрая сменяемость ее волн, а следовательно, новых комбинаций факторов произ-

водства, широкое внедрение нововведений стали нормой современной экономической жизни. И если инновационный подход играет возрастающую роль в развитых странах, то в современной России, в условиях перехода к рыночной экономике и необходимости выхода из глубокого кризиса, эта роль особенно велика.

Возрастающая роль инноваций обусловлена, во-первых, самой природой рыночных отношений, во-вторых, необходимостью глубоких качественных преобразований в экономике России с целью преодоления кризиса и выхода на траекторию устойчивого роста [3].

В условиях рыночной экономики и конкуренции никто никого не заставляет совершенствовать производство, повышать качество продукции, кроме угрозы банкротства. Движущей силой конкуренции является стимул к нововведениям. Именно на основе нововведений удается использовать современную технологию и организацию производства, повышать качество продукции, обеспечивать успех и эффективность деятельности предприятия. Решение этих задач требует новаторского, предпринимательского подхода, сутью которого являются поиск и реализация инноваций.

В этой связи важно отметить, что один из классиков экономической теории – А. Маршалл высказывался о предпринимательстве как о коренном свойстве, главной черте рыночной экономики. Говоря о главном свойстве рыночной экономики, А. Маршалл обращает внимание не на конкуренцию, а на другое свойство рыночной экономики – «свободу производства и предпринимательства».

В самом деле, конкуренция лишь создает ситуацию необходимости поиска конкурентных преимуществ фирмы и конкурентоспособности товара. Конкуренция побуждает совершенствовать весь процесс от производства до потребления. А сами конкурентные преимущества обеспечиваются на основе реализации тех или иных инноваций, т.е. через предпринимательство, так как именно оно является реальным двигателем прогресса.

Что же касается преодоления кризиса и выхода на траекторию роста, то эту задачу можно решить только на основе глубоких качественных преобразований во всех отраслях народного хозяйства, осуществления глубокой структурной перестройки экономики, решительного обновления форм и методов работы [2].

В стране наблюдается гигантское перепотребление природных ресурсов, что создает мнимые дефициты в энергетике, сельском и лесном хозяйствах и т.д. Так, по расчетам, энергетические затраты на единицу конечной продукции в России в 3 раза больше, чем в Японии и Германии, по сравнению с США превышают в 2 раза. По затратам лесных ресурсов на 1 т бумаги Россия превосходит развитые страны в 4–6 раз.

Эти данные убедительно показывают гигантскую «прожорливость» и затратный характер экономики страны. В этих условиях, если осуществить подъем производства на основе ресурсоемких технологий, то экономика России вновь попадает в замкнутый порочный круг: рост производства в обрабатывающих отраслях требует перераспределения в их пользу инвестиций, которые нужны для увеличения производства сырья и энергоносителей [1].

Совершенно очевидно, что в решении этих непростых, но очень важных для нашей экономики задач решающая роль принадлежит предпринимательскому подходу, основанному на поиске и реализации инноваций, ибо все эти задачи требуют не рутинного, а новаторского, творческого подхода.

Особое значение для производства имеют инновации с мощными преобразовательными функциями. Эти инновации радикально изменят производственный аппарат, имеющий высокую степень морального и физического износа на российских предприятиях, его организацию, а следовательно, и эффективность производства. К таким инновациям следует отнести, прежде всего, новую технику и технологии. Изменяя производство, переводя его на новый научно-технологический уровень, можно создавать главные предпосылки для перевода производства продукции в качественно новое состояние. Новый производственный аппарат требует, как правило, новой организации, управления, маркетинга, новой мотивации, т.е. нового типа инновационного менеджмента. Он предполагает, что будет производиться и новая продукция.

Рассмотрев воспроизводственную, инвестиционную и стимулирующую функции инноваций, целесообразно определить роль инноваций в современной экономике. В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних [4].

В решении задач выхода страны из кризиса, обеспечения динамически устойчивого развития экономики первостепенная роль принадлежит инновациям, инновационной деятельности, способным обеспечить непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение на мировые рынки товаров и услуг. Это

требует реформирования всех сфер общественной жизни, и прежде всего экономики.

В последнюю четверть XX века человечество вступило в новую стадию своего развития – стадию построения постиндустриального общества, которое является результатом происходящей в современном мире социально-экономической революции. Известно, что в основе каждой социально-экономической революции лежат свои специфические технологии, производственно-технологические системы и производственные отношения.

Для постиндустриального общества эту роль, прежде всего, играют информационные технологии и компьютеризированные системы, высокие производственные технологии, являющиеся результатом новых физико-технических и химико-биологических принципов, и основанные на них инновационные технологии, инновационные системы и инновационная организация различных сфер человеческой деятельности. Ее конечным результатом, по нашему глубокому убеждению, должно стать создание новой формы организации экономики – инновационной экономики [5].

Инновационная экономика – это экономика общества, основанная на знаниях, инновациях, на доброжелательном восприятии новых идей, новых машин, систем и технологий, на готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. Она выделяет особую роль знаний и инноваций, прежде всего, знаний научных. В инновационной экономике под влиянием научных и технологических знаний традиционные сферы материального производства трансформируются и радикально меняют свою технологическую основу, ибо производство, не опирающееся на новые знания и инновации, в инновационной экономике оказывается нежизнеспособным.

Информационные технологии, компьютеризированные системы и высокие производственные технологии являются базовыми системами инновационной экономики. Они в своем развитии радикально трансформируют все средства получения, обработки, передачи и производства информации, радикально технологизируют интеллектуальную деятельность (например, автоматизация проектирования и технологической подготовки производства, автоматизированный контроль за ходом производства, автоматизация ведения финансово-бухгалтерской отчетности и организационно-распорядительной деятельности, многоязычный автоматизированный перевод, диагностика и распознавание образов и т.п.).

Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции,

к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

Список использованных источников:

1. *Поспелова, И.Г.* Современные аспекты управления инновационной деятельностью экономических систем / И.Г. Поспелова // Управление инновациями и инвестиционной деятельностью : сб. науч. тр. Выпуск 9. – М. : ГАСИС, 2009.
2. *Твисс, Б.* Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс. – М. : Экономика, 1989.
3. *Фоломьев, А.* Инновационное инвестирование / А. Фоломьев, В. Ревазов. – СПб. : Наука, 2001.
4. *Фоломьев, А.Н.* Менеджмент инноваций: теория и практика / А.Н. Фоломьев, Э.А. Гейгер. – М. : Изд-во РАГС, 1997.
5. *Фролова, Н.* Инновационный процесс: потенциал рынка и государства. Микроэкономика нововведений / Н. Фролова. – М. : ТАИС, 2001.

Решетникова Я.О.
Научный руководитель – преподаватель высшей категории **Ляшенко Н.В.**
Майкопский государственный гуманитарно-технический колледж
Адыгейского государственного университета

ПЕРСПЕКТИВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ГОСТИНИЦЫ «АДЫГЕЯ»

Аннотация: В настоящее время гостиничный бизнес в нашей стране начал стремительно развиваться. Появляется все больше отелей, предприятий, гостиничных центров. Создаются гостиничные сети, что упрощает поиск информации, ресурсов, работающего персонала. Действует закон рынка, когда спрос рождает предложение. Следует говорить уже и о возникновении серьезной конкуренции, которая будет способствовать модернизации и усовершенствованию индустрии гостеприимства. В статье рассматриваются перспективы модернизации гостиничного комплекса на конкретном примере.

Ключевые слова: гостиница, гостиничная услуга, гостиничный бизнес, гостиничная сеть.

Главное направление, по которому развивается гостиничный бизнес, связано с расширением спектра предоставляемых услуг. В современном представлении отель – не просто место для ночлега. Здесь должны быть возможности для полноценного отдыха, активного времяпрепровождения, места для физических упражнений, услуги, направленные на улучшение здоровья. Посетители ожидают обслуживания с

учетом их индивидуальных потребностей. В наши дни обязательным условием становится также доступ к передовым технологиям, телекоммуникационным средствам.

Долгое время гостиница «Адыгея» была самой крупной и прибыльной в г. Майкопе, располагала 165 номерами общей площадью 5271 кв. м.

В советские годы гостиница «Адыгея» входила в число 50 лучших гостиниц, но на сегодняшний день не выполняет первоначальную задачу, причиной этому является величина гостиницы, отсутствие потока приезжающих и связей с туристическим агентствами.

Как показывают данные таблицы 1, сокращение номерного фонда, а значит и вместимости гостиницы, происходит планомерно уже более двадцати лет, причем из первоначального номерного фонда к 2010 году осталось только 41,39%.

Таблица 1

Динамика сокращения номерного фонда в гостинице Адыгея

Тип номера	Год			Темп снижения 1990/2010, %	Темп снижения 2000/2010, %
	1990	2000	2010 по н.в.		
одноместные	75	58	42	44,00	27,59
двухместные	50	25	7	86,00	72,00
полуклюкс	32	24	16	50,00	33,33
люкс	8	4	2	75,00	50
ВСЕГО	165	111	67	59,61	39,64

Стоит также подчеркнуть и низкий уровень комфортабельности номеров, обусловленный отсутствием ремонта (последний косметический ремонт проводился в 1994 году), высоким износом мебельного оснащения номеров и т.д. На сегодняшний день в качестве номерного фонда используется только номерной фонд, расположенный на третьем этаже, четвертый и пятый этажи находятся в аварийном состоянии и выведены из номерного фонда.

В последние три года в гостинице «Адыгея» самоокупаемыми и прибыльными являются услуги бара, ресторана и платной автостоянки. Также в направлении снижения издержек активно используется программа сдачи номерного фонда в аренду коммерческим структурам: туристическим агентствам, агентствам недвижимости.

С 2010 года гостиница «Адыгея» входит в состав ООО «Диамант» и имеет название «ДИАМАНТ Адыгея гостиница». Одним из приоритетных направлений компания «Diamant Development Group» считает раз-

витие гостиничного бизнеса и индустрии гостеприимства, поэтому еще в 2010 году планировались модернизация и реконструкция гостиницы, которые еще не начаты.

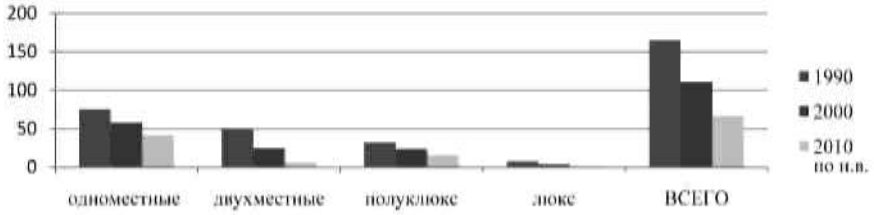


Рис. 1. **Динамика сокращения номерного фонда в гостинице «Адыгея»**

Предоставляемые услуги в гостинице «Диамант Адыгея» являются стандартными, однако в стоимость номеров входит только проживание.

Безусловно, все это снижает конкурентоспособность крупной гостиницы, что и проявляется в снижении финансовых показателей производства.

При характеристике финансовых показателей производства гостиницы «Адыгея» на протяжении 2007–2010 гг. отмечено резкое снижение экономической эффективности, что выражается в систематическом росте затрат на обслуживание и содержание гостиницы наряду со снижением общей выручки. Так, темп роста затрат в период 2007–2010 гг. составил 4,4%, а падение прибыли – 478% (табл. 2).

Таблица 2

Данные финансово-хозяйственной деятельности гостиницы «Адыгея»

Показатель	Год		
	2007	2009	2010
Выручка, тыс. руб.	57958	55113	52651
Затраты, тыс. руб.	48567	49335	50689
Прибыль, тыс. руб.	9391	5778	1962
Рентабельность, %	19,33	11,71	3,87

Предприятие было снято с баланса города, и в 2007 году администрация города Майкопа продала гостиницу «Адыгея» ООО «Диамант» (собственник ООО «Клон») за 37 миллионов рублей, позднее она была заложена в банке под кредит в 140 миллионов рублей. По плану, разрушающаяся гостиница, которая когда-то была визитной карточ-

кой Адыгеи, к 2008 году должна была превратиться в трехзвездочный гостинично-ресторанный комплекс. Однако сроки застройщиком соблюдены не были. Для реконструкции планировалось привлечь 50 млн руб. (строительство новой гостиницы аналогичной вместимости обойдется в 100 млн руб.). Однако на сегодняшний реконструкция не начата.

В результате диагностики предприятия определяются основные направления и пути его реорганизации.

Результатом диагностики гостиницы «Адыгея» как предприятия явилась целесообразная программа его реорганизации, представляющая собой взаимоувязанную систему, которая позволит получить дополнительную прибыль для проведения реконструкции номерного фонда, находящегося в эксплуатации. Она состоит из:

- организационно-структурной политики;
- снабженческо-сбытовой политики;
- производственно-технологической и инновационной политики;
- ценовой политики;
- финансовой политики;
- инвестиционной политики;
- кадровой политики.

В целом организационно-структурная политика в январе 2010 года была направлена на выход из внутреннего кризиса путем реформирования номерной структуры гостиницы путем приоритетности целевой аудитории. Например, семейные номера, номер для молодежи, суперэконом для студентов и т.д. Данные, полученные в результате SWOT-анализа, и последующие реформы позволили выделить три основных стратегических направления в развитии гостиницы:

- программы лояльности клиентов;
- предоставление дополнительных услуг;
- акции, специальные предложения.

Программы лояльности клиентов – это формирование базы постоянных клиентов и привлечение новых. По прогнозам ранее проведенных исследований, постоянные клиенты могут принести порядка 50% прибыли путем личного пользования услугами отеля и посредством рекомендации кругу своих знакомых.

Анализ ценового фактора показал достаточно высокий уровень цен, что вкупе с низким качеством предоставляемых услуг заведомо снижает эффективность производства в гостинице «Адыгея», поэтому целесообразно снизить ценовой порог.

Цены за проживание вполне обусловлены издержками гостиницы, но превышают среднеотраслевой показатель (1350 руб. в сутки).

Таблица 3

Цены на 2011 год в гостинице «Адыгея»

Номер	Цена за номер, руб.	Бронь 25% за первые сутки
люкс	2800	700
полулюкс	2300	575
однокомнатный одноместный	800	
однокомнатный двуместный	600	150
Средняя цена	1625	

Предпринята попытка внедрения с февраля 2010 года системы гибких скидок: разным группам клиентов предоставляются различные скидки (постоянным клиентам, клиентам, оплатившим по банковской карте, групповые скидки, скидки детям и т.д.), при этом предлагалось использовать:

- накопительная система – клиент за пользование услугами получает баллы, которые потом дают ему право на значительные льготы;
- привилегии – различные услуги, предоставляемые гостям сверх списка обязательных услуг, скидки в ресторане, изменения/отмена брони без штрафных.

Чрезмерное использование условий программы скидки привело к обратному эффекту, программа утратила свою эксклюзивность и стала пользоваться популярностью у «почасовых» клиентов. Вследствие чего произошло не увеличение клиентской базы, а отток клиентов в другие гостиницы, возможно последнее было обусловлено психологическим аспектом.

Коллектив гостиницы «Адыгея» наметил внедрение дополнительных услуг.

Критерии организации дополнительной услуги в гостинице были следующие:

- оправданность и целесообразность,
- внешние и внутренние условия,
- имеющиеся ресурсы,
- грамотное руководство данным направлением работы.

Дополнительные бесплатные услуги являются стандартными (медицинская аптечка, «иголка-нитка», информационное обеспечение и т.п.).

Однако вышеуказанные услуги являются стандартными, направлены на обеспечение комфортности проживания, но не могут привлечь клиента, а именно это и является основной проблемой гостиницы.

К платным услугам, приносящим дополнительный доход отелю, можно будет отнести:

- услуги бара-ресторана,
- сдача помещений в аренду туроператорам и турагентствам,
- продажа сувениров,
- предоставление сейфа,
- междугородные переговоры,
- организация мероприятий, конференций, банкетов,
- room service (доставка еды в номера).

Сегодня из указанного списка исключена междугородняя связь, продажа сувениров, room service – это сделано из-за невостребованности первых двух услуг и дороговизны, обусловленной привлечением дополнительного персонала, последней.

Стоит отметить, что необходимо разработать систему дополнительных услуг таким образом, чтобы была возможность предлагать их не только постояльцам, но и сторонним потребителям.

В рамках проведения реорганизации целесообразно было бы организовать свое экскурсионное бюро, которое сможет обеспечивать не только гостей экскурсионным обслуживанием, но и продавать услуги независимо, тем самым получая дополнительную прибыль.

Для привлечения той или иной группы клиентов коллективу гостиницы «Адыгея» стоит разработать специальные предложения или пакет услуг. Например, пакеты «Выходного дня», когда туристы приобретают двое суток проживания в отеле, а ранний заезд/поздний выезд получают в подарок.

Гостиница «Адыгея» позиционирует себя на рынке как гостиница делового назначения, значит целесообразно расширить и спектр услуг гостиницы, например: бизнес-центр с конференц-залом, услуги международной связи, парикмахерская, киоски и магазины, круглосуточный пункт обмена валюты, сейф, камера хранения, бронирование авиа и ж.д. билетов, услуги гида и переводчика, туристическая информация. Такой подход не только расширит круг целевой аудитории, но и усилит конкурентоспособность гостиницы.

Для позиционирования как туристической гостиницы необходима консолидация с Черноморским побережьем: в связи с проведением Зимних олимпийских игр в г. Сочи в 2014 году строится дорога через Биосферный кавказский заповедник, которая позволит добираться из Майкопа до побережья Черного моря за 2 часа. Данный аспект является немаловажным фактом для развития туристической индустрии в нашем регионе и, безусловно, может стать отправной точкой для создания новых деловых связей.

Таким образом, в условиях сегодняшней конкуренции предприятий индустрии гостеприимства, если они хотят выжить, невозможна больше опираться на традиционные неэффективные консервативные формы культуры производства.

Все вышесказанное позволит не только получить прибыль, но и высвободить средства для проведения ремонтных работ в функционирующей части номерного фонда.

Рябов С.В.
соискатель
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Рябов В.Н.**
Ставропольский государственный университет

МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: Исследованы проблемы инновационного развития региональной экономики. Предложена модель формирования механизмов обеспечения региональной экономической безопасности на основе анализа угроз по индикативным показателям, сферам деятельности, территории региона в целом.

Ключевые слова: экономическая безопасность, диагностика угроз, индикативные показатели, мониторинг состояния экономической безопасности, пороговые значения угроз.

Главная стратегическая цель обеспечения экономической безопасности на этапе модернизации региональной экономики состоит в восстановлении экономического роста промышленного производства, сельского хозяйства, возрождении научно-технического потенциала области, что должно привести к увеличению доходов бюджета, снижению безработицы, созданию приемлемых условий жизни и развития личности, повышению социальной защищенности.

Однако трактовка экономической безопасности в некоторых работах различна:

- академик Л.И. Абалкин определяет экономическую безопасность как «совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию»;

Рис. 1. Модель формирования механизмов обеспечения экономической безопасности региона

– Г.В. Гутман, Ю.Н. Лапыгин и А.И. Прилепский отмечают, что безопасность – это определенное состояние экономики и не может быть «совокупностью условий и факторов», приводят определение академика В.К. Сенчагова: «...это не только защищенность национальных интересов, но и готовность и спо-

собность институтов власти создавать механизмы реализации и защиты национальных интересов развития отечественной экономики, поддержания социально-политической стабильности общества»;

- А.В. Тарасов определяет экономическую безопасность региона как «комплекс мер, направленных на устойчивое, постоянное развитие и совершенствование экономики региона, обязательно предполагающий механизм противодействия внешним и внутренним угрозам».

Для определения уровня экономической безопасности региона используются различные методы. Укрупненно их можно представить в виде следующих групп:

- определение и мониторинг основных макроэкономических показателей и сравнение их с пороговыми значениями (С.Ю. Глазьев), а также индикативный анализ (С.М. Швец);
- использование относительных темповых показателей по основным макроэкономическим показателям и динамика их изменений;
- методы математического аппарата, в том числе многомерного статистического анализа, теории игр с природой и т.п.;
- использование экономических инструментов при оценке последствий угроз безопасности через количественное определение ущерба (Л.П. Гончаренко).

Модель формирования механизмов обеспечения экономической безопасности, как на региональном, так и на федеральном уровне, может быть представлена в соответствии с рисунком 1.

Таким образом, эта система позволяет иметь исчерпывающую оперативную информацию по показателям, определяющим уровень жизни населения, в том числе исполнение бюджета, выплаты заработной платы, пенсий, пособий, уровень безработицы и преступности в каждом городе и районе области.

Сазонова К.Ю.
Научный руководитель – к.э.н., ст. преподаватель **Куренная В.В.**
Ставропольский государственный аграрный университет

КАДРЫ – ВАЖНЫЙ МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АПК РОССИИ

Аннотация: Освещены актуальные вопросы привлечения кадров в сельскую местность; рассмотрены подходы и реализация различных мер по привлечению специалистов в АПК.

Ключевые слова: конкурентоспособность, квалификация, трудовые ресурсы, стимулирование, АПК, кадры.

На предприятии трудовые ресурсы являются важнейшим элементом производительных сил, определяют темпы роста производства и производительности труда, качество продукции и успешную работу предприятия.

Трудовые ресурсы обладают количественной и качественной определенностью. В совокупности они предопределяют трудовой потенциал общества, который, в свою очередь, имеет количественный и качественный аспекты.

Количественный аспект характеризуется следующими параметрами: общей численностью трудоспособного населения; количеством рабочего времени, которое отрабатывает работающее население при сложившемся уровне производительности и интенсивности труда.

Качественный аспект трудового потенциала определяется такими показателями: состоянием здоровья, физической дееспособностью трудоспособного населения; качеством трудоспособного населения с точки зрения уровня общеобразовательной и профессионально-квалификационной подготовки трудоспособного населения [1].

Отечественное агропроизводство должно быть конкурентоспособным. Но само по себе производство конкурентоспособной продукции возможно только при использовании достижений научно-технического прогресса, в основе которого лежат инновационные процессы, позволяющие вести непрерывное обновление сельскохозяйственного производства. Переход к инновационной модели экономики означает не только стабилизацию, но и постепенное повышение технического и технологического уровня отечественного производства, приближение его к группе высокоразвитых стран мира.

Но и осваивать и внедрять энерго- и ресурсосберегающие технологии производства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции, нововведения, позволяющие повысить надежность и эффективность использования сельскохозяйственных машин и механизмов, решать современные управленческие задачи и другие проблемы, связанные с вызовами внешней малопредсказуемой среды, способны только квалифицированные кадры с инновационным мышлением, в совершенстве владеющие рыночным инструментарием хозяйствования.

В настоящее время аграрная отрасль испытывает огромный дефицит квалифицированных кадров. За последние годы здесь наметился рост объема инвестиций, строятся новые предприятия по переработке и хранению зерна, переоснащаются новыми технологиями и техникой животноводческие комплексы.

К сожалению, специалистов, готовых работать на них, становится все меньше, да и возраст многих из них приближается к пенсионному. Если в советские времена подавляющее большинство руководителей сельхозпредприятий имели высшее профессиональное образование, то в настоящее время только 56% имеют такое образование. Сегодня только одна треть выпускников агровузов (очной формы обучения) едут на работу в сельскую местность.

Потребность сельскохозяйственных предприятий в специалистах с высшим профессиональным образованием составляет 77,1 тыс. человек, в том числе для замещения таких должностей, как руководитель организации – 14,7, главный агроном – 7,7, главный зоотехник – 7,8, главный ветврач – 6,3, главный инженер – 11,2, главный экономист – 7,3, главный бухгалтер – 14,3 тыс. человек. При этом только для восполнения ежегодно выбывающих по различным причинам специалистов с высшим профессиональным образованием требуется приток молодых кадров не менее 14 тыс. человек.

Что же препятствует полноценному обеспечению квалифицированными кадрами сельскохозяйственных и других организаций, размещенных на сельских территориях?

Причин тому несколько:

- во-первых, низкий уровень оплаты труда в сравнении с другими отраслями реального сектора экономики – она составляет лишь 40–45% от уровня оплаты труда в целом по народному хозяйству;
- во-вторых, существует серьезная проблема с обеспечением комфортабельным жильем молодых специалистов; хотя разработаны специальные программы, но их эффективность крайне низка;
- в-третьих, тяжелые и менее комфортные, чем в городе, условия труда;
- в-четвертых, отсутствие надлежащей социальной инфраструктуры, к тому же имеющаяся социальная и коммунальная инфраструктура села далека от социальных стандартов на Западе;
- в-пятых, очень низка престижность труда в сельской местности.

Сами студенты старших курсов и бывшие выпускники аграрных учебных заведений в анкетах социологических опросов указывают не только на эти причины, но и на то, что теперь отсутствует государственное распределение выпускников, что работу на селе следует приравнять к альтернативной гражданской службе взамен военной службы по призыву.

Многими учебными заведениями предпринимаются различного рода попытки эффективного взаимодействия с хозяйствующими субъектами АПК, но и они нередко оканчиваются неудачей. Многие заявки от хозяйственников из глубинки поступают в вузы примерно такого содержания: «Требуется агроном с высшим образованием, зарплата 5500 рублей в месяц, жилье не предоставляется». Понятно, что вряд ли такие хозяйства найдут достойного специалиста-профессионала. В привлечении молодых специалистов многим хозяйствующим субъектам без помощи государства просто не обойтись. И не только убыточным предприятиям в глубинке нужны специалисты – ведь сегодня многие отрасли и подотрасли АПК остро нуждаются в высокообразованных кадрах. Одним словом, отечественному агропромышленному комплексу нужна серьезная поддержка в части укомплектования агропроизводства современными молодыми кадрами.

До принятия нынешнего Трудового кодекса молодыми специалистами считались выпускники образовательных учреждений среднего и высшего профессионального образования. В настоящее время в Трудовом кодексе понятие «молодой специалист» отсутствует, хотя в различных информационных источниках понятие «молодой специалист» активно используется, но оно до сих пор не получило нормативного оформления. Юридическое определение этого понятия можно встретить только в региональных правовых актах, касающихся вопросов предоставления различных материальных льгот молодым работникам (стимулирующие выплаты, предоставление стипендий, субсидий на приобретение жилья и т.п.).

В ряде отраслей экономики статус молодого специалиста вообще не определен или регулируется исключительно ведомственными актами без учета региональных норм. Статус молодых специалистов сельскохозяйственного производства, наоборот, практически не освещается ведомственными нормативными актами [1, 2].

Для закрепления молодых специалистов в аграрном секторе реализуются различные меры.

Во-первых, внедрена целевая контрактная подготовка кадров на основании трехсторонних договоров (работодатель – вуз – студент).

Во-вторых, между вузами и органами управления АПК 42 субъектов Федерации подписаны соглашения, предусматривающие единовременную поддержку молодых специалистов в размере от 40 до 70 тыс. рублей, выплачиваются ежемесячные денежные выплаты в размере от 2 до 8 тыс. рублей.

В-третьих, ведется строительство и приобретение жилья для молодых семей и молодых специалистов в рамках Федеральной целевой программы «Социальное развитие села».

В-четвертых, начиная с 2012 года министерство приступает к реализации программы «Начинающий фермер». Финансирование этой программы планируется из федерального бюджета в размере 2 млрд рублей. Эти средства будут направляться в качестве грантов на создание фермерских хозяйств, бытовое устройство, компенсацию первоначальных взносов по лизингу.

Но, видимо, усилий пока недостаточно, потому что в выступлениях и репликах с мест участники молодежного форума говорили о необходимости повышения оплаты труда молодых специалистов и аспирантов, ибо сегодня многие из них получают доходы на уровне выживания, а также об улучшении жилищных условий и обустройстве сельских территорий для комфортного проживания в них, об ускоренном развитии сельской социальной инфраструктуры с тем, чтобы быт на селе мало чем отличался от городского. Эти проблемы нельзя откладывать в долгий ящик, их необходимо более настойчиво решать на новом витке развития экономики отрасли [1].

Список использованных источников:

1. *Жабаров, Р.Г.* Повышение конкурентоспособности АПК / Р.Г. Жабаров // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – №11.
2. http://www.ckct.org.ru/study/ep/ep5-2.shtml.

Селищев В.В.
Научный руководитель – ст. преподаватель **Симонов В.С.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Аннотация: Правительством Ставропольского края проводится системная работа в области имущественной поддержки, налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства, укрепления системы подготовки кадров, развития инновационного малого и среднего бизнеса. В статье более подробно рассматривается законодательная база по поддержке малого и среднего бизнеса и созданию наиболее благоприятных условий для его развития.

Ключевые слова: налогообложение, закон, законодательная база, государство, государственная поддержка, малый бизнес, средний бизнес.

В настоящее время в крае создана необходимая законодательная база по поддержке малого и среднего бизнеса и созданию наиболее благоприятных условий для его развития:

- Закон Ставропольского края от 15 октября 2008 г. №61-кз «О развитии и поддержке малого и среднего предпринимательства».
- Закон Ставропольского края от 6 февраля 2009 г. №2-кз «О залоговом фонде Ставропольского края» для обеспечения исполнения обязательств субъектов инновационной деятельности малого и среднего предпринимательства, сельскохозяйственных товаропроизводителей и субъектов инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, при организации ими приоритетных инвестиционных и инновационных проектов в целях социально-экономического развития Ставропольского края.
- Закон Ставропольского края от 13 марта 2009 г. №10-кз «Об установлении налоговой ставки для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения», предусматривающий установление налоговой ставки в размере 5% для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения и выбравших в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов.
- Закон Ставропольского края от 29 декабря 2008 г. №99-кз «Об установлении предельного значения площади арендуемого имущества и срока рассрочки оплаты приобретаемого имущества при реализации преимущественного права субъектов малого и среднего предпринимательства на приобретение арендуемого имущества в отношении недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности Ставропольского края или муниципальной собственности муниципальных образований Ставропольского края», который устанавливает предельное значение площади арендуемого имущества (в соответствии с размером арендуемой площади) и срок рассрочки оплаты приобретаемого имущества (пять лет).

В соответствии с Законом Ставропольского края от 01 октября 2007 года №55-кз «Об инвестиционной деятельности в Ставропольском крае», государственная поддержка предоставляется субъектам инвестиционной деятельности, реализующим инвестиционные проекты, соответствующие приоритетным направлениям инвестиционной деятельности на территории Ставропольского края на конкурсной основе.

На основании мониторинга, проводимого общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «Опора России», Ставропольский край занимает первое место среди субъектов Российской Федерации по качеству критериев реализации Федерального закона от 22 июля 2008 г. №159-ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Постановлением Правительства Ставропольского края от 11 сентября 2008 г. №142-п создан координационный совет по развитию малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае, заседания которого проводятся регулярно.

Во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 15 мая 2008 года №797 «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности» в октябре 2008 года при Прокуратуре Ставропольского края создан общественный совет по соблюдению прав субъектов предпринимательской деятельности.

В целях создания сети организаций (бизнес-инкубаторов), обеспечивающих на льготных условиях офисным сервисом и услугами по развитию бизнеса начинающих предпринимателей края, в декабре 2008 года министерством экономического развития Ставропольского края (далее – министерство) проведен конкурсный отбор управляющей компании бизнес-инкубатором, расположенным в городе Ставрополе, в функции которого входит отбор субъектов малого и среднего предпринимательства для предоставления им в аренду помещений бизнес-инкубатора.

Государственная поддержка субъектам малого и среднего предпринимательства оказывается в соответствии с мероприятиями краевой целевой программы, утвержденной Постановлением Правительства Ставропольского края от 20 июля 2011 года №285-п «О краевой целевой программе «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае на 2012–2015 годы».

На территории Ставропольского края для субъектов инвестиционной деятельности в соответствии с Законом Ставропольского края от 01 октября 2007 года №55-кз «Об инвестиционной деятельности в Ставропольском крае» действуют следующие формы государственной поддержки:

– субсидии на оплату части процентной ставки по кредитам, привлекаемым на реализацию быстроокупаемых инвестици-

онных проектов (в размере 3/4 ставки рефинансирования Центральным Банком Российской Федерации);
- субсидии на оплату части процентной ставки по привлеченным кредитам на пополнение оборотных средств (в размере $^{2}/_{3}$ ставки рефинансирования Центральным Банком Российской Федерации);
- предоставление государственных гарантий Ставропольского края.

Для резидентов региональных индустриальных, туристско-рекреационных и технологических парков предусмотрен ряд форм государственной поддержки для инвесторов, в том числе:
- снижение ставки налога на прибыль организаций на 4,5% – на срок окупаемости инвестиционного проекта и 2,5% – после окупаемости инвестиционного проекта;
- снижение на 95% ставки арендной платы за пользование объектами инфраструктуры, находящихся в государственной собственности Ставропольского края;
- освобождение организаций от налога на имущество, расположенное в пределах территории регионального индустриального парка [1].

Список использованных источников:

1. Материалы официальных сайтов Правительства Ставропольского края.

Сердюкова Л.Н.
Научный руководитель – д.э.н., профессор **Батов Г.Х.**
Учреждение Российской академии наук
Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ В АПК СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Аннотация: Экономическая политика, проводимая в крае в отношении отраслей агропромышленного комплекса, недостаточно способствует реализации технологической модернизации производства, уменьшению себестоимости, повышению качества сырья и конкурентоспособности продукции, росту уровня научно-технологического и кадрового обеспечения. В современных условиях роль интеграционных процессов кардинально меняется, дело в том, что в начале реформ основная роль интеграции заключалась в попытке сгладить несовершенство рыночного механизма в АПК, а в настоящее время она выступает

инструментом в конкурентной борьбе, фактором реализации конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, инновационные методы, кластерный подход, интегрированная форма взаимодействия, конкурентные преимущества, сельское хозяйство и перерабатывающая промышленность, экономический механизм хозяйствования, интеграционные процессы, зернопереработывающий кластер.

Отраслевой анализ функционирования АПК Ставропольского края показал, что экономическая политика, проводимая в крае в отношении отраслей агропромышленного комплекса, недостаточно способствует реализации технологической модернизации производства, уменьшению себестоимости, повышению качества сырья и конкурентоспособности продукции, росту уровня научно-технологического и кадрового обеспечения. Отсутствуют также меры по защите региональных товаропроизводителей от недобросовестных конкурентов, которые ввозят на территорию края недоброкачественную продукцию. Перечисленные негативные факторы оказывают отрицательное влияние на производственный процесс в отраслях АПК края. Эти и другие проблемы требуют новых подходов по их решению, и они должны носить комплексный характер.

Известно, что в современных условиях приоритетные задачи, которые стоят перед агропромышленным комплексом Ставропольского края, – это обеспечение устойчивого роста производства на основе применения инновационных методов, повышение конкурентоспособности производимой продукции, удовлетворение потребностей населения продуктами питания, отвечающим существующим медицинским нормам.

Обеспечить устойчивое и стабильное функционирование агропромышленного комплекса края возможно лишь на основе инновационного развития его отраслей, модернизации основного капитала, внедрения энергосберегающей техники и технологии, активизации интеллектуальных ресурсов, оптимального сочетания рыночных механизмов и государственного регулирования экономики. Именно все эти факторы в совокупности могут быть использованы в рамках кластерного подхода к развитию продовольственной сферы [2].

Особенность кластерного подхода заключается в том, что кластеры способны собирать вокруг себя значительные финансовые, технологические, инновационные и трудовые ресурсы различных предприятий и направить их на решение общих задач, повышение конкурентоспособности участников, предоставляя им определенные преференции, обеспечение экономического роста, удовлетворение потребностей населения в продуктах и услугах.

Целевое начало в деятельности кластера должно носить инновационный характер. Кластер как интегрированная форма взаимодействия предприятий агропромышленного комплекса, прежде всего, наряду с другими должен ставить задачу создания инноваций и внедрения их в практику. Именно инновационная платформа позволит обеспечить устойчивое развитие предприятий кластера и их конкурентоспособность не только на региональном рынке, но и за его пределами. Тем самым реализуется основное предназначение кластера как инструмента повышения конкурентоспособности региона.

Агропромышленные кластеры в наибольшей степени востребованы в регионах, где высока доля сельского хозяйства, да и всего АПК в валовом региональном продукте. Эти регионы должны формировать стратегию территориального развития, ориентируясь на качество локальных конкурентных преимуществ, одними из составляющих которых являются производственные системы, имеющие аграрный характер. Сказанное в полной мере относится к Ставропольскому краю.

В структуре валового регионального продукта Ставропольского края наибольшую долю занимает торговля (такая особенность характерна и для других регионов) – более 20%, удельный вес обрабатывающего производства составляет 12,4%, транспорта и связи – 11,0%. В 2009 году вклад сельского хозяйства в ВРП края снизился, но остается существенным. По существу отмеченные отрасли обусловливают структуру экономики края, и они же имеют определенные конкурентные преимущества, которыми могут воспользоваться субъекты, являющиеся отраслеобразующими [1].

На наш взгляд, конкурентные преимущества АПК края можно реализовать при помощи такой организационной формы, как агропромышленные кластеры. Аргументами в пользу такого выбора являются высокий удельный вес сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности в структуре валового регионального продукта края. Создание кластера поможет переориентировать убыточные агропромышленные предприятия; урегулировать инвестиционные потоки и оценить эффективность вложений; повысить в регионе предпринимательскую активность на рынках АПК; развить инновационный потенциал предприятий АПК посредством быстрого распространения инноваций на все предприятия кластера.

Важным элементом агропромышленного кластера является его ядро или предприятие (фирма), которое успешно функционирует, экспортирует свою продукцию, товары или услуги за пределы региона, но в то же время они нуждаются в дополнительных ресурсах разного назначения (техника, технологии, финансы, кадры, сырье и т.д.). То есть такие структуры, которые способны обеспечить экономический успех всего

кластера. Применительно к агропромышленному комплексу в качестве ядра выступают перерабатывающие предприятия. Такие предприятия должны быть эффективны, успешны, занимать устойчивую конкурентную позицию на отраслевом рынке. Кроме того, они должны быть способны развиваться и способствовать развитию других предприятий кластера, в первую очередь сельскохозяйственных предприятий [3].

Главная идея формирования кластера в сфере агропромышленного производства состоит в том, чтобы на основе научно обоснованных и технологически реализуемых комплексных решений, а также коммерческих механизмов создать условия для перевооружения отрасли и привлечения выгодных инвестиционных вложений. Кластер, как правило, образует агропромышленное предприятие, в качестве поставщика сельскохозяйственного сырья выступают сельскохозяйственные предприятия различных типов, обеспечивающие деятельность компаний-лидеров. От качества работы поставщиков зависит благополучие участников кластера.

Важно отметить, что при формировании агропромышленного кластера хозяйственное пространство используется максимально эффективным образом, так как оно заполняется представителями различных укладов, а именно – крупными сельскохозяйственными организациями, крестьянскими хозяйствами и хозяйствами населения. Складывающийся баланс между крупным и мелким производством позволяет не только использовать преимущества каждого уклада, но и способствует здоровой конкуренции. В то же время следует отметить специфичность агропромышленного кластера, которая связана с известными особенностями (природно-климатические факторы, сезонность производства, связь с живыми организмами и т.д.), но, тем не менее, общие принципы создания кластеров в агропромышленном комплексе такие же, что и в других отраслях.

Если рассмотреть состояние данного вопроса в АПК Ставропольского края, то, по нашему мнению, в крае не предпринимается достаточных мер, которые способствовали бы совершенствованию экономического механизма хозяйствования по интеграции производственного процесса сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, обеспечивали единство технологического процесса производства продовольствия. А также объединить интересы и общие стратегические цели развития субъектов комплекса, консолидировать полученный доход и обеспечить эффективное его распределение. В крае, в нынешних экономических условиях, не до конца сформированы вертикально интегрированные агропромышленные системы, имеющие замкнутый цикл. Особенность существующих характеризуется несовершенством и несбалансированностью экономических и правовых связей.

В современных условиях роль интеграционных процессов кардинально меняется, дело в том, что в начале реформ основная роль интеграции заключалась в попытке сгладить несовершенство рыночного механизма в АПК, а в настоящее время она выступает инструментом в конкурентной борьбе, фактором реализации конкурентных преимуществ.

Как показывает исследование, в АПК Ставропольского края имеются большие возможности для создания кластеров в различных отраслях и подкомлексах, в том числе в зерноперерабатывающем. Край располагает достаточными площадями для возделывания зерна, да и сельскохозяйственные и крестьянские (фермерские хозяйство) уделяют культуре пристальное внимание как своему стратегическому объекту.

Создание зерноперерабатывающего кластера позволит повысить конкурентоспособность подкомплекса, что может быть достигнуто за счет инновационного развития предприятий, внедрения новой техники, технологий, снижения энерго-, материалоемкости и повышения качества продукций, а также с тем, что на рынке всегда будут востребованы продукты переработки зерна как в качестве продуктов питания для населения и корма для животноводства, так и в промышленности как сырья для получения различных видов продукций.

В условиях Ставропольского края одним из наиболее перспективных является создание зерноперерабатывающего кластера на основе предприятий Георгиевского района. Анализ состояния предприятий свидетельствует о необходимости внести существенные изменения в их деятельность. Начинать эту работу необходимо с выявления и устранения причин, которые препятствуют поступательному развитию предприятия. Наиболее слабыми звеньями являются отсутствие сырьевой базы, которая была бы связана с производственным циклом, низкий коэффициент использования производственных мощностей в силу их незагруженности, слабое применения инновационных технологий. Перечисленные негативные моменты можно устранить за счет объединения перерабатывающего предприятия с производителями сырья, и наиболее адекватной формой является образование кластера [1].

Кластерные формирования функционируют эффективно в том случае, когда научные и образовательные учреждения входят в состав кластеров. В рамках кластерной системы использование потенциала вузов даст преимущество и производственным структурам и самим образовательным учреждениям. Включение вузов в кластер позволит ему обеспечить дополнительное преимущество – институциональные инвесторы смогут осуществлять инвестиции одновременно в интересующие их сегменты реального сектора, образовательные и научно-исследовательские процессы. Кроме того, важный аспект для образова-

тельных учреждений имеет наличие связей с предприятиями реального сектора экономики.

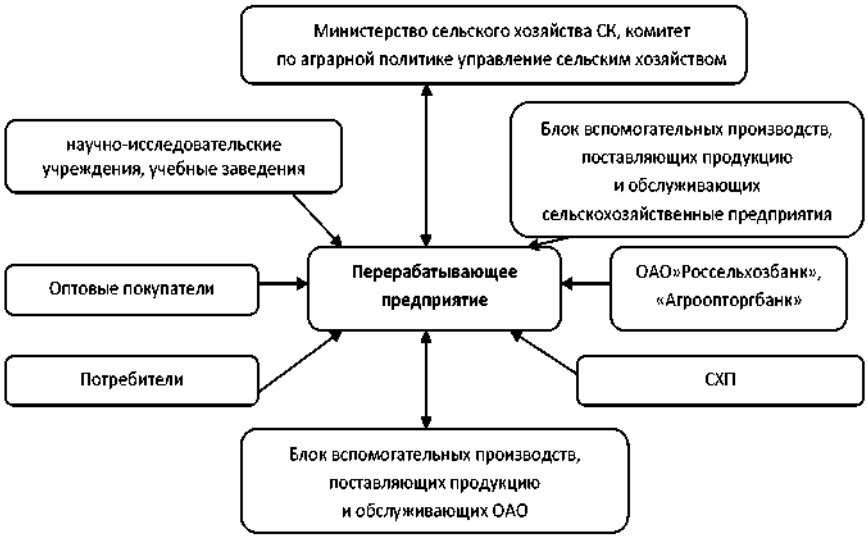


Рис. 1. Модель зернoперерабатывающего кластера на базе перерабатывающего предприятия Георгиевского района

В конечном итоге предлагаемый кластер, как любое интегрированное образование, должен стать хорошо отлаженной системой, элементами которой являются все предприятия кластера с четко налаженными связями между ними. И в конечном итоге он может стать одним из центров экономического роста краевого значения. В целом организация интегрированных структур на базе кластерного подхода позволит улучшить инвестиционный климат отраслей, связанных с производством АПК региона, стимулировать инновационные процессы и, тем самым, повысить конкурентоспособность отраслей АПК Ставропольского края.

За последнее десятилетие в мировой практике есть много примеров образования и функционирования кластеров в самых разных сегментах экономики, но их объединяет главное – в силу синергетического эффекта возрастает производительность, как в самом кластере, так и в смежных секторах экономики. Анализ опыта функционирования кластеров в различных регионах показал, что регионы с эффективно развитой кластерной структурой (сетью) имеют более высокие показатели в темпах экономического роста и более высокий уровень жизни населения.

Список использованных источников:

1. *Батов, Г.Х.* Особенности формирования агропромышленных кластеров в АПК Ставропольского края / Г.Х. Батов, С.К. Темирова, Л.Н. Сердюкова // Экономические науки. – 2011. – №12(135).
2. *Савин, К.Н.* Кластеры в региональной экономике / К.Н. Савин // Проблемы региональной экономики. – 2009. – №1/2.
3. *Черников, Е.А.* Использование кластерного подхода при реализации региональной политики / Е.А. Черников // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – №1(136).

Соколец Т.А.
Научный руководитель – к.п.н., доцент **Воробьева И.В.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ВНЕДРЕНИЕ КОУЧИНГА НА ОАО «НЕВИННОМЫССКИЙ АЗОТ»

Аннотация: В современных условиях экономический потенциал предприятия определяет человеческий фактор, отличающийся способностью творить, изобретать, продуцировать новые знания. Следовательно, для повышения эффективности работы персонала разумнее всего использовать метод коучинга.

Ключевые слова: коучинг, тренинг-менеджер, коуч.

В условиях жесткой конкурентной борьбы на рынке услуг и товаров выигрывает та фирма, работа персонала которой наиболее эффективна, поскольку качество продукции, выпускаемой фирмой, напрямую зависит от вложенного персоналом труда в ее создание. В настоящее время мало выполнять свою работу по плану, добиться успеха становится возможным, если делать сверх своих обязанностей, проявляя инициативу в работе, стремиться к повышению качества работы.

Повышение эффективности работы персонала и организации в целом можно достигать различными способами, например, денежным стимулированием или же поиском мотивов конкретного работника, которые вовлекут и повысят производительность труда данного сотрудника. Также можно добиваться эффективности работы при помощи строгого тоталитарного режима, но как показала практика, данный метод не даст позитивного эффекта. Рассмотрим несколько способов повышения эффективности работы персонала организации.

1. Secondment. Суть метода заключается в «командировании» сотрудников на определенное время в другую структуру для освоения ими необходимых навыков. Этот метод может быть как внутренним (обмен

работников подразделениями компании), так и внешним, при котором сотрудники отправляются в компании, работающие в другой сфере.

2. Buddying (Buddy System). Buddying – это поддержка, помощь, отчасти руководство и защита одного человека другим с целью достижения результатов через передачу друг другу обучающей и развивающей информации.

Buddying основан на предоставлении друг другу информации и/или объективной и честной обратной связи при выполнении задач (как личных, так и корпоративных), связанных с освоением новых навыков. Участники buddying равноправны – совет, информация поступают в обоих направлениях: нет «старшего» и «младшего», наставника и подопечного, обучающегося и обучаемого.

Этот метод довольно распространен в большом количестве российских компаний – там, где адаптация сотрудников предполагает закрепление «напарника», который неформально вводит новичка в курс дела.

3. Shadowing. Данный метод применяется преимущественно для обучения выпускников вузов. За исполнение отвечают тренинг-менеджер и сотрудники.

Shadowing применяется компаниями, которые готовы брать к себе молодых людей без опыта работы. Практическое применение метода выглядит следующим образом: компания предоставляет студенту возможность поработать несколько дней рядом с каким-либо работником. Студент при этом выполняет незначительные поручения. Таким образом, студент получает представление о выбранной им карьере и о том, каких знаний и навыков ему не хватает. В итоге возрастает его мотивация к овладению знаниями в вузе.

4. Mentoring (наставничество). Данный метод обучения и развития персонала схож с системой buddying. В наставничестве есть «старший» и «подопечный», информация идет в одностороннем порядке в контексте «делай, как я», а в buddying участники процесса абсолютно равноправны [3, С. 59–60].

5. Тренинг. Тренинг – форма интерактивного обучения, целью которого является развитие компетентности межличностного и профессионального поведения в общении.

Наиболее распространенны в бизнесе тренинги, связанные с общением. Тренинг общения является фундаментальной основой практически для любого другого тренинга.

Стоит тщательно и осознано подходить к выбору тренинг-компании, тем более в настоящее время на рынке услуг все чаще встречаются нечестные компании, которые находят способы заработать на тренингах деньги, ломая при этом психику людей и искажая при этом смысл тренингов.

6. Коучинг. Коучинг – это особая форма консультирования, которая является творческим партнерством. Это поддерживающее отношение к клиенту, ставящее основной акцент на том, чтобы клиент достигал своих целей, самостоятельно решая проблемы и добиваясь при этом наибольшей реализации своих способностей и возможностей. Это вид индивидуальной поддержки людей, задачей которых является профессиональный и личностный рост, повышение персональной эффективности [2, С. 87].

В современных условиях не возрастание технического уровня определяет экономический потенциал предприятия, а человеческий фактор, отличающийся способностью творить, изобретать, продуцировать новые знания. Следовательно, наиболее оптимальным методом повышения эффективности работы персонала является коучинг.

С 80-х годов XX века коучинг официально признан в бизнесе. Считается, что как отдельная профессия коучинг окончательно сформировался в начале 90-х годов XX века.

В ходе оценки кадровой политики ОАО «Невинномысский Азот» выяснилось, что навыки коучинга присутствуют лишь поверхностно.

Роль тренинг-менеджера выполняют наставники молодых работников и специалисты по работе с персоналом. Как правило, они не обладают достаточными знаниями в какой-либо области, тренинги носят теоретизированный характер и практически не имеют практической пользы.

Поэтому специалистам по работе с персоналом необходимо посещать курсы повышения квалификации, обучающие семинары для бизнес-тренеров, коучинг-сессии.

На таком большом предприятии достаточно двух штатных тренинг-менеджеров. В современных экономических условиях организации нет смысла приглашать сторонних специалистов, пользоваться услугами временных коучеров, гораздо экономнее и эффективнее обучить своих тренинг-менеджеров, которые обладают начальными навыками.

Обучение тренинг-менеджеров навыками коучера длится в течение шести месяцев, затраты на обучение тренинг-менеджеров возможно предусмотреть в бюджете на обучение персонала.

По окончанию курса обучения выдается сертификат международного образца, а само тестирование и сертификация проводятся по стандартам Международной федерации коучинга [1, С. 116].

Затраты на обучение одного тренинг-менеджера составят в среднем 50000 руб., двух, соответственно, около 100000 руб.

После обучения специалистов по персоналу навыкам коучинга предлагается внедрить в структуру ОАО «Невинномысский Азот» должность коуча. Так как основными пользователями услуг коучей являются

топ-менеджеры и руководители отделов, то одного специалиста целесообразно направить на проведение тренингов для высшего звена управления. Срок обучения директоров составит около 4–5 месяцев. Второго же специалиста по коучингу нужно отправить на взаимодействие с ведущими специалистами и главными мастерами подразделений, срок обучения навыками коучинга также составит 4–5 месяцев.

После обучения начальники отделов ОАО «Невинномысский Азот» могут применять полученные знания по отношению к своими подчиненным, таким образом охватив всю организацию процессом коучинга.

Применение коучинга для руководителей и ведущих специалистов повлияло на все предприятие в целом, и были отмечены следующие улучшения:

- повышение производительности (47%);
- повышение качества продукции, услуг (51%);
- укрепление организации (54%);
- увеличение итоговой доходности (28%).

Список использованных источников:

1. *Авдеев, С.А.* Коучинг. / С.А. Авдеев, А.М. Карташова // Статья. – М. : Психологический центр «На Волхонке», 2009.
2. *Уитворт, Лаура.* Коучинг / Лаура Уитворт, Генри Кимси-Хаус, Фил Сэндал. – М. : Центр поддержки корпоративного управления и бизнеса, 2009.
3. *Майклз, Э.* Война за таланты / Э. Майклз. – М. : ЭКСМО, 2010.

Султанов М.Р.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Алиева О.Ю.**
Дагестанский государственный аграрный университет

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

Аннотация: Республика Дагестан представляет собой полиэтничный, поликонфессиональный, социально и политически нестабильный, высокодотационный регион с низким уровнем жизни населения и высокой безработицей. В условиях перехода к рыночным отношениям более остро становится проблема безработицы, поэтому в данной статье анализируются проблемы занятости населения Республики Дагестан.

Ключевые слова: занятость, трудоспособность, население, среднемесячная заработная плата.

Социальная инфраструктура является основой обеспечения социальной стабильности в обществе и повышения качества жизни населения. Уровень ее технического развития и объемов оказываемых услуг, отраслевая и территориальная структура, возможности и направления реформирования и развития зависят от социально-экономических показателей и тенденций в демографическом развитии региона.

Уровень экономического развития республики и остроту социальных проблем характеризуют следующие данные за 2009 год: ВРП на душу населения в республике составляет 43,1% от уровня среднероссийского (РФ – 226,0 тыс. руб.; РД – 97,3 тыс. руб.); объем отгруженных товаров собственного производства на душу населения по отношению к этому же показателю по РФ составляет 7,7%; инвестиции на душу населения составляют 66,1% от среднероссийского уровня; номинальная начисленная среднемесячная заработная плата на одного работника составляет 48,9% от среднего по России; уровень безработицы по данным выборочного обследования населения по проблемам занятости составляет 13,2% экономически активного населения республики, а по РФ – 8,4% (см. рис. 1).

Анализ демографической ситуации в регионе выявил существенный рост демографической нагрузки на экономику республики: численность постоянного населения республики за 17 лет увеличилась на 47,5% при одновременном снижении производственного потенциала. Объем инвестиций в основной капитал в расчете на душу населения за годы рыночных реформ был в 2–3 раза меньше, чем в среднем в России, а в отдельные годы – в 5–5,5 раза меньше. Это обусловило формирование слабого производственного потенциала в республике – основные фонды в расчете на одного жителя в республике в 2,5 раза меньше, чем в целом в России. Наличие высокой демографической нагрузки на экономику региона в условиях низких темпов прироста производственного потенциала и высокого прироста населения можно оценить как негативный фактор развития рынка труда региона.

Ключевым аспектом повышения уровня жизни человека является его занятость в общественном производстве. Проблема безработицы для Республики Дагестан была всегда актуальной. Но за последние годы эта проблема приобрела острейший характер – с 2000 по 2009 годы численность постоянного населения республики выросла на 10,1% (с 2486 тыс. чел. в 2000 году до 2737 тыс. чел. в 2009 году), трудоспособного – на 24,1% (с 1392,2 тыс. чел. в 2000 году до 1727,1 тыс. чел. в 2009 году), а экономически активного – на 32,2% (с 962 тыс. чел. в 2000 году до 1272 тыс. чел. в 2009 году). Это стало одним из важных факторов увеличения безработицы за годы рыночных реформ. В 2009 году безработица, рассчитанная по методологии МОТ, составила 13,2% экономически активного населения, что составляет более 167,9 тыс. человек.

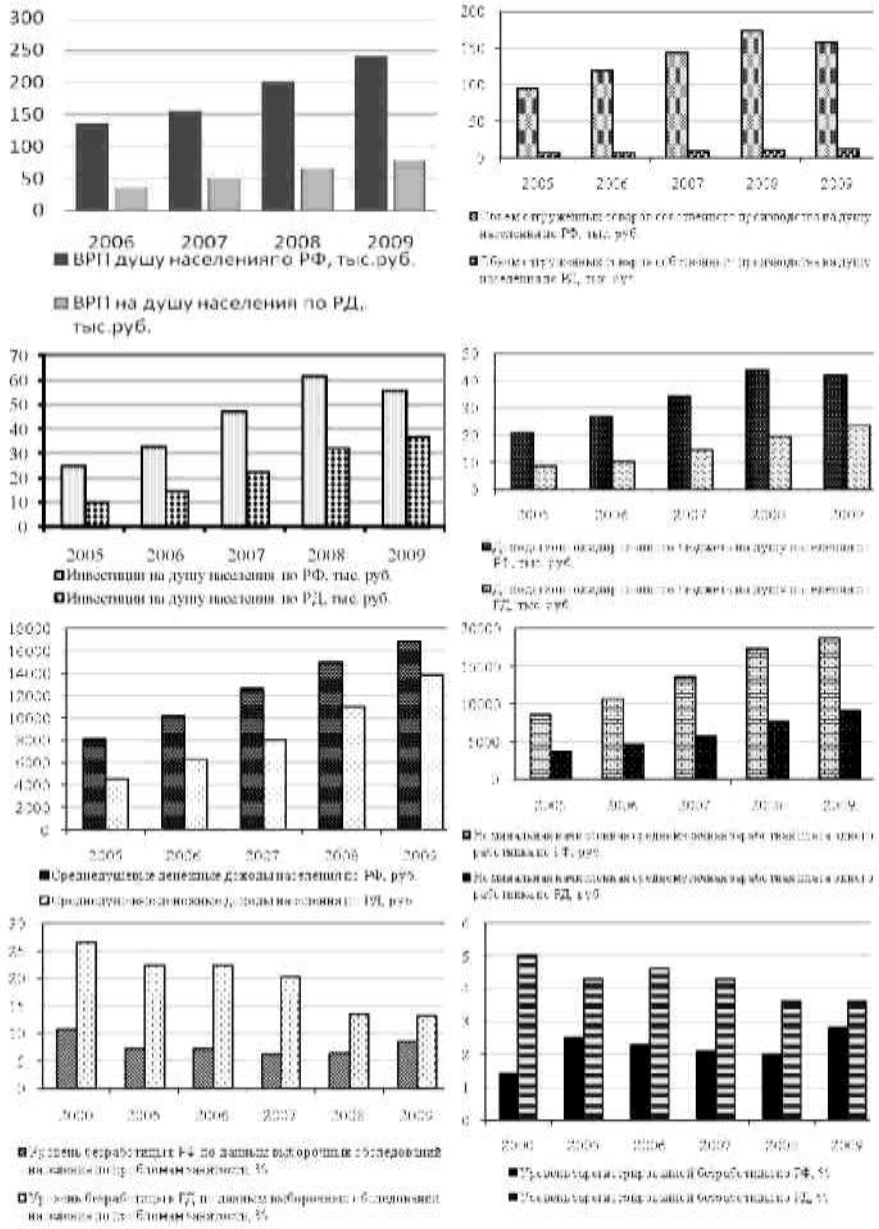


Рис. 1. **Динамика некоторых показателей социально-экономического развития Российской Федерации и Республики Дагестан**

По данным обследований населения по проблемам занятости, проведенных за 2000–2009 годы Территориальным управлением Росстата РФ по РД, доля женщин в общей численности безработных составляла в пределах 45–50% (за 2004 и 2005 гг. – более 50%, а за остальные годы рассматриваемого периода – в пределах 45%). По данным Министерства труда и социального развития Республики Дагестан, доля женщин в общей численности безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости, за рассматриваемый период составляла 65–68%. В 2009 году официально зарегистрированы в органах службы занятости в качестве безработных 3,6% экономически активного населения республики, что составляет 45,8 тыс. человек.

В Дагестане проблема занятости стояла остро всегда, так как регион является традиционно трудоизбыточным. Особое значение фактор занятости приобрел в условиях перехода к новым социально-экономическим отношениям, что обусловлено рядом факторов, среди которых можно выделить:

1. Высокий уровень незанятого населения на период реформирования экономики.
2. Падение спроса на рабочую силу в связи с углублением кризисных явлений в сфере производства.
3. Продолжающийся рост численности трудовых ресурсов в связи с сохраняющейся относительно благоприятной демографической ситуацией.
4. Высокая доля сельского населения, аграрной занятости, характеризующейся ограниченностью приложения труда.
5. Высокий удельный вес многодетных женщин в общей численности трудоспособного населения, что характеризует «выпадение» большего количества женщин репродуктивного возраста из трудового процесса.
6. Сокращение за весь период 1990-х годов трудовой миграции населения в другие регионы России и за рубеж.
7. Отсутствие цивилизованного рынка труда, превалирующая роль при трудоустройстве национально-родственных связей, семейно-клановых отношений и т.д.

Все эти факторы, обусловливающие напряженность на региональном рынке труда, дополнялись устойчивым сокращением количества рабочих мест в экономике региона. В результате, с каждым годом увеличивался неудовлетворенный спрос на рабочие места, возрастала напряженность на рынке труда, ухудшалась его конъюнктура. Начиная с 2000 года в регионе появилась положительная тенденция в развитии экономики, что способствовало росту занятости населения и, соответственно, появлению условий для модернизации социальной инфраструктуры.

Несмотря на это, ситуация с занятостью населения и безработицей в республике является одной из самых сложных среди субъектов Российской Федерации, и на это существенное влияние наравне с демографическими оказывают экономические факторы, т.е. уровень и темпы развития экономики республики. Возрастание депрессивности влечет за собой сужение возможностей расширения сферы занятости, тем самым способствуя снижению стимулов саморазвития населения.

Выход из кризисного состояния республики видится в создании многоукладной экономики, где наряду с государственными предприятиями находились бы предприятия частного и смешанного секторов, в создании условий для развития малого и среднего бизнеса и самозанятости. Политика занятости в регионах с особенно сложной ситуацией на рынке труда требует более широкого применения налогово-кредитных рычагов стимулирования занятости. Экономическая политика в регионе должна быть направлена в первую очередь на обеспечение полной занятости путем развития всех форм производственной деятельности.

Однако механизм регулирования занятости и рынка труда должен также предусматривать не только методы стимулирования создания рабочих мест, но и систему ограничителей, способных сдерживать и снижать рост безработицы.

Преодолению проблем, связанных с развитием социальной сферы, должна содействовать полномасштабная реализация Стратегии социально-экономического развития Дагестана до 2025 года, важнейшей целью которой является повышение уровня и качества жизни, принципиальное улучшение деятельности социальных отраслей и ликвидация безработицы.

Третьяк Ю.В.
Научный руководитель – к.п.н., доцент **Воробьева И.В.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

МНОЖЕСТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ МЕНЕДЖЕРА КАК ОСНОВА СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: На современном этапе профессия менеджера является одной из наиболее востребованных на рынке труда, поэтому возникает потребность в разработке новых методов мышления, позволяющих адаптироваться к постоянным изменениям внешней среды.

Ключевые слова: множественный интеллект, руководитель-менеджер, эмпатия.

На современном этапе профессия менеджера является одной из наиболее востребованных на рынке труда.

Современный топ-менеджер должен одновременно обладать локальным и глобальным видением, уметь сотрудничать и соревноваться, обеспечивать стабильность и постоянно генерировать изменения в бизнесе, минимизировать риски и возглавлять впечатляющие прорывы, вкладывать средства в развитие сотрудников, но при этом укладываться в бюджет [3, С. 15]. В действительности найти такого человека очень сложно.

Сегодня успешность компании обеспечивает менеджер или руководитель, обладающий компетенцией лидера. Менеджер и лидер часто противопоставляются друг другу. Все возможные бизнес-центры намерены переделать менеджера в лидера, такая концепция совершенствования явно устарела. В реальности руководитель исполняет одновременно несколько функций: менеджерские (то есть управление непосредственно бизнес-процессами) и лидерские (направлены на регулирование человеческих отношений) [5, С. 12].

Решения, которые делают бизнес сильным и успешным, зависят не только от производственных ресурсов, от названия должности, ее статуса, но и от способа мышления.

Существует три уровня мышления, которые в совокупности могут обеспечить успешность менеджера, руководителя компании:

1. Уровни управления. Говардом Гарднером была предложена «теория множественного интеллекта». Он составил «топографическую карту», помогающую разобраться в разнообразии талантов и интеллектуальных ниш человека. По Гарднеру, с формулировкой «умный человек» мы создаем в сознании идеалистическую картину. Хотя в реальности человек может быть умным и компетентным в одних областях, но безграмотным в других.

Власть можно представить себе в виде инструмента комплексного воздействия на человека, осуществляемого на пяти уровнях: переживаний, намерений, желаний, ценностей и идентификации. На одних уровнях это воздействие ощущается сильнее, на других – слабее [1, С. 89].

В основании каждого стиля мышления лежит некий принцип (чувство), потребность, ценность, желание. Ориентация на эти принципы, ценности и удовлетворение этой потребности, желания является ключом к успеху в конкретном стиле мышления.

2. Менеджерский тип мышления. Главным принципом (чувством) мышления является соразмерность, заключающаяся в таланте планировщика. Суть такого метода в стремлении «подогнать» бизнес под определенную структуру. В таком стремлении менеджер полностью сосре-

дотачивается на графиках и сроках, разделяет крупные проекты на ряд краткосрочных, усердно трудится над их реализацией.

Базовая потребность в менеджерском стиле – это потребность в безопасности. Менеджер обожает решать проблемы. Менеджеру нравятся сложные ситуации, в которых необходимо анализировать симптомы и находить решения. Настоящее удовольствие для менеджера состоит в нахождении корня проблемы, его устранении, возвращении процессов к оптимальному состоянию [2, С. 34].

Таким образом, менеджеры требовательны к себе и окружающим, рациональны. Также менеджер обожает решать проблемы.

3. Лидерский тип мышления. Главный принцип (чувство), характеризующий все действия лидера, – это целостность. Лидер помогает людям воспроизводить и удерживать целостность картины мира, находить связи между объектами и явлениями [4, С. 39]. Лидер умеет не только слушать, но может озвучить чувства других, сделать их видимыми, значимыми, желанными.

Таким образом, основа успешности в лидерском стиле – позитивность. Прирожденного лидера отличает открытость, эмоциональная щедрость. Еще один ключ к успеху в лидерской компетенции – талант эмпатии.

4. Предпринимательский тип мышления. Главный принцип или чувство – это чувство новизны. Истинный предприниматель умеет отличить уже удовлетворенную потребность от еще не удовлетворенной. Отличает и действует, создает нечто новое, способное реализовать такие потребности. Не приемлет статичность окружающего мира. Также предприниматель полностью не зависит от окружающего мира. Он оставляет право выбора и право принимать решения всегда исключительно за собой.

Таким образом, менеджерское измерение оптимально контролирует работу системы и организацию в целом. Он оптимален для управления процессами и показателями бизнеса. Лидерский – регулирует настрой, сплоченность команды. Эффективен для управления мотивацией сотрудников. Предпринимательский – оптимизирует целесообразное использование персональных и корпоративных ресурсов, рыночных возможностей.

При ориентации на принципы и удовлетворение потребностей каждого стиля появляется возможность не в теории, а на практике, на уровне собственных желаний и ощущений понять, почему руководители-менеджеры способны обеспечить стабильность компании, руководители-лидеры создают прекрасные команды, а руководители-предприниматели определяют прогрессивное развитие рынка. Это все

означает, что повышается эффективность расстановки управленческих сил в вашей компании.

Нельзя бесконечно типизировать стили мышления и решений. Для того, чтобы быть успешным в бизнесе, важно знать свой характер, управлять им, знать характеры своих подчиненных. На разных этапах развития компании руководитель компании должен обладать разными талантами, компетенциями. Сочетать в себе все таланты невозможно, но можно опираться на доминирующий стиль мышления, постоянно саморазвиваться. Для процветания компании нужно определиться, какие компетенции желательно развить в себе, какие найти, развить в сотрудниках.

Список использованных источников:

1. *Куликов, Г.Л.* 5 уровней власти / Г.Л. Куликов // Бизнес Журнал. – 2010. – №9.
2. *Куликов, Г.Л.* Рецепт эффективной власти / Г.Л. Куликов // Бизнес Журнал. – 2010. – №11–12.
3. *Куликов, Г.Л.* Управленческий тяни-толкай / Г.Л. Куликов // Бизнес Журнал. – 2011 – №2.
4. *Куликов, Г.Л.* Умный умному / Г.Л. Куликов // Бизнес Журнал. – 2011. – №4.
5. *Куликов, Г.Л.* Культ личности / Г.Л. Куликов // Бизнес Журнал. – 2011. – №6.

Тубалец А.А.
Научный руководитель – д.э.н., профессор **Толмачев А.В.**
Кубанский государственный бюджетный аграрный университет

ПОЛИТИКА РАЗВИТИЯ И РИСКИ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО АГРАРНОГО БИЗНЕСА

Аннотация: В условиях перехода к рыночным отношениям весь современный бизнес в свое время возник на базе малого. В статье рассматриваются вопросы политики развития и риски поддержки малого аграрного бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, аграрный бизнес, экономическая деятельности, риск.

Под бизнесом понимается всякая экономическая деятельность, приносящая доход, прибыль или иные личные выгоды. Считается, что малый бизнес появился в феодальном обществе, когда технология производства основывалась на ремеслах, а общественное разделение труда носило продуктовый характер. МБ развивался вместе с развитием рын-

ков, занимал все новые и новые ниши. В связи с этим сегодня применительно к аграрной экономике принято говорить о развитии малых форм хозяйствования (МФХ), которые являются важным фактором обеспечения населения качественными продуктами.

К малым формам хозяйствования в сельском хозяйстве относятся крестьянские (фермерские) хозяйства (К(Ф)Х), индивидуальные предприниматели, занимающиеся сельскохозяйственным производством, личные подсобные хозяйства (ЛПХ), сельскохозяйственные потребительские кооперативы, сельскохозяйственные организации-микропредприятия (с численностью занятых до 15 человек) [2].

Малые формы хозяйствования обеспечивают работой основную часть занятого в сельском хозяйстве населения. Доля доходов сельского населения, получаемая от малых форм хозяйствования, значительно повышает долю от крупного бизнеса. Сегодня сектор малых форм хозяйствования (МФХ) производит в нашей стране около 50% всего объема валовой продукции, в том числе 21% зерновых культур, 42% мяса, 55% молока, 87% овощей, около 90% картофеля с повышательной тенденцией. Следует отметить, что на первом этапе развития, в начале 90-х годов прошлого столетия, отмечался бурный рост числа крестьянских, фермерских хозяйств (КФХ), к 1995 году их число возросло до 280 тысяч.

Однако в последующие полтора десятилетия происходило их сокращение, что потребовало оказания государственной поддержки вновь создаваемым хозяйствам. Благодаря этому последние годы наблюдается тенденция по увеличению числа вновь создаваемых крестьянских (фермерских) хозяйств, индивидуальных предпринимателей, занимающихся сельскохозяйственным производством, и микропредприятий. Такое количество вновь созданных индивидуальных и семейных хозяйств было характерно для первых лет реформы в сельском хозяйстве. Только в 2010 г. было зарегистрировано 124 тыс. новых крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, занимающихся сельскохозяйственным производством. Благодаря этому на начало 2011 года их число возросло до 309 тысяч единиц. За малыми формами хозяйствования на территории страны в 2011 г. было закреплено 68,7 млн га земель сельскохозяйственного назначения.

В Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы отмечается, что целью поддержки малых форм хозяйствования является развитие сельскохозяйственного и несельскохозяйственного малого бизнеса на селе, увеличение объемов реализации продукции, повышение занятости и доходов сельского населения.

Для достижения указанных целей необходимо решить следующие задачи:

- обеспечение доступа малых форм хозяйствования к субсидируемым кредитам банков и займам сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов;
- развитие сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов по снабжению, сбыту и переработке сельскохозяйственной продукции, рост объемов предоставляемых ими услуг малым формам хозяйствования;
- обеспечение доступа малых форм хозяйствования к владению землей;
- повышение доходов сельского населения.

Основные меры поддержки малых форм хозяйствования планируется осуществлять в рамках мероприятий «Поддержки начинающих фермеров», предусматривающих предоставление грантов на создание К(Ф)Х, направленных на создание, расширение и модернизацию производственной базы фермерских хозяйств. Предоставление грантов на бытовое обустройство начинающих фермеров с целью оказания начинающим фермерам единовременной помощи на преодоление трудностей начала этого бизнеса. Проведение всероссийского конкурса «Лучший начинающий фермер» для освещения положительного опыта создания новых фермерских хозяйств и достигнутых ими успехов. Для достижения этой цели предполагается ежегодно проводить бюджетные конкурсы начинающих фермеров, это поможет стимулировать развитие животноводства на базе фермерских хозяйств.

Крестьянским (фермерским) хозяйствам, строящим или реконструирующим молочные и иные животноводческие фермы, в 2012 г. компенсируются на это затраты: из федерального бюджета – не более 30%, из регионального – не менее 30%, при том, что не более 40% затрат будет покрывать сам фермер. При этом до 30% затрат фермер может покрывать за счет кредитов, а 10% – за счет собственных средств. Следующей возможностью поддержки МФХ является программа «Государственная поддержка кредитования малых форм хозяйствования». Ее целью является рост производства и объемов реализации сельскохозяйственной продукции. Для достижения этого предусматривается субсидирование процентной ставки по кредитам в размере 95% учетной ставки ЦБ на приобретение сельскохозяйственных животных, сельскохозяйственной малогабаритной техники, горюче-смазочных материалов, запасных частей и материалов, минеральных удобрений, средств защиты растений, кормов, ветеринарных препаратов и других материальных ресурсов для проведения сезонных работ, материалов для теплиц, молодняка сельскохозяйственных животных, на уплату

страховых взносов при страховании сельскохозяйственной продукции и другие цели.

Мероприятия по поддержке оформления земельных участков в собственность крестьянскими (фермерскими) хозяйствами предусматривают компенсацию расходов на проведение кадастровых работ в отношении земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения. В настоящее время средняя стоимость оформления участка составляет 1000 рублей за 1 га. Из федерального бюджета предоставляется компенсация порядка 500 руб. на 1 га, что составляет порядка 50% от общей стоимости, остальные средства, необходимые для поведения кадастровых работ, предоставляются из бюджетов субъектов и их муниципальных образований. В 2011 г. из федерального бюджета было выделено 120 млн руб. на компенсацию по оформлению участков общей площадью 240 тыс. га. В 2012–2014 гг. на это планируется выделить по 1,4 трлн руб. в год для площади 2,83 млн га.

Все отмеченные выше мероприятия являются специфическими для малых форм хозяйствования. Малые формы хозяйствования могут оформлять и получать субсидии самостоятельно или через сельскохозяйственные потребительские кооперативы, если они являются их членами. Общий объем бюджетного финансирования всех указанных направлений поддержки, например, в 2013 г. составит 12,7 трлн руб., в 2014 г. – 13,1, в 2015 – 12,3 трлн руб. [1].

Необходимо отметить, что реализация этих мер будет связана с определенными рисками. Основными являются следующие:

- риск отклонения числа участников отдельных мероприятий от плановой численности. Запланирована ежегодная поддержка 3 тыс. начинающих фермеров и 150 семейных животноводческих ферм. Фактическое число желающих участвовать в мероприятиях может быть как ниже, так и выше запланированного. Из Программы [1] видно, что отбор претендентов поддержки планируется осуществлять с помощью организации конкурсов, при этом необходимо обеспечить максимальную открытость конкурсных отборов для получения доверия к отмеченным мероприятиям;
- риск превышения заявок на оформление земельных участков К(Ф)Х. Средства предусмотрены на оформление в собственность 9 млн га земель сельскохозяйственного назначения. Практически вся эта площадь должна быть оформлена до 2014 г. Из содержания Программы видно, что в последующие годы на эти цели субсидий нет. По нашему мнению, этот фактор определенно будет сдерживать оформление земель, особенно при покупке фермерами неиспользуемых земельных

участков, находящихся в государственной собственности, так как выделение и оформление таких земель производится за счет приобретателя;

- риск невыполнения целевых индикаторов по развитию кооперации. Существующее недоверие населения к кооперативам, отождествление кооперативов с колхозами, размытость мотивации может затруднить рост как численности членов, так и сумм паевых взносов в кооперативах. Решить эту проблему можно путем ведения разъяснительной работы на местах, в СМИ, Интернете, другими возможностями, путем демонстрации «бенчмаркетинга», всего положительного опыта работы кооперативов разных уровней.

В Краснодарском крае (КК) в 2011 году *производство мяса и молока* в малых формах хозяйствования, благодаря мерам государственной поддержки, значительно выросло к уровню 2010 года. На МФХ пришлось 38% всего производства молока, яиц – 45%, мяса – 47%, овощей – 73%.

Сегодня начинающие фермеры и индивидуальные аграрные предприниматели сталкиваются с целым рядом серьезных проблем, и в первую очередь с недостатком первоначального капитала. В последние годы повышается актуальность финансовой поддержки по бытовому обустройству желающих начать свое дело на новом месте.

Объем господдержки МФХ в стране из федерального бюджета вырос с 2,4 млрд руб. в 2006 году до 8,8 млрд руб. к 2011 году, в основном через механизм субсидирования процентной ставки по привлеченным кредитам. Целевая программа «Поддержка начинающих фермеров на период 2012–2014 гг.» призвана помочь начинающим фермерам в создании КФХ и их закреплении в аграрном секторе. Целью программы является стимулирование развития крестьянских (фермерских) хозяйств, для достижения этого предполагается решение задач обеспечения условий создания, расширения и модернизации производственной базы начинающих фермерских хозяйств, создания условий по доступности финансовых ресурсов, мотивирования перевода личных подсобных хозяйств в фермерские. В 2011 г. в Краснодарском крае 3,7 тыс. ЛПХ вышли на товарный уровень производства продукции и достигли стадии роста, когда потребовался переход в организационно-правовую форму – КФХ или индивидуальные предприниматели.

С помощью программы за три года планируется создание 7700 фермерских хозяйств, в том числе в 2012 году – 1700 ед., в 2013 году – 3000 ед. и в 2014 году – 3000 ед. При этом будет создано 23,1 тысячи новых рабочих мест. Меры, направленные на реализацию этих задач, включают следующие направления: гранты на создание и развитие крестьянского (фермерского) хозяйства; единовременная помощь на бытовое обустрой-

ство начинающих фермеров; участие в других мероприятиях госпрограммы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы (субсидирование процентной ставки по привлеченным инвестиционным и краткосрочным кредитам/займам, строительство (приобретение) жилья для начинающих фермеров, реализация экономически значимых региональных программ и пр.).

Намечено, что объем финансирования в стране за 3 года составит 10438 млн руб., в том числе по источникам: средства федерального бюджета 7824 млн руб., средства бюджетов субъектов Российской Федерации – 2614 млн руб. Из общего объема финансирования программы средства федерального бюджета по годам будут предоставляться следующим образом: 2012 год – 2000 млн руб., 2013 год – 2800 млн руб., 2014 год – 3024 млн руб. При этом объем привлеченных фермерами субсидированных кредитов и займов за 2012–2014 годы составит не менее 14,9 млрд руб. Таким образом, 7700 начинающих фермеров смогут осуществить проекты создания и развития своих крестьянских (фермерских) хозяйств при активном привлечении государственной поддержки.

В КК в 2011 году, в рамках реализации программы развития малых форм хозяйствования в АПК, оказана поддержка в объеме 334,4 млн рублей и просубсидировано производство более 13,3 тыс. тонн мяса КРС и свиней, более 26,9 тыс. тонн молока, строительство более 81,5 га теплиц, более 55,1 га систем капельного орошения для выращивания овощей. А всего на поддержку малых форм хозяйствования было направлено более 516 млн рублей из бюджетов всех уровней. Кроме вышеперечисленных направлений поддержки, в 2011 году в рамки программы развития малых форм хозяйствования включено мероприятие по созданию семейных ферм, на которое было предусмотрено за счет средств краевого бюджета 44 млн рублей. На сегодняшний день определился перечень фермеров, желающих создать семейные фермы из числа 59 предпринимателей, и уже в декабре 2011 года 5 глав крестьянских фермерских хозяйств получили субсидии.

К внешним обстоятельствам и рискам, которые могут повлиять на отличие фактически достигнутых результатов бизнеса от первоначально запланированных, относятся:

- низкий уровень финансирования, что не позволит модернизировать физически и морально устаревшую техническую базу крестьянских (фермерских) хозяйств и цехов по первичной переработке животноводческой продукции, а также расширить площади сельскохозяйственных угодий;
- рост цен на горюче-смазочные материалы, сельскохозяйственную технику и оборудование, минеральные удобрения и пе-

стициды, материалы для строительства животноводческих ферм сверх ожидаемого их роста, обусловленного темпами инфляции;

– аномальные погодные условия и форс-мажорные обстоятельства, которые могут возникнуть вследствие возможных институциональных преобразований, связанных с административной реформой, а также изменением структуры федеральных органов исполнительной власти и перераспределением соответствующих полномочий между федеральными и региональными уровнями.

Отмеченные риски по сути являются для малых форм хозяйствования по сути форс-мажорными и во многом зависят от степени государственного участия по регулированию этого бизнеса. В последнем случае они могут прогнозироваться и контролироваться региональными уровнями управления.

Список использованных источников:

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы. – М. : МСХ РФ, 2011.
2. Федеральный закон №209-ФЗ от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Фадеева А.А.
Научный руководитель – ст. преподаватель **Гавриков А.В.**
Белорусский торгово-экономический университет

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ РАЗВИТИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В БЕЛАРУСИ

Аннотация: В мировой системе хозяйствования свободные экономические зоны являются инструментами решения различного рода задач. В частности, в Республике Беларусь свободные экономические зоны в той или иной форме являются инструментом инвестиционной политики по привлечению иностранных и национальных инвесторов в развитие производственной и высокотехнологичной областей экономики.

Ключевые слова: свободные экономические зоны, специальный правовой режим, парк высоких технологий, высокие технологии.

На современном этапе развития мирового хозяйства характерным является развитие международных экономических отношений. Это при-

вело к тому, что динамичное развитие национальной экономики стало невозможным без вовлечения ее в систему международного разделения труда и международных торгово-финансовых потоков.

Интеграция Республики Беларусь в мировую экономику – процесс сложный и противоречивый. Перед республикой стоит задача максимально эффективно использовать зарубежный опыт и свои конкурентные преимущества для формирования нового экономического уклада, новой отраслевой структуры производства и внешнеэкономических связей. В условиях инновационно ориентированного развития страны по-новому становятся задачи использования всех возможностей и преимуществ накопления потенциала и организационных форм хозяйствования. К числу таких форм и относятся свободные экономические зоны (далее – СЭЗ).

С целью развития производства, новых технологий и менеджмента, содействия созданию современных импортозамещающих производственных технологий и благоприятных условий для экономического роста в Республике Беларусь в 1996 году была создана свободная экономическая зона «Брест». На сегодняшний день в республике функционирует 6 свободных экономических зон: СЭЗ «Брест», СЭЗ «Витебск», СЭЗ «Гомель-Ратон», СЭЗ «Гродноинвест», СЭЗ «Могилев», СЭЗ «Минск» – все они являются комплексными и имеют свой специальный правовой режим, который представляет собой совокупность правовых норм, устанавливающих особый порядок и условия налогообложения, валютного, таможенного и иного регулирования, и предусматривающий для товаропроизводителей существенные налоговые и таможенные преференции. Привлекательность специального правового режима СЭЗ для потенциального инвестора заключается, прежде всего, в льготном налогообложении. Налоговые льготы позволяют резиденту СЭЗ снизить сумму выплат до 30% от суммы налогов, уплачиваемых в Республике Беларусь.

Однако с вступлением Республики Беларусь в Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана в соответствии с соглашением по свободным экономическим зонам на таможенной территории Таможенного союза, таможенные льготы, установленные национальным законодательством, будут упразднены с 1 января 2017 года. Причем на тех резидентов СЭЗ, кто зарегистрировался с 1 января 2012 года, они уже не распространяются. Этот и многие другие аспекты ставят под вопрос привлекательность деятельности предприятий в качестве резидентов СЭЗ. В связи с этим 24 февраля этого года Президентом Республики Беларусь был подписан указ №109, в соответствии с которым с 2017 года предоставляются дополнительные льготы для резидентов СЭЗ. В частности, они освобождаются от осуществления компенсационных выплат стоимости удаляемых объектов растительного мира при строительстве объекта в

пределах СЭЗ, от внесения платы за право заключения договора аренды земельного участка, а также от арендной платы сроком на 5 лет. Резидентам, которые зарегистрировались в свободных экономических зонах с 1 января 2012 года, указанные выше дополнительные льготы предоставляются уже сейчас [1].

В 2005–2010 гг. в Республике Беларусь осуществлялось постоянное совершенствование организационно-правовых механизмов функционирования свободных экономических зон по таким ключевым направлениям, как введение единых правовых норм деятельности на длительный период, а также гарантий неизменности в течение 7 лет специального правового режима налогообложения, упрощение процедуры регистрации в качестве резидента, расширение сферы деятельности на транспортную логистику, оптимизация регулирования вопросов таможенного оформления товаров и ряд других [2, С. 74]. Однако это незначительно сказалось на результатах деятельности свободных экономических зон.

По состоянию на 1 января 2011 г. в качестве резидентов шести белорусских СЭЗ зарегистрирован 331 субъект хозяйствования. На сегодняшний день здесь создано свыше 70 тыс. рабочих мест.

Несмотря на значительные льготы, которые действуют для резидентов СЭЗ, среди них высокую долю занимают убыточные предприятия. По данным за 2010 г., доля убыточных предприятий составила в белорусских СЭЗ 14,7%. При этом удельный вес убыточных предприятий в свободной экономической зоне «Брест» оказался еще больше – 22,9%, в зоне «Гомель-Ратон» – 22,7%, в СЭЗ «Витебск» – 16,7%.

Внешнеторговая деятельность предприятий-резидентов СЭЗ проводится в более чем 36 странах СНГ, Европы, Азии, Африки и Северной Америке. Между тем, около 80% экспорта предприятий-резидентов СЭЗ приходится на Российскую Федерацию, еще 10% – на другие страны СНГ. Это говорит о том, что белорусские свободные экономические зоны, как и многие белорусские предприятия, направлены на российский рынок. За время существования СЭЗ их деятельность не приобрела устойчивый характер. Экономический потенциал белорусских СЭЗ формировался как путем создания новых производств, так и регистрации в качестве резидентов крупных действующих и территориально расположенных в свободных зонах предприятий. Поэтому в настоящее время деятельность резидентов СЭЗ не имеет узкой специализации и отличается многовекторной направленностью. [3, С. 130–135].

В соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь №12 от 22 сентября 2005 г. был создан белорусский Парк высоких технологий (далее – ПВТ). Учитывая цели создания, а также условия функционирования, такое образование также можно отнести к числу специальных (свободных) экономических зон. Целью появления Парка высоких тех-

нологий стало создание благоприятных условий для повышения конкурентоспособности отраслей отечественной экономики, основанных на новых и высоких технологиях. Кроме того, ПВТ создан, чтобы совершенствовать организационно-экономические и социальные условия для проведения разработок современных технологий и увеличения объема их экспорта, а также привлекать в эту сферу отечественные и иностранные инвестиции.

На 15-летний срок действия специального правового режима резиденты ПВТ полностью освобождены от уплаты налога на прибыль, налога на добавленную стоимость, налога на недвижимость, а также от уплаты налогов, сборов и внесения иных платежей в республиканский бюджет, государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды. Резиденты Парка могут свободно осуществлять выплаты (передачу) дивидендов их учредителям, включая перечисление денежных средств нерезиденту Республики Беларусь, зарегистрированному в оффшорной зоне. Доходы, полученные физическими лицами от резидентов Парка, облагаются по фиксированной ставке 9% и не включаются в совокупный годовой доход. По этим и другим социально-экономическим и правовым положениям условия деятельности в белорусском Парке высоких технологий превосходят условия в подобных образованиях многих стран мира, включая страны Восточной Европы, Россию, Китай и др.

По состоянию на 1 января 2012 г. в Парке высоких технологий действуют 106 резидентов. Общая численность работников компаний-резидентов на 01.01.2012 достигла 11863 человек, дополнительно в 2011 году было создано 2267 новых рабочих мест. Всего в Парк высоких технологий по видам инвестиций привлечено в сферу новых и высоких технологий:

- 52 резидента ПВТ, созданные белорусскими инвесторами;
- 54 резидента ПВТ, созданные с участием иностранных инвесторов,

из них:

- 22 являются компаниями с совместными капиталом,
- 31 – коммерческими организациями со 100%-ным иностранным капиталом.

Объем производства компьютерных программ и IT-услуг в 2011 году составил 1,4 трлн рублей. Темпы роста составили 238% (с учетом изменения курса доллара США и дефлятора 129%). Объем внедрения компаниями-резидентами Парка разработанного программного обеспечения на белорусских промышленных предприятиях, в банковском секторе, государственных и иных организациях республики составил 178 млрд рублей и увеличился по сравнению с 2010 годом в 1,6 раза.

Объем экспорта программного обеспечения в денежном выражении вырос на 34% и составил 215 млн долларов США (в 2010 году – 161 млн долларов США). Доля экспорта в общем объеме производства составила 87%. В структуре экспорта 47% приходится на страны Северной Америки, 35% – на страны Западной Европы, 14% – на страны СНГ.

Всего за время деятельности Парка высоких технологий с 2006 года объем производства составил 803 млн долларов США, на экспорт было поставлено на 667 млн долларов США [4].

Стоит отметить, что на современном этапе компании-резиденты ПВТ в основном работают на аутсортинг, выполняя заказы для зарубежных фирм, т.к. у большинства предприятий республики еще нет потребностей в IT-технологиях на таком уровне.

Однако, учитывая влияние высоких технологий на развитие мировой экономики, а также результаты деятельности белорусских предприятий и предприятий-резидентов СЭЗ, можно говорить о том, что развитие IT-сферы в Беларуси является перспективным и стратегически верным направлением инновационного развития нашей страны.

В настоящее время все еще трудно с уверенностью судить об успехе или неудаче развития свободных экономических зон на территории республики. Но это вовсе не говорит о том, что функционирование свободных экономических зон в нашей стране не имеет перспективы, т.к. общемировой опыт в этом вопросе можно назвать позитивным. Ведь мировая практика свидетельствует, что свободные экономические зоны оказывают непосредственное влияние на привлечение иностранных инвестиций в экономику страны приема; привлечение новых техники и технологий; рост открытости национальных хозяйств; ускорение структурных экономических преобразований в государстве с активным использованием национального экономического, научного и ресурсного потенциалов.

Список использованных источников:

1. Белорусское телеграфное агентство (раздел «Новости Беларуси») [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/news/econom.
2. Главное статистическое управление города Минска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minsk.gov.by.
3. *Заливако, С.Г.* Зоны, открытые для инноваций: приоритетные направления инвестирования в СЭЗ (на примере СЭЗ «Минск», «Гомель-Ратон» и «Могилев») / Светлана Заливако, Надежда Малиновская, Татьяна Кучиц // Беларуская думка. – 2009. – №12. – С. 130–135.
4. ПВТ: итоги деятельности за 2011 год [Электронный ресурс] // Сайт Парка высоких технологий. – Режим доступа: http://www.park.by/post-438/.

Фадина Т.В.
Научный руководитель – д.э.н., профессор **Сорвиров Б.В.**
Московский институт электроники и математики (технический университет)

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КЛАСТЕР КАК МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА

Аннотация: Изменяющиеся потребности общества вызывают не просто количественный рост сферы образования, связанный с необходимостью увеличения числа учащихся и студентов, но и серьезные качественные сдвиги. Стремительное развитие рынка образовательных услуг обусловливает необходимость создания такой его модели, которая будет способствовать формированию компетентного специалиста, отвечающего требованиям современности.

Ключевые слова: образовательная услуга, рынок образовательных услуг, компетентностный подход, образовательный кластер, качество выпускника, дескрипторная модель.

Весьма актуальным представляется рассмотрение категории «образовательная услуга» с позиции компетентностного подхода в образовании, появившегося как ответная реакция на становление рыночной экономики. В условиях рынка обострилось противоречие между качеством подготовки выпускника и требованиями, предъявляемыми к специалисту производством, работодателями. Эти требования носят надпредметный характер и отличаются универсальностью. Подобные требования одни авторы называют базовыми навыками, другие – надпрофессиональными, базовыми квалификациями, третьи – ключевыми компетенциями. Как отмечает Т.М. Чурекова, «компетентность – это категория, принадлежащая сфере отношений между знанием и практической деятельностью человека, она интегрирует знания, умения, усвоенные способы деятельности применительно к конкретным условиям и готовность осуществлять все виды деятельности» [2, С. 61]. Таким образом, в качестве цели при реализации компетентностного подхода в профессиональном образовании должно выступать формирование компетентного специалиста, отвечающего требованиям личности, работодателя, общества в целом. В этой связи, с нашей точки зрения, под образовательной услугой следует понимать совокупность экономических отношений, складывающихся по поводу формирования компетенции у индивида в целях удовлетворения его потребностей, потребностей работодателя, общества в целом.

Подход, рассматривающий образовательную услугу с позиций формирования компетентного специалиста, переориентирует традиционную образовательную парадигму на создание условий для овладения студен-

тами комплексом компетенций. В связи с этим возникает необходимость поиска новых форм функционирования высших учебных заведений, которые будут способны формировать целостную систему универсальных знаний, умений и навыков, а также опыт самостоятельной деятельности и личной ответственности, то есть ключевые компетенции.

В этой связи альтернативной моделью функционирования рынка образовательных услуг может стать создание вертикально и горизонтально интегрированных образовательных кластеров. Выбор данного подхода обусловлен следующими факторами:

- объединение усилий всех заинтересованных сторон в рамках образовательного кластера будет способствовать подготовке квалифицированного, конкурентоспособного на рынке труда специалиста, способного к эффективной работе, готового к постоянному профессиональному росту, профессиональной и социальной мобильности;
- ограниченными возможностями отдельных высших учебных заведений для удовлетворения потребностей всех групп потребителей;
- усилением конкурентной борьбы между вузами.

Образовательные кластеры с позиции компетентностного подхода можно понимать как совокупность взаимосвязанных учреждений высшего профессионального образования, а также связанных с их деятельностью организаций: предприятий-работодателей, поставщиков, учреждений среднего, общего образования, организаций научно-исследовательского сектора, объединяющихся в целях создания компетентного выпускника, удовлетворяющего потребности всех заинтересованных субъектов.

Создание образовательного кластера будет способствовать повышению эффективности функционирования рынка образовательных услуг за счет объединения усилий заинтересованных субъектов в формировании компетентного выпускника, что позволит:

- более полно удовлетворять потребности всех групп потребителей;
- более рационально использовать ограниченный ресурсный потенциал;
- сгладить определенные конъюнктурные моменты, оказывающие непосредственное влияние на качество предоставляемых образовательных услуг за счет разумного сочетания конкуренции и кооперации.

Можно выделить следующие факторы, которые способствуют созданию образовательного кластера:

- наличие достаточной технологической инфраструктуры;
- возможность для развития НИОКР;

– доступность высококвалифицированных кадров;
– высокая степень доступности ресурсов.

Выделим ограничения, которые представляют определенную опасность для формирования и развития образовательных кластеров:

1) создание кластера сталкивается с препятствиями исторического характера, так как система высшего образования создавалась вне рынка, следовательно, нельзя говорить о естественных кластерах, которые появляются в силу исторических причин;
2) недостаточно высокий уровень управления как в сфере высшего образования, так и в бизнесе;
3) отсутствие ориентации национальных высших учебных заведений на международный рынок образовательных услуг;
4) слабый уровень развития кооперационных структур в сфере высшего образования;
5) отсутствие опыта и необходимых знаний в сфере кластеризации как со стороны органов исполнительной власти, так и со стороны представителей бизнеса;
6) значительный временной лаг между принятием решения о создании образовательного кластера и получением эффекта;
7) отсутствие программы в области государственной политики, обеспечивающей системный подход и организацию взаимодействия различных уровней исполнительной власти при реализации кластерных проектов;
8) недостаточно высокий уровень доверия между представителями бизнеса, науки, власти.

Результатом деятельности образовательного кластера является качество выпускника как совокупность компетенций с позиции удовлетворенности участников и потребителей образовательного процесса.

С этой точки зрения оценку и управление качеством результатов функционирования образовательного кластера целесообразно проводить на основе построения общей модели результата образования в рамках образовательного кластера, позволяющей учитывать степень удовлетворенности качеством выпускника всеми субъектами: академическим сообществом, работодателями, личностью и обществом в целом [1, С. 52]:

$$K_v = \{A, R, S, L\},$$

где K_v – качество выпускника;

A – модель оценки степени удовлетворенности качеством выпускника академическим сообществом;

R – модель оценки степени удовлетворенности качеством выпускника работодателями;

S – модель оценки степени удовлетворенности качеством выпускника обществом в целом;

L – модель оценки степени удовлетворенности качеством своего образования выпускником.

Модели удовлетворенности субъектами качеством выпускника можно построить на основе дескрипторных моделей компетенций. Учитывая, что в современных условиях доминирующим подходом в реализации образовательных программ становится компетентностный, предлагается рассматривать дескрипторные модели как формирующие основу для проектирования компетентностной составляющей базы оценки качества результата функционирования образовательного кластера в виде обобщенной модели компетенций, учитывающей требования академического сообщества, работодателей, личности и общества в целом:

$$<GK, K_j, KK_x, RK_j, RKL_j, RKA_j, RKS_j>,$$

где GK – группа компетенций и ее дескрипторы;

K_j – компетенция и ее дескриптор;

KK_x – x-компонента любой компетенции и ее дескриптор;

RK_j – ранговый дескриптор важности j-той компетенции для работодателей;

RKL_j – ранговый дескриптор важности j-той компетенции для выпускника;

RKA_j – ранговый дескриптор важности j-той компетенции для академического сообщества;

RKS_j – ранговый дескриптор важности j-той компетенции для общества в целом.

Таким образом, рассмотренные механизмы интеграции субъектов в рамках образовательного кластера позволяют формировать компетентного специалиста за счет объединения усилий участников.

В результате кластеризации участники интеграции получают дополнительные конкурентные преимущества за счет:

- доступа к кадровым ресурсам;
- доступа к инновационной и научно-технологической инфраструктуре;
- обеспечения доступа к материально-технической и производственной базе;
- создания единого информационного пространства;
- обмена опытом.

Однако помимо внутренних выгод (то есть преимуществ, которые получают участники кластера) образовательный кластер генерирует ряд внешних выгод:

- для индивидуальных потребителей – способствует более качественному удовлетворению потребностей в образовательной услуге, повышая прикладную направленность и усиливая научную компоненту образовательного процесса, что позволяет более эффективно интегрироваться в рынок труда;
- для государства – формирует кадровый потенциал инновационного развития экономики страны; способствует сокращению безработицы среди молодых специалистов за счет повышения их востребованности на рынке труда; в долгосрочной перспективе способствует повышению конкурентоспособности государства за счет развития человеческого капитала. В рамках образовательного кластера формируются центры инновационного развития государства;
- для рынка – позволяет усовершенствовать ценовые механизмы предоставления образовательных услуг; позволяет реализовать более гибкие способы предоставления образовательных услуг, отвечающие требованиям предприятий (сократить сроки обучения).

Список использованных источников:

1. *Афанасьева, Т.В.* Дескрипторная модель компетенций в оценке качества результата образования / Т.В. Афанасьева // Качество. Инновации. Образование. – 2007. – №3.
2. *Чурекова, Т.М.* Компетентностный подход в современном образовании как необходимость / Т.М. Чурекова // Вестник КемГУ. – 2009. – №4.

Хусточка Ю.В.
Научный руководитель – преподаватель высшей категории **Овчарова Н.В.**
Майкопский государственный гуманитарно-технический колледж
Адыгейского государственного университета

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ АДЫГЕЯ

Аннотация: В статье изучены основные вопросы развития и регулирования малого бизнеса в Республике Адыгея, раскрыты понятие и структура малого бизнеса, проанализирована динамика развития малого бизнеса в Республике Адыгея.

Ключевые слова: малый бизнес, производство, финансовая поддержка.

Эффективное функционирование малых форм производства определяется рядом их преимуществ по сравнению с крупным производством: близость к местным рынкам и приспособление к запросам клиентуры; производство малыми партиями, что невыгодно крупным фирмам. Малому производству способствуют дифференциация и индивидуализация спроса в сфере производственного и личного потребления. Актуальность проблемы проявляется в том, что развитие мелкого и среднего производства создает благоприятные условия для оздоровления экономики, поскольку развивается конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, активнее идет структурная перестройка, расширяется потребительский сектор. Кроме того, развитие малого бизнеса ведет к насыщению рынка товарами и услугами, к повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов.

Главным показателем успешности любого региона является его экономическая стабильность, напрямую влияющая на благополучие и уверенность в завтрашнем дне его жителей. Ни для кого не секрет, что за последние пять лет Адыгея перестала быть моноотраслевым регионом – здесь получили развитие самые разные отрасли экономики, что наиболее заметно именно в разрезе среднего и малого бизнеса республики. Развитие малого и среднего бизнеса – один из главных направлений государственной политики – как на федеральном, так и на региональном уровнях. Значительная финансовая поддержка, содействие в инновационных начинаниях, стремление вывести имидж предпринимателя на новый уровень, – все это приносит определенные плоды. На сегодняшний день в Республике Адыгея насчитывается около 25 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства из них: 4,3 тысячи малых и средних предприятий и 20,7 тысячи индивидуальных предпринимателей, которые представлены во всех видах экономической деятельности. В сфере малого бизнеса занята треть экономически активного населения республики. Впервые средства на реализацию Республиканской программы развития малого и среднего предпринимательства были предусмотрены в республиканском бюджете в сумме 29 млн рублей в 2007 году. Это позволило начать поддержку малого бизнеса, а также привлечь на реализацию программы средства федерального бюджета. С 2008 года во всех муниципальных образованиях приняты и реализуются программы поддержки бизнеса, на которые из бюджетов всех уровней направлено 131 млн рублей. В 2010 году на реализацию Программы направлено 250 млн рублей, из них: 56 – из республиканского бюджета и 123 – из федерального. Прямую финансовую поддержку получили 718 предпринимателей на сумму 196,6 млн рублей, что в 1,7 раза больше, чем в 2009 году.

Одна из стабильно работающих программ – программа микрокредитования. Микрокредиты получили 469 предпринимателей на сумму 114,0 млн рублей. Согласно проведенному мониторингу Фонда занятости населения по итогам 2010 года, в результате государственной поддержки в республике создано и сохранено более 3,5 тысяч рабочих мест, в том числе 115 новых рабочих мест создано молодежью в возрасте до 35 лет и 69 – безработными, состоявшими на учете в службе занятости.

На государственную поддержку в 2011 году было направлено более 300 млн рублей, государственную поддержку получили 416 субъектов малого и среднего бизнеса на сумму 116,4 млн. рублей. Из них 266 предпринимателей получили финансовую поддержку. Приоритеты были отданы производителям промышленной и сельскохозяйственной продукции, безработным и молодежи до 30 лет. Государственную поддержку получили 25 молодых предпринимателей, в том числе 16 – на начало бизнеса. В целях повышения престижа и пропаганды предпринимательской деятельности, поощрения лучших предпринимателей объявлен конкурс «Лидер малого и среднего бизнеса в Республике Адыгея». Подготовлен цикл рекламных телепередач о мероприятиях поддержки, действует интернет-сайт «Малый бизнес Республики Адыгея», 150 начинающих предпринимателей прошли обучение основам бизнес-планирования. Принимаемые меры направлены на обеспечение занятости населения, создание новых рабочих мест, решение социальных проблем.

Таблица 1

Государственная финансовая поддержка малого и среднего бизнеса РА

2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год
29 млн руб.	131 млн руб.	190 млн руб.	250 млн руб.	300 млн руб.

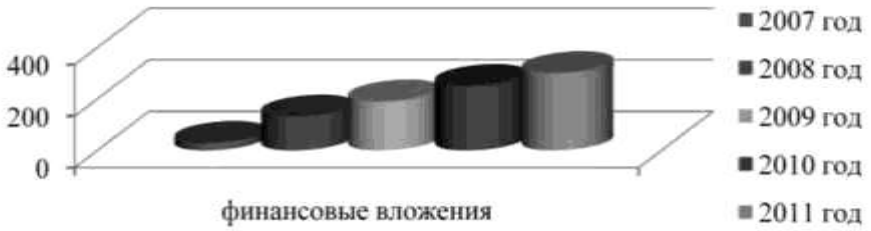


Рис. 1. **Динамика развития малого бизнеса в РА**

В результате в течение 2007–2011 годов на государственную поддержку предпринимательства направлено 900 млн рублей. За эти годы

финансовую поддержку получили 2,2 тысячи предпринимателей, свыше полутора тысяч прошли переподготовку кадров, около полусотни предпринимателей открыли свое дело.

Все, что достигнуто, будет развиваться и в дальнейшем. Кабинетом Министров РА принята долгосрочная республиканская целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства» на 2012–2014 годы. На ее реализацию из всех источников за три года планируется затратить более миллиарда рублей. Будет продолжена реализация уже действующих программ. Основной упор будет сделан на развитие инноваций, модернизацию предприятий и поддержку социально незащищенных слоев населения – молодежи, инвалидов, безработных, пенсионеров. Принимаемые меры позволят предпринимателям Адыгеи сохранить позитивную динамику развития, принимать активное участие в экономической и социальной жизни республики.

Список использованных источников:

1. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее, будущее / под ред. Е.Г. Ясина – М. : Новое издательство, 2004.
2. Официальный интернет-сайт исполнительных органов государственной власти РА.
3. Сайт Министерства экономики и развития РА.
4. Сайт Управления ФНС России по РА.

Шишкина Н.А.
Научный руководитель – д.э.н., профессор **Белякова Г.Я.**
Сибирский федеральный университет

ПРИНЦИПЫ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ В СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация: Одним из способов повышения инновационной активности в России является государственное финансирование производства и внедрения инноваций. В статье раскрывается сущность принципов создания инновационных продуктов в системе оценки качества инновационных проектов.

Ключевые слова: инновационный продукт, принципы создания инновационных продуктов.

Одним из способов повышения инновационной активности в России является государственное финансирование производства и внедре-

ния инноваций. Однако невозможно профинансировать все инновационные проекты, поступающие на рассмотрение, в связи с этим внедрена и применяется система оценки инноваций, но она одинакова для всех субъектов, не учитывает специфические особенности регионов, такие как потребление водных ресурсов, климатические условия. Например, система показателей по данным параметрам для Красноярского края и Амурской области будут значительно отличаться.

Наличие данного противоречия определяет существование проблемы исследования – развитие методологии и методов оценки качества инновационных проектов, учитывающих специфические особенности инноваций.

Для создания инновационного продукта необходимо инновационное управление. Эта идея в данном исследовании рассматривается с точки зрения того, каким должен быть результат инновационного проекта, чтобы удовлетворять запросам потребителей. В основе управления созданием инновационного продукта лежит понимание того, что является потребительской ценностью. Как бы идеально ни была отстроена работа персонала, с каким бы внимание сотрудники ни относились к клиентам, все это не имеет значения, если продукция не нужна покупателю, если она не имеет для него абсолютно никакой потребительской ценности.

Довольно часто встречаются случаи того, что какой-нибудь изобретатель-энтузиаст придумывает уникальный прибор, но не может его реализовать. Причина таких неудач в большинстве своем заключается в отсутствии у изобретения какой-либо потребительской ценности. Иными словами, оно никому не нужно. Дело здесь в том, что большинство успешных продуктов создается с помощью метода последовательного изобретательства, основанного на упорядоченном процессе генерирования и реализации идей, то есть с помощью системного подхода к творческому процессу. Только в этом случае достигается четкое понимание того, что создается и, главное, для чего создается. Методы мозговых штурмов и озарений являются менее эффективным инструментом в инновационном управлении хоть маркетинга, хоть производства.

Системность – это присущее свойство инновационности, в разрезе нашего исследования необходимо остановиться на универсальных моделях создания инновационного продукта. Для создания системы оценки качества инновационных проектов необходимо рассмотреть процесс реализации инновационного проекта – создание инновационного продукта. В основе данных моделей лежат принципы последовательного изобретательства и теории решения изобретательских задач (ТРИЗ) [1, 2]. В основе ТРИЗ лежит управление процессом создания нового продукта, где создатели и реализаторы должны опираться на цель не только тех-

нического создания продукта, но и ориентированности на благополучие человека. Рассмотрим это на примере.

Классический метод мозгового штурма направлен на спонтанный поиск решения какой-либо проблемы. При этом отсутствуют ограничительные рамки, чтобы была возможность генерировать большее количество разнообразных идей. Цель такого поиска обычно понимается в нахождении нетипичного решения. В конечном итоге все выдвинутые предложения фиксируются и из них выбирается наиболее оптимальное. Однако далеко не всегда это предложение решает сложившуюся проблему. И причина этого заключается в нечеткой расстановке приоритетов и в несистематичности процесса поиска. Если попросить человека придумать что-то новое, например, в организации офисной работы, то, скорее всего, он будет очень долго думать и так ничего и не придумает. Если поставить конкретную задачу, например, как упростить процесс набора того или иного документа, то вероятнее всего решение будет предложено. Также и процесс генерации инновационных идей и создания новых продуктов основывается на четком следовании ряду принципов, которые и определяют потребительскую ценность, которая в свою очередь определяется безопасностью и натуральностью продукта. Наиболее фундаментальные из них – это принципы: упрощения, умножения, деления, объединения [3]. Рассмотрим их.

Довольно часто новый продукт является более усовершенствованной версией старого. Добавляются новые функции, усложняется управление. Однако новые возможности порой оказываются ненужными, а сложность эксплуатации сводит на нет все достоинства. Поэтому порой потребительскую ценность создает более упрощенная модель. Приведем пример реализации этого принципа на практике. Проектируя новую модель DVD-плеера, инженеры компании Philips решили убрать с корпуса практически все кнопки управления. Теперь все настройки осуществлялись с помощью пульта дистанционного управления. Это решение сделало продукт более экономичным и удобным в использовании, что выгодно отличало его от конкурентов. В результате DVD-плеер Philips Slimline быстро завоевал расположение потребителей.

Принцип умножения предполагает принципиально иной подход к процессу создания инновационного продукта. В данном случае речь идет не о простом удвоении: например, в два раза больший пакет или ведро. Хотя, конечно, и такой продукт может иметь потребительскую ценность. Модель умножения основывается не на количественном умножении, а на качественном. Например, наличие трех лезвий на бритве Gillette Mac 3 само по себе не является инновацией. Однако инновационным продуктом ее делает особое расположение лезвий относительно

друг друга, что дает более качественный эффект при бритье, чем если бы лезвия находились параллельно.

Принцип деления основывается на разделении продукта на функциональные части. Разбирая продукт на части, можно по-новому взглянуть на то, что было единым ценным, и использовать элементы по отдельности. Существует множество продуктов, которые появились благодаря функциональному делению. Например, системы hi-fi, состоящие из динамика и проигрывателя, которые находились в одном корпусе. Их заменили акустические системы с модульными динамиками. Или, например, автомагнитолы, панель управления которой водитель может забрать с собой.

Принцип объединения является одним из самых распространенных способов создания новых продуктов. Большинство современных электронных устройств идут по пути интеграции в себе различных свойств, становясь все более и более многофункциональными. Например, мобильные телефоны чуть ли не повсеместно оборудованы фото- или видеокамерой, а также MP3-плеерами. И это далеко не предел. Особенно преуспела в погоне за многофункциональностью компания Apple, так как у таких продуктов, как iPhone, iTouch, iPod, трудно даже выделить их родовое свойство.

Существуют и другие закономерности создания инновационных продуктов. Компании-инноваторы отличаются тем, что активно пользуются старыми идеями как сырьем для новых решений, а также черпают многие перспективные идеи за пределами своей отрасли, находя им новое применение.

История знает достаточно примеров того, как в результате совмещения казалось бы несовместимого появлялся инновационный продукт. Например, паровой двигатель использовали в угольной промышленности на протяжении более семидесяти лет, прежде чем Р. Фултон придумал использовать его на суднах. Так появились пароходы. Это классическая реализация принципа объединения. Потребительская ценность водного транспорта была в быстроте перемещения. Сдерживающими факторами было наличие противоположного течения и малая эффективность ручной гребли. Установка парового двигателя помогла преодолеть их.

Но, пожалуй, самым известным примером такого подхода является знаменитая «фабрика изобретений» Т. Эдисона. Вместо того чтобы заниматься одним изобретением, сконцентрировавшись на одной сфере деятельности, Т. Эдисон создал систему, благодаря которой его инженеры легко переходили из одной области в другую, постоянно узнавая что-то новое и находя применения старым идеям. Именно использование старых идей, материалов и решений другими способами стало от-

личительной чертой изобретений Т. Эдисона. Так, например, инженеры лаборатории Т. Эдисона, работающие над созданием электрической лампочки, долго мучились над тем, что лампочка выпадала из крепежа. Тогда один из них предложил приспособить под патрон завинчивающуюся крышку, которой закручивали бутылки из-под керосина, и получилось.

Особое внимание хотелось бы уделить процессу создания инновационного продукта, где важно оценивать каждый этап, ориентируясь на показатели качества инновационного проекта. В общем и целом он состоит из четырех этапов: поиск перспективной идеи, доработка идеи, применение идеи и тестирование нового решения. В ходе рассмотрения этих этапов мы будем опираться на опыт таких известных инновационных фирм, как IDEO и Design Continuum [1, 2].

Первый этап – это поиск перспективной идеи. Инновационные компании ищут идеи для новых продуктов везде и всегда. Они не только следят за тенденциями развития на собственном рынке, но также находятся в курсе появления новых технологий, продуктов и бизнес-моделей в других отраслях. В настоящее время потребители ориентированы на экологически безопасные, натуральные продукты. Инноваторы убеждены, что многие известные идеи еще не исчерпали своего потенциала, даже если сразу и нельзя понять, как и где их можно применить. Например, инженеры IDEO часто наведываются в магазины типа «1000 мелочей» в поисках различных новинок, технические решения которых могут натолкнуть на новые идеи.

При решении конкретной задачи важным подспорьем является процесс наблюдения [4], который позволяет точно определить проблемную область, требующую решения. Обратимся к опыту Design Continuum. Одним из заказов компании была разработка нового хирургического инструмента для оперирования коленной чашечки. Чтобы глубже узнать, в чем состоит проблема, инженеры фирмы поехали на конференцию хирургов и попросили показать им, как «от и до» происходит процесс операции. Врачи проявили смекалку и предложили показать весь алгоритм действий тут же в отеле, где проходила конференция. Для этого в отель было доставлено несколько трупов, на которых операция и была проведена. Несмотря на столь специфические условия наблюдения, инженеры Design Continuum увидели, что хирургам явно не хватало одного инструмента, отсутствие которого они компенсировали разными хитрыми приемами. В результате конструкторами был создан прибор, который выполнял недостающую функцию.

Этап доработки идеи имеет большое значение. Ведь часто новые идеи, если их, что называется, не доводить до ума, так и не реализовываются, а впоследствии и забываются. А ведь часто даже неудачные решения могут принести пользу, если их применить в другой ситуации.

Когда лаборатория Т. Эдисона получила заказ на разработку нового телеграфного кабеля для передачи сообщений через Атлантический океан, то инженеры предложили изолировать кабель угольной мастикой. Однако в ходе испытаний в воде возникло короткое замыкание. Вода превращала мастику из изолятора в проводник. Спустя несколько лет, конструкторы попытались использовать мастику в другом проекте и создали недорогой и надежный микрофон для телефона, который, как известно, стал очень прибыльным устройством.

После того как идею придумали и доработали, ей необходимо найти применение. Часто решения, как в случае с закручивающимся патроном от лампочки, бывают достаточно простыми. Приведем пример.

Однажды в Design Continuum поступил заказ от производителя сантехники на производство принципиально нового кухонного крана. Компания подошла к решению проблемы шире, чем было принято. Были проведены сравнительные исследования и испытания не только различных конструкций кухонных водопроводных клапанов, но также и клапанов, применяющихся в автомобилях, медицинских инструментах и игрушках. В результате в этом проекте воплотилось множество конструкторских идей из различных областей: был создан уникальный выдвигающийся кран с фильтром и датчиком загрязнения фильтра. Тот же принцип был применен компанией и при разработке кроссовок для Reebok, которые сумели бы составить конкуренцию кроссовкам Nike с технологией Air. Чтобы создать обувь, которая бы снижала риск травм за счет большей поддержки стопы и более плотной колодки, инженеры Design Continuum придумали дутую вкладку Reebok Pump. В новой подошве использовались принципы надувной медицинской шины, а также мелкие насосы и клапаны из медицинских аппаратов.

Хорошая идея нового продукта или метода работы сама по себе ничего не стоит. Ее нужно протестировать на практике, только тогда можно с уверенностью сказать, что продукт на самом деле обладает потребительской ценностью. Объективную оценку проделанной работе может дать только пользователь, для удовлетворения потребностей которого и создаются инновации. На стадии тестирования проявляются все плюсы и минусы нового решения, появляется возможность исправить недочеты и ошибки, а также усовершенствовать продукт. В таких организациях, как IDEO и Design Continuum, после появления перспективной идеи стараются сразу разработать опытный образец, а потом доводят его до совершенства.

В заключении еще раз отметим, что инновационные решения могут появляться в любой области, если подходить к их поиску и процессу реализации последовательно и системно, ориентируясь на создание потребительской стоимости, которая в настоящее время выражается в

направленности на создание экологически безопасных, ориентированных на благополучие человека продуктов.

Список использованных источников:

1. *Харгадон, Э.* Как работают фабрики изобретений / Э. Харгадон, Р. Саттон // Harvard Business Review. Россия. – 2007. – №4, Май.
2. *Харгадон, Э.* Управление инновациями. Опыт ведущих компаний / Э. Харгадон. – М. : Вильямс ИД, 2007.
3. *Голденберг, Дж.* Мирный путь к революционной инновации / Дж. Голденберг, Р. Горвиц, А. Левав и др. // Harvard Business Review. Россия. – 2007. – №5, Июнь-июль.
4. *Леонард, Д.* К инновациям – через эмпатическое проектирование / Д. Леонард, Дж.Ф. Рейпорт // Креативное мышление в бизнесе: Классика Harvard Business Review. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006.

Щепилова К.И.
Научный руководитель – ст. преподаватель **Гавриков А.В.**
Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации

ПРОБЛЕМЫ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: Беларусь активно развивает внешнеэкономические связи. В системе внешнеэкономических связей важнейшая роль принадлежит сотрудничеству в рамках экономической интеграции Беларуси и России, укреплению и углубленному развитию связей с государствами – участниками Содружества Независимых Государств, а также с другими интеграционными образованиями.

Ключевые слова: внешнеэкономические связи, сотрудничество, экономическая интеграция, интеграционные образования, международные договора.

Во всем мире туризм считается одной из наиболее прибыльных сфер бизнеса. Международный туризм в современных условиях приобретает огромные масштабы, оказывая существенное влияние на политические, экономические и культурные связи между государствами. В современном мире туризм затрагивает интересы все большего числа стран, вовлекая их в активный процесс туристского обмена и становясь стратегически важной отраслью мирового хозяйства.

Туризм оказывает огромное влияние на многие ключевые отрасли экономики: транспорт и связь, строительство, сельское хозяйство, торговлю, производство товаров народного потребления.

В туристической индустрии динамика роста объемов предоставляемых услуг приводит к увеличению числа рабочих мест намного быстрее, чем в других отраслях. Значение туризма как источника валютных поступлений и расширения международных контактов постоянно растет. Туризм обеспечивает немалые поступления в государственный и местный бюджет через налоги от туристических предприятий, курортный, таможенный и другие сборы. По данным Всемирной туристической организации, прием иностранных гостей в шесть раз выгоднее экспорта мяса, в 3 раза – экспорта электроники, пшеницы или газа. Индустрия туризма, как сфера хозяйственной деятельности, является весьма сложной системой, степень развития которой зависит от степени развития экономики страны в целом.

Развитие туризма играет важную роль в решении социальных проблем. Во многих странах мира именно за счет туризма создаются новые рабочие места, поддерживается высокий уровень жизни населения, создаются предпосылки для улучшения платежного баланса страны. Необходимость развития сферы туризма способствует повышению уровня образования, совершенствованию системы медицинского обслуживания населения, внедрению новых средств распространения информации.

Развитие туризма в разных регионах и странах с разными условиями социально-экономического развития различно. Наибольшее развитие туризм получил в западноевропейских странах. На долю этого региона приходится свыше 70% мирового туристического рынка прибытий. Примерно 20% туристических прибытий приходится на Америку, менее 10% на Азию, Африку и Австралию. В некоторых странах туризм обеспечивает до четверти и даже более всех поступлений в казну.

Франция, Испания, Швейцария, Италия и даже бывшие социалистические страны Венгрия и Чехия получают от 15% до 35% валового национального продукта от индустрии туризма. Для Кипра этот показатель еще выше – 45% [2].

Современное состояние сферы туризма в Республике Беларусь свидетельствует о том, что она еще не занимает такого положения в экономике страны, как в развитых странах. Несмотря на имеющийся туристский потенциал, выгодное геополитическое положение, наличие богатого культурного и природного наследия, республика занимает относительно низкое место на мировом туристическом рынке и существенно отстает от соседних государств. Слабо развита система маркетинга национального туристического продукта и его продвижение на мировом и внутреннем рынке, низок туристический рейтинг Республики Беларусь, отсутствует реальное сотрудничество с зарубежными фирмами и международными туристическими организациями.

По большинству компонентов и характеристик системы туристического обслуживания (уровень качества услуг, соотношение цена – качество, количество предприятий размещения и питания, состояние производства и торговли товарами для туристов, инфраструктура, кадровый потенциал, нормативная правовая база, характер и объем финансирования туризма) материально-техническая база туризма на 70–80% нуждается в реконструкции.

Также не сформирована целостная система подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов для сферы туризма, не определены потребности в специалистах различных уровней. Не разработан перечень туристских профессий и квалификационных требований к ним, научные исследования проблем развития туризма не носят инициативный и систематический характер.

Преодоление негативных тенденций в развитии туризма предполагает активизацию государственной политики в этой сфере, создание правовых, организационных и экономических основ формирования в Республике Беларусь современного конкурентоспособного туристического комплекса.

Низкая покупательная способность населения, рост стоимости транспортных услуг оказывает негативное воздействие на развитие детского, молодежного, спортивного и экологического туризма. Недостаток бюджетных средств на дотации в социальный туризм приводит к недоступности участия в путешествиях основной массы населения, особенно социально незащищенных слоев. Государство не может осуществлять значительных инвестиций в отрасль, частный капитал не активно вкладывает средства, что отрицательно сказывается на развитости инфраструктуры туризма в крупных городах, резко снижает там качество туристских услуг. Имеет место завышенный уровень цен для иностранных посетителей на получение визы, гостиницы, транспортное обслуживание, экскурсионные услуги.

В настоящее время актуальной стала проблема доминирования выездного туризма, усугубляющаяся утечкой денежных средств. Выезд туристов из страны превышает въезд не потому, что страна мало привлекательна (Беларусь обладает богатейшими природными ресурсами), а потому, что сервис слабо развит и для его усовершенствования нужны инвестиции. В связи с повышенной тенденцией выезда увеличиваются случаи нелегальной миграции населения.

Миграция служит поводом легального выезда за границу с целью последующего трудоустройства, а туристическая виза – прикрытием действительных намерений мигранта.

Несмотря на меры, принимаемые многими европейскими государствами, пытающимися всеми силами преградить путь нелегальной миграции, динамика с каждым годом увеличивается.

Связано это с заинтересованностью как самих нелегалов, так и работодателей, которые приобретают себе дешевую рабочую силу. К тому же за незарегистрированных работников не надо платить налоги, вносить социальные платежи, делать отчисления в страховые фонды.

Рынок туризма является динамичной отраслью белорусской экономики. В последние годы произошли значительные изменения в развитии туристической инфраструктуры. Республика Беларусь имеет ряд преимуществ по сравнению с другими странами, а именно:

- близость к туристическому рынку с очень высоким финансовым потенциалом;
- соседство со странами Балтии, Россией, Польшей, Украиной является серьезным ресурсом к развитию приграничного туризма;
- богатый природный потенциал.

Однако существуют факторы, сдерживающие выход белорусского туризма за рубежом. К ним относятся:

- малое количество гостиниц туристического комплекса (2–3 звезды) с современным уровнем комфорта и набором сервисных услуг, высокого класса (4–5 звезд) для делового туризма. Большинство гостиниц – государственного типа (около 63,3%), треть – частные (31,4%), остальные – иностранные (1,3%) [1];
- несоответствие качества турпродукта его цене, которая сопоставима с предлагаемой в Турции, Черногории, выше, чем в Польше, Литве, Украине, при более низком уровне качества;
- медленное развитие придорожного сервиса;
- сложный порядок выдачи виз и их высокая стоимость для граждан иностранных государств;
- невысокий уровень подготовки кадров и отсутствие опыта качественного обслуживания в рыночных условиях;
- отсутствие создания благоприятных условий для инвестиций в туристическую инфраструктуру;
- недостаточно полная информация и реклама Республики Беларусь как страны, богатой туристическими ресурсами.

Развитие высокоэффективного туристического комплекса поднимет его привлекательность и деловое сотрудничество, создаст стимулы для притока иностранного капитала в отечественную экономику. При этом увеличится имидж и рейтинг страны на мировой арене, что положительно отразится на развитии туризма и экономики в целом.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:// belstat.gov.by.

2. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2011.

Юртаева А.В.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Палкина О.М.**
Западно-Уральский институт экономики и права

ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: Статья посвящена современной и актуальной проблеме формирования национального человеческого капитала и его влиянию на развитие экономики. Одним из важнейших факторов формирования человеческого капитала является эффективная государственная политика.

Ключевые слова: человеческий капитал, национальный человеческий капитал, условия формирования человеческого капитала, экономика, государство.

На сегодняшний день возможности развития экономики страны и улучшения благосостояния населения во многом определяются величиной и качеством национального человеческого капитала, которые зависят, прежде всего, от наличия ряда условий его формирования, предоставленных в необходимый момент времени. Следовательно, проблема формирования человеческого капитала в современном государстве является одной из ключевых составляющих развития эффективной экономики.

Понятие человеческого капитала возникло во второй половине XX века под воздействием формирования инновационной экономики, постиндустриального и информационного обществ, в которых роль специалистов и работников интеллектуального труда выросла колоссально, а роль и доля неквалифицированного труда, напротив, снизилась. В результате человеческий капитал превратился в сложный интенсивный фактор развития современной экономики.

В настоящее время в теории и практике человеческого капитала различают национальный, индивидуальный и корпоративный. Национальный человеческий капитал представляет собой совокупность индивидуального, корпоративного капитала и различных общенациональных составляющих. Национальный человеческий капитал – это часть инновационных трудовых ресурсов, накопленные конкурентоспособные высокопроизводительные знания, инновационная система, интеллектуальный капитал и инновационные технологии во всех сферах жизне-

деятельности и экономики, а также качество жизни, обеспечивающие в совокупности конкурентоспособность экономики страны и государства на мировых рынках в условиях глобализации [2, С. 5].

Национальное богатство страны – это совокупность накопленных воспроизводимого, национального человеческого и природного капиталов страны в стоимостной оценке. Национальный человеческий капитал в любом государстве формируется за счет инвестиций в воспитание, образование, культуру, здоровье населения, в повышение профессионализма, уровня и качества жизни населения, в науку, знания и интеллектуальный капитал, в предпринимательскую способность, в информационное обеспечение и безопасность граждан, в экономическую свободу в ее международном определении, в инструментарий интеллектуального труда, в сферу функционирования человеческого капитала как фактора развития экономики и общества.

Доходность от инвестиций в человеческий капитал в эффективном государстве возрастает с течением времени. Человеческий капитал – интенсивный фактор развития, и на него не распространяется закон убывающей отдачи. И при верно выбранной стратегии развития человеческого капитала государство получает результат эффективности экономики и гражданского общества.

Человеческий капитал в условиях глобализации мировой экономики, в условиях свободного перелива капитала из страны в страну, из региона в регион, из города в город, в условиях острой международной конкуренции, ускоренного развития высоких технологий служит главным интенсивным конкурентным фактором развития общества и государства.

К основным субъектам формирования человеческого капитала относят домашнее хозяйство, государство, негосударственный сектор экономики и общество.

Домохозяйство представляет социально-экономическую сторону жизнедеятельности индивида или семьи, связанную с отношениями собственности, производством, распределением и потреблением благ. Вместе с тем, основной функцией домохозяйства остается воспроизводство человеческого капитала. В России сегодня уделяется еще недостаточно внимания экономике домохозяйства. По мнению специалистов, в РФ существует ряд факторов, препятствующих его эффективной деятельности, направленной на процесс формирования человеческого капитала [3]. Так, резко возросла самостоятельность домохозяйств в жизнеобеспечении индивидов; государство из-за несбалансированности государственного бюджета перенесло основную часть ответственности за образование и обеспечение здоровья и жилья, заботу о будущем поколении на домохозяйства; в связи с насыщением рынка потребительских товаров и

услуг, финансового рынка, рынка труда и платных услуг перед домохозяйствами возникла проблема выбора и рациональности потребительского поведения; отсутствие гарантий занятости, стабильности доходов и цен, резкое снижение уровня доходов большинства населения привело к ярко выраженной дифференциации доходов домохозяйств, причем работники бюджетной сферы во многих крупных промышленных предприятиях и сельское население оказались за чертой бедности.

Наличие перечисленных выше факторов вызвало усиление защитной функции домохозяйств и изменение целей их функционирования, среди которых основной стало выживание в условиях ограниченного дохода, а не максимизация полезности. В таких условиях становится проблематичным эффективный процесс формирования человеческого капитала, инвестиционный потенциал которого основывается на доходе и структуре бюджета домохозяйства.

Культурный аспект поведения человека формирует такой неформальный институт, как общество. В процессе формирования человеческого капитала социум задает стереотип (ментальность) экономического поведения, влияющий на все стороны человеческой жизнедеятельности.

Сегодня существуют положительные тенденции развития российского общества, такие как преобладание духовного начала в человеке, стремление к получению образования, природное любопытство, интерес к другим культурам, адаптивность, умение приспосабливаться к нестандартным ситуациям, креативность. Но необходимо принять во внимание и тот факт, что на протяжении длительного времени для российской действительности были характерны низкая эффективность деятельности формальных и разрушение традиционных неформальных институтов: хозяйственных связей, экономических структур, системы исполнения законов, морали, хозяйственной мотивации, что сопровождалось заполнением сложившегося вакуума в виде криминализации всех структур общества как на уровне государственной власти, в бизнесе, так и среди населения. Рост теневой экономики, негативные тенденции изменения мышления и культуры способствовали распаду общественных устоев. Криминальными сюжетами и сейчас пронизаны современное кино, музыка, литература, в средствах массовой информации пропагандируется насилие, бездуховность, что приводит к асоциальному поведению. Все это относится к ряду основных проблем государства, продолжает оказывать отрицательное влияние на качество процесса формирования человеческого капитала и препятствует повышению эффективности организации данного процесса.

Не менее важным субъектом формирования человеческого капитала является негосударственный сектор экономики, который функционирует, прежде всего, для производства товаров, осуществления работ

и оказания услуг, создающих условия жизни и быт человека. Реальный сектор экономики обеспечивает общество продуктами питания, одеждой, бытовым оборудованием, услугами по организации досуга и прочими условиями, необходимыми для формирования человеческого капитала страны.

Необходимо подчеркнуть, что нестабильность и неопределенность внешней среды, сложное материальное положение российских компаний, отрицательные особенности законодательной и нормативно-правовой базы РФ, несоответствие спроса и предложения на рынке труда – все это способствует возникновению множества различных проблем внутренней среды предприятия, ориентирует хозяйствующих субъектов на стратегию выживания, краткосрочную сиюминутную личную выгоду. Очевидно, что вышеназванное не может не отразиться негативно на качестве, своевременности и прочих характеристиках процессов реализации продукции, выполнения работ и предоставления услуг предприятия, что, в свою очередь, способно отрицательно воздействовать на качество жизни человека. В такой ситуации концепция эффективного формирования человеческого капитала становится несопоставимой с реалиями существования сегодняшних российских компаний и чуждой мышлению российских руководителей.

На данный момент одним из наиболее значимых участников процесса формирования человеческого капитала является государство, которое оказывает непосредственное воздействие на этот процесс путем разработки и реализации государственной социально-экономической политики, направленной на приоритет финансирования здравоохранения, образования и культуры, обеспечение граждан жилищными условиями. К услугам, предоставляемым социально-экономической политикой государства, относят государственное общее образование, меры по трудоустройству, страхование по безработице, социальную помощь, охрану труда женщин и несовершеннолетних, пособие на детей, дотацию на аренду жилья, социальное жилищное строительство и другие.

При этом российская действительность такова, что установленная Конституцией Российской Федерации политика социального государства, направленная на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека, не реализована до сих пор [1]. В том числе, имеют место неэффективность функционирования системы здравоохранения, нехватка жилья для населения, множество случаев несоответствия жилищных условий предполагаемым стандартам, кроме того, очевидна необходимость модернизации системы образования, обусловленная существованием множества противоречий между социальной, профессиональной ориентацией молодых специалистов и реальными потребностями организаций в рабочей силе; между существующей

системой вузовской подготовки и реальным содержанием будущей профессиональной деятельности и ожиданиями работодателей; а также между теоретической подготовкой выпускников и слабыми практическими навыками и умениями использования знаний. Все это говорит о недостаточной степени выполнения государством своих функций и негативно воздействует на экономику страны, требуя поиска решения проблем населения органами государственной власти.

Основы современных знаний позволяют сгруппировать важнейшие критерии, которые определяют качество процесса формирования национального человеческого капитала, а значит, и темпы социально-экономического развития страны. К ним следует отнести: востребованное на основе своего содержания и качества профессиональное образование; развитую науку и инновационную деятельность; высокий культурный уровень; качество жизни; достойную заработную плату и пенсионное обеспечение; воспроизводство физического и психического здоровья населения; доступную и качественную медицинскую помощь; рациональные взаимоотношения с природой; трудовую, предпринимательскую и социальную активность населения; эффективное государственное управление [4].

Однако на сегодняшний день перечисленное выше вряд ли можно отнести к характеристикам, присущим российской действительности. К сожалению, социально-экономические показатели в России далеки от уровня, способствующего организации целенаправленного и эффективного процесса формирования человеческого капитала.

Современная наука делает акцент на то, что конкурентоспособность государства обусловлена, прежде всего, конкурентоспособностью человеческого капитала страны, а, в свою очередь, путь преобладающего воспроизводства человеческого капитала над другими составляющими национального богатства предоставляет сегодня России единственный ключевой механизм для осуществления стратегического развития страны и решения социально-экономических проблем населения.

Подводя итог, можно отметить, что все вышесказанное диктует необходимость нового подхода к формированию человеческого капитала страны. Без разработки и реализации эффективной социальной политики государства, включающей нормотворчество в социальной сфере, системах здравоохранения, науки, образования и культуры; без создания действенных формальных институтов, направленных на поддержку существования, инвестиционных возможностей и успешной деятельности домохозяйства; без преодоления негативных характеристик современного общества и организации его дальнейшего развития, а также без улучшения условий функционирования предприятий эффективный процесс формирования человеческого капитала невозможен.

Процветание России во многом зависит от стратегических решений в сфере управления человеческим капиталом, что обусловлено повышением значимости и усилением роли человека, характерными для инновационного типа экономики. Национальный человеческий капитал – самый важный элемент современной экономической системы, а обеспечение эффективности его формирования – залог успешного функционирования, а также социально-экономического, научно-технологического и ресурсно-экологического развития страны. В связи с этим эффективное формирование человеческого капитала на сегодняшний день является одной из стратегических целей государства.

Список использованных источников:

1. Конституция РФ (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 №6-ФКЗ, от 30.12.2008 №7-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. – 26.01.2009. – №4. – ст. 445.
2. *Корчагин, Ю.А.* Российский человеческий капитал – фактор развития или деградации? / Ю.А. Корчагин. – Воронеж : ЦИРЭ, 2005.
3. *Нойманн, Ф.* Методика экономической оценки человеческого капитала / Ф. Нойманн // Тезисы докладов международной научно-практической конференции. Государственное управление: трансформационные процессы в современном мире. Ч. 2. – Минск : АУП, 2005.
4. *Трофимова, Ю.А.* Проблемы формирования человеческого капитала [Электронный ресурс] / Ю.А. Трофимова. – Режим доступа: http://conf.sfu-kras.ru.

Якунина М.А.
Научный руководитель – к. п. н., доцент **Воробьева И.В.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА БУДУЩЕГО РУКОВОДИТЕЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ В РАМКАХ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

Аннотация: Слово «имидж» означает образ, который непосредственно формируется у человека с момента попадания в высшее сообщество, которым для студента и будет являться высшее учебное заведение. Благодаря процессу обучения студент многое познает для себя нового, как теоретически, так и практически, и каждый самостоятельно выбирает образ руководителя, которым стремится стать в будущем.

Ключевые слова: образ, фигура, репутация, характер, роль, направление, портрет, манера, внешность, представление, стиль.

Слово «имидж» означает образ, который непосредственно формируется у нас с момента попадания в высшее общество. А первым высшим обществом и будет являться высшее учебное заведение.

Благодаря процессу обучения мы многое узнаем как теоретически, так и практически, и каждый для себя выбирает образ того руководителя, которым стремится стать в будущем. Также имидж тесно связан с репутацией и психологией каждого из нас.

Создание позитивного образа руководителя во многом определяет успех его деятельности. Власть человека над людьми зависит не только от его силы, ума и воли, но и от производимого им впечатления и его привлекательности. Одежда человека, его внешний облик влияют на отношение к нему подчиненных, коллег и т.д. [1, С. 15].

Телосложение, рост имеют значение для карьеры руководителя, но не определяющее. Это связано с некоторыми особенностями психологии восприятия человеком человека. Крупные люди воспринимаются как более значительные, это способствует их более быстрому продвижению, они изначально выделяются. Имеются данные, показывающие, что люди маленького роста считают, что их рост – вызов судьбы, поэтому они много работают. Их жизнь посвящена трехступенчатой схеме: работа, работа, работа. Главное для таких людей, чтобы на них не смотрели свысока, но заметили. В деловом общении большое значение имеет пол руководителя [2, С. 54].

Если мужчина не видит в собеседнице женщину, то это резко ухудшает ее имидж. Аналогично и женщина хочет видеть в деловом партнере мужчину, если этого нет – его имиджу нанесен урон.

Твердость в отношении с партнерами, подчиненными понижает имидж, так как воспринимается как бездушие. Существуют принципы укрепления имиджа:

- будьте тверды, говоря о проблеме, но мягки с людьми;
- облекайте жесткие аргументы в мягкие выражения.

В деловом контакте достаточно примирить интересы, а не позиции. Имидж страдает, когда человек начинает отстаивать свои позиции, бороться за то, что не имеет значения для дела [2, С. 55].

Работа менеджера требует основательной подготовки и постоянного совершенствования специалистов в этой области, формирования их имиджа. Понятие имиджа включает не только естественные свойства личности, но и специально наработанные, созданные, оно связано как с внешним обликом, так и с внутренним содержанием человека, его психологическим типом.

Имидж руководителя снижается, если он злоупотребляет утверждениями, категоричностью суждений, безапелляционностью. Наоборот, задавая вопросы, руководитель демонстрирует интерес к собеседнику,

к его мнению. Психологическое преимущество на стороне задающего вопросы, а не отвечающего на них. Это является скрытым комплиментом, повышающим имидж руководителя [2, С. 50].

Успеху способствует имидж порядочного человека. Это давно усвоено в политической жизни: скомпрометировать конкурента – значит уничтожить его. На любого политика всегда ищут компромат, и это стоит дороже любой предвыборной кампании.

Имидж руководителя повышается, если у него нет приятельских отношений ни с кем из сотрудников или подчиненных. Это способствует принятию такого руководителя как строгого, недоступного, занятого только делом и т.д. В нашей стране на имидже руководителя плохо сказывается приближение к себе своих родственников, наследников, членов семьи, при этом во многих зарубежных странах это давно стало нормой. Формирование положительного имиджа руководителя во многом определяется его умениями общаться с подчиненными. Для этого необходимо знать эффективные приемы, например, быстрого запоминания имен-отчеств. Чтобы быстро запомнить имя-отчество, необходимо несколько раз повторить его вслух: «Очень приятно, Николай Александрович!» Запомнить можно и по ассоциации с именами знакомых, видных деятелей и т.д.

Одним из приемов создания положительного имиджа руководителя является умение говорить как можно чаще комплименты. Чаще всего руководители опасаются «захвалить», «перехвалить» подчиненных. В нашей стране сложился крен в сторону жесткого обращения с подчиненными. Проявляется это в том, что у нас не принято хвалить подчиненных, в значительном преобладании наказаний над поощрениями. Психологами установлено, что поощрения являются лучшим стимулом к труду по сравнению с наказаниями.

В разговоре с подчиненными женщинами лучше всего спрашивать о детях, интересоваться успехами детей. Это значительно повышает имидж руководителя как человека заботливого, внимательного и т.д. В отдельных случаях можно сделать комплимент женщине («Как хорошо вы выглядите»).

Рассмотрим влияние одежды и поведения на образ руководителя.

В последние годы интерес психологов к изучению влияния одежды и поведения на образ руководителя значительно возрос. Особенно значительные исследования накоплены в области визуальной психосемиотики. Выделены несколько особых феноменов, которые могут значительно изменить представление о другом человеке или восприятие другого человека [2, С. 60].

Человек в очках воспринимается в окружающем мире как более начитанный, образованный. Дымчатые очки, скрывая глаза, являются пре-

пятствием для общения, так как они могут раздражать собеседника тем, что он не видит глаз говорящего.

Наличие автоответчика, факса, общего и прямого телефона, визитной карточки, секретарши повышает имидж их обладателя. Стоимость пишущей ручки, делового блокнота свидетельствует о благосостоянии человека. Руководители, деловые люди стараются пользоваться письменными принадлежностями от известных фирм, например «Паркер». Из украшений деловому человеку, руководителю лучше всего иметь только обручальное кольцо. Чем скромнее одежда, тем выше имидж руководителя. Забота о своей внешности – скрытый комплимент окружающим. Старомодно одетый руководитель может угодить в глазах окружающих в разряд консерваторов: костюмы вышли из моды, и взгляды несовременны [3].

Имидж руководителя связан с теми местами, которые он посещает, с теми людьми, с которыми общается. Один свободное время проводит в театре, библиотеке, в путешествиях, другой – в пивном баре, забегаловке и т.д.

Имидж – это не маска, не приукрашение своего профессионального облика. В реальной жизни, конечно, существует и это. Но данный аспект в технологии имиджа не главное. Стержневое здесь – возможность передать (через определенные имидж-сигналы) информацию о себе, о своих истинных, глубинных (личностных и профессиональных) устоях, идеалах, планах, деяниях.

В большинстве работ имидж все же сводится к психическому образу. Как нам известно, имидж – это образ – визуальная привлекательность личности. Счастлив тот, кто обладает от Бога привлекательным имиджем. Но, как правило, многие обретают симпатию людей благодаря искусству самопрезентации [1, С. 13].

Существует несколько вариантов имиджа:

- зеркальный – это имидж, свойственный представлению человека о самом себе;
- текущий – этот имидж характерен для взгляда со стороны;
- желаемый – этот вариант имиджа отражает то, к чему мы стремимся;
- корпоративный – вариант имиджа организации в целом, а не каких-то отдельных подразделений или результатов ее работы;
- множественный – этот вариант имиджа образуется при наличии ряда независимых структур вместо единой корпоративной структуры;
- харизматический – это имидж, которому приписывается образ вождя, лидера;

– закрытый – данный вариант имиджа интересен тем, что каждый из потребителей может вписывать в него те черты, которые сам считает наиболее убедительными;
– мифологический – имидж, под которым будем понимать поведение лидера, те или иные сложившие в данном обществе мифы [3].

Таким образом, не только внешние атрибуты, но и психологические аспекты имеют важное значение в формировании облика руководителя, в глазах как подчиненных, так и других окружающих.

Список использованных источников:

1. *Еропкин, А.И.* Имидж руководителя / А.И. Еропкин. – М. : Эксмо, 2010.
2. *Панасюк, А.Ю.* Как создать свой имидж / А.Ю. Панасюк. – 2-е изд. – М. : Вече, 2011.
3. Формирование имиджа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.easyschool.ru/.

Яценко Е.А.
Научный руководитель – к.э.н., ст. преподаватель **Агаларова Е.Г.**
Ставропольский государственный аграрный университет

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В ГОСУДАРСТВЕННОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ

Аннотация: В статье рассмотрены объекты государственного и муниципального управления, необходимые для функционирования организаций и отраслей, маркетинг территорий, муниципальные образования. Поставлены цели и задачи государственного и муниципального управления.

Ключевые слова: маркетинг, регион, муниципальное образование, муниципальное управление, маркетинг территории.

Маркетинг в государственном управлении – это прежде всего подход в государственном управлении, ставящий во главу угла удовлетворение потребителей и производителей государственных услуг, выступающий как специфическая форма реализации маркетинга. Более конкретно, это маркетинговая деятельность федеральных и региональных органов управления и/или их представителей, которые выступают производителями, потребителями или посредниками (поставщиками) в процессах обмена товарами, услугами, идеями и другими ценностями.

Маркетинг в муниципальном управлении – это деятельность органов местного самоуправления, направленная на удовлетворение общественных интересов.

Основная задача государственного и муниципального управления – развитие региона. Если регион намерен развиваться, то получать необходимые для этого ресурсы ему придется на глобальном экономическом уровне. А это значит, что регион неизбежно должен подавать и продавать себя как площадку и как инструмент для запуска и реализации наиболее перспективных мировых проектов. Современный регион интересен как территория, куда выгодно вкладывать инвестиции, куда перспективно переезжать, жить и вести бизнес [3].

Объектами маркетинга в государственном управлении могут быть:

- государственные услуги и общественные блага (товары, услуги и др.), как делимые (напр., пенсионное обеспечение, медицинское обслуживание, общее и профессиональное образование), так и неделимые (напр., общественная безопасность);
- товары и услуги, необходимые для функционирования организаций и отраслей, финансируемых из государственного бюджета: вооружения, боеприпасы, вещевое довольствие и продукты питания для нужд обороны, охраны внутреннего порядка, безопасности и др., товары и услуги для нужд органов государственного управления, предприятий, организаций и учреждений, находящихся в государственной собственности для выполнения задач, финансируемых из государственного бюджета;
- предприятия и организации, находящиеся в государственной собственности и подлежащие разгосударствлению и приватизации, а также акции предприятий и организаций, находящиеся в собственности государства и подлежащие продаже;
- органы государственного управления, значимые для государства социальные институты и их представители в целях повышения их престижа, улучшения имиджа и обеспечения содействия их деятельности со стороны общественных, коммерческих организаций и физических лиц;
- права, обязанности и функции граждан и организаций, значимые для существования и развития государства и общества, процессы потребления государственных услуг, уплата налогов, участие в выборах, исполнение воинской повинности, судебных и других гражданских обязанностей, функций [2].

Объектом маркетинга в муниципальном управлении являются муниципальные образования.

Оценка деятельности органов государственного и муниципального управления все больше начинает зависеть от того, что они сделали и делают для обеспечения конкурентоспособности управляемой социально-экономической системы. Серьезные перспективы развития маркетинга в государственном управлении в нашей стране могут быть в первую очередь связаны с развитием маркетинга интеллектуального капитала России и маркетинга территорий России: страны в целом, регионов, городов и сельских территорий.

Применительно к муниципальному управлению маркетинг территорий – это специализированная маркетинговая деятельность, предпринимаемая на территории с целью создания, поддержания или изменения о ней мнений, намерений и/или поведения субъектов, как уже существующих и действующих на данной территории, так и ее потенциальных потребителей. Целевыми направлениями этой деятельности выступают: притягательность, престиж территории (места) в целом; привлекательность сосредоточенных на территории природных, материально-технических, финансовых, трудовых, организационных, социальных и других ресурсов, а также возможностей реализации и воспроизводства таких ресурсов.

Маркетинг территории осуществляется как внутри, так и за ее пределами и ориентирован как на субъектов, внешних по отношению к территории, так и на население самой территории и на юридических лиц, осуществляющих здесь свою деятельность.

Выделяют следующие принципы территориального маркетинга:

- взаимодействие личного и коллективного интересов в удовлетворении потребностей, связанных с территорией;
- комплексность потребностей субъектов территориального маркетинга, которая является результатом территориальной рефлексии и самоидентификации индивида и поселенческой общности и базируется на системе ценностей, вкусах, предпочтениях и особенностях жизненного уклада, сложившегося в рамках территории;
- достижение индивидуальных и коллективных целей в рамках территории, обеспечиваемое посредством конкурентного обмена;
- развитие территорий и их взаимодействие с другими территориальными единицами в системе общественного разделения труда, основанное на свободе выбора форм позиционирования территории (через согласование территориальных интересов разных уровней), на привлечении всех групп субъектов территории к обоснованию этого выбора [1].

Важно отметить, что каждая территория должна быть представлена набором выгод, в виде предложения. В предложение должны быть включены совокупность продукции и услуг (комплекс преимуществ), которые территориальное образование может предложить своим потребителям.

Таким образом, реализацию стратегических и тактических задач маркетинга сельских территорий обеспечивают организационные механизмы и технологии, способствующие вовлечению субъектов территории в процессы принятия управленческих решений относительно направлений и форм позиционирования сельской территории в условиях обостряющейся конкуренции, согласованию их интересов в ходе выработки и реализации управленческих решений по продвижению интересов территории, развитию имиджа и повышению инвестиционно-ресурсной привлекательности.

Список использованных источников:

1. *Агаларова, Е.Г.* Маркетинговый подход к управлению территориальными образованиями / Е.Г. Агаларова // Вестник ГУУ. – 2009. – №6.
2. *Панкрухин, А.П.* Маркетинг территорий: зачем, кому и какой нужен маркетинг территорий [Электронный ресурс] / А.П. Панкрухин // Сайт «Энциклопедия маркетинга». – Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-special/regions/territory/1.htm.
3. *Салий, В.В.* Продвижение «предложения» территориальными образованиями / В.В. Салий, Н.Л. Теренина // Российское предпринимательство. – 2007. – №4.

Баранова М.И.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Тимошенко П.Н.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация: В условиях рыночной экономики основной формой кредита является банковский кредит. Позитивный опыт деятельности банков разных стран свидетельствует о том, что эффективное управление кредитами – главный источник банковской прибыли. Поэтому разработка кредитной политики зарубежными банками и реализация ее практических аспектов представляет несомненный практический интерес для совершенствования деятельности банков России.

Ключевые слова: кредит, кредитная политика, коммерческий банк, банковский кредит, банк.

Кредитная политика определяет задачи и приоритеты кредитной деятельности банков. В вопросе о содержательной стороне кредитной политики банка существуют различные направления. Например, в «Финансово-кредитном словаре» кредитная политика трактуется как составная часть экономической политики, представляющая собой систему мер в области кредитования народного хозяйства. В зарубежной научной литературе кредитная политика трактуется как способ выполнения последовательно связанных действий при кредитовании, где принципы представляют собой основу определения соответствующей политики и способов ее осуществления [1].

Прежде чем определить понятие «кредитная политика», необходимо уточнить такие термины, как «кредит», «политика», «кредитные операции».

Гражданский кодекс Российской Федерации рассматривает кредит как одну из разновидностей займа с присущими ему особенностями. В соответствии со ст. 819 ГК РФ, по кредитному договору банк или иная кредитная организация обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную сумму и уплатить проценты на нее.

Кредитором по Федеральному закону «О банках и банковской деятельности» может выступать только кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности такие банковские операции, как привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение этих средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов юридических и физических лиц, или небанковская кредитная организация, то есть кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции.

Кредитные операции – это деятельность, в результате которой формируются взаимоотношения кредитора и заемщика по предоставлению финансовых средств. При этом важно, кто из партнеров (банк или клиент) оказывается в роли кредитора. Банковские кредитные операции подразделяются на две большие группы: активные (банк является кредитором) и пассивные (банк является заемщиком). Клиентские операции также могут быть различными. Например, предприятие, размещающее депозит, является кредитором, а получающее коммерческий кредит фактически является заемщиком [3].

Кредитная политика – это совокупность активных и пассивных банковских операций, рассматриваемых на определенную перспективу, обеспечивающих банку достижение целей, позволяющих решить задачу оптимального распределения кредитного ресурса в условиях реально имеющихся ограничений (обязательные нормативы Центрального Банка России и фактический объем средств к размещению).

Функции кредитной политики можно условно разделить на две группы: общие, присущие различным элементам банковской политики, и специфические, отличающие кредитную политику от других ее элементов. К общим функциям относятся: коммерческая функция, т.е. функция получения банком прибыли (от проведения кредитных расчетных, платежных и прочих операций), стимулирующая и контрольная.

Стимулирующая функция проявляется в том, что кредитная политика, отражающая объективные потребности государства, банка, клиентов, стимулирует аккумуляцию временно свободных денежных средств в банки и их рациональное использование.

Контрольная же функция проявляется в том, что кредитная политика позволяет контролировать процесс привлечения и использования кредитных ресурсов банками и их клиентами с учетом приоритетов, определенных в кредитной политике конкретного банка.

Однако если рассматривать функции в качестве специфического проявления сущности явления, что является единственно правильным, то в этом случае кредитная политика выполняет лишь одну, но очень важную функцию – функцию оптимизации кредитного процесса. Дей-

ствие данной функции направлено на достижение цели банковской политики.

Общая цель коммерческого банка должна определять приоритеты его политики с позиции доходности, рентабельности, ликвидности, минимизации рисков, оптимизации портфеля (депозитного, кредитного и др.), направлений его деятельности (депозитная политика, политика на финансовом рынке, в области кредитования, ссудного процента и др.). Поскольку банк является социальной системой, а люди в своей деятельности руководствуются собственными целями, намерениями, интересами, то цели банка основываются на частных целях его владельцев, руководителей, персонала, а также клиентов банка и органов банковского надзора [2].

Поэтому основной целью коммерческого банка является его развитие, понимаемое в самом широком смысле. Имеется в виду развитие банка как коммерческого предприятия с точки зрения его экстенсивного развития (количественные характеристики) и интенсивного развития – повышения эффективности функционирования (качественные характеристики) а также развитие банка как социального института с позиций обеспечения интересов: акционеров, клиентов, персонала банка, органов банковского надзора.

Принципы кредитной политики являются основой кредитного процесса, следовательно, чем полнее ими овладевают, тем эффективнее деятельность коммерческого банка с позиций обеспечения его ликвидности и доходности.

Принципы кредитной политики банка стимулируют экономическую заинтересованность субъектов кредитных отношений в наилучших результатах своей деятельности, с одной стороны, и имеют важное значение при осуществлении кредитной политики в масштабах всего народного хозяйства. Важнейшими общими принципами кредитной политики банка можно считать научную обоснованность, оптимальность, эффективность, а также единство, неразрывную связь элементов кредитной политики. Поскольку только научно обоснованная кредитная политика, сформированная с учетом объективных реалий жизни и субъективных факторов, ее определяющих, позволяет наиболее полно выразить интересы банка, его персонала и клиентов. Соблюдение вышеназванных принципов является важнейшим условием повышения эффективности кредитной политики банка.

Список использованных источников:

1. *Балабанов, И.Т.* Банки и банковское дело / И.Т. Балабанов. – СПб., 2009.
2. *Пещанская, И.В.* Краткосрочный кредит: теория и практика / И.В. Пещанская. – М. : Экзамен, 2008.

3. *Тавасиев, А.М.* Основы банковского дела : учебное пособие для вузов / А.М. Тавасиев. – М. : Маркет ДС, 2007.

Боровко Л.В.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Синицына И.В.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

БАЗОВЫЕ КОНЦЕПЦИИ И МЕХАНИЗМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ АКЦИЗНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Аннотация: Развитие рыночных отношений в России невозможно без совершенствования налоговых инструментов, активного использования ограничивающих и регулирующих условий функционирования акцизных налогов в целях предотвращения негативных воздействий рынка на экономику.

Ключевые слова: акцизы, налогообложение, акцизно-налоговая система.

Процессы социально-экономической трансформации акцизов и реформирования акцизного налогообложения предопределяются закономерностью изменения различных форм акцизных концепций. Концептуальное обоснование акцизных систем, обеспечивающих одновременно реализацию общественных функций государства и повышение деловой активности предприятий и одновременно решение социальных вопросов, всегда было и будет предметом дебатов и дискуссий между различными ветвями власти, бизнеса и общественности.

Основополагающим принципом «сотрудничающего» акцизного федерализма является реализация на всей территории Федерации единых социально-экономических стандартов жизни. С этой целью широко используется долевое распределение акцизно-налоговых доходов в качестве инструмента регулирования «неравных» условий жизни.

В основу «конкурирующего» акцизного федерализма заложена идея территориальной конкуренции, которая подразумевает отказ от достижения единообразных условий жизни посредством корректировки результатов деятельности рыночных сил. Считается, что целесообразнее каждому региону предоставить возможность конкурировать исходя из собственных сравнительных преимуществ по акцизному налогообложению.

Вместе с тем, успех реализации стратегии саморазвития акцизной системы во многом будет предопределяться успешностью макроэкономической акцизной политики, влияющей на общее состояние акцизно-финансовой системы страны. При этом следует, что акциз-

ные налоги составляют неотъемлемый элемент рыночной экономики. В результате обобщения, дополнения и структурирования различных акцизно-налоговых систем пришли к выводу, что историческая эволюция привела к формированию трех базовых концепций акцизно-налогового обложения, характеризующихся следующими свойствами (табл. 1).

В этой связи, в мире накоплен огромный опыт построения и функционирования налоговых систем, в том числе и акцизных, который, конечно же, следует учитывать и в России.

Выбор той или иной концепции зависит от емкости акцизного налогообложения (налоговое бремя, налоговый гнет, налоговый процесс) производства. Либеральная концепция позволяет государству взимать минимум акцизов, а социальное ориентирование предполагает высокие ставки налогообложения на социально опасные товары – алкоголь и табачные изделия, широкий круг плательщиков, незначительные льготы. Административная концепция в свою очередь усиливает налоговые решения.

Реформирование механизмов налогообложения акцизных товаров достигается за счет дифференциации налоговых ставок для определенных категорий налогоплательщиков и подакцизных товаров, для отдельных отраслей и предприятий.

Ставка налога, другие инструменты и институты обеспечивают мобильность финансового обеспечения реформирования, что позволяет Правительству быстро и эффективно осуществить смену приоритетов акцизного регулирования доходов (рис. 1).

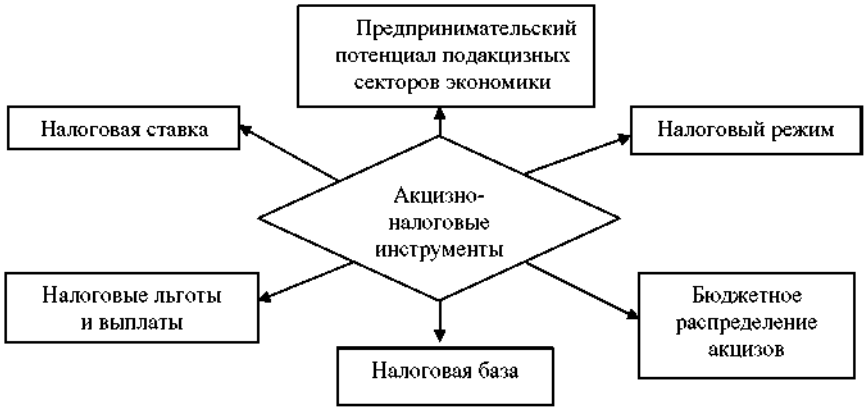


Рис. 1. **Основные институты и инструменты реформирования акцизно-налоговой системы**

Таблица 1

Основные базовые концепции и механизмы реформирования акцизного налогообложения (АН)

Административная	Либеральная	Социально-ориентированная
Государственный режим	Незначительное вмешательство государства в налоговые процессы	Большая степень государственного регулирования социальных механизмов акцизного налогообложения
Централизация власти	Широкая свобода хозяйствующих субъектов	Учет интересов налогоплательщиков и покупателей
Усиление правового обеспечения	Узкий государственный сектор подакцизной экономики	Значительный сектор самоуправления
Контролинг	Минимальное участие государства в социальной ориентации АН	Масштабное финансирование из бюджета социальных программ за счет акцизов
Стабильное повышение налоговых ставок	Опосредованный монетарный характер государственного регулирования АН	Низкая степень регламентации акцизного налогообложения на макро- и микроуровне
Централизованная схема взимания и распределения акцизов	Налогообложение ограничивается главным образом макроэкономическими процессами	Целенаправленность налоговых ставок на качество жизнеобеспечения
Целенаправлена на сбор сверхприбыли	Налоговый патернализм государства направлен на малообеспеченные слои населения	Акцизный патернализм направлен на все слои населения
Государственные методы и инструменты регулирования АН	Высокоэффективное развитие акцизного налогообложения	Справедливость формирования и распределения акцизов
	Государственно-потенциальный подход к формированию акцизного налогообложения	Демократические процессы реформирования акцизного налогообложения с учетом интересов налогоплательщиков и населения

Источник: **[4]**.

Благодаря механизмам, представленным на рисунке, централизованная единая акцизная система является достаточно гибкой, что

обеспечивается ежегодным уточнением ставок акцизов и проведением других институтов акцизной реформы в соответствии с имеющейся экономической ситуацией.

Важное теоретическое и прикладное значение имеет определение критериев оценки эффективности акцизов в сфере экономики подакцизных товаров. Специфика рыночных отношений, тесное переплетение экономических, финансовых и социальных процессов при акцизном налогообложении определяет необходимость учета всех сфер проявления эффекта и рассмотрения не только экономических, но и социальных, финансовых аспектов эффективности развития акцизного налогообложения.

Обобщающий критерий эффективности развития акцизных процессов определяет конечные цели и перспективные направления развития акцизов на народно-хозяйственном уровне и должен быть дополнен частными, позволяющими оценить эффект развития акцизного налогообложения с позиции их участников. В качестве таких критериев целесообразно использовать стратегический, оперативный и финансовый эффекты.

Выделение целей и образа действий организации акцизного налогообложения являются элементами стратегии, поэтому стратегический эффект характеризует степень целей акцизно-налоговой поддержки производства. В зависимости от подакцизных товаров эффект от участия в акцизных процессах проявляется в наращивании ресурсного потенциала участников, повышении инновационной наполняемости процессов воспроизводства, получении предпринимательского дохода от диверсификации деятельности, увеличении объема продаж, проникновении на новые рынки и т.д.

Операционный эффект от участия в акцизных процессах характеризует сокращение расходов и увеличение доходов. Его формируют: экономия постоянных затрат, удешевление сырья, возможности оптимизации логистических процессов, налоговая экономия и другие возможности, предоставляемые акцизным налогообложением.

Финансовый эффект состоит в расширении доли акцизов и улучшении финансового состояния производящих подакцизные товары компаний, именно финансовый эффект является основным при оценке целесообразности функционирования акцизных структур в отраслевой сфере экономики, особенно в кризисный период. Достижение стратегического, операционного и финансового эффектов от акцизного налогообложения находит отражение не только в изъятии сверхприбыли, но и в изменении добавочной стоимости подакцизных товаров. Этот показатель характеризует количественное выражение частной эффективности акцизного налогообложения. Он отражает масштаб, проявляющийся в росте выручки, и эффект от экономии затрат.

Экономическая и социальная стороны эффективности тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены. Хотя экономические критерии имеют одновременно социальное содержание, а социальные категории не существуют вне экономических проблем, но социальные критерии охватывают более широкий круг явлений, чем экономические.

Социальный эффект налогообложения прослеживается достаточно ясно:

- в сумме чистых доходов, получаемых после уплаты всех налоговых платежей предприятиями и организациями, населением;
- сокращении теневых оборотов субъектов хозяйствования;
- улучшении благосостояния всех членов общества;
- повышении налоговой культуры и многом другом.

Эффективность налогообложения в процессе разрешения противоречий акцизных отношений сводится:

- для государства: увеличить доходы государственного бюджета за счет налоговых поступлений и развивать базу налогообложения;
- для хозяйствующих субъектов: получить возможно большие доходы (прибыль) от своей деятельности, перечислив как можно менее значительную сумму налоговых сборов;
- населения: получить достаточные доходы для существования, уплатив необходимые налоги, за счет которых государство берет на себя обязанности предоставлять ряд услуг образовательного, медицинского характера и другие [2].

Эффективность налогообложения на макроуровне (на уровне государства) проявляется в уровне доходов федерального бюджета для финансирования основных государственных расходов, определенных экономическим курсом страны. К показателям народнохозяйственной эффективности акцизного налогообложения, дифференцированным в зависимости от сфер влияния, можно отнести:

- в отраслевом масштабе: темпы роста производства, размер прибыли, рентабельность предприятий различных отраслей;
- в территориальном масштабе – состояние доходной базы региональных (местных) бюджетов, долю поступлений от различных видов налогов (прямых и косвенных, федеральных и местных);
- на уровне хозяйствующих субъектов – научно обоснованные соотношения распределения прибыли (доходов) между бюджетами и предприятиями (долю налоговых отчислений в выручке от реализации; долю чистой прибыли предприятия, остающуюся в его распоряжении; динамику роста фонда потребления и долю инвестиций в производство);

– для населения – доходы физических лиц, долю налоговых выплат в домах, расслоение населения по доходным группам и ряд других [2].

Несмотря на прямое предназначение системы акцизного налогообложения (пополнение доходов государственной казны), создаваемая акцизная модель должна выполнять главную роль – обеспечивать экономический рост и развитие подакцизного производства. Для этого используемая структура акцизов, их виды, элементы налогообложения должны быть подчинены главной цели – качественному экономическому развитию отраслей и повышению качества жизни населения.

Список использованных источников:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (части первая и вторая): По состоянию на 20 февраля 2011 года. Таблица изменений, принятых в 2010–2011 годах. – Новосибирск : Сиб. унив. издательство, 2011.
2. Федеральные налоги и сборы. Акцизы [Электронный ресурс] // Сайт Федеральной налоговой службы. – Режим доступа: www.nalog.ru.
3. Нечипорчук, Н.А. Акцизы: изменились ставки и порядок уплаты / Н.А. Нечипорчук // Налоговый вестник. – 2010.
4. Концепция реформирования акцизного налогообложения [Электронный ресурс] // Сайт Бюджетная система Российской Федерации. – Режим доступа: http://www/budgetrf.ru/Publications/Analysis/iet/an_iet_25090/an_iet_.
5. Принципы взимания акцизов [Электронный ресурс] // Союз Российских Пивоваров – Дайджесты прессы. – Режим доступа: http://www.beerunion.ru/cgi/newspaper.cgi?d=&m=&y=20&uid=122&print=1.

Бухиник Ю.Н.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Пенюгалова Л.А.**
Кубанский государственный университет

СДЕЛКИ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА: МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

Аннотация: В данной статье рассмотрены методические основы сделок слияния и поглощения банков на основе следующих примеров: ЗАО КБ «ИНКРЕДБАНК» и ОАО КБ «Балтика»; ОАО «Банк «Алемар» и ОАО «Межтопэнергобанк»; ОАО «Банк ВТБ Северо-Запад» и ОАО «Банк ВТБ»; ОАО АБ «Регион» и ЗАО «АКБ Легион». В качестве критериев сравнения выступили такие характеристики, как тип, мотив, метод финансирования и источники финансирования сделок слияния и поглощения. Данный компаративный анализ показал, что на практике банки при осуществлении сделок слияния и поглощения опираются на существующие в теории методические основы; в качестве критерия выбора

того или иного механизма используют возможность адаптировать этот механизм к конкретному случаю, а также его способность максимально быстро и эффективно добиться положительного результата (успешной интеграции банков, стабильного функционирования образовавшегося банка на рынке, достижения поставленных целей и подтверждения обоснованности мотивов).

Ключевые слова: слияние и поглощение, банк, типы слияний и поглощений, мотивы слияний и поглощений, методы финансирования сделок слияний и поглощений, источники финансирования сделок слияний и поглощений.

В последние годы во всем мире банковский сектор переживает трудные перемены, связанные с потерей банками традиционных информационных преимуществ и усилением конкуренции со стороны небанковских финансовых посредников. Потеря банками монопольного положения в сфере банковских услуг и усиление конкуренции со стороны других агентов обусловили снижение банковской маржи и усиление концентрации капитала в банковском секторе. Эти факторы привели к массовым слияниям банков, мотивируемым различными причинами, но имеющим в своей основе стремление к укреплению рыночных позиций банков за счет диверсификации их операций, расширения клиентской базы и географической экспансии. Кроме этого, осуществление сделок по слиянию и поглощению подразумевает на выходе наличие синергетического эффекта от объединения двух и более компаний (банков), а также и экономическую выгоду, которая должна принести прибыль инвесторам и акционерам.

Начнем с толкования термина «слияние и поглощение». Так, И.Г. Владимирова в своей работе делает акцент на существовании определенных различий в толковании понятия «слияние/поглощение компаний» в зарубежной теории и практике и в российском законодательстве [2]. Н.А. Савинская также разделяет эту точку зрения и приводит в своей работе на примере двух банков (каждый из которых имеет свой регистрационный номер в реестре кредитных учреждений) следующие понятия: объединение, присоединение и слияние [5]. Так, об объединении говорят, когда после процедуры реорганизации по-прежнему остается два банка с их прежними регистрационными номерами; о присоединении говорят, когда остается один банк, который имеет один из номеров, ранее за ним закрепленных; о слиянии говорят, когда создается совершенно новое юридическое лицо, которое заново регистрируется и получает новый регистрационный номер [3]. За рубежом понятия «слияния» и «поглощения» не имеют такого четкого разграничения, как в нашем законодательстве; даже сами английские аналоги рассматриваемых понятий имеют неоднозначное значение [2]:

– Merger – поглощение (путем приобретения ценных бумаг или основного капитала), слияние (компаний);
– Acquisition – приобретение (например, акций), поглощение (компаний);
– Merger and acquisitions – слияние и поглощение компаний.

Рассмотреть методические основы сделок слияния и поглощения в статье предлагается путем сравнения ключевых аспектов конкретных сделок. В таблице 1 представлено сравнение сделок слияния по следующим признакам: тип слияния, мотив слияния, метод финансирования и источник финансирования.

Таблица 1

Сравнение сделок слияния по ключевым параметрам

Поглощающий банк	Банк-цель	Год совершения сделки	Тип слияния	Мотив слияния	Метод финансирования	Источник финансирования
ОАО «Банк ВТБ»	ОАО «Банк ВТБ Северо-Запад»	2010	Горизонтальное, национальное	Синергетический эффект: мотив монополии	Присоединение покупателя к поглощаемому банку	Собственные средства (IPO)
ОАО «Межтопэнергобанк»	ОАО «Банк «Алемар»	2010	Горизонтальное, национальное	Синергетический эффект: взаимодополняемость в области НИОКР, экономия, обусловленная масштабами деятельности	Покупка акций	Заемные средства (облигационный займ)
ЗАО «АКБ Легион»	ОАО АБ «Регион»	2010	Горизонтальное, национальное	Синергетический эффект	Покупка акций	Собственные средства (IPO)
ОАО КБ «Балтика»	ЗАО КБ «ИНКРЕДБАНК»	2011	Горизонтальное, национальное, корпорация (чисто финансовые слияния)	Синергетический эффект	Присоединение покупателя к поглощаемому банку	Заемные средства (облигационный займ)

Как видно из сравнительной таблицы, тип слияния во всех рассматриваемых примерах – горизонтальный и национальный. Так, горизонтальные слияния – объединение компаний одной отрасли, производящих одно и то же изделие или осуществляющих одни и те же стадии производства; национальные слияния – объединение компаний, находящихся в рамках одного государства. Дополнительно к этим типам слияния используется в одном из примеров такой тип слияния, как образование корпорации, – этот тип слияния имеет место тогда, когда объединяются все активы вовлекаемых в сделку банков; при этом используется подтип чисто финансового слияния – это слияния, при которых объединившиеся банки не действуют как единое целое, при этом не ожидается существенной производственной экономии, но имеет место централизация финансовой политики, способствующая усилению позиций на рынке ценных бумаг, в финансировании инновационных проектов.

Мотивом сделки по слиянию единогласно выступает мотив получения синергетического эффекта. Надо отметить, что этот мотив всегда является основополагающим, при этом он включает в себя различные элементы, которые и выступают мотивом. Так, например, в рассматриваемых примерах мотив синергетического эффекта представляет собой:

- мотив монополии. Иногда при слиянии решающую роль играет (гласно или негласно) стремление достичь или усилить свое монопольное положение. Слияние в данном случае дает возможность уменьшить влияние ценовой конкуренции;
- взаимодополняемость в области НИОКР. Выгоды от слияния могут быть получены в связи с экономией на дорогостоящих работах по разработке новых технологий и созданию новых видов продуктов, а также на инвестициях в новые технологии и новые продукты. Через слияния могут быть также соединены передовые научные идеи и денежные средства, необходимые для их реализации.

В качестве методов финансирования выступают два основных: покупка акций (в данном случае продавец, владеющий акциями компании, подлежащей продаже, передает покупателю право собственности на свои акции в обмен на согласованный платеж) и присоединение покупателя к поглощаемому банку (в этом случае стороны объединяют усилия и свои проекты для достижения общей цели).

Источником финансирования в рассматриваемых примерах выступают собственные средства, а именно увеличение собственного капитала методом IPO (первоначальное публичное предложение акций) [1]. Еще один источник финансирования – заемные средства: облигационный займ – это средне- и долгосрочные долговые обязательства целевой

компании, которые субординированы по отношению к старшему долгу, не имеют обеспечение и имеют высокую процентную ставку [4].

Из полученных сравнительных результатов видно, что участники разных сделок используют неодинаковые способы совершения сделки: выбирая наиболее приемлемые для конкретной ситуации инструменты, они, тем не менее, получают положительный итог совершения сделок: успешная интеграция банков, стабильное функционирование образовавшегося банка на рынке, достижение поставленных целей и подтверждение обоснованности мотивов.

Список использованных источников:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (ред. от 07.02.2011 г.).
2. *Анисимов, Д.В.* Практика слияний и поглощений в современных российских условиях / Д.В. Анисимов // Управление корпоративными финансами. – 2009. – №6.
2. *Владимирова, И.Г.* Слияния и поглощения компаний / И.Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №1.
3. *Рид, С.Ф.* Искусство слияний и поглощений / С.Ф. Рид, А.Р. Лажу. – М. : Альбина Бизнес Букс, 2004.
5. *Савинская, Н.А.* Слияния банков / Н.А. Савинская, Д.А. Мизгулина, В.И. Питернов. – М. : Руда и металлы, 2011.

Зайцева А.Е.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Кулешова Л.В.**
Ставропольский государственный аграрный университет

ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ

Аннотация: В данной работе рассмотрены актуальные проблемы пенсионной системы России.

Ключевые слова: внебюджетный фонд, пенсия, пенсионный фонд, федеральный бюджет.

Становление в России основ рыночной экономики продиктовало необходимость коренных преобразований в организационной структуре хозяйства. В ходе этого процесса произошла реструктуризация и ее центрального звена – общегосударственных финансов, которые включают федеральный бюджет, бюджеты субъектов Федерации, бюджеты местных органов управления, а также государственные внебюджетные фонды.

С помощью внебюджетных фондов осуществляется перераспределение национального дохода по инициативе и в интересах органов государственной власти.

В современных условиях наряду с бюджетом вновь повышается значение внебюджетных фондов, увеличивается объем этих фондов.

Пенсионный фонд имеет огромное влияние на экономику страны, так как главной целью его является – обеспечить заработанный человеком уровень жизненных благ путем перераспределения средств во времени и в пространстве.

Пенсионное обеспечение является базовой и одной из самых важных социальных гарантий стабильного развития общества, поскольку непосредственно затрагивает интересы нетрудоспособного населения, а оно обычно составляет свыше 25–30% населения любой страны. Также этот вопрос косвенно касается и всего трудоспособного населения. Для России этот вопрос в данное время является очень актуальным, так как в России проживает в настоящий момент свыше 38,5 миллионов престарелых, инвалидов и членов семей, потерявших кормильца.

Право российских граждан на пенсионное обеспечение по достижении соответствующего возраста гарантировано Конституцией РФ (ст. 7, п. 2, ст. 39). Согласно этому документу, любой житель Российской Федерации имеет право на обязательную государственную пенсию, под которой понимается ежемесячные денежные выплаты, предназначенные для компенсации гражданам заработка, утраченного в связи с достижением установленного законом возраста, наступлением инвалидности, потери кормильца, а также по другим основаниям [1].

В соответствии с пенсионным законодательством Российской Федерации в настоящее время назначаются и выплачиваются трудовые и социальные пенсии, пенсии военнослужащим срочной службы, пенсии по инвалидности от военной травмы и от общего заболевания, участникам войн и вдовам погибших, а также некоторые другие виды пенсий.

Трудовые пенсии по старости на общих основаниях в соответствии с действующим законодательством устанавливаются: мужчинам – по достижении 60 лет; женщинам – по достижении 55 лет. Отдельным категориям граждан пенсия по старости законодательно устанавливается при пониженном пенсионном возрасте, а в отдельных случаях – и при пониженном трудовом стаже [2].

Проанализировав бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации, можно выявить тенденция увеличения средств федерального бюджета в финансировании пенсионной системы, что свидетельствует об усиливающейся тенденции ее отхода от страховых принципов. Основными причинами увеличения доли средств федерального бюджета в бюджете ПФР являются: возложение на ПФР дополнительных функций

по осуществлению отдельных выплат нестрахового характера, финансируемых за счет средств федерального бюджета (ЕДВ, ДЕМО, ДМО, материнский (семейный) капитал); низкий удельный вес учитываемой заработной платы в ВВП и ее доли в доходах населения.

Список использованных источников:

1. Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации: офиц. текст. – М. : Маркетинг, 2011.
2. *Куртин, А.В.* О Пенсионной системе России / А.В. Куртин // Пенсионные деньги. – 2010.– №1.

Зубрицкая А.Ю.
Научный руководитель – ассистент **Черненко О.Г.**
Белорусский государственный экономический университет

РАЗВИТИЕ РЫНКА БЕЗНАЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Аннотация: Несмотря на большой спектр платежных решений, существующих на данном этапе развития банковских технологий, наибольшие перспективы имеет развитие рынка платежных карточек. Год за годом использование безналичных расчетов с помощью пластиковых карточек повышает эффективность экономики и в значительной мере способствует росту ВВП. В статье рассмотрены тенденции развития рынка безналичных платежей с использованием пластиковых карт в Республике Беларусь и мире, выделены направления популяризации данного вида платежей.

Ключевые слова: пластиковые карты, безналичные платежи, рынок платежных карточек, экономический рост, платежные системы.

Система безналичных расчетов по розничным платежам является составной частью национальной платежной системы Республики Беларусь и представляет собой совокупность банковских и иных институтов, правил и процедур, программно-технических средств, обеспечивающих проведение безналичных расчетов по результатам операций, совершаемых физическими лицами при использовании платежных инструментов для осуществления дебетовых и кредитовых переводов денежных средств (платежных поручений в электронном виде и на бумажном носителе информации, банковских пластиковых карточек, электронных денег, чеков и т.п.). Несмотря на большой спектр платежных решений, существующих на данном этапе развития банковских технологий, наи-

большие перспективы имеет развитие рынка платежных карточек (банковских пластиковых карточек, предоплаченных карточек на предъявителя – электронных денег) и распространение их на электронную торговлю.

Эксперты компании Moody's Economy.com называют электронные платежи «валютой экономического развития», которая приносит ощутимые преимущества экономикам разных стран, правительственным организациям, бизнесу и потребителям. Со времени своего появления на рынке в 50-х гг. карточные платежи приобрели большую популярность, повышают эффективность экономики, в значительной мере способствуют росту ВВП благодаря целому множеству факторов, среди которых: эффективность транзакций, доступность кредитных ресурсов для потребителя, доверие потребителя к платежным системам.

Преимущества использования платежных карточек для клиентов и торгово-сервисных предприятий:

1. Безопасность (доверие к операциям по карточкам способствует дальнейшему росту потребления);
2. Удобство (для клиентов: кредитные карточки позволяют расходовать средства более равномерно, вне зависимости от изменений в доходах (выплаты заработной платы); нет необходимости искать банкомат для снятия наличных или пересчитывать наличность у кассы; для ТПС: экономия издержек на трудовые ресурсы, например, когда водители сами проводят карточку через платежный терминал на автозаправках с системой самообслуживания pay-at-pump);
3. Эффективность (использование карточек снижает объем операций с наличностью, способствует снижению затрат центральных банков по обеспечению оборота наличными и поддержание бумажного денежного обращения);
4. Прозрачность (платежные карточки значительно сокращают долю «серой» экономики. Операции по карточкам «открыты» и дают возможность аудиторской проверки, что снижает количество неучтенных операций и повышает собираемость налогов) [2].

Беларусь в последние годы остается страной с динамично развивающимся карточным рынком. По данным Национального банка Республики Беларусь на 1 января 2012 года 24 из 31 банка Республики Беларусь эмитируют банковские пластиковые карточки внутренних, международных и внутренних частных платежных систем.

Количество банковских пластиковых карточек, находящихся в обращении по состоянию на 1 января 2012 года составило 9863,3 тыс. За 2011 год на территории Республики Беларусь осуществлено 571312726

операций с использованием банковских пластиковых карточек в белорусских рублях на сумму 88699962 млн рублей. Удельный вес безналичных операций в общем количестве операций с использованием банковских пластиковых карточек составил 56,1%, а в суммарном выражении – 15,7% [1].

На 1 января 2010 г. нагрузка на один банкомат составляла 2865 карточек при среднем международном показателе 2600 карточек. При этом 97% банкоматов позволяют не только проводить операции по получению наличных денег, но и осуществлять оплату услуг в безналичном порядке с использованием банковских пластиковых карточек. На 1 платежный терминал в организации торговли (сервиса) приходилось 386 карточек, тогда как в соответствии со средним международным показателем должно приходиться не более 160 карточек.

«Концепцией развития платежной системы Республики Беларусь на 2010–2015 годы» предусмотрено увеличение доли безналичных расчетов при совершении розничных платежей и сокращение наличного денежного оборота и доведение к 2016 году доли безналичных расчетов в общем количестве и сумме операций с использованием банковских пластиковых карточек до 60–65% и 20–25% соответственно.

Эффективный и развитый рынок платежных карточек возможен при условии разветвленной инфраструктуры их приема. В Беларуси продолжает развиваться сеть платежно-информационных терминалов обслуживания (на 1 января 2012 г. установлено 3317 банкоматов, 3191 инфокиоск; 25747 организаций торговли и сервиса оснащены 40729 платежными терминалами) [4].

В настоящее время рынку безналичных розничных платежей Беларуси присущи такие недостатки, как: нехватка и ненадежная работа терминалов, отсутствие возможности обслуживания карт всех действующих в стране платежных систем во всех устройствах самообслуживания, недостаточная оснащенность ТПС платежными терминалами, частые сбои в работе и плохая связь устройств с банком [3].

Анализ рынка безналичных платежей Республики Беларусь доказывает необходимость проведения эффективной политики, направленной на поддержку и стимулирования населения Республики Беларусь к более широкому использованию средств безналичных розничных платежей. Развивая карточный рынок, Беларуси целесообразно ориентироваться на показатели объемов безналичных расчетов с использованием карточек, зафиксированные в таких странах, как Германия (более 60%), Великобритания (более 67%), Франция (свыше70%) [5].

В качестве мер, позволяющих популяризировать среди жителей Республики Беларусь использование пластиковой карточки в качестве платежного средства, можно выделить:

- создание и развитие системы мероприятий по стимулированию использования населением банковских пластиковых карточек в безналичных расчетах,
- регулярное проведение широкомасштабных социальных рекламных кампаний, направленных на привлечение внимания общественности к государственной значимости безналичных платежей,
- проведение работ по переходу на банковские пластиковые карточки, соответствующие международному стандарту EMV, и по внедрению международного стандарта безопасности PCI DSS,
- развитие систем дистанционного банковского обслуживания (Клиент-банк, Internet-banking, Телебанк (Телефон-банк), SMS-banking, Mobile-banking), совершенствование правового регулирования функционирования данных систем.

Список использованных источников:

1. Белорусы не хотят переходить на безналичные расчеты [Электронный ресурс] // Банковский информационный портал. – Режим доступа: http://infobank.by/327/itemid/8146/Default.aspx.
2. *Занди, М.* Влияние электронных платежей на экономический рост / Марк Занди // Информационно-аналитический журнал «Мир карточек». – 2010. – №7.
3. Кредитные карточки – кому они удобны? [Электронный ресурс] // Банковский информационный портал. – Режим доступа: http://infobank.by/607/Default.aspx.
4. Развитие рынка банковских пластиковых карточек // Официальный сайт Национального банка РБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/payment/PlasticCards/.
5. *Сингх, В.* Сравнение рынка платежных карточек Украины с карточными рынками Польши, Беларуси и Казахстана / Вирендра Сингх // Информационно-аналитический журнал «Мир карточек». – 2010. – №10.

Климова Н.П.
Научный руководитель – ст. преподаватель **Иванова Т.И.**
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: Наиболее эффективной и распространенной в последние два десятилетия частной формой интенсификации инновационной деятельности в

условиях рыночной экономики является венчурное финансирование инновационных проектов, связанных с большим риском. В Беларуси эта форма финансирования инновационных проектов еще недостаточно развита, однако предпосылки к ее развитию и распространению уже есть.

Ключевые слова: инновация, венчур, инновационный фонд, рисковый проект.

Успешно функционирующая инновационная деятельность страны – необходимое условие для устойчивого и стабильного экономического роста. Привлечение различных методов финансирования процесса создания нововведений всегда актуально.

Так, в Беларуси наиболее часто для финансирования инноваций используются собственные средства, банковские кредиты и займы, а также средства бюджетов. Рассмотрим источники финансирования инноваций в республике на примере Гомельской области и города Гомеля по итогам 2010 года. Данные представлены на рисунке 1.

Рис. 1. **Структура источников финансирования инноваций организаций промышленности Гомельского района и г. Гомеля в 2010 г.** (в % к общему объему)

Как видно по данным рисунка, такие источники финансирования инноваций, как средства внебюджетных фондов, бюджета союзного государства, а также местных бюджетов, практически не использовались.

Особо следует отметить отсутствие средств венчурных фондов как источника финансирования инноваций предприятий области. При этом в развитых странах в последние два десятилетия именно венчурное финансирование инновационных проектов считается наиболее эффективной и распространенной частной формой интенсификации инновационной деятельности.

Как правило, венчурное финансирование осуществляется в двух основных формах – путем приобретения акций новых фирм либо посредством предоставления кредита различного вида, обычно с правом конверсии в акции. Создание новых венчурных фондов, несмотря на почти сорокалетний опыт деятельности венчурного капитала, продолжает оставаться достаточно сложной проблемой для всего мира, прежде всего вследствие несовершенства национальных законодательств, как новых, так и развитых рынков капитала. В некоторых странах Европы, в частности Великобритании, Нидерландах, Франции и др., национальные законодательства достаточно приспособлены для создания и функционирования венчурных структур. В других – инвесторам приходится использовать зарубежные юридические структуры.

Для Беларуси необходим поиск эффективных целевых организационных форм (институциональных структур) для осуществления инновационных программ. Следует отметить, что по своей сути венчурный фонд является коммерческой организацией. В связи с этим он не может существовать в такой организационно-правовой форме, закрепленной Гражданским кодексом Республики Беларусь, как фонд. Это связано с тем, что в соответствии с указанным кодексом фондом признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели. В перспективе, по мере развития в республике венчурной индустрии, может возникнуть необходимость специального закрепления в Гражданском кодексе такого вида юридического лица, как венчурный фонд, в качестве самостоятельной организационно-правовой формы субъектов хозяйствования[1].

В Беларуси функции института, осуществляющего финансирование венчурных проектов, исполняет Белорусский инновационный фонд (БИФ). Те проекты, которыми занимается БИФ, можно считать аналогами венчурных, хотя и не в классическом варианте. Фонд направляет средства на проекты, которые фактически начинаются с разработки и завершаются освоением средств с последующим выходом на серийное производство. Деньги при этом выделяются без залога и без поручительства.

Деятельность Белорусского инновационного фонда пока не помогает на должном уровне активизировать новаторство. Это связано с тем, что его средства выделяются заявителю инновационного проекта исключительно на принципах долевого финансирования, а у инициаторов многих потенциальных проектов далеко не всегда имеются в наличии ресурсы, требующиеся хотя бы для частичного их собственного финансирования. В белорусской практике предприятия должны брать весь риск на себя и обязаны вернуть взятые под проект средства. В зарубежной же практике финансовый риск, как правило, несет инвестор, а предприятие берет на себя все остальные внутренние риски (управленческий, технологический и др.).

Для уменьшения риска могут разрабатываться типовые схемы финансирования. Например, финансирование рассчитано на 48 месяцев. За этот срок фирма-инноватор должна добиться успеха, если ему суждено быть. Капиталовложения осуществляются последовательно, т.е. делятся, например, на шесть временных отрезков по восемь месяцев каждый, исходя из двух правил:1)каждое новое вложение осуществляется только в том случае, если предыдущее себя оправдало. Это означает, что фирма существенно продвинулась в создании или коммерциализации продукта; 2)каждое новое вложение больше предыдущего и осуществляется на более выгодных для получателя условиях.

Преимуществом венчурного финансирования является то, что оно осуществляется без предоставления какого-либо залога в отличие, например, от банковского кредитования. При этом венчурный инвестор, как правило, не стремится приобрести контрольный пакет акций инвестируемой компании, что отличает его коренным образом от стратегического инвестора или партнера. Логика венчурного финансирования проста: если новая инновационная компания в период нахождения в ней в качестве совладельца венчурного инвестора добивается успеха, т.е. если ее стоимость в течение 5–7 лет увеличивается в несколько раз (нередко в десятки и сотни раз), то риски обеих сторон оказываются справедливыми и все получают соответствующее вознаграждение [2].

Предметом венчурного финансирования в Беларуси должны являться предприятия и производства с преобладанием пятого и шестого технологических укладов, а также инновационно активные субъекты хозяйствования с преобладанием более низких технологических укладов. Формировать венчурный капитал в республике потенциально возможно за счет:

- средств республиканского и местных бюджетов;
- финансовых ресурсов республиканских министерств и ведомств;
- части прибыли Национального банка;

- доходов от приватизации государственной собственности;
- средств различных финансовых фондов, в том числе Белорусского инновационного фонда, а также пенсионных фондов и фондов страховых организаций.

Таким образом, развитие индустрии венчурного капитала в Беларуси должно способствовать привлечению внебюджетных средств в инновационную сферу.

Список использованных источников:

1. *Степаненко, Д.* Формирование механизма венчурного финансирования в Республике Беларусь / Д. Степаненко // Банковский вестник. – 2008. – №5.
2. Перспективы инновационного развития Республики Беларусь : сб. науч. статей II Межд. науч. конф. (Брест, 19–20 мая 2011 г.) / БрГТУ; редкол.: А.М. Омельянюк (отв. ред.) [и др.]. – Брест : Изд-во БрГТУ, 2011.

Клочко Н.В.

Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ДОСТУПНОСТЬ ИПОТЕКИ В РАЗЛИЧНЫХ СТРАНАХ МИРА

Аннотация: В статье рассмотрен мировой опыт ипотечного кредитования на современном этапе. Особенность данной статьи заключается в рассмотрении доступности ипотеки в разных странах, как для граждан страны, так и для «внешнего пользования». Автор делает вывод о том, что в последние годы виден рост интереса россиян и количества сделок с недвижимостью в тех странах, банки которых в условиях мирового финансового кризиса сохранили для россиян привлекательные ставки и доступность ипотеки.

Ключевые слова: недвижимость, ипотека, ипотечные модели, ставки по кредиту, кризис.

Широкое использование кредита является необходимым условием нормального функционирования экономики любого государства. Но кредитование невозможно без серьезного обеспечения интересов кредитора. Эволюция развития кредитования показала, что наиболее эффективно эти интересы могут быть защищены посредством использования залога недвижимости.

Одним из инструментов защиты интересов кредиторов посредством использования залога недвижимости явилась ипотека.

Ипотека – это обременение имущественных прав собственности на объект недвижимости. Ипотечное кредитование – это кредитование под

залог недвижимости, то есть кредитование с использованием ипотеки в качестве обеспечения возвратности кредитных средств.

Ипотечное кредитование является неотъемлемым элементом рыночной экономики. Отражая закономерности развития мирового банковского хозяйства, оно является одним из приоритетных инструментов развития бизнеса.

Мировой опыт свидетельствует, что ипотечное кредитование способствовало возрождению промышленности, оздоровлению банковской системы, преодолению безработицы и, в конечном итоге, выходу из кризиса Соединенных Штатов Америки – в 30-е годы, Канады и Германии – в 40–50-е годы, Аргентины и Чили – в 70–80-е годы, а также ускорению проведения экономических реформ в целом ряде стран. Определенные надежды на ипотеку в качестве инструмента решения жилищной проблемы возлагаются и в России [1, С. 8].

В настоящее время в мировой практике сложились три классических способа ипотечного кредитования (рис. 1).

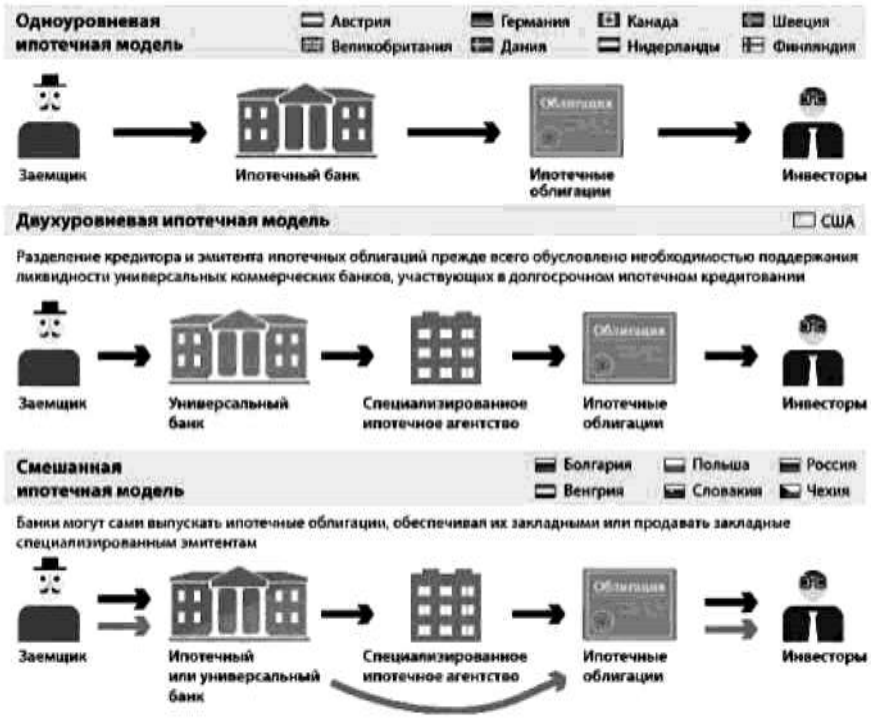


Рис. 1. **Ипотечные модели в разных странах [2]**

Зарожденный в США от перепотребления и превосходной степени закредитованности населения, ипотечный кризис смелым шагом ступил во все страны, застав жилищное кредитование в них на разных этапах развития. Повсеместно устремились вниз кривые показателей выдаваемых ипотечных кредитов, повысился уровень просрочек по ипотеке и дефолтов. Однако, оценив степень важности института ипотеки в современном обществе, правительства разных стран взялись за подъем рынка ипотеки, что, в зависимости от избранных стратегий и особенностей конъюнктуры местных рынков и поведения коммерческих игроков на них, дало разные результаты. Как бы то ни было, сегодня до 80% недвижимости во всем мире покупается на заемные средства под залог покупаемой недвижимости. По оценке экспертов, наиболее активное участие государства в восстановлении и развитии ипотеки, стимулировании платежеспособного спроса отмечается в тех странах, где хорошо развит строительный комплекс, который получил «удар» во время экономического кризиса 2008–2010 годов: в США, Испании, Болгарии [2].

Международное агентство недвижимости Evans ранжировало 10 стран мира по доступности жилья для рядовых жителей (рис. 2).

Рис. 2. **Рейтинг стран по доступности жилья**

Впрочем, специалисты сходятся во мнении, что сегодня нельзя выделить страну с «позитивным» соотношением стоимости ипотеки, платежеспособного спроса и стоимости жилья. Так, в Испании, где на восстановление ипотеки брошены силы правительства, из-за отсутствия спроса банки почти бесплатно кредитуют покупателей домов, владельцы которых не могут выплачивать ипотеку, приводит пример специалист «Первого ипотечного агентства». По его словам, скидки по таким объектам могут составлять 20% от рыночной стоимости. В Англии же цены снизились мало, но спрос на жилье стабилен и ставки ниже, чем до кризиса [2].

Ипотека для граждан страны и ипотека для «внешнего пользования», как правило, значительно различаются по разным ипотечным параметрам. Впрочем, граждане, желающие стать через ипотеку владельцами недвижимости в чужой стране, могут реализовать свои мечты во многих странах, но не во всех.

По отношению к своим гражданам местные банки более лояльны, требования к иностранцам ужесточены. Главная проблема состоит в том, что иностранцам надо доказывать свою состоятельность и платежеспособность, что удается не всем.

Международное агентство недвижимости Gordon Rock совместно с Международным ипотечным брокером Lowell Finance провели аналитический обзор зарубежных ипотечных программ для россиян в 2010 году, результат свели в таблицу «Условия, тенденции и прогнозы». В обзор попала информация по 15 странам, наиболее популярным у российских покупателей недвижимости (табл. 1).

Исследование позволило сделать выводы: ставки по ипотечным кредитам за рубежом находятся на исторических минимумах, а условия получения кредита для россиян во многих странах достаточно благоприятны. У российских покупателей зарубежной недвижимости растут инвестиционная грамотность и стремление к минимизации рисков при покупке недвижимости за рубежом. Как следствие, более 50% сделок с зарубежной недвижимостью совершается россиянами с использованием ипотеки.

Таким образом, отчетливо виден рост интереса россиян и количества сделок с недвижимостью в тех странах, банки которых в условиях мирового финансового кризиса сохранили для россиян привлекательные ставки и доступность ипотеки, – это Франция, Кипр, Германия, Турция. Наличие ипотечных программ в условиях кризиса свидетельствует об устойчивости банковской системы и экономики этих стран и, как следствие, о стабильности рынка недвижимости.

Таблица 1

Сводная информация об условиях ипотечного кредитования для россиян*

Страна	Размер кредита	Срок кредитования	Фикс. ставка мин.	Фикс. ставка макс.
Болгария	Ипотека для россиян практически недоступна			
Черногория	Ипотека для россиян практически недоступна			
Германия	До 60%	До 20 лет	3,85%	4,75%
Кипр	До 80%	До 40 лет	3,50%	7,50%
Чехия	До 50%	До 30 лет	4,25%	5,15%
Турция	До 70%	До 20 лет	6,50%	9,70%
Испания	До 70%	До 30 лет	4,15%	5,30%
США	До 60%	До 30 лет	6,00%	7,50%
Италия	До 60%	До 30 лет	4,90%	5,40%
Франция	До 80%	До 30 лет	3,15%	5,10%
Египет	Ипотека для россиян практически недоступна			
Финляндия	До 50%	До 20 лет	3,10%	3,80%
Греция	До 60%	До 30 лет	4,50%	8,00%
Израиль	До 60%	До 30 лет	3,50%	4,50%
Португалия	До 80%	До 30 лет	2,75%	6,15%

* Таблица составлена агентством Gordon Rock

Нельзя не отметить, что россияне все больше сделок по покупке зарубежной недвижимости совершают с использованием ипотеки. Даже в тех случаях, когда у них в наличии достаточно собственных средств на покупку объекта недвижимости. Ведь покупка недвижимости по ипотеке – это не только экономическая выгода в условиях низких ставок по кредитам, но и минимизация рисков покупателя, поскольку ипотечный банк выдаст кредит только после проверки застройщика и объекта недвижимости.

Список использованных источников:

1. *Абдуллаев, М.А.* Ипотека. Организация ипотечного кредитования : учебное пособие / М.А. Абдуллаев, А.А. Орлов, Л.А. Римский и др. – М. : МИИТ, 2009.
2. Ипотека в странах мира. Кому повезло больше? [Электронный ресурс] // Сайт Индикаторы рынка недвижимости. – Режим доступа: http://www.irn.ru/articles/24453.html.
3. Ипотечные модели в разных странах [Электронный ресурс] // Сайт Ria-Новости. Спецпроект «Ипотека для всех». – Режим доступа: http://www.riarealty.ru/mortgage_mm/20110810/396502378.html.

Корейша Е.Б.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Богатырева В.В.**
Полоцкий государственный университет

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ, КОМПОНЕНТЫ

Аннотация: В течение последних десятилетий наблюдается четкая смена тенденций развития: от экономики, основанной на материальных активах и сфокусированной на конечном продукте, к экономике, основанной на знаниях. В настоящее время интеллектуальный капитал становится главным «потенциалом стоимости» банка в современной экономике.

Ключевые слова: интеллектуальные активы, человеческий капитал банка, структурный капитал, клиентский капитал, организационный капитал.

Многие исследователи в последние годы отмечают возрастающую тенденцию увеличения разницы между балансовой и рыночной стоимостью компаний. Если в 1980 г. превышение рыночной капитализации над балансовой стоимостью компаний составляло 25%, то в настоящее время это соотношение составляет 300%. Аналогичная тенденция наблюдается и в банковской сфере. По оценкам агентства Bloomberg, рыночная стоимость американских и европейских банков в 2,5–3,5 раза превышает их балансовую стоимость. Среди основных причин – увеличение роли интеллектуального капитала в стоимости коммерческого банка.

По мнению западных экономистов, преимущества, которые достигаются использованием финансовых ресурсов банков, в настоящий момент исчерпаны. Управление финансовыми активами, позволяющее достичь банкам экономии на эффекте масштаба, уже не является источником их конкурентных преимуществ [3].

Поэтому кредитные организации все чаще обращаются к интеллектуальной составляющей своего бизнеса. Концентрация внимания на интеллектуальном капитале как генераторе стоимости и включение его в качестве одного из факторов, влияющих на деятельность банка, – новая задача менеджмента современного коммерческого банка. Особую важность приобретают вопросы идентификации новых форм капитала и включения в общий процесс управления новых методов, схем и измерителей, позволяющих полностью оценить ресурсную базу, из которой банк производит стоимость [2].

Интеллектуальный капитал становится главным «потенциалом стоимости» банка в современной экономике.

Внимание к роли информационно-интеллектуальных факторов на микроуровне актуализировалось в конце 60 – начале 70-х гг. XX века.

Считается, что термин «интеллектуальный капитал» впервые был использован Дж. Гэлбрейтом в 1969 г. В настоящее время данный термин весьма популярен и получил особенно широкое распространение в последние годы. Тем не менее, пока не сложилось общего для всех представления о содержании и структуре «интеллектуального капитала» [3].

Рассмотрим различные точки зрения в определении понятия «интеллектуальный капитал» (табл. 1).

Таблица 1

Перечень подходов к определению интеллектуального капитала

Автор	Сущность интеллектуального капитала (ИК)	Примечание
Т.Стюарт, 1997 ОЭСР, 1999	ИК включает только интеллектуальные активы, возникшие как результат знаний и компетенции персонала. ИК рассматривается как часть более широкого понятия – неосязаемых активов	Неосязаемые активы рассматриваются в широком смысле, как «сфера неосязаемого» организации
А.Н. Козырев, В.Л. Макаров, 2003	Понятие ИК шире, чем нематериальные активы и интеллектуальная собственность, и не регламентируется нормативными актами. Содержание нематериальных активов жестко регулируется правовыми документами и бухгалтерскими стандартами	Нематериальные активы рассматриваются в узком (бухгалтерском) смысле
А.Уайлмен, 1999 И. Кадди, 2000	ИК объединяет ту часть неосязаемого, которая принципиально не может иметь прямой денежной оценки и неотделима от создавшей их компании в отличие от неосязаемых активов, которые могут быть измерены в денежных единицах и существовать за пределами организации. ИК относится к «мягким» активам, неосязаемые активы – к «жестким»	Неосязаемые активы рассматриваются в узком смысле как активы, регулируемые юридическими и бухгалтерскими документами
Л.Эдвинссон, 2000 Э. Брукинг, 2001	Понятие ИК совпадает с понятием неосязаемых активов и рассматривается как необходимое условие конкурентоспособности компании	И неосязаемые активы, и ИК рассматриваются в наиболее широком смысле как воплощение всего «неосязаемого», которым обладает организация

Окончание табл. 1

Автор	Сущность интеллектуального капитала (ИК)	Примечание
К. Прахалад, 1992 П. Санчез, 2000 Н.Р. Кильчевская, М.Е. Павлов, 2003	Понятия ИК и неосязаемых активов полностью совпадают, но первое используется менеджерами, второе – бухгалтерами	Понятие неосязаемых активов используется в широком смысле как совокупность всех неосязаемых явлений организации
Л. Джойя, 2000 К.А. Багриновский, 2001	ИК – это тот же гудвилл, но исследуется менеджерами, а не бухгалтерами. Имея внутреннюю структуру, ИК конкретизирует понятие гудвилла и объясняет причины его возникновения	ИК и гудвилл приравниваются к понятию неосязаемых активов в широком смысле
Р. Рослендер, Р. Финчем, 2001	ИК – это новый актив, которого раньше не было, поэтому не совпадает ни с неосязаемыми активами, ни с гудвиллом	ИК является новым активом с точки зрения бухгалтера, поскольку требует иных подходов к его учету, чем активы, признаваемые сегодня в бухгалтерском учете
И. Родов, Ф. Лельерт, 2002	ИК не совпадает с гудвиллом, поскольку на расчет гудвилла оказывает влияние балансовая оценка материальных активов	Гудвилл рассматривается в узком бухгалтерском смысле, а не как совокупность всех неосязаемых активов

Примечание: Источник: [1].

Значительных успехов в развитии концепции интеллектуального капитала достиг Л. Эдвинссон, являясь директором по интеллектуальному капиталу шведской страховой компании Skandia, которая считается признанным на международном уровне экспертом по проблемам оценки интеллектуального капитала.

Разработанная Л. Эдвинссоном модель «Scandia Navigator» оценивает интеллектуальный капитал компании с позиций «создания стоимости». Л. Эдвинссон утверждает, что капитал компании состоит из двух компонентов: финансового капитала и интеллектуального капитала.

Модель «ScandiaNavigator» акцентирует внимание на пяти аспектах деятельности компании: финансовом, потребительском, технологическом (процессном), аспекте обновления и развития и человеческом аспекте.

Основываясь на данной модели, можно выделить наиболее важные составляющие интеллектуального капитала коммерческого банка (подход Е.В. Солдатовой):

- человеческий капитал – навыки, опыт, компетентность банка в отношении реакции на изменения рыночного спроса и потребностей клиентов (включая навыки лидерства и управленческий опыт);
- организационный капитал – способности, инфраструктура, бизнес-процессы и оргструктура банка в отношении производства и поставок на рынок продуктов и услуг;
- рыночный капитал – способности банка по взаимодействию с внешними субъектами (клиенты, партнеры, другие заинтересованные стороны);
- инновационный капитал – способность банка осуществлять инновации, улучшать и развивать неиспользованный потенциал и создавать долгосрочное богатство [3].

В.В. Скляренко и С.В. Шубаев в определении интеллектуального капитала коммерческого банка основываются на теориях интеллектуального капитала Т. Стюарта, К.-Э. Свейби, Э. Брукинг и др. Данными авторами разработана следующая структура интеллектуального капитала банка:

- человеческий капитал – сумма знаний всех сотрудников банка, их совокупная профессиональная компетентность, способность формировать взаимоотношения и создавать стоимость;
- структурный капитал – это инфраструктура для реализации человеческого капитала. Она состоит из решений, основанных на знаниях, созданных одними сотрудниками, которые могут использоваться и другими сотрудниками банка.

В свою очередь, структурный капитал банка делится на клиентский и организационный капитал:

- клиентский капитал банка – капитал взаимоотношений с клиентами – участие банка в бизнесе клиентов, определяющее возможность получать часть прибыли клиентов;
- организационный капитал банка – системы, бизнес-процессы, организационные возможности для реализации способности к созданию стоимости.

Человеческий капитал банка выражен через профессиональную компетентность и квалификацию работников. Структурный капитал ка-

сается конкурентоспособных преимуществ банка в дополнение к способностям работников. С течением времени банк накапливает и развивает структурный капитал. Так, опыт сотрудничества и предоставления услуг конкретным клиентам является активом, в котором клиентский капитал связан с конкретной компетентностью определенного сотрудника. Таким образом, можно сказать, что все компоненты интеллектуального капитала взаимосвязаны между собой, однако именно человеческий капитал является той компонентой, которая влияет на увеличение других интеллектуальных активов.

Интеллектуальный капитал банка – соединение человеческого капитала со структурным, оказывающее положительный мультипликативный эффект на создание стоимости банка [2].

Проанализировав различные подходы к определению структуры интеллектуального капитала коммерческого банка, можно сделать вывод, что наиболее важным его компонентом является человеческий капитал. Для реализации возможности повышения эффективности деятельности банка необходимо выявить потенциал его интеллектуального капитала (в т. ч. человеческого капитала), грамотно его оценить и организовать необходимые мероприятия для увеличения интеллектуальных активов. Таким образом, вышеперечисленные задачи являются основополагающими в сфере финансового менеджмента коммерческого банка, т.к. от эффективности их реализации зависит будущая дополнительная прибыль организации.

Список использованных источников:

1. *Просвирина, И.И.* Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы [Электронный источник] / И.И. Просвирина. – Режим доступа: http://www.finman.ru/articles/2004/4/2309.html.
2. *Скляренко, В.В.* Интеллектуальный капитал банка / В.В. Скляренко, С.В. Шубаев // Северо-западный банковский журнал. – 2008. – №10.
3. *Солдатова, Е.В.* Интеллектуальный капитал как стратегический фактор стоимости коммерческого банка [Электронный источник] / Е.В. Солдатова. – Режим доступа: http://uecs.ru/economika-truda/.

Куминов Н.С.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Бженникова Д.Г.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ГРАНИЦ ДВИЖЕНИЯ ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Аннотация: Важнейшей тенденцией развития цивилизации в XXI веке, безусловно, является мощнейший процесс все возрастающей глобализации общества, обусловленный, прежде всего, глобализацией всемирного информационного пространства, которое в результате интенсивного развития и массового распространения новейших информационных средств и технологий стремительно преображается.

Ключевые слова: глобализация, корпоративное управление, международные транснациональные корпорации, финансы.

Инновационные средства и технологии все более глубоко и широко проникают во все сферы жизнедеятельности человека, что коренным образом изменяет стандартный образ жизни и профессиональной деятельности людей в различных странах мира. В результате создаются принципиально новые, беспрецедентные в истории человечества возможности. Вместе с тем ранее неизвестные человеку проблемы изменяют стереотипы поведения и образ жизни общества.

По существу, буквально на наших глазах происходит глобальная информационная революция, результатом которой будет переход человечества на качественно новый уровень своего развития – к глобальному информационному обществу, всеобщему информационному пространству. Только изучение новейших информационных технологий может дать ответ на вопрос, к каким последствиям для человека может привести дальнейшее развитие этих тенденций.

Информационный аспект экономической глобализации включает:

- возникновение принципиально новых рынков транспортных, банковских, и страховых услуг, а также новых финансовых рынков, действующих круглосуточно и использующих новейшие информационные технологии, средства и инструменты;
- появление новых субъектов международного взаимодействия – многонациональных корпораций, Всемирной торговой организации, сети международных негосударственных организаций;
- лавинообразное распространение и быстрое устаревание информации.

Анализ показывает: наиболее радикальные изменения, которые окажут решающее влияние на дальнейшую судьбу цивилизации, произойдут именно в информационной сфере. Ведь ее главной движущей силой является интеллект и образованность человека, его мировоззрение и система ценностей, которые в условиях экономической глобализации существенно развиваются. Поэтому сегодня можно смело утверждать, что человечество находится на переломном этапе своего развития, на пороге своего рода гуманитарной революции, экономические и социальные последствия которой крайне необходимо заранее прогнозировать.

В современной российской экономике происходит переход к новому качественному состоянию финансовой системы, характеризующемуся способностью реализовать свою фундаментальную функцию – финансирования экономического роста. Вместе с тем, российская финансовая система в ее современном виде не справляется в необходимой мере с организацией перераспределения финансовых ресурсов и их трансформацией в реальную экономику, уровень ее развития не соответствует требованиям к современному экономическому росту, имеются процессы дисфункционального характера. Соответственно, Россия объективно нуждается в системе мер по ускоренному развитию финансовой системы, финансовых рынков, финансово-посреднического сектора, т.е. создании адекватного финансового обеспечения экономического развития как на общероссийском уровне, так и на уровне субъектов Российской Федерации.

Масштабное изменение качеств финансового капитала, выразившееся в появлении новых форм финансово-экономических взаимоотношений глобального плана, все более емко охватывает финансовое пространство и отношения, которые возникают между практикой функционирования глобальных финансов и политикой, направленной на обеспечение комплексного развития страны, в соответствии с господствующими тенденциями в мире с позиций всепроникающей финансизации общественной жизни.

Под воздействием глобального корпоративного капитала изменяется вектор развития финансовой системы как России в целом, так и на уровне регионов, ее элементы адаптируются (не всегда органически) к новым финансовым формам. Прежде всего, однородовыми становятся компоненты системообразующей подсистемы финансов, включающей в себя госфинансы, корпоративный капитал естественных монополий, а под воздействием финансовой глобализации – финансы, представляющие глобальный корпоративный капитал.

В последние годы экономика России приобретает черты устойчивой системы и, прежде всего, в части экономического роста. Немаловажную роль в этом играет развитие регулятивных функций государства, осуществляемых на базе системы национальных приоритетов.

При этом органы регионального управления также самостоятельно строят свои финансово-экономические приоритеты с учетом особенности того или иного региона, в нашем случае Ставропольского края, порою слабо согласовывая их между собой, не просчитывая возможные варианты возникновения дисфункциональности.

Дело в том, что каждая открытая экономическая система функционирует на основе согласования интересов ее отдельных элементов с общим вектором развития системы в целом. Появление в системе разных элементов, приводящих к рассогласованности ее функций как целого приводит к различного рода отклонениям ее поведения от первоначально заданных данных и, в конечном итоге, к невыполнению функций.

Общеизвестна истина о том, что чем выше скорость оборота капитала, тем больше масса прибыли, получаебмая его собственниками. С созданием принципиально новых технологических систем, обеспечивающих предельно высокую скорость обращения денежного капитала, произошла интеграция сфер производства этих технологий и финансовых институтов, что выразилось в огромных капиталовложениях в отрасли, репродуцирующие такие технологии. Таким образом, финансовый капитал на рубеже тысячелетий сумел преодолеть объективно ранее существующее противоречие между временем оборота и массовой прибыли.

Снижения коммуникационных расходов, которое стало возможным благодаря информационно-технической революции, в корне изменяющей ситуацию на мировых рынках, обуславливает переход от фрагментарной глобализации к управляемым геосистемам. Связано это с тем, что физический капитал за последние 20–30 лет существенно увеличился в размерах и технологически значительно обновился, прежде всего, под влиянием информационных технологий.

Одной из особенностей господства финансового капитала становится обеспечение доступа предпринимательских структур к источникам финансирования. В связи с этим появились понятия «финансовая устойчивость» и «финансовая безопасность» экономических систем. Исходя из этого, началось ускоренное предложение на рынок различных моделей, методов и способов регулирования и управления экономикой при помощи различных модулей, которые в единой цепочке увязывают происходящие технологические процессы с управлением финансовыми ресурсами, представляющими по своей сути глобальный финансовый капитал. В качестве ускорителя этого процесса стало применение виртуальных схем и моделей и при внесении их в реальный сектор экономики.

В условиях господства финансового капитала роль услуг, обеспечивающих его функционирование, непомерно возросла. Поэтому недоучет

этого факта в условиях формирующегося финансового рынка в России чреват потенциальным отстаиванием страны в становлении финансовых институтов, пока еще слабо адаптирующихся с системой геофинансов и ее инфраструктур чревато снижением мобилизующей роли финансов в воспроизводственном процессе и совершенствовании общеэкономических пропорций. Последствием этому может стать потеря контроля над инфраструктурой финансовой и информационной сфер.

Многообразие форм глобального финансового капитала, все богатство их внутренних взаимосвязей и обусловленностей пытаются формализовать как в научном, так и практическом плане. Особенно ярко это проявляется на современном этапе ускоренной интеграции рынков инфокоммуникационных и финансовых услуг. По существу происходят те же процессы поиска универсальной «отмычки», при помощи которой пытаются полностью разрешить все проблемы, связанные с управлением сложной экономической системой. Сторонников такой концепции академик Л.В. Кантрович назвал «ультраоптимальными экстремистами», пытающихся при помощи быстродействия современных инфокоммуникационных систем оптимизировать деятельность не только глобальных корпораций, но и экономики.

Современная социально-экономическая трансформация России предполагает изменение корпоративного управления в системообразующих компаниях страны. При этом данный процесс обусловлен внедрением в системы управления отечественных крупных корпоративных структур программных продуктов компаний, являющихся международными транснациональными корпорациями (ТНК). По сути, в этом случае происходит экспансия глобально корпоративного капитала на общероссийском и региональном уровне, что требует адекватного осмысления и выработки государственной и корпоративной политики, предполагающей сохранение позиций отечественных ТНК внутри страны.

На практике, отмеченная экспансия происходит во всех отраслях экономики, в том числе отечественно-монопольных. Так, система управления ресурсами предприятия – Oracle-EBS (ТНК Oracle) уже внедрена в компаниях: Магнитогорский металлургический комбинат, Ростелеком и др. Во всех межрегиональных компаниях (МРК) холдинга ОАО «Связьинвест» осуществляется промышленная эксплуатация системы.

Переходом МРК на данный системный продукт предполагает полную зависимость системы управления естественных монополий в отрасли телекоммуникаций в следующих областях: экономики, финансов, технологической, управления персоналом, качества и др. Очевидно, что в перспективе эта зависимость от продуктов корпорации Oracle (США) будет сохраняться, что недопустимо с точки зрения безопасности (эко-

номической, технологической и, как вследствие, военной) страны. Все это, по сути, даст толчок изменению корпоративного управления крупных инфраструктурных компаний в соответствии с требованиями ТНК и, в перспективе, в течение длительного времени будет подконтрольно глобальному капиталу.

Фаза создания глобальных информационных систем, характеризуется передачей различного вида информации к любому пользователю в режиме реального времени, в любой точке мира. Отсюда качественно изменяется функциональная роль финансовых услуг, которая как особый вид экономического продукта, результирует финансовую деятельность по поводу организации и управления финансовыми ресурсами, и выступает как упорядоченная информация, имеющего своего носителя (финансовый документ).

По сути, этот вид услуг является инструментарием «переливов» капитала в общественном производстве. Отношения, связанные с предоставлением этих услуг, составляют собой особую систему, которая через свои инфраструктурные подразделения обеспечивает движение финансовых ресурсов в обществе, формирование и использование фондов. Эта система рыночных отношений обеспечивает аккумуляцию и перераспределение мировых финансовых потоков в целях непрерывности и эффективности воспроизводства.

Для увеличения экономического развития региона необходимо наряду с определенным накоплением научно-технического потенциала нарастить достаточные финансовые ресурсы и амортизировать существующие основные фонды. Последнее достигается длительным периодом относительно низких норм вложений в основной капитал, особенно в инфраструктуру, и таким образом расчищается поле для новых капиталовложений, сулящих более высокую отдачу.

К основным направлениям рыночной политики региона в условиях глобализации экономики следует отнести формирование следующих институтов, обеспечивающих высокую степень информационной состоятельности рынка и регулирование макродинамических связей, действующих в воспроизводственной системе:

1. Институты объективизации информации о качествах продукции и услуг потребительского и производственного характера. К этим институтам относятся также стандарты финансовой отчетности и раскрытия информации, системы различных рейтингов и сертификации качества. Многие из них направлены не на контроль качества продукции или услуг, а на управление процессом. Впервые подобные системы были внедрены в Японии, где и применяются до сих пор, выводя экономику страны на все более высокий уровень.

2. Защита интеллектуальной и промышленной собственности. Государство, субъекты Российской Федерации, органы местного самоуправления должны создавать институциональную и правовую среду, включая защиту торговой марки и фирменных знаков товаров, которая способствовала бы установлению стандартов самими участниками рынка.
3. Важнейшим элементом институциональной структуры информационной состоятельности являются система защиты и четкой идентификации правомочий собственности, а также контроль за надлежащим исполнением контрактных обязательств.
4. Достижение информационной состоятельности предполагает высокую степень конкурентности и метаконкурентности рынка. Первое понятие широко известно в экономической теории. Что касается второго, то его мы определяем как такое состояние рынка, при котором никто полностью не защищен от ликвидации, даже в условиях полной монополии.
5. Следующая составляющая институциональной инфраструктуры информационно состоятельной экономики – это сеть государственных и негосударственных информационных баз научно-технической и коммерческой информации, а также центров ее генерирования и распространения. Проблема состоит в том, чтобы сформировать банки данных коммерческой информации о заемщиках, клиентах страховых организаций и т.д. Очень важно то, что такого рода банки данных, как правило, предполагают наличие в регионе, стране института охраны коммерческой тайны и личной информации.

Список использованных источников:

1. *Козяйкин, П.В.* Влияние транснациональных корпораций на развитие процесса глокализации мировой экономики / П.В. Козяйкин // Российское предпринимательство. – 2011. – №8.
2. *Лидэ, Е.Н.* Интернационализация бизнес-образования в условиях глобализации: проблемы и перспективы / Е.Н. Лидэ // Экономика, предпринимательство и право. – 2012. – №1.
3. *Рындина, И.В.* Институт экономического доверия на рынке финансовых услуг : дис. … канд. экон. наук / И.В. Рындина. – Краснодар : КубГУ, 2008.

Ли А.Г.
Научный руководитель – д.э.н., профессор **Гончаров А.И.**
Волгоградский государственный технический университет

РЕОРГАНИЗАЦИЯ БАНКА В РОССИИ КАК МЕРОПРИЯТИЕ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ ЕГО БАНКРОТСТВА

Аннотация: Статья посвящена вопросу о реорганизации коммерческого банка как мероприятии по предупреждению его банкротства. В работе рассматриваются некоторые правовые аспекты реорганизации банка, участники самой процедуры реорганизации кредитной организации, а также примеры применения данной меры на практике.

Ключевые слова: предупреждение банкротства, реорганизация кредитной организации, проблемный банк, агентство по страхованию вкладов, присоединение банка.

Банковская сфера играет значительную роль в эффективном функционировании и стабильном развитии экономики. В настоящее время вопрос о своевременном и эффективном предупреждении банкротства банков приобретает особую актуальность. Учитывая функции и предназначение кредитных организаций, допущение кризисных явлений в их деятельности может повлечь за собой тяжелые последствия для многих субъектов экономических отношений и экономики в целом.

Одной из мер по предупреждению банкротства, реализуемых по отношению к проблемному банку при возникновении соответствующих оснований, является реорганизация кредитной организации. Согласно Федеральному закону от 25.02.1999 №40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций», Банк России вправе требовать реорганизации кредитной организации в случаях, если:

1) кредитная организация не удовлетворяет требования кредиторов (кредитора) по денежным обязательствам (обязательству) и (или) не исполняет обязанность по уплате обязательных платежей в сроки, превышающие семь дней и более с момента наступления даты их удовлетворения и (или) исполнения, в связи с отсутствием или недостаточностью денежных средств на ее корреспондентских счетах [4];
2) кредитная организация допускает снижение собственных капиталов по сравнению с его максимальной величиной, достигнутой за последние 12 месяцев, более чем на 30% и одновременно нарушила один из обязательных нормативов;
3) кредитная организация нарушает норматив текущей ликвидности в течение последнего месяца более чем на 20%.

Однако, как отмечает А. Тавасиев, относительно определения оснований для реорганизации банка в Законе существует неоднозначность. Так, в ст. 4 для осуществления мер по предупреждению банкротства кредитной организации установлены основания, которые заметно отличаются от вышеприведенных оснований, что осложняет реализацию процессов реорганизации банка на практике.

Общее понятие реорганизации кредитной организации, банка, в частности, в официальных источниках отсутствует, но, как известно, реорганизация, в широком смысле, подразумевает действия, направленные на создание одного либо нескольких новых и (или) прекращение одного либо нескольких прежних (реорганизуемых) юридических лиц. Реорганизация может осуществляться в форме слияния, присоединения, разделения, выделения или преобразования. В п. 2 ст 32 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» от 25 февраля 1999 г. №40-ФЗ в качестве форм реорганизации признаются лишь слияние или присоединение [1, С. 337]. При наличии соответствующих оснований Банк России вправе требовать реорганизацию кредитной организации.

Согласно принятому Федеральному закону от 27.10.2008 №175-ФЗ (ред. от 03.12.2011) «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2014 года», при наличии признаков неустойчивого финансового положения банков, выявлении ситуаций, угрожающих стабильности банковской системы и законным интересам вкладчиков и кредиторов банка, Банк России и государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» вправе осуществлять меры по предупреждению банкротства банков, являющихся участниками системы обязательного страхования вкладов физических лиц в банках РФ. Мировой опыт свидетельствует о достаточно высокой эффективности участия АСВ в качестве инструмента финансового оздоровления банков [3, С. 12].

Если для проблемного банка причины и цели осуществления реорганизации очевидны, то для потенциального банка-инвестора, готового к соответствующим изменениям, цели и выгоды могут быть следующие:

- расширение спектра предоставляемых банковских услуг, диверсификация бизнеса и рисков;
- расширение клиентской базы;
- совершенствование организационной структуры в соответствии с потребностями развития бизнеса;
- повышение эффективности функционирования отдельных служб и подразделений.

Реорганизация банка как мероприятие по предупреждению его банкротства уже довольно активно применяется в российском банковском секторе.

В июне 2011 года была завершена санация Банка «Северная Казна» ОАО, результатом чего стало присоединение Банка «Северная Казна» к ОАО «Альфа-Банк», тем самым сохранив основную клиентскую базу и наиболее квалифицированных кадров уральского банка.

В августе 2011 года был реорганизован банк «Тарханы» путем присоединения к банку «Российский капитал». К настоящему времени все необходимые корпоративные процедуры по присоединению банка «Тарханы» к банку «Российский капитал» окончены. Объединение данных банков позволило достичь синергетического эффекта за счет объединения клиентской базы, увеличения масштаба бизнеса, расширения географии присутствия, а также оптимизации структуры управления [2].

В результате присоединения банка «Губернский» к ОАО Банк «Открытие» (в июле 2011 года) создан кредитный институт федерального уровня, предоставляющий клиентам полный пакет банковских продуктов и услуг, востребованных региональным и федеральным рынками за счет расширения регионов присутствия объединенного банка на территории Российской Федерации. В настоящее время банк «Губернский» осуществляет свою деятельность как филиал «Губернский» банка «Открытие».

Реорганизацию банка можно считать наиболее эффективной мерой по предупреждению его банкротства, так как ее применение выгодно всем субъектам, имеющим отношение к данной кредитной организации. Потенциальный инвестор же, или банк, к которому осуществляется присоединение, получает возможность диверсифицировать свою деятельность, увеличить долю на рынке банковских услуг, расширить клиентскую базу. Данная мера в меньшей степени создает неудобства клиентам реорганизуемого банка. Наконец, государство обеспечивает стабильность банковской системы путем сохранения здоровой части бизнеса «в руках» другого банка.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 25.02.1999 №40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций».
2. Банковское дело. Управление и технологии : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. проф. А.М. Тавасиева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
3. Санация банков [Электронный ресурс] // Сайт Государственная корпорация Агентство по страхованию вкладов. – Режим доступа: http://www.asv.org.ru/sanation/banks/detail.php?lq_id=251989&lqg_id=265.
4. *Турбанов, А.В.* Участие Агентства по страхованию вкладов в предупреждении банкротства кредитных организаций / А.В. Турбанов // Деньги и кредит. – 2009. – №3.

Немчинова Ю.В.
аспирант
Научный руководитель – д.э.н., профессор **Гурнович Т.Г.**
Ставропольский государственный аграрный университет

АНАЛИЗ ОПЫТА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Аннотация: Зачастую банковская система рассматривается как понятие, адресованное к совокупности банков, обслуживающих потребности экономики. В статье анализируется опыт функционирования банковских систем зарубежных стран.

Ключевые слова: банк, банковская система, Центральный банк, коммерческий банк, кредитная организация.

В банковскую систему помимо основных ее элементов – Центрального банка РФ и коммерческих банков, их филиалов и подразделений, входят еще и Агентство страхования вкладов, небанковские кредитные организации, а также вспомогательные организации, обеспечивающие деятельность банков и небанковских кредитных организаций [2].

Поиски наиболее эффективной модели банковской системы (как образца, эталона развития) продолжались на протяжении всей истории банковской деятельности. Не потеряли актуальности они и по сей день.

Как известно, в современном мире выделяются две модели банковской системы: европейская и мусульманская. Наиболее распространенной является европейская модель. Ее возникновение уходит корнями в XIII век – период образования первых банков Венеции, Генуи и Амстердама. Совершая первые кредитные, депозитные, расчетные, обменные операции, банки обслуживали денежно-товарный оборот, формируясь по типу коммерческих учреждений, стремящихся к получению процента как источника прибыли [1].

В отличие от европейской модели мусульманская модель развития банковской системы ориентировалась не на получение ссудного процента, а на получение дохода путем участия в прибыли обслуживаемых клиентов. С точки зрения совершения банковских операций принципиальных различий между двумя моделями нет. Современные банковские банки, расширяя географию участия в мусульманских странах, начинают работать, соблюдая традиционные принципы и правила банковской деятельности, действующие в этих странах [1].

Банковские системы разных стран имеют свои национальные особенности, обусловленные особенностями возникновения и развития банков, политикой государства. Банковская система является частью на-

циональной экономики, и поэтому сложившаяся модель рыночной экономики влияет на состав и функционирование банковской системы [3].

США, Великобритания и Канада относятся к странам с англосаксонской моделью рыночной экономики. Эту модель отличают рисковый характер, меньшая подчиненность государству, ярко выраженный индивидуализм в получении прибыли. В англосаксонской модели доля государственной собственности, собственности корпораций и банков невелика, экономике присуща высокая раздробленность капитала. Роль банков в экономике уменьшается, но при этом возрастает роль специализированных финансовых институтов, осуществляющих операции на рынке акций [3].

Европейским странам присуща континентальная модель экономики. Примером государства с данным типом экономики может быть Германия. Эта модель является противоположностью англосаксонской. Для нее характерна более высокая доля государственной собственности, более значимая роль банков в финансировании экономики за счет операций с ценными бумагами и на фондовом рынке [3].

На развитие банковских систем стран оказал влияние тип хозяйствования, действующий в той или иной стране. Так, в странах с распределительной экономикой упор был сделан на централизованное управление экономикой и банковской деятельностью. При этом прибыль не являлась конечной целью деятельности банков. Банковская система рыночного типа характерна для стран с развитой рыночной экономикой, она характеризуется двумя основными чертами: конкуренцией и регулированием. Примером банковской системы распределительного типа являлась банковская система СССР, где управление осуществлялось централизованно и жестко регламентировалось. В современной России создан переходный тип банковской системы, он включает в себя элементы рыночной (конкуренцию и регулирование) и распределительной (иногда жесткое регулирование) систем [3]. В рыночной модели экономики коммерческие банки являются самостоятельными единицами. В своей деятельности они подчинены не единому центру, а акционерам, их цель состоит в том, чтобы обеспечить прибыльное ведение бизнеса [1].

В дальнейшем распределительная модель экономики была заменена на рыночную модель, составляющую основу ведения современного банковского дела. Рыночная модель также не лишена недостатков [1]. Так, основным ее недостатком на современном этапе является уязвимость банковской системы к кризисам.

Банковские системы развитых стран с рыночной экономикой имеют общие черты. Так, большинство современных банковских систем являются двухуровневыми. Верхний уровень банковской системы представлен Центральным банком. По пути создания специального органа,

осуществляющего регулирование и надзор в банковской системе, пошли США. В большинстве стран центральный банк является собственностью государства, исключение составляют США, где нет центрального банка, а Федеральная резервная система принадлежит частным банкам. Второй типичной чертой зарубежных банковских систем является практически полное единообразие форм и способов регулирования и контроля: лицензирование банковской деятельности, установление норм регулирования и надзора, механизма минимизации банковских рисков, унификация порядка осуществления банковских операций [3].

Прошедший XX век, особенно его вторая половина, начало текущего столетия были богаты на кризисные явления, которые мгновенно уничтожали экономические и социальные достижения. Опыт зарубежных стран показывает, что после банковских кризисов экономика еще долго ощущает на себе их последствия [1].

Достижение устойчивости банковской системы не является проблемой только одной страны, она приобрела многонациональные, международные масштабы. Несбалансированность и нестабильность становятся все более заметными в современном мире, часты стали кризисы, банкротства, дефолты. Современное общество стремится предпринять все меры для построения оптимальной модели устойчивости банковской системы. Вопрос об устойчивости банковской системы остается открытым [1].

Распространенной идеей обеспечения устойчивости банковской системы является идея создания стандартной модели, оберегающей банки от банкротства. Есть мнение, что такой моделью должно стать построение кредитного учреждения, ориентирующегося на максимизацию доходов акционеров. Так называемые банки-дивиденды, возникшие в США в 1983-х годах в ходе экономического кризиса и в Великобритании 15 лет назад, основным направлением своей деятельности считали захват наиболее прибыльных видов деятельности, контроль доходности и затрат выполняемых операций, формирование оптимального размера банка. Согласно данному подходу банки могут достичь довольно высокого уровня капитала – от 5 до 20%. Однако такой уровень доходности может быть достигнут только крупными банками, но размеры банка не спасают его от кризисов. Более эффективной с точки зрения дохода является деятельность, ориентированная на расширение клиентской базы, диверсификации предлагаемых продуктов [1].

Стремление выйти на новый этап в построении оптимальной модели банковской системы основывается на ориентации на определенные финансовые институты. Здесь выделяются банко-ориентированная (европейская) модель и модель, ориентированная на преобладание фондового рынка (США). Во второй модели банки сохраняют свою роль в экономике, но основные денежные потоки проходят через биржу. Модель

США также содержит противоречия, приводящие к финансовым кризисам. Не является идеальной и модель, ориентированная на установление запрета на определенные виды банковской деятельности. По законодательству банкам в ряде стран запрещено заниматься отдельными видами деятельности, например, торговой, страховой. Такой запрет не является решающим фактором повышения эффективности банковской деятельности.

Среди банковских систем развитых стран старейшей считается банковская система Великобритании, которая является прообразом современной двухуровневой банковской системы. Эту страну называют родиной цивилизованного банковского дела [3].

Изучение зарубежного и российского опыта формирования оценки устойчивости банков позволяет выделить следующие модели [1]:

- комплексной оценки составляющих экономической устойчивости банка;
- комплексной оценки рисков, которым подвержена финансовая устойчивость банка.

В первой модели объектом изучения и оценки являются следующие направления: уровень доходности, состояние ликвидности, качество активов, достаточность капитала и резервов, эффективность управления банком. У ряда зарубежных рейтинговых агентств указанные показатели дополнены анализом и оценкой политической, экономической и правовой среды, в которых функционирует банковская система страны. Данная модель заложена в системе CAMELS, действующей в США. Ее основные принципы реализованы и в других системах надзорных органов, например, во Франции, в России.

Вторая модель ориентирует на оценку банковских рисков, которым подвержены банки. Данная модель характерна для системы RATE, используемой Банком Англии.

В зависимости от принципа формирования сводной оценки выделяют рейтинговую, экспертную и смешанную модели [3].

Рейтинговая модель формализует результат оценки в виде присвоения устойчивости банка числового значения. Рейтинговая система не предполагает факторного анализа. В ее основе лежит сравнение фактического значения с нормативным. В некоторых рейтинговых системах (например, CAMELS в США) рейтинг одних показателей связан с рейтингами других.

Экспертная модель относится к неформализованным системам. Присвоение рейтинга осуществляется аналитиком на основе изучения факторов, влияющих на показатели. Экспертная оценка проводится также по определенной методике, в основном применяется надзорными органами, например система RATE, Банк Англии.

Смешанная модель оценки сочетает элементы рейтинговых и экспертных моделей. Примером такой модели является методика оценки банков Центрального банка Российской Федерации.

В зависимости от способа изучения устойчивости банка выделяются статистическая и аналитическая модели [3].

Статистическая модель устойчивости представляет собой эконометрическую модель, позволяющую в автоматическом режиме обращаться к различным базам данных, производить расчет показателей деятельности и рейтингов, прослеживать их динамику и структуру. Данная модель применяется надзорными органами Бельгии, Франции и Италии. У надзорных органов существуют кредитные регистры, рейтинги финансового состояния банков, позволяющие дистанционно оценивать качество кредитного портфеля банка и портфеля ценных бумаг.

Аналитическая модель основывается на изучении данных статистического и аналитического учета.

Рейтинговая модель оценки состояния банков, применяемая в настоящее время Банком России, сформировалась в результате накопленного зарубежного опыта оценки банков, а также в итоге накопления и развития собственных инструментов оценки деятельности банков.

Список использованных источников:

1. Банковская система в современной экономике : учебное пособие / коллектив авторов ; под ред. проф. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2012.
2. *Тавасиев, А.М.* Банковское дело: управление кредитной организацией : учебное пособие / А.М. Тавасиев. – М. : Дашков и К, 2007.
3. *Тарасенко, О.А.* Банковская система Российской Федерации и ее антикризисное регулирование : учебное пособие / О.А. Тарасенко, Е.Г. Хоменко. – М. : Норма, 2009.

Попова У.Ф.

Научный руководитель – к.э.н., доцент **Тимошенко П.Н.**

Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ОБ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ЕДИНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА 2012–2014 ГОДЫ

Аннотация: В статье освещаются основные направления единой государственной денежно-кредитной политики Центрального банка Российской Федерации на 2012–2014 годы.

Ключевые слова: денежная политика, кредитная политика, банк, Центральный банк.

Денежно-кредитная (или монетарная) политика – это политика государства, воздействующая на количество денег в обращении с целью обеспечения стабильности цен, полной занятости населения и роста реального объема производства [3].

Денежно-кредитная политика – комплекс мер, предпринимаемых государством с целью регулирования количества денег в экономике. Для осуществления денежно-кредитной политики государством используется совокупность денежно-кредитных инструментов (параметры денежной массы, нормы резервов, уровень процента, сроки кредита, ставки рефинансирования и т.д.) и институтов денежно-кредитного регулирования (Центральный банк, казначейство, Министерство финансов и т.д.).

Основными направлениями денежно-кредитной политики являются регулирование денежной массы с целью стимулирования экономического роста, сглаживание колебаний экономической конъюнктуры на макроуровне, корректировка цен, занятости, обеспечение бесперебойного функционирования платежно-расчетной системы [1].

Исходной основой определения количества денег является сумма цен товаров. Учитывая, что каждая денежная единица совершает несколько оборотов в год, количество денег в обращении прямо пропорционально сумме цен товаров и обратно пропорционально скорости оборота денежной единицы.

С развитием кредита, системы взаимных расчетов и погашения взаимоплатежей совокупная стоимость товаров и услуг уменьшается на сумму цен товаров и услуг, проданных ранее, срок оплаты которых наступает в текущем году.

Эти фундаментальные факторы формирования денежной массы продолжают действовать в современной экономике, хотя общее факторное поле за счет развития системы кредитных и долговых отношений, а также за счет постепенного выведения из оборота наличных денег существенно усложнилось [1].

К наиболее широко используемым методам денежно-кредитной политики относятся: изменение ставки учетного процента, операции на открытом рынке, изменение норм обязательных резервов, а также выборочные методы регулирования отдельных видов кредита.

Денежно-кредитная политика (англ. Monetary policy) представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, предпринимаемых Центральным Банком в целях регулирования совокупного спроса путем планируемого воздействия на состояние кредита и денежного обращения.

Одним из необходимых условий эффективного развития экономики является формирование четкого механизма денежно-кредитного регулирования, позволяющего Центральному Банку воздействовать на деловую активность, контролировать деятельность коммерческих банков, добиваться стабилизации денежного обращения.

Денежно-кредитная политика – очень действенный инструмент воздействия на экономику страны, не нарушающий суверенитета большинства субъектов системы бизнеса. Хотя при этом и происходит ограничение рамок их экономической свободы (без этого вообще невозможно какое-либо регулирование хозяйственной деятельности), но на ключевые решения, принимаемые этими субъектами, государство влияет лишь косвенным образом [4].

В идеале денежно-кредитная политика призвана обеспечить стабильность цен, полную занятость и экономический рост – таковы ее высшие и конечные цели. Однако на практике с ее помощью приходится решать и более узкие, отвечающие насущным потребностям экономики страны задачи.

Нельзя забывать и о том, что денежно-кредитная политика – чрезвычайно мощный, а потому необыкновенно опасный инструмент. С ее помощью можно выйти из кризиса, но и не исключена и печальная альтернатива – усугубление сложившихся в экономике негативных тенденций. Лишь очень взвешенные решения, принимаемые на высшем уровне после серьезного анализа ситуации, рассмотрения альтернативных путей воздействия денежно-кредитной политики на экономику государства, дадут положительные результаты. В качестве проводника денежно-кредитной политики выступает Центральный эмиссионный банк государства. Без верной денежно-кредитной политики, проводимой Центральным Банком, экономика не может эффективно функционировать. Конкретные методы и инструменты кредитно-денежной политики Центрального Банка определены законом о Банке России и отличаются большим разнообразием. Центральному Банку предоставлены самые широкие полномочия и полная самостоятельность в вопросе о выборе методов и мероприятий по денежно-кредитному регулированию экономики страны в рамках действующего законодательства [2].

Центральный Банк РФ представил «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2012 год и период 2013 и 2014 годов». В масштабном документе изложены принципы денежно-кредитной политики на среднесрочную перспективу.

В документе приводятся сценарии макроэкономического развития на 2012 год и период 2013 и 2014 годов и прогноз платежного баланса, цели и инструменты денежно-кредитной политики, ее количественные ориентиры и т.д. Также рассказывается о мероприятиях по совершен-

ствованию банковской системы, банковского надзора, финансовых рынков и платежной системы России.

Правительство РФ одобрило основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов. Центральный Банк РФ считает главной целью единой государственной денежно-кредитной политики в 2011–2013 годах удержание инфляции в границах 5-7% в год. По мнению Банка России, возможно, что ускорение инфляции сохранится до конца года и по его итогам потребительские цены могут возрасти на 7–8%. В соответствии с прогнозом социально-экономического развития РФ на 2011 год и плановый период 2012-го и 2013-го, одобренным 8 сентября на заседании правительственной комиссии по бюджетным проектировкам на очередной финансовый год и плановый период, темпы инфляции составят в 2011 году до 6–7%, в 2012-м – до 5–6%, в 2013-м – 4,5–5,5%.

При выборе целей и инструментов денежно-кредитной политики Банк России рассмотрел три варианта условий проведения денежно-кредитной политики в 2011–2013 годах. В рамках первого варианта ЦБ предполагает снижение в 2011 году среднегодовой цены на российскую нефть на мировом рынке до 60 долларов за баррель. Прирост ВВП ожидается на уровне 3,6%. В качестве второго варианта рассматривается прогноз правительства РФ, положенный в основу проекта федерального бюджета. Предполагается, что в 2011 году цена на российскую нефть может составить 75 долларов за баррель. Прирост ВВП ожидается на уровне 4,2%. Третий вариант развития российской экономики предусматривает, что среднегодовая цена на нефть марки Urals в 2011 году повысится до 90 долларов за баррель. Прирост ВВП ожидается на уровне 4,8%.

В 2012–2013 годах увеличение ВВП в зависимости от варианта прогноза предполагается в диапазоне 3,7–5%.

Валютная политика Банка России будет направлена на удержание в приемлемых границах волатильности российской национальной валюты. При этом ЦБ видит своей задачей последовательное сокращение прямого вмешательства в процессы курсообразования и подготовку субъектов экономики к работе в условиях плавающего валютного курса. По мнению Банка России, повышающий вклад в формирование курсовых тенденций динамики потоков капитала, которые зависят от трудно прогнозируемого развития ситуации на мировых финансовых рынках и характеризуются высокой волатильностью, формирует значительную неопределенность в динамике курса рубля в среднесрочной перспективе [5].

Характеризуя использование системы инструментов денежно-кредитной политики в среднесрочной перспективе, ЦБ РФ отмечает, что одной из важнейших задач является создание необходимых условий для реализации эффективной процентной политики.

Банк России допускает вероятность сохранения избытка банковской ликвидности. В этих условиях будут востребованы инструменты абсорбирования ликвидности: операции по размещению облигаций Банка России, депозитные операции, а также операции на открытом рынке с государственными облигациями и другими ценными бумагами в соответствии с законодательством.

Вышеуказанное свидетельствует о том, что первоочередной задачей государственного сектора должна быть стабилизация экономики. Необходимо добиться существенного экономического роста, победить инфляцию. Достичь поставленных задач возможно лишь проводя действенную сбалансированную фискальную и денежно-кредитную политику.

Список использованных источников:

1. *Антонов, Н.Г.* Денежное обращение, кредит и банки : учебник для вузов / Н.Г. Антонов. – М. : ЮНИТИ, 2003.
2. Банковское дело / под ред. О.И. Лаврушина. – М. : Финансы и статистика, 2003.
3. *Булатов, А.С.* Экономика / А.С. Булатов. – М. : Юристъ, 2002.
4. *Дробозина, Л.А.* Финансы. Денежное обращение. Кредит / Л.А. Дробозина, Л.П. Окунева, Л.Д. Андросова и др. – М. : Финансы ; ЮНИТИ, 2003.
5. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru.

Приколотина В.А.
Научный руководитель – ст. преподаватель **Симонов В.С.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ

Аннотация: В современных условиях немаловажным становится планирование семейного бюджета. Статья посвящена вопросам личных финансовых решений, в том числе анализируется планирование личного бюджета.

Ключевые слова: личный бюджет, финансы, личные финансы, профицит, дефицит.

Традиционно финансы разделяют на публичные и частные. К первой группе относятся: государственные финансы и муниципальные финансы (местные финансы). Во второй группе выделяют:

1) личные финансы и семейные финансы;
2) финансы малого бизнеса, корпоративные финансы (финансы предприятий, финансы бизнеса), финансы банков (банковское дело), финансы некоммерческих организаций [1].

Для публичных финансов первичны расходы, так как производится финансирование четко регламентированных задач и функций публичного образования. Для частных финансов первичны доходы, вся деятельность направлена на получение доходы, который впоследствии используется по усмотрению лица.

Личные финансовые решения зачастую сводятся к планированию личного бюджета. Распространенная методика планирования личного бюджета такова:

1. В доходную часть бюджета заносятся все предполагаемые доходы бюджетного периода, в том числе:
   - заработок,
   - причитающиеся пенсии и компенсации,
   - доход от банковских вкладов,
   - доход от сдачи в аренду недвижимости,
   - доход от имеющихся ценных бумаг.
2. Затем составляется расходная часть бюджета, включающая:
   - оплата жилья и коммунальных услуг,
   - оплата питания,
   - медицинское страхование,
   - взносы по кредитам,
   - покупка товаров длительного пользования,
   - страхование рисков (собственности, здоровья и пр.),
   - пенсионные накопления,
   - инвестиции.

Обычно личные бюджеты составляются на 1, 3, 6 или 12 месяцев. Рекомендуется составлять личный бюджет с профицитом в 3–5% [2].

Финансовые решения в доходной части личного бюджета зачастую не являются сложными – главное не упустить из виду ни один возможный источник дохода. Главный принцип: «Капитал должен приносить капитал». Если имеются свободные средства производства – то они должны быть пущены в дело. Если имеется незадействованная собственность – то она должна быть сдана в аренду. Если какой-то свободный ресурс не способен принести доход и не является выгодным вложением (то есть не возрастает в цене сам по себе), то он должен быть продан, а деньги должны быть обращены в инвестиции.

Советы вроде «сменить работу на более высокооплачиваемую» не имеют отношения к финансам. Финансы – это то, что есть в распоряжении и чем можно оперировать. Главная задача финансового управления – наиболее эффективно (то есть с наибольшей выгодой) распорядиться имеющимися финансами. В нынешних условиях кредитных денег заполучить дополнительные финансовые ресурсы в виде кредита не представляется проблемой.

Во избежание нежелательных секвестров, в доходную часть бюджета не следует включать возможные доходы, если вероятность их получения менее 90%. В то же время, если незапланированный доход все-таки появится, то пути его утилизации нужно определять в оперативном порядке. Еще один важный момент, который нужно помнить при планировании доходов, – это то, что пенсии и компенсации нужно рассчитывать исходя из самой выгодной из возможных схем.

В рамках процесса бюджетного планирования приходится принимать и более сложные финансовые решения, особенно это касается расходной части бюджета. Здесь есть множество важных советов:

- Во-первых, при расчете длительного бюджетного периода (6 месяцев и больше), не забудьте про инфляцию. Если что-то стоит определенную сумму в начале года, то это не значит, что в конце года цена останется прежней. Пользуйтесь прогнозом инфляции от авторитетных источников и закладывайте этот прогноз в план расходов.
- Закладывайте в расходы предполагаемое (предварительно анонсированное) повышение расценок на продукты и услуги. Если объявлено, что тогда-то электроэнергия подорожает на определенный процент, то этот процент должен быть отражен в бюджете.
- Разумеется, следует всегда искать наиболее дешевые продукты и услуги, имеющиеся на рынке. Иначе основной принцип рыночной экономики – конкуренция – вообще не будет работать. Но это совсем не значит, что качеством продуктов при этом можно пренебречь. Не закладывайте в бюджет некачественные или сомнительного качества продукты и услуги. Нужно выбирать самое дешевое, но только из приемлемой качественной категории. Это особенно относится к продуктам питания, медицинским и финансовым услугам.
- Кредиты нужно обязательно возвращать, хотя бы для того, чтобы не испортить свою «кредитную историю» и иметь возможность получить кредит в будущем. Поэтому взносы по кредитам должны иметь высокий приоритет в списке расходов.
- Страхование рисков – непременная часть грамотного управления финансами. Никак не менее 5% (а лучше 8–12%) всех личных расходов рекомендуется направлять на страхование разного вида рисков. Это общепринятая мировая практика.
- Нахождение законной схемы снижения уплачиваемых налогов – распространенный на Западе метод сокращения расходов. Если имеется даже малейшая возможность снижения налоговых отчислений, то ей непременно надо пользоваться.

Если объем налогов очень велик (и возможная экономия способна окупить услуги специалиста), то целесообразно обратиться за советом к финансовому консультанту (или даже нанять личного бухгалтера).

- В пенсионный фонд рекомендуется откладывать 7–10% доходов. Пенсионный фонд – это в принципе обычный долгосрочный депозитный вклад, но с минимальным заложенным риском.
- Инвестиции – это область самых сложных финансовых решений. Часто говорят, что нужно обладать даже «особым чутьем», чтобы принимать удачные решения в этой области. Однако, если отбросить всякие мистификации, то можно сказать, что хорошее инвестиционное решение – это продукт глубокого всестороннего безэмоционального анализа рынка инвестиций [3].

Список использованных источников:

1. Финансовое право : учебник / под ред. О.Н. Горбуновой. – М. : Юристъ, 2008.
2. Финансовое право : учебное пособие. – М. : Новый Юрист, 2010.
3. *Воронина, Л.И.* Бюджетное планирование. Научно-методическое пособие / Л.И. Воронина. – М. : Финансы и статистика, 2007.

Речкина И.Г.
Научный руководитель – д.э.н., доцент **Чубарова Г.П.**
Ростовский государственный экономический университет

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОХОДНОСТИ АКТИВОВ БАНКА С ПОМОЩЬЮ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СКОРИНГОВОГО МЕТОДА

Аннотация: Деятельность коммерческих банков и пути ее повышения. Скоринг как инструмент.

Ключевые слова: скоринг, банк, доход.

Деятельность коммерческих банков нацелена на получение прибыли в условиях постоянно усиливающейся конкуренции. Умение правильно оценить кредитный риск по каждому конкретному заемщику позволяет банку заключить выгодные условия по кредитному контракту и тем самым повысить банковскую прибыль. Скоринг – это метод оценки благонадежности клиентов на основании социально-демографической

информации и информации о поведении аналогичных заемщиков в недалеком прошлом. Он представляет собой математическую или статистическую модель, с помощью которой, исходя из кредитной истории клиентов, уже воспользовавшихся услугами банка, последний пытается определить – какова вероятность того, что клиент вернет кредит в установленный срок. Итогом оценки клиента с помощью скоринга становится присвоение клиенту определенного рейтинга (скорингового балла), который является мерой вероятности выхода клиента в дефолт.

Расчет доходности портфеля активов с использованием скоринга по коэффициентам: GINI – 40, коэффициент Колмогорова – Смирнова – 44, при количестве выданных кредитов – 1000 (потребительский кредит без обеспечения), дает следующие результаты. По нему действовала модель расчета надбавки к процентной ставке на основании уровня риска по кредиту, который являлся функцией от срока кредита. Под уровнем риска по кредиту понималась вероятность наступления события «факт непоступления платежей по кредиту более 90 дн. с момента последней оплаты».

Сравнение результатов по прибыльности портфеля при использовании скоринга заемщиков и без него.

Параметр; Без скоринга; Со скорингом; Относительное изменение, %; Количество выданных кредитов, ед.; 1000; 1000; 0,0; Безрисковая процентная ставка, %; 20; 20; 0,0; Средняя надбавка к процентной ставке, %; 1,53; 1,59; 4,5; Сумма выданных средств, руб.; 176082396; 176082396; 0,0; Полученная прибыль, руб.; 10564944; 11464944; 8,5.

Анализ данных показывает, что применение скоринговых моделей при управлении кредитными рисками позволяет повысить доходность портфеля в среднем на 8%. Это подтверждает высокую эффективность применения скоринговых моделей в сфере банковских рисков.

Список использованных источников:

1. Финансы и кредит. – 2011. – №10.
2. www.bankir.ru.

Саркисова И.Б.
Научный руководитель – к.э.н, доцент **Суровцева Т.А.**
Ставропольский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ

Аннотация: Развитие современных предприятий различных сфер и видов деятельности убедительно доказывает, что управление персоналом – это неотъемлемая сторона решения любой управленческой задачи.

Система управления персоналом в бюджетной организации, сильно не отличаясь от задач в коммерческой, несомненно, должна учитывать специфику сферы деятельности предприятия. Так, при формировании кадровой политики следует помнить, что невозможно грамотное и эффективное управление персоналом предприятий бюджетной сферы без участия в этом процессе руководящего звена. При этом создание структуры управления персоналом должно проходить не только за счет директивных указаний и выделения новых штатных позиций, но и за счет обучения руководителей новым для них методам работы со служащими и выработки при их непосредственном участии в формировании политики в отношении того или иного подразделения.

Ключевые слова: бюджетная сфера, государственный служащий, кадровая политика, кадровый потенциал, подбор и отбор персонала, подготовка, переподготовка, повышение квалификации служащих, управление персоналом.

Кадровая политика предприятий бюджетной сферы заключается в привлечении, закреплении и адекватном использовании на государственной службе высококвалифицированных специалистов, в создании условий по реализации ими своего профессионального потенциала для успешного исполнения должностных обязанностей и обеспечении на этой основе эффективного функционирования организации [2].

Исходя из сущности кадровой политики на предприятии бюджетной сферы, ее главные приоритеты состоят в обеспечении: высокого профессионализма, культуры и нравственности государственных служащих; эффективного использования кадрового потенциала; оптимального сочетания преемственности кадров с их сменяемостью; служебного продвижения государственных служащих.

Составными элементами механизма формирования и совершенствования кадрового потенциала являются: система консультаций с соответствующими структурами при отборе кандидатур на работу; открытые (внутренние и внешние) конкурсы на замещение вакантной должности и контракты; квалификационные экзамены; аттестация, испытательный срок, стажировка; обучение в системе резерва; тестирование; моральное и материальное поощрение; служебный и общественный контроль за деятельностью должностных лиц; представление декларации о доходах и имущественном положении; система отставки [2].

Одной из важнейших проблем является подбор кадров на вакантные должности. В целях более качественного отбора кандидатов необходимо совершенствовать работу по оценке кадров, определяя на основе современных методик потенциальные возможности специалистов, соответствие их профессионально-должностным требованиям.

Эффективность деятельности работников бюджетной сферы в значительной мере определяется системой их подготовки, переподготов-

ки, повышения квалификации и самообразования. Мы согласны с теми, кто считает целесообразным проводить повышение квалификации служащих не реже одного раза в пять лет, чередуя ее с ориентированным обучением по актуальным на текущий момент проблемам. Для этого необходимо, с одной стороны, ежегодно определять потребность в профессиональном обучении кадров и составлять прогнозы переподготовки и повышения квалификации служащих на перспективу, утверждать индивидуальные планы самообразования, а с другой – полнее использовать учебные подразделения и факультеты академии государственной службы и других учебных заведений.

Проблемы управления персоналом в бюджетных организациях связаны в первую очередь с неэффективной моделью управления. Сохраняется высокая концентрация полномочий по принятию решений у руководства на уровне ведомств, агрессивная политика менеджмента по отношению к специалистам, отсутствует долгосрочная стратегия в отношении персонала. Кадровая политика является прерогативой государственных органов. Руководители предприятий не имеют достаточных полномочий для подчинения кадровой работы интересам организации [1].

Непосредственный руководитель бюджетного предприятия, осознающий неудовлетворительный уровень управления персоналом, к сожалению, лишен непосредственных рычагов влияния на ситуацию, жестко ограничен в принятии соответствующих управленческих решений. Складывается положение, при котором управленец, понимая невозможность на своем уровне предпринять какие-либо действенные шаги в этом направлении, уже и не хочет что-либо предпринимать, предпочитая заранее переложить ответственность на вышестоящих или даже на государство в целом.

Следующей потенциальной проблемой является противодействие со стороны персонала предприятий. С одной стороны, сотрудники бюджетных организаций не удовлетворены положением дел. С другой – они негативно воспринимают любые изменения, связанные с внедрением дифференцированной оплаты труда, вознаграждения по результатам деятельности, открытых кадровых конкурсов.

Как представляется, введение службы по управлению персоналом в бюджетных организациях нельзя отрывать от процесса реформирования в целом. Эффективных решений в бюджетных учреждениях не будет до тех пор, пока непосредственные руководители организаций не будут наделены более широкими полномочиями по управлению выделенными бюджетными средствами и формированию управленческой структуры в своем подразделении. Однако поскольку на компетентность управленцев в этом вопросе полностью положиться нельзя, все это должно сопровождаться усилением контроля за их деятельностью.

Список использованных источников:
1. Государственная служба Российской Федерации: основы управления персоналом / под общей ред. В.П. Иванова. – М. : Известия, 2003.
2. *Глазов, М.М.* Управление персоналом: анализ и диагностика персонал-менеджмента : учебник / М.М. Глазов, И.П. Фирова, О.Н. Истомина ; под ред. М.М. Глазова. – СПб. : ООО «Андреевский издательский дом», 2007.

Рудая А.И.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Бженникова Д.Г.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

РОССИЙСКИЙ ОПЫТ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Аннотация: Использование банковских услуг приравнивается к возможности доступа к таким благам цивилизации, как электричество, водо- и газоснабжение, телефон. В статье рассматривается российский опыт ценообразования в банковской сфере.

Ключевые слова: банк, ценообразование, банковская сфера, кредит, финансовая услуга, банковская услуга.

Рассматривая российский опыт ценообразования в банковской сфере, нельзя не затронуть проблему, которая в банковском мире обсуждается все активнее. Это проблема так называемого базового (социально значимого) банковского обслуживания. Здесь речь идет о попытке найти адекватное современному развитию цивилизации решение следующих проблем:

1. Должен ли быть гарантирован каждому взрослому члену общества доступ к хотя бы минимальному набору финансовых услуг банков, таких как ведение счетов и предоставление кредита?
2. Может ли гражданин современного общества достичь хотя бы минимального стандарта благосостояния без использования подобного рода финансовых услуг?

Использование банковских услуг приравнивается к возможности доступа к таким благам цивилизации, как электричество, водо- и газоснабжение, телефон. Значение всех этих услуг в обеспечении здоровья и комфорта жителя современной развитой страны столь велико, что дало основание для рождения политической концепции, утверждающей, что доступ к таким благам (пусть даже по сниженным ценам) должен быть

гарантирован и тем гражданам, которые не в состоянии оплачивать эти услуги по рыночным ценам. Эта проблемы обсуждается в США уже более 20 лет, так как исследования Федеральной резервной системы показали, что даже в этой, обладающей мощной банковской системой стране 15% семей не имеют чековых счетов, а 12% семей не имеют ни чековых, ни сберегательных счетов.

Отсутствие депозитных счетов неизбежно порождает следующую проблему: такая семья практически не может получить кредит, поскольку банки предпочитают кредитовать тех клиентов, которые держат у них депозитные счета. Но в современном обществе без доступа к кредиту невозможно решить такие жизненно насущные проблемы, как приобретение жилья, обучение детей, медицинское обслуживание. Это хорошо видно на примере России, где слабо развитое ипотечное кредитование является основным барьером на пути к массовому жилищному строительству, способному обеспечить большинству россиян возможность перебраться в новое, более комфортабельное жилье. Аналогично отсутствие у огромной массы россиян постоянного контакта с банками затрудняет развитие потребительского кредитования в нашей стране, равно как тормозит и развитие системы операций с кредитными карточками.

Проблема еще более обостряется в связи с тем, что в современном мире все больше государственных платежей, в том числе социального характера, осуществляется путем электронных переводов. Это означает, что даже беднейшие граждане, являющиеся получателями таких пособий, должны иметь банковские счета, на которые будут поступать причитающиеся им средства.

Однозначного решения данной проблемы пока нет. По мнению одних экспертов, государство должно датировать оказание банками услуг малообеспеченным гражданам. Другие отмечают, что банки и так уже получают от государства значительную помощь в виде системы государственного резервирования и регулирования, а также участия в страховании депозитов. Все это ставит банки в более привилегированное положение по отношению к другим финансовым институтам, и платой за такое положение должна быть обязанность банков обслуживать любого из налогоплательщиков, так как именно средства налогоплательщиков являются основой финансирования деятельности государства, полезной для банков. Отсюда рождается предложение: обязать все банки без ограничений оказывать некий социальный минимум услуг любому нуждающемуся в этом гражданину.

Окончательного решения этой проблемы нет, поскольку с точки зрения права банки являются частной организацией, а его менеджеры отвечают только перед собственниками и не несут никакой ответствен-

ности по социальным обязательствам государства. Поэтому можно ожидать, что в ближайшие годы острота дискуссии относительно ценообразования будет нарастать, и эта проблема будет в конце концов решена на основе компромисса между общественными интересами и частными интересами владельцев банков.

Следующая проблема, с которой приходится сталкиваться российским коммерческим банкам, это проблема ценообразования на дополнительные банковские услуги.

В меню современных банков большое число различного рода услуг, из которых наиболее массовыми можно полагать:

- расчетно-кассовое обслуживание;
- открытие и ведение счетов клиентов и банков-корреспондентов;
- выдача гарантий и иных обязательств за третьих лиц;
- инкассирование выручки;
- осуществление расчетов по поручению клиентов и банков-корреспондентов;
- финансирование капитальных вложений по поручению владельцев или распорядителей инвестируемых средств;
- оказание брокерских и консультационных услуг и др.

Формой цены за эти банковские услуги является тариф. Величину тарифа определяют сами банки на основе анализа тех издержек, которые они несут по этим операциям, и той прибыли, или банковской маржи, которая обеспечивает им нормальное существование и расширение банковской деятельности. Банки выполняют собственные операции:

- операции с валютой – покупка и продажа иностранной валюты физическим и юридическим лицам. Ценой этой операции выступает курсовая маржа, т.е. разница продажи и покупки;
- информационное обеспечение клиентуры за определенную плату. Цена договорная;
- консультационные услуги.

Все чаще банки, в том числе и российские, выполняют посреднические операции для своих клиентов, организуя лизинг и трастовые операции.

Определение цены лизинговых операций исходит из логики: если банк хочет, чтобы клиенты пользовались его услугами такого рода, то величины лизинговых платежей должны быть подобраны таким образом, чтобы суммарная величина затрат клиента оказалась ниже, чем при стандартной покупке в рассрочку. Основой ответа на этот вопрос является определение того, при каких условиях лизинга он окажется более дешевым вариантом получения необходимых клиенту активов.

Цена лизинговых операций – общая сумма затрат клиента на получение активов на условиях лизинга.

Расходы по договору лизинга представляют собой для арендатора ряд жестко фиксированных договором лизинговых платежей лизингодателю. Но если бы фирма получила арендуемое оборудование не по лизингу, а купила, то, скорее всего, такое приобретение также было бы сделано ею с рассрочкой платежа. И тогда расчет за купленное оборудование осуществлялся бы с помощью ряда платежей продавцу, жестко фиксированных договором о покупке. Следовательно, лизинговые платежи столь же детерминированы, как и платежи в погашение долга по договору продажи в рассрочку. И те, и другие платежи осуществлять необходимо – иначе последуют штрафные санкции различного рода.

Но погашение долга по договору покупки в рассрочку также имеет свои налоговые аспекты. Процентные выплаты – в норме – полностью относятся на расходы фирмы и тем самым сокращают налогооблагаемую сумму доходов.

Банки ориентируются на чистую стоимость долга, оцененную через реальные денежные оттоки из фирмы из-за уплаты налогов.

Солонкина О.П.
Научный руководитель – ст. преподаватель **Морева В.В.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ В СТАБИЛИЗАЦИИ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ

Аннотация: Центральный банк Российской Федерации является главным банком Российской Федерации. В статье анализируется роль Центрального банка как особенного органа государственного управления, взаимосвязь с другими элементами экономического управления, проявляющаяся через выполняемые им функции.

Ключевые слова: Центральный банк, денежное обращение, государственное управление.

Познание и использование функций Центрального банка позволяют четко определить направления его деятельности в экономике страны [3].

Деятельность любых Центральных банков подчинена основным целям: обеспечение стабильности покупательной способности и валютного курса национальной денежной единицы, ликвидности банковской системы, создание эффективного и бесперебойного ведения расчетов, включая расчеты с наличными деньгами.

Отсюда логично вытекают основные направления деятельности и задачи, которые решает Центральный банк для достижения стоящих перед ним целей. Во-первых, Банк России выступает эмиссионным центром страны, решая при этом задачи организации выпуска и обращения наличных банкнот. Во-вторых, он совершает свои операции преимущественно с банками данной страны. Центральный банк хранит кассовые резервы коммерческих банков, предоставляет им кредиты, осуществляет надзор за банками и финансовыми ранками, выступает посредником между другими банками страны при безналичных расчетах. Выполнение этих задач делает Центральный банк «банком банков» и главным расчетным центром страны.

В-третьих, Банк России поддерживает государственные экономические программы, размещает государственные ценные бумаги, предоставляет кредиты, выполняет расчетные операции для Правительства. Все это позволяет называть его банкиром Правительства. В-четвертых, в рыночной экономике перед Центральным банком страны стоит задача осуществления денежно-кредитного регулирования экономики [4].

Для решения задач Центральный банк выполняет функции: 1) функция банковского регулирования; 2) функция банковского надзора и контроля; 3) функция осуществления эмиссии наличных денег и организации их обращения; 4) функция взаимодействия с федеральными органами государственной власти и управления; 5) международно-правовая функция; 6) аналитическая, научная и прогностическая функция; 7) функция банковского обслуживания; 8) функции Банка России как самостоятельного юридического лица – участника гражданских, трудовых, административных и иных правоотношений; 9) иные функции, возложенные на Банк России федеральным законодательством. К иным функциям Банка России могут быть отнесены функция регистрации эмиссии ценных бумаг кредитными организациями в соответствии с федеральными законами, функция хранения и осуществления операций с федеральным бюджетом и государственными внебюджетными фондами, с бюджетами субъектов РФ и местными бюджетами, а также операции по обслуживанию государственного долга и операции с золотовалютными резервами РФ [3].

Центральный банк воздействует на денежное обращение через рынок с помощью рыночного механизма. Объектом воздействия служат:

- объем предложения денег в наличной и безналичной формах;
- объем спроса;
- цена кредита [4].

Выбор конкретных инструментов денежно-кредитной политики осуществляется с учетом особенностей национальной финансовой системы, в частности положения в ней банков, степени развитости инстру-

ментов денежного рынка, степени включения денежного рынка в процессе интеграции.

Центральный банк России активно взаимодействует с Правительством РФ: совместно с Правительством РФ разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику, направленную на защиту и обеспечение устойчивости рубля [2].

Оперативное регулирование Банком России денежного обращения в Российской Федерации, возложенное на него Конституцией РФ и федеральными законами, осуществляется путем разработки ЦБ РФ нормативных положений и установления правил осуществления расчетов в Российской Федерации, не противоречащих основным законам государства – Конституции РФ и Гражданскому кодексу РФ.

Центральным по своей значимости является Положение №14-П, которое обязательно для выполнения территориальными учреждениями Банка России, расчетно-кассовыми центрами, кредитными организациями и их филиалами, включая учреждения Сберегательного банка РФ, а также организациями, предприятиями и учреждениями на территории России. В данный нормативный документ заложены четыре базовых метода регулирования наличного денежного обращения в РФ:

- прогнозирование;
- лимитирование;
- системное банковское контролирование;
- ответственность за невыполнение лимитов [1].

Банку России принадлежит исключительная роль в организации расчетов наличными деньгами. Эмиссия наличных денег, которые являются одним из инструментов платежей, организация их обращения и изъятия из обращения на территории Российской Федерации осуществляются исключительно Банком России. Совет директоров Центрального банка принимает решение о выпуске в обращение новых банкнот и монет и изъятии старых, утверждает номиналы и образцы новых денежных знаков [3].

По организации налично-денежного обращения Центральный банк выполняет функции:

- прогнозирование и организация производства;
- перевозка и хранение банкнот и монет, создание их резервных фондов;
- установление правил хранения, перевозки и инкассации наличных денег для кредитных организаций;
- установление признаков платежеспособности и порядка замены поврежденных банкнот и монет и их уничтожение;
- определение порядка кассовых операций.

В целом, существующую систему нормативного регулирования наличного денежного обращения, созданную усилиями ЦБ РФ, можно

охарактеризовать как четкую и строго регламентированную. Но нельзя не отметить и некоторые весьма существенные недостатки, например, передачу функций контроля и надзора за кассовой дисциплиной на предприятиях-клиентах коммерческим банкам. Это положение неадекватно как минимум по двум причинам. Во-первых, банку невыгодно проводить реальные проверки своих клиентов, так как это может привести к конфликту с клиентом и в дальнейшем к его потере, что ведет к сокращению прибыли. Во-вторых, проведение проверок по соблюдению кассовой дисциплины требует дополнительных трудовых затрат, а следовательно, ведет к дополнительным финансовым расходам, которые не имеют реальной отдачи [2].

Таким образом, несмотря на предпринимаемые Банком России меры по сокращению и упорядочению наличного денежного обращения, доля наличных денег в рублевой денежной массе продолжает оставаться существенно высокой по сравнению с уровнем промышленно развитых стран. В связи с этим необходимы более действенные меры по регулированию наличного денежного обращения, необходимо создать экономическую базу для его сокращения – обеспечить сбалансированное налогообложение, стабилизировать инфляцию, преодолеть системный кризис банков и государственных финансов [4].

Список использованной литературы:

1. Положение Банка России №14-П от 5.01.1998 года «О правилах организации налично-денежного обращения на территории России».
2. *Лаврушин, О.И.* Банковское дело : учебник / О.И. Лаврушин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2005.
3. *Белоглазова, Г.Н.* Деньги. Кредит. Банки / Г.Н. Белоглазова. – М. : Юрайт, 2006.
4. *Белоглазова, Г.Н.* Банковское дело / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2007.

Фоменко И.А.
Научный руководитель – ст. преподаватель **Морева В.В.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ РФ НА ОСНОВЕ БАНКОВСКИХ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ

Аннотация: Статья посвящена вопросам перспективы развития системы безналичных расчетов в России на основе банковских пластиковых карт.

Ключевые слова: безналичный расчет, банковская пластиковая карта, финансовый рынок, коммерческий банк.

Формирование платежных систем на российском финансовом рынке связано, прежде всего, с функционированием банковского сектора. Важным условием эффективного функционирования экономики является быстрота осуществления расчетов. Основная часть денежных расчетов осуществляется в основном банками. При этом ситуация в различных сегментах финансового рынка может изменяться несколько раз в течение рабочего дня. Поэтому от быстроты совершения операций зависит конечный результат – получение прибыли. Современная техническая оснащенность банковской системы должна отвечать основному требованию – мгновенному прохождению платежей. В целях создания системы, отвечающей вышеназванным требованиям, Банком России была разработана концепция системы валовых расчетов в режиме реального времени, одобренная решением Совета директоров Центрального банка РФ от 13 июня 2007 г. В соответствии со стратегией развития платежной системы создание современной автоматизированной системы расчетов, работающей в режиме реального времени, требует не только внедрения современной системы передачи и обработки информации, базирующейся на принципиально новой программно-технической платформе, но и предполагает соответствие расчетной сети Банка России объективному состоянию платежной системы на всех этапах ее совершенствования [1].

Денежные расчеты осуществляются организацией либо наличными деньгами, либо в виде безналичных платежей.

Безналичные расчеты осуществляют посредством безналичных перечислений по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках, системы корреспондентских счетов между различными банками, клиринговых зачетов взаимных требований через расчетные палаты, а также с помощью векселей и чеков, заменяющих наличные деньги. Это позволяет существенно снизить расходы на денежное обращение, сокращает способность в наличных денежных средствах, обеспечивает их более надежную сохранность. Безналичные расчеты осуществляют по товарным и нетоварным операциям. В зависимости от местонахождения поставщика и покупателя их разделяют на иногородние и одногородние (местные).

Формы безналичных расчетов определены ст. 862 ГК РФ и Положением Центрального банка РФ:

- расчеты платежными поручениями;
- расчеты по инкассо;
- расчеты по аккредитиву;
- расчеты чеками;
- расчеты с использованием банковских карт [2].

Стратегия развития платежной системы определяет, что одним из направлений деятельности банков является работа по созданию условий для внедрения расчетов платежными картами. В целях повышения устойчивости этой системы осуществляется работа по анализу методик расчета, применяемых систем управления рисками и систем формирования страховых депозитов для исключения возможности непроведения операций держателя карты в случае неплатежеспособности банка-эмитента.

Одно из приоритетных направлений деятельности банков – предоставление услуг по выпуску и обслуживанию платежных карт основных платежных систем Visa International и MasterCard International [2].

Развитие электронной техники позволило широко использовать безналичные расчеты в форме пластиковых карточек, содержащих зашифрованную информацию, позволяющую их владельцам осуществлять платежи и получать наличные деньги. До недавнего времени в России большими денежными средствами обладали только юридические лица, и банки были не заинтересованы в работе с частными вкладчиками. Но времена меняются, теперь деньги есть у многих, и банки резко переориентировали направление своей деятельности. Самыми простыми в изготовлении и использовании являются пластиковые карточки, а как разновидность их – магнитная карта. Это наиболее распространенные кредитные карточки. Банк гарантирует открытие кредита владельцу карточки. Держатель карточки ежемесячно получает сообщение из компании, выдавшей карту. Там подводятся итоги расходов предыдущего месяца. Оплата долга должна быть произведена до конца месяца, в котором получено сообщение. С владельцев ежегодно взимается взнос за карточку, некоторые виды карт являются бесплатными.

Сейчас процесс развития в нашей стране пластиковых денег идет все более стремительными темпами. Но есть и проблемы. Во-первых, рядовому потребителю чисто психологически приятнее иметь туго набитый бумажник, а не пластиковую карточку. Во-вторых, – и это очень важно – предоставить гарантии своей будущей платежеспособности клиентам достаточно сложно. Именно поэтому большинство карточек в России работает как дебетные, и по ним нельзя получить в кредит [3].

Центр по работе с пластиковыми карточками призван не только определять стратегию и тактику банка на данном сегменте финансового рынка, но и осуществлять обслуживание расчетов, в том числе:

- открытие и ведение счетов по карточным счетам в рублях и иностранной валюте в единой базе данных;
- авторизация и процессинг при расчетах по пластиковым карточкам;

- программно-аппаратная поддержка процессинга, а также проводить единую техническую политику в изготовлении карточек, закупке, обслуживании и ремонте оборудования, поддерживать постоянный контакт с компаниями – эмитентами международных пластиковых карточек и развивать инфраструктуру, включая сеть банкоматов и торговых точек, принимающих карточки к оплате, и оказывать клиентам сервисные и сопутствующие услуги [3].

Приоритетным направлением в деятельности банков по внедрению пластиковых карточек является участие в распространении и обслуживании международных карточек, отработка передовых технологий до уровня мировых стандартов, участие в российских проектах по пластиковым карточкам.

Таким образом, внедрение в систему расчетов электронных платежей, модемной и спутниковой связи для перечисления денежных сумм из различных регионов России позволит добиться ускорения расчетов между всеми банками и их клиентами, четкости, гибкости и надежности расчетных операций по всей стране и за ее пределами.

Рассмотрим достоинства использования карт:

1. Карта предоставляет доступ к средствам на Вашем банковском счете в любое время суток практически в любом месте.
2. Международные карты Visa и MasterCard принимаются к оплате более чем в 20 миллионах мест по всему миру. Это миллионы магазинов, ресторанов, отелей, а также более 700 тысяч банкоматов.
3. Карта избавит от многих проблем, свойственных наличным деньгам, которые либо не помещаются в бумажник, либо их в нужный момент не хватает. Мы также забудем о такой проблеме, как недостаток или избыток мелких разменных купюр и монет.
4. С картой открываются новые возможности – мы можем, не выходя из дома, заказывать и оплачивать товары и услуги по Интернету, по телефону, бронировать номер в гостинице, арендовать автомобиль [4].

Немаловажна безопасность. А именно:

1. Банковская карта не так интересна для грабителей, как бумажник с деньгами.
2. Воспользоваться чужой картой сложно – кассир обязан убедиться в том, что подписи на карточке и чеке совпадают, а для получения наличных в банке, как правило, требуется предъявить паспорт.

3. Персональный идентификационный номер (ПИН), который знаете только Вы, защищает Вашу карту от несанкционированного использования в банкоматах.
4. При потере или хищении карточки Вам нужно лишь немедленно сообщить банку о случившемся, и карта будет заблокирована.

А также преимущества для путешественников:

1. Международные карты MasterCard и Visa – это универсальная валюта, имеющая хождение по всему миру.
2. В какой бы стране Вы ни находились, сумма покупки будет автоматически конвертироваться в валюту Вашего счета.
3. Применяемый платежными системами Visa и MasterCard курс конвертации, как правило, значительно выгоднее, чем курс в пунктах обмена валюты.
4. Возможность получения наличных в местной валюте в любой стране в банкоматах, которые работают круглосуточно.

Несмотря на то, что количество торговых точек, принимающих к оплате карты Maestro и Visa Electron, в 2–3 раза меньше, чем количество точек, принимающих к оплате золотые и классические карты, Вы можете быть уверены, что в любом крупном городе мира Вы найдете множество мест, где можно воспользоваться Вашей картой.

При открытии же компанией-работодателем зарплатных карт их обладатели также могут воспользоваться рядом услуг, предоставляемых банком:

- делать переводы и другие операции по своему счету;
- открыть дополнительные карты и счета;
- открыть срочный депозит;
- пользоваться любыми банкоматами без комиссии;
- подключить сервис «SMS-банкинг»;
- получить кредитную карту;
- арендовать сейфовую ячейку;
- пользоваться банковскими услугами через систему Интернет-банка.

Активное развитие бизнеса пластиковых карт привело к тому, что карты становятся инструментом конкурентной борьбы банков не только за вкладчика, но и за заемщика. По мнению экспертов, в скором времени кредитные карты станут преобладать на рынке потребительского кредитования. В обращении появились не только традиционные продукты на основе карт Classic/Mass или Gold с овердрафтным режимом ведения счета, но и ряд новых кредитных продуктов от международных платежных систем, таких как Viza Electron Instant или MasterCard Electronic, которые ориентированы на массового потребителя [4].

Распространению всех видов карт способствовало дальнейшее развитие инфраструктуры их обслуживания. Большое внимание в отчетном периоде уделялось проблеме создания универсальной сети обслуживания банковских карт. Так, 148%-ный рост количества банкоматов, обслуживающих карты международных платежных систем, обусловлен, в первую очередь, тем, что банки активно внедряли программное решение для банкоматов, которое позволяет на одном устройстве обслуживать карты международных платежных систем.

Для того чтобы успешно конкурировать с международными платежными системами на равных, россиянам необходимо объединяться. Идея, предусматривающая создание единой национальной платежной системы, уже обсуждается более 10 лет. Ее выгодность вполне очевидна, поскольку объединение должно повысить доходность пластикового бизнеса в России как за счет валового объема комиссионных от резкого роста транзикаций, так и за счет отказа от их дележа с международными платежными системами.

Те темпы роста, которые рынок демонстрирует сейчас, будут сохраняться и развиваться вместе с темпами экономического роста. Увеличение количества карт будет достигать 100% в год, а обороты по картам возрастать на 50-60%. Карточный бизнес будет развиваться, если будет расти потребительский рынок.

Подводя итоги, следует отметить, что рынок банковских услуг в целом претерпел значительные изменения и выжившие в условиях финансовых кризисов, наиболее жизнеспособные банки вынуждены развернуть между собой борьбу за привлечение наиболее выгодных, наиболее богатых клиентов. В силу конкурентной борьбы за клиентов участники систем карточных расчетов неизбежно будут стремиться к снижению стоимости своих услуг, удешевлению стоимости карточек для клиентов и расширению спектра применяемых финансовых операций. Развитие инфраструктуры рынка банковских карт не отстает от темпов выпуска банковских карточек [5].

Специфика же российского рынка состоит в том, что рынок развивается в основном не за счет индивидуальных вкладчиков и держателей карт, а за счет зарплатных проектов. Эта система очень широко распространена в регионах России, и доля зарплатных карточек составляет порядка 80% всех выпущенных карт. Большинство как российских, так и зарубежных банков идут по пути диверсификации своего карточного бизнеса путем присоединения к международным системам расчетов, членства в российских системах и развития собственных карточных программ. Однако такая стратегия развития содержит в себе потенциальную опасность приобретения оборудования для обслуживания карточек устаревших международных систем, что может послужить в будущем

тормозом во внедрении более современных ЧИП-технологий. Большинство карточек, эмитируемых в России, являются магнитными вследствие относительно низкой себестоимости их производства. При этом банки вкладывают огромные средства в создание дорогостоящей инфраструктуры для обслуживания этих карт [3].

Темпы развития карточного бизнеса позволяют с оптимизмом смотреть на будущее безналичных расчетов в России. Причем чем более широкие слои населения охватит карточная программа, тем больше выгод она принесет как самому банку, так и его клиентам и финансовой системе всего государства.

Однако стимулом к использованию пластиковых карт в России будет сочетание двух условий:

1. Механизм расчетов по карте должен быть не менее удобен, чем с использованием наличных денежных средств.
2. Пользование картами должно быть доступным, то есть минимальным по стоимости и выгодным клиенту.

Как утверждают сами экономисты: «Будущее банковских услуг – за пластиковыми картами». И это действительно так, – несмотря на целый ряд проблем, российский рынок пластиковых карт развивается достаточно быстрыми темпами и внушает большие надежды.

Список использованных источников:

1. *Ершова, А.П.* Электронные деньги в поисках своей ниши / А.П. Ершова // Банковское дело. – 2007. – №7.
2. *Зуева, А.* Электронные рынки и «новая экономика» / А. Зуева // Вопросы экономики. – 2004. – №2.
3. *Кузнецов, А.* Электронные рынки / А. Кузнецов // Вопросы экономики. – 2004. – №2.
4. Пластиковые карты на службе безопасности и безопасность пластиковых карт // Банковское дело. – 2007. – №11.
5. *Изофенко, Р.* Платежные карты вместо наличных расчетов / Р. Изофенко // Банковское дело. – 2007. – №5.

Чуприна С.Г.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Пенюгалова Л.А.**
Кубанский государственный университет

ТРАКТОВКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЛЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Аннотация: В данной статье дан анализ различных подходов к пониманию экономической эффективности в здравоохранении. Исследовано узкое и

расширенное понимание данного термина с точки зрения его последующей количественной оценки. Автором также предложена расширенная классификация экономических показателей оценки эффективности медицинских услуг.

Ключевые слова: экономический эффект, виды эффективности, ЛПУ, классификация экономических показателей эффективности здравоохранения.

К экономическому эффекту в сфере здравоохранения относятся такие результаты деятельности по повышению эффективности оказания медицинской помощи, как снижение затрат, рост объемов оказанных услуг, доходов и т.д. С другой стороны, здравоохранение способствует повышению эффективности общественного производства и имеет в качестве результата такой вид экономического эффекта, как предотвращенный экономический ущерб в результате применения комплекса медицинских мероприятий. Также экономический эффект можно увидеть в росте производительности труда в результате укрепления здоровья и т.д.

Таким образом, здравоохранение выступает в двуедином качестве:

1. В качестве типичного производства, имея его результатом медицинские услуги.
2. В качестве специфической деятельности по повышению экономической эффективности общественного производства за счет снижения заболеваемости и т.д. Его результатом является специфический продукт – экономический эффект.

В здравоохранении принято выделять три основных вида эффективности: медицинскую, социальную, экономическую. Несовпадение значений этих видов ставит вопрос о приоритете этих показателей, также на какой показатель следует ориентироваться при выборе средств и методов проведения медицинских мероприятий. Экономическая эффективность не может служить критерием в охране здоровья человека, т.к. должны быть использованы все средства, независимо от стоимости лечения или оказания услуг, но это также зависит от технологической оснащенности лечебно-профилактического учреждения (ЛПУ) и обеспеченности медикаментами. Также зависит от финансовых возможностей ЛПУ, которые ограничены возможностями бюджета и фондов ОМС. Таким образом, проблема наиболее рационального использования ресурсов зависит от использования критерия экономической эффективности.

Экономическая эффективность в здравоохранении рассматривается в двух направлениях: 1) эффективность использования различных видов ресурсов; 2) с точки зрения влияния здравоохранения на развитие общественного производства. Эффективность здравоохранения измеряется совокупностью критериев и показателей, каждый из которых характеризует одну из сторон процесса медицинской деятельности.

Существующая классификация Ф.Н. Кадырова с перечнем всех показателей экономической эффективности, используемых в здравоохранении, не претендует на ведущую, а лишь иллюстрирует разнообразие возможных подходов к оценке экономической эффективности. Поэтому имеет место дополнение его классификации другими показателями.

Показатели экономической эффективности здравоохранения можно классифицировать по признакам: по видам эффективности (медицинская, социальная, экономическая); по способу выражения (относительная, абсолютная); по форме показателей (натуральные, трудовые, стоимостные); по методам оценки (по затратам, по результатам, интегрированные показатели (учет и затрат, и результатов)); по форме выражения затрат (по затратам живого труда; по затратам овеществленного труда (материальных ресурсов); суммарный показатель по затратам живого и овеществленного труда); по способу измерения результата (через объем деятельности по оказанию медицинской помощи; через снижение потерь; через дополнительно полученный результат; интегрированный показатель, который учитывает все виды результатов; через комплексный учет результата от снижения потерь, экономии и дополнительного результата); по иерархическому уровню (эффективность труда: отдельного работника, подразделений, медицинских учреждений; эффективность здравоохранения в целом; эффективность народнохозяйственных мероприятий по укреплению здоровья); по полноте охвата (частные, общие); по форме показателей (показатели здоровья населения; показатели трудовых затрат; стоимостные показатели); по видам работ (эффективность лечебно-профилактических мероприятий; эффективность медико-социальных программ); по степени учета вклада субъектов здравоохранения (эффективность работы конкретных субъектов); по этапам работы (эффективность предупреждения заболеваемости, реабилитации); по форме расчета показателей эффективности (прямые, обратные) [2, С. 46]. Данную классификацию можно дополнить: по времени проявления эффекта (краткосрочные, долгосрочные, среднесрочные), а также по способу расчета (моментные, интервальные). К интервальному способу расчета можно отнести показатели, в свою очередь классифицируемые по форме выражения затрат и способу измерения результатов.

ЛПУ заинтересованы прежде всего в собственной эффективности (затраты на материальные ресурсы: медикаменты, оборудование, питание). В то же время мало интересуют другие виды потерь от заболеваемости обществу (выплаты по больничным листам, упущенная прибыль предприятий, на которых работают пациенты). Здесь будут применяться формулы полных затрат (включая и материальные) на уровне самого ЛПУ. При исчислении эффективности на уровне отрасли, необходимо

включать и другие затраты (на управление отраслью, научные разработки и т.д.).

В отечественной литературе экономическая проблематика здравоохранения рассматривается в узком и широком смысле. Под узким понимается изучение экономической эффективности ЛПУ с целью получения желаемых результатов при наименьших материальных и трудовых затратах. В широком, рассматривается роль здравоохранения в сохранении и укреплении трудовых ресурсов страны [1, С. 22].

Этот же вопрос Г.А. Попов видит несколько по-иному, считая, что при рассмотрении эффективности здравоохранения следует иметь в виду ее внутренние и внешние критерии. Внутренние критерии характеризуют эффективность использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов здравоохранения, внешние критерии характеризуют влияние здравоохранения на общественное воспроизводство [3, С. 80].

Этот подход также исключительно важен, поэтому анализ показателей экономической эффективности необходимо вести сквозь призму эффективности отдельных медицинских мероприятий, эффективности работы ЛПУ и народнохозяйственной эффективности, учитывая их тесную взаимосвязь и взаимообусловленность.

Список использованных источников:

1. *Буренков, С.П.* Здравоохранение в период развитого социализма: планирование и управление / С.П. Буренков, В.В. Головтеев, В.П. Корчагин. – М. : Медицина, 1982.
2. *Кадыров, Ф.Н.* Экономические методы оценки эффективности деятельности медицинских учреждений / Ф.Н. Кадыров. – М. : Менеджер здравоохранения, 2007.
3. *Попов, Г.А.* Экономика и планирование здравоохранения / Г.А. Попов. – М. : Изд-во МГУ, 1976.

Шушунова Е.Л.
Научный руководитель – к.э.н., доцент **Тимошенко П.Н.**
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт

К ВОПРОСУ ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА БАНКОВСКОЙ УСЛУГИ И КРИТЕРИЕВ КЛАССИФИКАЦИИ

Аннотация: В статье рассматривается вопрос определения понятийного аппарата банковской услуги и критериев классификации.

Ключевые слова: банк, банковская С.В. услуга, понятийный аппарат.

В современной литературе существует множество определений понятия услуга:

1. Услуга – все виды труда, непосредственно не занятые изменением и приобретением форм материи и сил природы. Это виды труда, которые посредством обслуживания самого потребления вещей направлены на удовлетворение разнообразных индивидуальных запросов населения.
2. Услуга – виды деятельности, работ, в процессе выполнения которых не создается новый, ранее не существовавший продукт, но изменяется качество уже имеющегося, созданного продукта. Это блага, предоставляемые не в виде вещей, а в виде деятельности.
3. Услуга – работа, выполненная для удовлетворения чьих-либо нужд, потребностей, хозяйственных или других удобств, предоставляемых кому-либо.

Таким образом, для оказания услуг необходимо выполнять отдельные действия, т.е. осуществлять ряд операций. Исходя из вышеуказанного, сформулируем определение банковской услуги.

Банковская услуга – это имеющийся у банка комплекс услуг, которые он оказывает с целью удовлетворения потребностей клиентов. В настоящее время в российской практике банки могут предоставить лишь 100 услуг, американские банки для примера предлагают своим клиентам порядка 300 услуг. Большинство российских услуг не являются для банка рентабельными. Но их присутствие в корзине банковских услуг необходимо, прежде всего, для того чтобы привлечь новых клиентов и удержать старых.

Банковские услуги можно подразделить на специфические и неспецифические. Специфическими услугами является все то, что вытекает из специфики деятельности банка как особого предприятия. К специфическим услугам относятся три вида выполняемых ими операций:

1) депозитные операции;
2) кредитные операции;
3) расчетные операции.

Депозитные операции связаны с помещением денежных средств клиентов в банк во вклады (депозиты). Исторически данной операции предшествовала сохранная операция, когда люди помещали свои ценности на сохранение в банки, обеспечивающие надежность и безопасность сбережений. За помещение денег на депозит клиенты банка получают ссудный процент.

Кредитная операция является основной операцией банка. Не случайно банк иногда называют крупным кредитным учреждением. И это действительно так: в общей сумме активов банка основной удельный

вес составляют кредитные операции. Чаще всего за счет кредитования клиентов банк получает и большую часть дохода.

Расчетные операции, которые производит банк, могут осуществляться как в безналичной, так и в наличной форме. По поручению клиентов банки могут открывать различные счета, с которых производятся платежи, связанные с покупкой или продажей товарно-материальных ценностей, выплатой заработной платы, перечислением налогов, сборов и других не менее важных платежей.

В состав неспецифических банковских услуг входят следующие: посреднические услуги, услуги, направленные на развитие предприятия (внедрение на биржу, размещение акций, юридическая помощь, информационные услуги и т.п.), предоставление гарантий и поручительств, доверительные операции (включая консультации и помощь в управлении собственностью по поручению клиента), бухгалтерская помощь предприятиям, представление клиентских интересов в судебных органах, услуги по предоставлению сейфов, туристские услуги и др.

Немаловажно иметь в виду, что не все операции, оказываемые различными коммерческими банками, присутствуют и используются конкретным банковским учреждением. Однако имеется определенный базовый набор услуг, без которых банк не может существовать и нормально функционировать таких как: прием депозитов, осуществление денежных платежей и расчетов, выдача кредитов. И это является неотъемлемой составляющей коммерческих банков всех развитых стран. Наблюдается определенная направленность на более доходные операции.

В настоящее время имеют наибольшую ценность услуги по своевременному проведению расчетных операций между покупателем и продавцом, а также услуги, которые способствую ускоренному проведению расчетов, за счет отказа от использования наличных денег, такие как использование чеков, векселей, кредитных и зарплатных карт.

Повышение доходности работы банков на современном этапе развития могут дать услуги, которые обеспечивают улучшение комплексного расчетно-кассового обслуживания клиентов, проведение операций с ценными бумагами, развитие операций с наличной иностранной валютой, страховые, лизинговые услуги. Важным резервом в экономии затрат банка является осуществление мероприятий по компьютеризации банковских операций.

Особое значение для банка имеет правильное определение стоимости банковских услуг. Оптимальным ориентиром при установлении комиссионных платежей должны быть затраты на банковские операции и цены, сложившиеся на рынке данного вида услуг. В настоящее время размер платы может устанавливаться по абонентному принципу за комплекс услуг, оказываемых в определенном договорном порядке.

Таким образом, сила банка в обдуманной стратегии: он должен быть не большим, универсальным, надежным, и самое главное – рентабельным.

Для этого необходимо диверсифицировать услуги, предлагаемые банком, искать своего клиента и тщательно изучать его потребности – ведь зачастую секрет успеха кроется как раз в нетрадиционной подаче самых обычных услуг: в культуре общения, заботе о клиенте, предоставлении ему необходимых и своевременных консультаций, рекомендаций.

Проанализировав понятие «банковская услуга», можно сделать вывод о том, что банковские услуги представляют собой особый вид услуг, так как они состоят из различных операций, выполняемых в процессе денежного обращения.

Следовательно, экономическую базу оказания банковских услуг образуют деньги, обращающиеся как ссудный капитал. Они представляют собой реально существующие материальные ценности, производительное использование которых образует новую стоимость.

Но не стоит забывать, что критерием правильного предоставления банковских услуг является их научно обоснованная классификация. Теоретическое значение классификации банковских услуг заключается в том, что она систематизирует и обобщает большой спектр услуг, предоставляемых различными банками.

Это позволяет совершенствовать банковские услуги, влияет на практику их организации. Практическое значение классификации в том, что она помогает банковским работникам лучше понять назначение отдельных видов услуг и возможности их использования для оперативного контроля и руководства за деятельностью банка.

Список использованных источников:

1. Банки и банковское дело : учеб. пособие / под ред. И.Т. Балабанова. – СПб. : Питер, 2008.
2. *Голодова, Ж.Г.* Деньги, кредит, банки : учеб. пособие / Ж.Г. Голодова. – М. : Изд-во РУДН, 2007.
3. *Лаврушин, В.И.* Деньги. Кредит. Банки / В.И. Лаврушин . – М. : Финансы и статистика, 2006.

Содержание

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Андрюшина С.Н.
Ведение бухгалтерского учета в современных условиях 5
Бородина К.
Новое в налогообложении в 2013 году 7
Бостанова А.И.
Трансформация бухгалтерской отчетности по МСФО 10
Бычкова Г.И.
Анализ налогового бремени предприятия 14
Дураева А.А.
Модернизация системы социального страхования 18
Енина Е.С.
Предпосылки и последствия введения налога на роскошь в России 22
Кадыжева Л.
Налоговый аудит в современной России 26
Каракетова М.Б.
Учет материальных расходов капитального строительства 29
Крайникова И.Э.
Совершенствование стандартов оказания аудиторских услуг 34
Крючкова Ю.А.
Перспективы развития аудиторских услуг на рынке 38
Курилкова А.А.
Основа налоговой системы РФ 41
Лепшокова А.А.
Эффективное внедрение автоматизации в бухгалтерский учет 44
Лубшева М.Н., Иголкина Е.А.
Нормативное регулирование налогового аудита
в Российской Федерации 50
Мартынова П.М.
Механизм и особенности определения
налоговой нагрузки на организацию 52
Мучалабагамаева М.
Изменения в оплате страховых взносов 58
Плахотя Т.В.
Принципы организации эффективно функционирующей системы
внутреннего аудита в компаниях 61
Скляр Ю.
Изменения бухгалтерского и налогового
законодательства в 2012 году 65

Уколова С.А.
Российские и международные стандарты
учета и отчетности о денежных потоках 68
Шайлиева М.М.
Сравнение показателей бухгалтерского учета основных средств
по российским стандартам и МСФО 74
Шайлиева Ф.М.
Порядок начисления амортизации основных средств
в соответствии с МСФО 78

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И СИСТЕМЫ

Алексеев Р. А.
Проектирование автоматизированной системы
обработки результатов социологических исследований 83
Аниховский П.П.
Моделирование цементирования скважин 88
Быковский В.А.
Автоматизация учета технических средств на предприятии 91
Ващенко В.В.
Инструментальные средства создания образовательных ресурсов 94
Головкова Т.А.
АРМ: тенденции развития 97
Гребенин В.В.
Проблемы правового регулирования Интернет-отношений 101
Дудка В.А.
Разработки информационного портала
Невинномысского государственного
гуманитарно-технического института 105
Коржова Т.С.
Использование информационных технологий
для продвижения администраций сельских поселений 109
Коцаренко Н.В.
Интеллектуальная собственность
как инновационный ресурс развития экономики 111
Кривощек А.Д.
«1С: Предприятие» как универсальная система автоматизации
экономической и организационной деятельности предприятия 116
Лесняк Д.
Автоматизация деятельности автотранспортных предприятий 119
Лутфиллаев И.М.
Методика организации занятий на основе
компьютерных имитационных моделей 124

Мысина Н.А.
Разновидности современных ноутбуков XXI века 131
Писчанский М.А.
Применение систем искусственного интеллекта в экономике 134
Подпорина М.П.
Современные информационные технологии 137
Семыкин Е.С.
Проблема внедрения информационной системы
на малом предприятии 142
Фролов А.В.
Использование программных продуктов фирмы «1С»
в образовательном процессе 145
Цикужиев Н.К.
Использование информационных систем
для автоматизации управления перевозками
на автотранспортном предприятии 147
Яськова О.А.
Анализ и прогноз численности населения Республики Беларусь 151

ФИЛОЛОГИЯ

Герман В.А.
Использование неоправданных англицизмов в русском языке 156
Григорян Е.В.
Языковой портфель как средство реализации
рефлексивных технологий 158
Золотарева З.А.
Искажение норм русского литературного языка
в виртуальном пространстве сети Интернет 164
Кривопуст В.О.
Метафора как гендерно маркируемое средство
в поэзии Евгении Янищиц 166
Кулешов А.
Особенности американской лексики английского языка 169
Литосова Л.М.
Понятие нейролингвистики в современном обществе 171
Магомедова М.М.
Социальные и функциональные аспекты
современной жаргонной лексики 173
Падажецкая Ю.М.
Эмоционы как невербальное средство общения 178
Сухомлинова К.И.
Русская фразеология в информационном поле печатных СМИ 182

Уразалиева Р.Р.
Проблема адекватности художественного перевода 184
Фоминых Т.Е.
Об особенностях употребления феминных номинаций
по внешним характеристикам 188

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Азарко А.Г.
Маржинальный анализ – главный инструмент
в принятии управленческих решений 194
Ассакалова Д.М.
Возможности повышения эффективности использования
собственного капитала предприятия 198
Атяскина А.П.
Принципы взимания косвенных налогов
в условиях таможенного союза 200
Бакаев З.
Некоторые проблемы национального менеджмента
малых предприятий и микрофирм 205
Баринова А.В.
Генезис теории человеческого капитала 209
Барт И.В.
Инвестиционная привлекательность
коммерческого предприятия: резервы роста 213
Басова Е.А.
Маркетинг инноваций как инструмент повышения
конкурентоспособности товаров и услуг 219
Беспалова А.Ю.
Создание туристического агентства 223
Близнякова В.Е.
Кластерный подход в управлении
развитием экономических систем 227
Богунова М.С.
Анализ решения некоторых вопросов землепользования
в аграрной экономике Ставропольского края 230
Борзова Л.О., Курилкова А.А.
Отражение этнических особенностей бытия
в эстетической организации среды:
интерьер итальянского ресторана 233
Борлаков Т.А.
Целесообразность создания туристского кластера
для эффективного использования
туристско-рекреационных ресурсов региона 235

Быкова Е.А.
Исследование потенциальных возможностей развития регионального зернового рынка 239
Вакуленко Т.В.
Синдром профессионального выгорания менеджера 245
Вели Т.К.
Приоритетные направления инновационной модернизации АПК Ставропольского края 249
Гладкова О.А., Сердюкова А.В.
Позиционирование территорий: региональный аспект 252
Григорьева Т.В.
Вступление России в вто как ступень экономического развития 256
Гридасова С.В.
Сканирование внешней среды как основной метод анализа конкурентоспособности организации 259
Даибова П.М.
Аутсорсинг и детские сады 262
Даниелян М.А.
Традиционные и инновационные подходы к организации экскурсионной деятельности 267
Дворкин Д.А.
Перспективы развития предпринимательства в Республике Беларусь 271
Денисенко А.В.
Проблема трудоустройства выпускников вузов в современных условиях 276
Децук О.В.
Эмиграция населения в Республике Беларусь с 2000 по 2009 годы.... 280
Донецкий С.С.
Особенности управления инновационной деятельностью в аграрной сфере 285
Зекова А.Н.
Эффективное использование основных фондов предприятия 288
Зеленковская Н.В.
Экономическая несостоятельность предприятий Республики Беларусь 290
Карачанская Е.
Ипотечное кредитование: проблемы и перспективы 295
Карчевская Е.С.
Сотрудничество со странами Латинской Америки как составляющая экономической безопасности Республики Беларусь 300
Каххоров Ж.
Деловой туризм – один из экономических механизмов международного туризма Узбекистана 303

Кашкуров Н.А.
Анализ и основные пути повышения
эффективности использования земельных ресурсов 307
Кирило М.С.
Приоритеты и механизмы развития
внешнеэкономических связей Республики Беларусь 311
Комарова Н.С.
Вступление россии в ВТО: проблемы сельхозпроизводителей 314
Кочергина Ю.А.
Маркетинговые исследования зернового рынка
как фактор повышения его эффективности 319
Краснощек Е.Н.
Сложности жизненного цикла акционерного общества 325
Крумов Ш.Ф.
Поддержка государством малого бизнеса в РФ 329
Кучуткова А.Н.
Оценка экономического потенциала
и его основных составляющих
на предприятиях промышленности Республики Беларусь 333
Леощенко О.В.
Россия в условиях экономического кризиса 338
Литовка П.А.
Предприятие: способы формирования и наращивания
источников финансирования 342
Макарова А.В.
Туристская индустрия: актуальные вопросы развития 346
Маковлева Е.С.
Самопрезентация в публичном выступлении 349
Манькова А.Е.
Проблемы современного рынка труда в России 353
Месропян С.Р.
Теневая экономика России 356
Мирошниченко И.А.
Грейдинг: особенности внедрения на российских предприятиях 360
Митина К.В.
Развитие малого бизнеса в повышении
конкурентоспособности экономики 364
Надточий Е.В.
Значение функций налога
в современной государственной налоговой политике 368
Никитина Е.Е.
Текучесть персонала в современных рыночных условиях 373
Овсипян В. З.
Евросоюз без евро: миф или реальность 376
Пасунько К.Е.
Слабый пол в качестве сильного руководителя 379

Пахомова А.А.
Перспективы развития туризма в Республике Адыгея 383
Пахомова Т.А.
Перспективы развития индустрии гостеприимства
в Республике Адыгея 389
Полищук С.А.
Сущность основных положений
бюджетного парламентского права 394
Поспелова И.Г.
Инновационная деятельность экономических систем
как объект управления 396
Решетникова Я.О.
Перспективы модернизации гостиницы «Адыгея» 400
Рябов С.В.
Методы и модели формирования механизмов обеспечения
экономической безопасности в условиях
инновационного развития экономики 406
Сазонова К.Ю.
Кадры – важный механизм повышения
конкурентоспособности АПК России 408
Селищев В.В.
Государственная поддержка малого и среднего бизнеса
в Ставропольском крае 412
Сердюкова Л.Н.
Особенности формирования агропромышленных кластеров
в АПК Ставропольского края 415
Соколец Т.А.
Внедрение коучинга на ОАО «Невинномысский Азот» 421
Султанов М.Р.
Анализ проблем занятости населения Республики Дагестан 424
Третьяк Ю.В.
Множественный интеллект менеджера
как основа современного управления 428
Тубалец А.А.
Политика развития и риски поддержки малого аграрного бизнеса 431
Фадеева А.А.
Основные формы развития
свободных экономических зон в Беларуси 437
Фадина Т.В.
Образовательный кластер как механизм реализации
компетентностного подхода 442
Хусточка Ю.В.
Перспективы развития малого бизнеса в Республике Адыгея 446
Шишкина Н.А.
Принципы создания инновационных продуктов
в системе оценки качества инновационных проектов 449

Щепилова К.П.
Проблемы туристического бизнеса в Республике Беларусь 455
Юртаева А.В.
Формирование национального человеческого капитала
и развитие экономики 459
Якунина М.А.
Формирование имиджа будущего руководителя организации
в рамках высшего учебного заведения 464
Яценко Е.А.
Особенности маркетинга
в государственном и муниципальном управлении 468

ФИНАНСЫ

Баранова М.И.
Сущность и содержание кредитной политики коммерческого банка....472
Боровко Л.В.
Базовые концепции и механизмы реформирования
акцизного налогообложения 475
Бухиник Ю.Н.
Сделки слияния и поглощения как инструмент развития
российского банковского сектора: методические основы 480
Зайцева А.Е.
Проблемы пенсионной системы РФ 484
Зубрицкая А.Ю.
Развитие рынка безналичных платежей Республики Беларусь
и его влияние на экономический рост 486
Климова Н.П.
Совершенствование венчурного финансирования
инновационной деятельности в Республике Беларусь 489
Клочко Н.В.
Доступность ипотеки в различных странах мира 493
Корейша Е.Б.
Интеллектуальный капитал коммерческого банка:
подходы к определению, компоненты 498
Куминов Н.С.
Формирование институциональных границ движения
финансового капитала Ставропольского края 503
Ли А.Г.
Реорганизация банка в россии как мероприятие
по предупреждению его банкротства 509
Немчинова Ю.В.
Анализ опыта функционирования
банковских систем зарубежных стран 512

Попова У.Ф.
Об основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики центрального банка Российской Аедерации на 2012–2014 годы 516
Приколотина В.А.
Личные финансы 520
Речкина Н.Г.
Обеспечение доходности активов банка с помощью использования скорингового метода 523
Саркисова Н.Б.
Проблемы кадровой политики в организациях бюджетной сферы 524
Рудая А.Н.
Российский опыт ценообразования в банковской сфере 527
Солонкина О.П.
Роль центрального банка РФ в стабилизации денежного обращения 530
Фоменко И.А.
Перспективы развития системы безналичных расчетов РФ на основе банковских пластиковых карт 533
Чуприна С.Г.
Трактовка экономической эффективности для учреждений здравоохранения 539
Шушунова Е.Л.
К вопросу об определении понятийного аппарата банковской услуги и критериев классификации 542

Научное издание

«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУКА В XXI ВЕКЕ»

Сборник научных трудов по материалам
Международной научно-практической конференции
студентов и аспирантов
(г. Невинномысск, 25 апреля 2012 г.)

«STUDENT SCIENCE IN XXI CENTURY»

Collection of Scientific Works
(on Materials of the International Scientific-Practical Conference
Students and Post-graduate Students,
on April 25, 2012)

Ответственность за содержание и достоверность публикуемых материалов несут авторы статей.

Техническое редактирование и компьютерная верстка – *Б. А. Ефремова.* Корректура – *Т. С. Шевченко.*

Подписано в печать ?? ?? 2012. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Гарнитура «Times». Формат 60×84/16. Усл. печ. л. 32,3. Тираж ?? экз. Заказ №48.

Налоговая льгота – Общероссийский классификатор продукции ОК 005-93-953000.

Издательская лицензия ЛР № 065840 от 23.04.1998 г. Издательство «Сервисшкола», 355011, г. Ставрополь, ул. 45-я Параллель, 36, тел./факс: (8652) 57-47-27, 57-47-25, www.s-school.rosbizinfo.ru, e-mail: s-school@mail.ru

Издательство НГГТИ, 357108, г. Невинномысск, б-р Мира, 17.

Отпечатано в типографии «Сервисшкола».