

Omsker Filiale der Finanzuniversität

Aktuelle Fragen der Finanzversorgung von sozial-ökonomischen Entwicklung der Russischen Föderation

Sammelband mit Beiträgen an der II. internationalen studentischen wissenschaftlich-praktischen Konferenz in Omsk (29.03.2013) - Teil 3

Anthology

YOUR KNOWLEDGE HAS VALUE



- We will publish your bachelor's and master's thesis, essays and papers
- Your own eBook and book - sold worldwide in all relevant shops
- Earn money with each sale

Upload your text at www.GRIN.com
and publish for free



Bibliographic information published by the German National Library:

The German National Library lists this publication in the National Bibliography; detailed bibliographic data are available on the Internet at <http://dnb.dnb.de> .

This book is copyright material and must not be copied, reproduced, transferred, distributed, leased, licensed or publicly performed or used in any way except as specifically permitted in writing by the publishers, as allowed under the terms and conditions under which it was purchased or as strictly permitted by applicable copyright law. Any unauthorized distribution or use of this text may be a direct infringement of the author s and publisher s rights and those responsible may be liable in law accordingly.

Imprint:

Copyright © 2013 GRIN Verlag
ISBN: 9783656858102

This book at GRIN:

<https://www.grin.com/document/281697>

Omsker Filiale der Finanzuniversität

Aktuelle Fragen der Finanzversorgung von sozial-ökonomischen Entwicklung der Russischen Föderation

Sammelband mit Beiträgen an der II. internationalen studentischen wissenschaftlich-praktischen Konferenz in Omsk (29.03.2013) – Teil 3

GRIN - Your knowledge has value

Since its foundation in 1998, GRIN has specialized in publishing academic texts by students, college teachers and other academics as e-book and printed book. The website www.grin.com is an ideal platform for presenting term papers, final papers, scientific essays, dissertations and specialist books.

Visit us on the internet:

<http://www.grin.com/>

<http://www.facebook.com/grincom>

http://www.twitter.com/grin_com



**ОМСКИЙ ФИЛИАЛ ФЕДЕРАЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО БЮДЖЕТНОГО
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ»
(ОМСКИЙ ФИЛИАЛ ФИНУНИВЕРСИТЕТА)**

ХЕРСОНСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

**КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. Т.РЫСКУЛОВА**

СБОРНИК ТРУДОВ

**II МЕЖДУНАРОДНАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**

**ВОПРОСЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

29 апреля 2013 г.

УДК 336.1(470):338.2
ББК 65.261 (2Рос) +65.9 (2Рос)
В 74

Редакционная коллегия:

Б.И. Нефедов, доктор юрид. наук, доцент, профессор кафедры «Общественные науки» Омского филиала Финуниверситета;

Н.П. Реброва, доктор экон. наук, профессор, зав. кафедрой «Экономика, менеджмент и маркетинг» Омского филиала Финуниверситета;

А.Н. Данилов, канд.экон.наук, доцент кафедры «Бухгалтерского учета, анализа и статистики» Омского филиала Финуниверситета.

Вопросы финансового обеспечения социально-экономического развития российской федерации: материалы II Международной студенческой научно-практической конференции. – Омск: – 559 с.

Сборник научных статей II Международной студенческой научно-практической конференции «Вопросы финансового обеспечения социально-экономического развития российской федерации»

ОГЛАВЛЕНИЕ

с.

Секция «Развитие бюджетной и налоговой систем»

Бутченко Е.В. Анализ результатов налогового контроля за правильностью исчисления и своевременностью перечисления сумм налога на прибыль организаций (на примере ИФНС России № 1 по ЦАО г. Омска)	9
Зарубина В.Н., Квиндт В.В. Легализация преступных доходов	13
Исаева Ю. Бюджетирование как инструмент управленческого учета реализации производственных программ организации ТОО «Озык»	17
Канунникова Е.А., Левченко А.Е. Бюджет Омской области: проблемы и пути их решения	25
Кириллова С.С. Анализ предоставления стандартных, социальных и имущественных налоговых вычетов по заявлению физических лиц (на примере ИФНС по Октябрьскому АО г.Омска)	29
Ковалева О.Н. Оценка результативности и эффективности финансового контроля контрольно-счётной палаты в городе Омске	34
Компаниец Я.В. Механизм выравнивания бюджетной обеспеченности регионов в Российской Федерации	38
Кубеева О.Р. Финансирование образования в Омской области: анализ и прогноз	42
Лейс Л.А. Современные аспекты «бегства» от налогообложения	47
Монгуш С.Р. Государственный финансовый контроль в России и пути его развития	51
Полянина Е.А. Расходы Федерального казначейства	55
Ракитянская Ю.А., Калинин О.В. Система образования и стипендиальное обеспечение студентов в России и Китае	59
Сорока А.В. Электронный бюджет как инструмент развития бюджетной системы современной России	63
Таранникова Т.В. Характеристика современного этапа реформирования бюджетной системы и теоретическое обоснование целей совершенствования функций казначейства	67

Секция «Государственная финансовая политика»

Большакова И. А., Катъшкина Д.В. Проблемы коррупции в РФ и пути их решения	71
Ерёменко В.С. Решение проблем демографического развития на региональном уровне	75
Исаева Д.Р., Шпет Л.А. Рефинансирование коммерческих банков, как инструмент денежно-кредитной политики	81
Казакова Д.Ю. Инвестиционная привлекательность Омской области	85
Комарова Е.П. Реформа обязательного медицинского страхования	89
Кубеева О.Р. Направления современной единой государственной	93

денежно-кредитной политики Банка России	
Литвиненко А.А. Опасность быстрого роста государственного долга на примере Германии и Японии. Меры по его снижению	96
Рева К.В. Принципы государственного регулирования тарифов на теплоэнергию: методы тарифообразования	102
Селиванова В.В. Инфраструктурные облигации в России	105
Таранникова Т.В. Факторы и ограничения долговой политики субъектов Российской Федерации	110
Черданцева Я.А. Государственный долг Греции: варианты управления	112
Щукин В.В. Природа российской инфляции	115

Секция «Развитие финансового рынка в РФ»

Алдошин А.И. Решение жилищной проблемы при помощи ипотечного кредитования	119
Базанова Д.И. Современные тенденции развития мирового финансового рынка	123
Брусникина А.Е. Ипотечное кредитование Сбербанка РФ	128
Войскунский С.А. Современные инструменты денежно-кредитной политики ЦБ РФ	132
Глухова А.И., Машкина В.А. Влияние международных рейтинговых агентств на финансовый рынок	136
Данилейко М.Б. Негосударственные пенсионные фонды: перспективы развития и подходы к оценке деятельности	139
Заметельская Н.М. Рынок недвижимости города Омска: динамика цен, анализ спроса и предложения	144
Иванова А.А., Левченко А.Е. Проблемы обращения банковских карт в России	150
Канунникова Е.А. Современные тенденции развития мирового рынка ценных бумаг	154
Кузнецова А.А. Безналичные расчеты как один из инновационных методов развития экономики	158
Лац А.Е. Нормативное регулирование электронного обращения денег в банковской сфере	163
Лесовский Е.В. Золотой стандарт: современные возможности	168
Лесовский Е.В. Финансовые потрясения: история и современность	172
Ли Ю.В. Направления совершенствования инфраструктуры рынка ценных бумаг в Российской Федерации	176
Лищенко Э.В. Взаимосвязь финансового рынка и экономического развития	180
Мухаметова В.А. Особенности функционирования и перспективы развития системы обязательного и добровольного медицинского страхования	184
Прудникова Н.Г. Тенденции и перспективы развития страхового рынка в Российской Федерации	188
Станчин А.О. Основные подходы к применению индикаторов условий	193

банковского кредитования в макроэкономическом моделировании	
Тамбовцева О.А. Характеристика современного состояния рынка страхования жизни в России	196
Феклистова Ю.Н. Роль рынка ценных бумаг в экономической системе	200
<i>Секция «Финансы хозяйствующих субъектов»</i>	
Woolman K. Types of Us Business Organizations and Income Taxation Issues	204
Акимова Д.С. Финансовые аспекты стимулирования малого предпринимательства в РФ	207
Вальковец И.Ф. Источники финансирования имущества Российских компаний	211
Гончарова В.А. Риски малого бизнеса в России	214
Забелина В.С. Характеристика инвестиционного процесса в России	217
Иванова А.А., Алдошин А.И. Реклама в Интернете: перспективы развития	222
Калиновская О.Э. Управление рисками предприятия	225
Мошкина А.А. Российский рынок факторинговых услуг: современность, проблемы и пути их решения	229
Наумович Е.С. Понятие и сущность финансовых результатов деятельности предприятия	233
Непомнящая М.С. Особенности структуры цены продовольственных товаров в РФ	237
Пичулина Е.С. Современные аспекты государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Омской области	241
Сулейменовой З.А. Перспективы реализации государственного (муниципального) задания коммерческими организациями Омской области (г.Омска)	246
Танербергенова Г.И., Сарапульцева В.С. Инновационные инструменты повышения эффективности деятельности предприятия	250
Толмачёва А.Д. Основные подходы к оценке инвестиционных проектов	253
Чахлов Д.А. Проблемные вопросы распределения материально-производственных запасов при бюджетировании	257
<i>Секция «Человек в современном мире: исторические и социально-психологические проблемы»</i>	
Жунусов А.К. Нарциссизм как психологический и социокультурный феномен	262
Лавриненко А.О. Индивидуально-психологические особенности современного отличника в средней и высшей школе	266
Разумова А.Н., Яковлева Н.Ф. Социально-психологические особенности и факторы популяризации разновозрастных браков в современном обществе	271
Романова А.Д. Успешная учеба как фактор жизненного успеха	275
Токтабаева А. Роль загрязнения атмосферы как фактора смертности населения (на материалах Республики Казахстан)	279
Хатимлянская К.А. К вопросу о национальной идентичности сибиряков	282

Секция «Социально-экономические проблемы современности»

Аксенова А.В., Дьякова О.А., Карabanова О.В. Проблемы молодежи в контексте современного времени: социальные фобии	286
Божко Т.А. Социальное сиротство как элемент социальной безопасности России	289
Гончарова В.А. Особенности мотивации студентов вуза (на примере студентов Финансового университета при Правительстве РФ)	293
Жетписов М. Прогнозирование развития социально-экономических показателей Казахстана	295
Иванова Н.А., Свидлова Е.А. Деловая репутация – залог успешного бизнеса коммерческих банков	299
Крайнюкова В.Н. Роль социально-культурных аспектов при исследовании конкурентоспособности регионов	302
Куцова К.А. Карьера женщины-управленца в современной России	306
Соколов А.М., Соколова Е.А. Актуальность разработки и внедрения в образовательный процесс специального курса «Основы успешной жизнедеятельности»	310
Федосеева Е.О. ГМО как угроза национальной безопасности России	313
Хатимлянская К.А. Перспективные национальные проекты Российской Федерации: их реализация на региональном уровне	316
Шеповалова В.А. Карьера выпускника Финансового университета при Правительстве РФ (Омский филиал)	319
Шпет Л.А. Этика государственного служащего – фактор, определяющий эффективность работы государственной службы	323
<i>Секция «Глобальный кризис и проблемы развития Российской экономики»</i>	
Агафонова М.А. Инвестиционная политика в сфере здравоохранения: сравнительный анализ. Россия и США	326
Войскунский С.А., Захарченко Е.Е. Глобализация как основа взаимодействия национальных экономик	330
Дучек Н.Е., Лесовский Е.В. Статус малых государств: формальное и реальное положение	333
Калиниченко О.В., Ракитянская Ю.А. Мировые войны и международный терроризм как глобальные проблемы современности	337
Комендантова О.С. Место и роль малого бизнеса в российской экономике: региональный аспект	340
Машкина В.А., Глухова А.И., Канунникова Е.А. Место Кавказского региона в мировой социо-культурной системе	345
Пастушенко О.С. Принятие управленческих решений для повышения экономической безопасности предприятия	348
Полесова И.С. Характеристика методов управления персоналом в сфере услуг	353
<i>Секция «Информационные технологии на службе развития экономики РФ»</i>	
Заметельская Н.М., Компаниец Я.В. Построение модели и расчет финансового обеспечения проекта по установке и замене	357

электросчетчиков у населения

- Канунникова Е.А.** Построение модели нахождения оптимальной стратегии замены оборудования 362
- Михалев В.** Защита информационных ресурсов: Kerberos – протокол аутентификации 366
- Ульяницкая Т.В.** Анализ методов планирования персонала предприятия с использованием информационных технологий 369
Секция «Современные тенденции развития бухгалтерского учета, анализа и аудита»
- Большакова И.А.** Становление и развитие налогового учета. Интеграция налогового и бухгалтерского учетов 374
- Борисова Е.М., Егачева М.С.** Оффшорные зоны: пути оптимизации налогообложения в российских организациях 379
- Боровкова Т.А.** Организация управления по центрам ответственности 382
- Бугаенко Г.Ю.** Методы оценки уровня развития малого бизнеса Украины 384
- Гирш В.А.** Этические вопросы принятия управленческих решений 388
- Горная Л.А.** Проблемы и этапы трансформации отчетности российской компании ОАО «Омскстрой» на МСФО 392
- Горная Л.А.** Сравнительная характеристика действующих нормативно-правовых актов по учету основных средств в государственном секторе с проектом Федерального стандарта «Основные средства» 397
- Даньярова А.Ш., Люличкина М.В.** Маркетинговое исследование туроператоров г.Омска 401
- Елетина Ю.С.** Анализ конкурентоспособности товаров, на примере мобильных телефонов 406
- Жакупов А.А.** Актуальные вопросы анализа эффективности деятельности организации 410
- Жусупова А.М.** Анализ экономической безопасности организации 412
- Заметельская Н.М.** Анализ влияния вступления России в ВТО на социально-экономическое развитие Дальнего Востока 417
- Иванова Н.А.** Особенности учета расчетов с покупателями и заказчиками 421
- Константинова К.Е.** Взаимодействие систем бухгалтерского и налогового учета: международный опыт и российская практика 425
- Котлова Е.С.** Маркетинговое исследование книжных магазинов г.Омска 430
- Кузьмина А.С.** Анализ основных итогов деятельности контрольно-счетной палаты Омской области 434
- Кузьмина В.С.** Маркетинговый аудит 438
- Лишанкова Е.Д.** Анализ финансового состояния организации 443
- Наумович Е.С.** Понятие и сущность финансовых результатов деятельности предприятия 448
- Рапацевич М.В.** Развитие предприятия с помощью Swot – анализа. Методы маркетингового анализа в экономическом анализе. Swot – анализ в маркетинге 451
- Рухлова К.А.** Национальная конкурентоспособность: «за» и «против» 455
- Сарсенбаева А.** Контроллинг в системе бухгалтерского учета 459

автотранспортного предприятия ТОО «ДЖЕК ЭЙСИ КАЗАХСТАН»	
Софьяновская В.И. Анализ ипотечного кредитования на примере Омской области	468
Сутина Е.Ю. Проект ПБУ 6: новое в бухгалтерском учете основных средств	472
Трамбовецкая О.В. ПБУ 5/2001 – ПБУ 5/2012 – МСФО. Анализ основных положений	477
Ядыкина Е.С., Репин А.А. Международный опыт координации бухгалтерской науки от прошлого к настоящему	480
Янус К.Е. Методики анализа финансовых результатов предприятия	483
<i>Секция «Математические методы и модели в экономике»</i>	
Дурнов Е.А. Определение конкурентоспособности в задачах управления развитием промышленного предприятия	487
Кенжалиев А.Ж. Применение теории игр в теории платежей	492
Кенжалиев А.Ж., Юсупов А.А. Некоторые вопросы теории игр	498
Кизименко А.Ю. Моделирование процесса функционирования регионального кластера	501
Корнюшин С.Я., Щукин В.В. Интерактивные и точные методы решения матричных игр	505
Сайпидинов Г.М. Оптимальное распределение ресурсов при производстве тортов в ТОО «Айдын»	509
Стрелкова Ю.В. Построение функций для экономического прогнозирования	511
Урлапов П.С., Цой Н.В. Математические модели экономического равновесия	516
Федосеева Е.О. Золотое сечение в науке и практике	521
Хоменко А.С. Расчет интегрального показателя конкурентоспособности региона	524
<i>Секция «Язык-культура-социум: аспекты взаимодействия»</i>	
Алдошин А.И. Искусственные нейронные сети, как инструмент противодействия коррупции при покупке государственных тендеров	528
Брусникина А.Е., Щукин В.В. Последствия вступления России в ВТО	532
Константинова К.Е. Стадии развития социальных групп	534
Кузнецова А.А. Малый бизнес в переходной экономике России	537
Ли Ю.В., Феклистова Ю.Н. Неформальные течения в современном мире	540
Машкина В.А. Виды и особенности международных экзаменов на знание иностранного языка	544
Прокопьева Д.С., Прудникова Н.Г. Кредитование малого бизнеса (сравнительный анализ российской и зарубежной практики)	548
Танербергенова Г.И. Развитие банковской сферы в посткризисный период	552
Хатимлянская К.А. Наиболее эффективные методы запоминания иностранных слов	556

Секция «Развитие бюджетной и налоговой систем»

Бутченко Е.В., студентка 5 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г.Омск
Руководитель – Иванова Е.В.

**АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ ЗА
ПРАВИЛЬНОСТЬЮ ИСЧИСЛЕНИЯ И СВОЕВРЕМЕННОСТЬЮ
ПЕРЕЧИСЛЕНИЯ СУММ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ (НА
ПРИМЕРЕ ИФНС РОССИИ № 1 ПО ЦАО Г. ОМСКА)**

Налоговые органы проводят регулярные проверки правильности, полноты и своевременности уплаты в бюджет налогов на предприятиях. В результате таких проверок выявляются ошибки, которые проверяемые организации допускают при исчислении налога на прибыль. Рассмотрим типичные результаты налогового контроля за правильностью исчисления налога на прибыль организаций.

1) Занижение доходов от реализации товаров (работ, услуг), занижение внереализационных доходов. Доходы организации являются основой при исчислении прибыли - это значит, что любое их занижение приводит к неполной уплате налога на прибыль. Существуют и такие ошибки: в налоговом учете ошибочно не отражена сумма выручки; не включена в доходы просроченная кредиторская задолженность; не отражен доход от безвозмездно полученных ценностей.

2) Нарушения по учету расходов при формировании налоговой базы по налогу на прибыль. Организации часто заключают сделки с так называемыми «фирмами – однодневками». Соответственно расходы, связанные с исполнением договоров с такими «фирмами», не могут быть приняты в уменьшение налогооблагаемой прибыли. Зачастую налогоплательщики завышают расходы, а это приводит к неполной уплате налога на прибыль организаций. Распространенным налоговым правонарушением является признание в налоговом учете организации расходов, которые не обоснованы, не направлены на получение дохода либо документально не подтверждены.

3) Нарушения, связанные с особенностями налогообложения иностранных организаций. Основное нарушение - неуплата налога на прибыль после истечения льготного периода, в течение которого деятельность иностранных организаций, согласно международным соглашениям об избежании двойного налогообложения, не создает в целях налогообложения прибыли постоянное представительство и, соответственно, не приводит к обязанности по уплате налога на прибыль.

4) Включение в сумму убытка, уменьшающего прибыль в отчетном периоде, документально не подтвержденные убытки, полученные в предыдущих налоговых периодах.

5) Создание предприятием филиальной сети. Проблема возникает из-за того, что для предприятия, имеющего филиалы, существует два различных вида налогового учета: 1) головное предприятие и филиал уплачивают налог консолидировано; 2) в целях налогообложения головное предприятие и филиал рассматриваются как отдельные налогоплательщики. Организация, при создании филиальной сети, не правильно ведет налоговый учет и с помощью филиалов уклоняется от уплаты налога на прибыль.

Рассмотрим начисление и уплату сумм налога на прибыль организаций на примере ИФНС России № 1 по ЦАО г. Омска.

В Таблице 1 содержится информация о проведенных выездных налоговых проверках за трехлетний период и суммах, которые были дополнительно начислены по результатам этих проверок.

Таблица 1

Проверки налогоплательщиков (организаций и физических лиц) по вопросам соблюдения законодательства о налоге на прибыль

ГОД	Количество проведенных выездных налоговых проверок (единиц)		Дополнительно начислено платежей по результатам выездных налоговых проверок (руб.)		
	всего	из них, выявивших нарушения	Налог на прибыль	Пени	Штрафные санкции
на 01.01.2011	61	44	64 234 881	10 964615	12 240 887
на 01.01.2012	44	25	51 930 000	15 281000	14 831 000
на 01.01.2013	46	34	136 170097	23 296093	9 880 248

Данные Таблицы 1 показывают, что в 2010 году в 44 выездных налоговых проверках выявлены нарушения налогового законодательства, это 72,1% результативных проверок. За 2011 год этот показатель равен 56,8 %, а за 2012 год – 73,9%. Сравнивая 2011 и 2012 годы, явно наблюдается рост числа нарушений. В 2012 году общее количество проверок увеличилось всего на 2 проверки, а вот проверок с нарушениями увеличилось на 9. Это свидетельствует о том, что организации – налогоплательщики продолжают уклоняться от уплаты налогов любыми удобными для них способами, а вот сотрудники налоговой службы с каждым годом раскрывают все больше таких налоговых правонарушений.

Из Таблицы 1 видно, что суммы дополнительных начислений по налогу на прибыль организаций сильно колеблются в значениях. Это никак не связано с количеством проведенных проверок в год. А зависит это от масштабов деятельности проверяемой организации, от объемов прибыли, от того выявлена ли схема мошенничества при проверке, скрывала ли организация свои доходы и расходы и конечно от того платила ли данная организация налоги в бюджет вообще. Что касается 2012 года дополнительно начислено по результатам выездных налоговых проверок налога на прибыль в сумме 136 170 097 руб. Из этой суммы 100 000 000 было до начислено государственным налоговым инспектором по результатам одной выездной налоговой проверки, остальные 36 170 097 руб. до начислены по результатам остальных 33 проверок.

В Таблице 2 представлены суммы поступивших начисленных платежей по результатам выездных налоговых проверок за 2010-2012 гг.

Таблица 2

Сведения о результатах проверок налогоплательщиков по вопросам соблюдения законодательства о налоге на прибыль

ГОД	Поступило (взыскано) из суммы дополнительно начисленных платежей по результатам проверок		
	налог на прибыль	пени	штрафные санкции
на 01.01.2011	12 012 111	778 392	1 907 760
на 01.01.2012	4 663 643	616 540	360 475
на 01.01.2013	13 399 783	1 924 461	2 263 557

Данные начисленных (Таблица 1) и поступивших (Таблица 2) сумм по налогу на прибыль организаций, пени и штрафы очень разнятся. Это связано с тем, что, даже выявив нарушения налогоплательщика и предъявив Решение о привлечении к налоговой ответственности, многие организации не торопятся рассчитываться по своим долговым обязательствам.

Информация, размещенная в Таблице 3, показывает процентное соотношение поступивших дополнительных платежей от начисленных платежей по налогу на прибыль организаций.

Таблица 3

Доля поступивших платежей по налогу на прибыль от дополнительно начисленных за 2010-2012 гг.

ГОД	Доля поступивших дополнительно начисленных платежей по результатам выездных проверок (%)		
	налог на прибыль	пени	штрафные санкции
на 01.01.2011	18,7 %	7,1 %	15,6 %
на 01.01.2012	9,0 %	4,0 %	2,4 %
на 01.01.2013	9,8 %	8,3 %	22,9 %

За 2010 год по налогу на прибыль поступило всего 18,7 % дополнительно начисленных платежей по результатам выездных налоговых проверок, а в 2011 году в 2 раза меньше, всего 9 %. В 2012 году доля поступивших платежей осталась практически неизменной по сравнению с 2011 годом (9,8%). Пени уплачиваются практически равномерно, за исключением 2011 года, уплачено всего 4 % . Такая же ситуация с уплатой штрафных санкций. В 2011 году уплачено 2,4% наложенных штрафов. А в 2012 году – 22,9%, практически четвертая часть. Эти данные показывают очень плохой процент результативных взысканий.

В результате проведенного анализа следует сделать вывод: существует масса проблем, связанных с исчислением и уплатой сумм налога на прибыль организаций. В основном налоговые органы сталкиваются с такими проблемами, как:

1. Рост числа нарушений законодательства о налоге на прибыль организаций;
2. Продолжается рост числа уклонистов от уплаты налога на прибыль;
3. После выявления нарушения и предъявления Решения о привлечении к налоговой ответственности налогоплательщики не своевременно рассчитываются по своим долговым обязательствам;
4. Низкий процент результативных взысканий.

Эти проблемы, возможно, исправить путем приема новых нормативно - правовых актов, направленных на регулирование деятельности организаций – плательщиков налога на прибыль. Увеличить количество контрольных мероприятий со стороны налоговых органов. Разобраться с проблемой крайне низких поступлений до начисленных платежей по налогу на прибыль организаций. Необходимо тесное сотрудничество таких структур, как Инспекция ФНС России, следственные органы и коммерческие банки, для того, чтобы получать качественную, достоверную информацию, причем максимально быстрым путем и выявлять нарушения налогового законодательства. И повысить уровень заработной платы налогового инспектора, чтобы он знал, что за колоссальный труд он вознагражден.

Библиографический список

1. Взаимодействие с налоговыми органами и работа по доходам// Журнал Бюджет. - 2011. - N1. - С. 34-38.
2. Круглова Е.А. Налог на прибыль: разъяснения по применению норм законодательства / Е.А. Круглова // Налоговая политика и практика. - 2012. - N12. - С. 51-53.
3. Лермонтов Ю.М. Расходы организации. Актуальные вопросы исчисления налога на прибыль / Ю.М. Лермонтов. – М.: Налоговый вестник, 2010.- 319 с.

Зарубина В. Н., Квиндт В.В., студенты 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Симонова Н.Ю.

ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ПРЕСТУПНЫХ ДОХОДОВ

Прежде чем непосредственно перейти к вопросу о рассмотрении данного состава необходимо сказать о самом понятии легализации, его появлении, истории развития данного состава в международной практике, о предпосылках и причинах принятия данной нормы в УК РФ.

Большинство преступлений совершаются из корыстных целей. Доходы, полученные преступным путем, используются на различные цели. Это могут быть как легальные цели (приобретение имущества, инвестиции), так и нелегальные (финансирование преступной деятельности, обеспечение преступной группировки оружием и др.). В любом случае, реализация этих целей приводит к тому, что средства, полученные преступным путем, попадают в сферу действия легальной финансовой сферы. Ведь в итоге это и необходимо преступникам для придания денежным средствам легального вида. Одной из главных особенностей отмывания является то, что происходит сокрытие истинного источника дохода.

Термин "отмывание" денег (money laundering) впервые был использован в 80-х гг. в США применительно к доходам от наркобизнеса и обозначает процесс преобразования нелегально полученных денег в легальные деньги. Предложено много определений этого понятия:

1. Президентская комиссия США по организованной преступности в 1984 году использовала следующую формулировку: "Отмывание денег - процесс, посредством которого скрывается существование, незаконное происхождение или незаконное использование доходов и затем эти доходы маскируются таким образом, чтобы казаться имеющими законное происхождение".

2. В международном праве определение легализации ("отмывания") доходов от преступной деятельности было дано в Венской конвенции ООН:

а. "конверсия или передача имущества, если известно, что такое имущество получено в результате правонарушения или правонарушений, или в результате участия в таком правонарушении или правонарушениях;

б. сокрытие или утаивание подлинного характера, источника, местонахождения, способа распоряжения, перемещения, подлинных прав в отношении имущества или его принадлежности, если известно, что такое имущество получено в результате правонарушений или правонарушения, в результате участия в таком правонарушении или правонарушениях;

с. приобретение, владение или использование имущества, если в момент его получения было известно, что такое имущество получено в результате правонарушения или правонарушений или в результате участия в таком правонарушении или правонарушениях;

d. участие, соучастие или вступление в преступный сговор с целью совершения любого правонарушения или правонарушений, приведенных выше, покушение на совершение такого правонарушения или правонарушений, а также пособничество, подстрекательство, содействие или консультирование при их совершении".

3. Конвенция Совета Европы № 141 "Об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности" от 8 ноября 1990 года признала преступлением действия, связанные с "отмыванием" денег, полученных не только от наркобизнеса, но и от других видов преступной деятельности.

4. В проекте Федерального Закона РФ "О противодействии легализации ("отмыванию") доходов, полученных незаконным путем" речь идет о доходах, полученных незаконным путем. Это понятие шире, чем преступные доходы. В пункте 1 статьи 3 Закона доходы, полученные незаконным путем, определяются как "вещи, деньги, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, приобретенные в результате совершения преступления или иного правонарушения".

Легализация (отмывание) доходов, полученных незаконным путем - придание правомерного вида владению, пользованию или распоряжению денежными средствами или иным имуществом, приобретенными заведомо незаконным путем.

Основные цели легализации доходов, полученных преступным путем:

1. Соккрытие следов происхождения доходов, полученных из нелегальных источников.
2. Создание видимости законности получения доходов.
3. Соккрытие лиц, извлекающих незаконные доходы и иницирующие сам процесс отмывания.
4. Уклонение от уплаты налогов.
5. Обеспечение удобного и оперативного доступа к денежным средствам, полученным из нелегальных источников. Создание условий для безопасного и комфортного потребления.
6. Создание условий для безопасного инвестирования в легальный бизнес.

Важной задачей преступника является также согласование этих целей. Вместе с тем, одновременно обеспечить их эффективное достижение удается не всегда.

Основные модели отмывания криминальных фондов денежных средств.

Трехфазовая модель. Она является наиболее распространенной и предполагает выделение в едином процессе легализации следующих стадий:

размещение (*placement*), расслоение (*layering*) и интеграция (*integration*). Указанные три стадии могут осуществляться одновременно или частично накладываться друг на друга. Это зависит от имеющегося механизма легализации и от требований, предъявляемых преступной организацией.

- *Размещение (placement)* - это физическое размещение наличных денежных средств в мобильные финансовые инструменты, территориальное удаление от мест их происхождения. Размещение осуществляется в традиционных финансовых учреждениях; нетрадиционных финансовых учреждениях; розничной торговле, либо полностью за пределами страны. Этап размещения крупных сумм наличности является самым слабым звеном в процессе отмыwania денег. Незаконно полученные деньги наиболее легко могут быть выявлены на этом этапе.

- *Расслоение (layering)* - отрыв незаконных доходов от их источников путем сложной цепи финансовых операций, направленных на маскировку проверяемого следа этих доходов. Если размещение больших сумм денег прошло успешно, т.е. не было обнаружено, то вскрыть дальнейшие действия отмывателей денег становится намного труднее.

- *Интеграция (integration)* - стадия процесса легализации, непосредственно направленная на придание видимости законности преступно нажитому состоянию. После того, как процесс расслоения успешно проведен, отмыватель денег должен создать видимость достоверности при объяснении источников появления своего богатства. Во время интеграции отмытые деньги помещаются обратно в экономику.

Четырехфазовая модель. Этот подход к структурированию процесса отмыwania используют эксперты ООН. Основными стадиями легализации являются:

1. Освобождение от наличных денег и перечисление их на счета подставных лиц. Такими лицами могут быть, например, родственники преступника. При этом соблюдается только одно условие: посредники должны иметь собственные счета в банках. В настоящее время наблюдается тенденция к поиску посредников, имеющих выходы на международные банки.

2. Распределение наличных денежных средств. Они реализуются посредством скупки банковских платежных документов и других ценных бумаг. На этой стадии создается сеть осведомителей, которые могут сообщать правоохранительным органам о незаконном обороте денежной массы. Как показывает зарубежный опыт, распределение наличных денежных средств осуществляется часто в пунктах по обмену валюты, казино и ночных клубах.

3. Маскировка следов совершенного преступления. Перед преступником, отмывающим доходы, стоит на этой стадии следующая задача: принять все меры к тому, чтобы постороннее лицо не узнало, откуда получены деньги и с помощью кого они распределены в те или иные учреждения или организации. В целях выполнения этой задачи они проводят, как правило, следующие мероприятия:

- использование банков для открытия счетов, расположенных, как правило, далеко от места работы и проживания преступников;
- перевод денег в страну проживания из-за границы, но уже легально с новых счетов фирм или иных учреждений;
- использование подпольной системы банковских счетов.

4. Интеграция денежной массы. На этой стадии преступные сообщества инвестируют легализованные капиталы в высокоприбыльные сферы и отрасли бизнеса.

Очевидно, что отмывание "грязных" денег оказывает существенное влияние на распределение и внутренних, и международных денежных ресурсов и подрывает макроэкономическую стабильность. Поэтому борьба с ним - одно из наиболее важных стратегических направлений, противодействия организованной преступности.

Необходимость координации действий национальных правоохранительных органов на международном уровне послужила причиной создания в соответствии с решением саммита "большой семерки" в Париже в 1989 году специальной международной комиссии по борьбе с отмыванием денег (ФАТФ).

Отмывание преступных доходов и их проникновение в легальную экономику наблюдается сейчас во многих странах и представляет собой крайне опасное явление. Легализация денег, добытых незаконным путем, является необходимым условием функционирования организованной преступности в сфере экономики. Глобализация мировой экономики и растущая эффективность рынков капитала позволяют частным лицам и организациям перемещать огромные суммы денег, как на внутренних финансовых рынках, так и из одной страны в другую.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 7 августа 2001 года № 115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма";
2. Башьян Н.А. Организованная легализация доходов от мошенничества: проблемы и пути противодействия. М., 2011;
3. Крапивина О.Н. Приобретение или сбыт имущества, заведомо добытого преступным путем, и легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенного преступным путем: проблемы разграничения / Уголовное право: Стратегия и развития в XXI веке. Материалы научно-практической конференции. М., 2012;
4. Теневая экономика и экономическая преступность / под ред. А.К. Бекряшева, И.П. Белозерова. М., 2008;
5. Статистические данные <http://statistika.ru/>.

Исаева Ю., студентка специальности «Учет и аудит»,
Кызылординский государственный университет им.Коркыт-Ата, Казахстан,
Руководитель – Наурызбаев А.Ж.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ОРГАНИЗАЦИИ ТОО «ОЗЫК»

Швейно-меховое предприятие ТОО «Озык» относится к сфере малого и среднего предпринимательства, основным видом деятельности которого является обработка шкур и пошив меховых изделий и спецодежды. Предприятие имеет специальное оборудование, которое было закуплено в Республике Казахстан и частично в Российской Федерации. Технология обработки меха овчины и каракуля была взята Итальянская, но дорабатывалась для местных условий в Московском научно-исследовательском институте «Российский мех», который в последствии выдал сертификат на обработку мехового сырья.

Предприятие имеет законченный производственный цикл, начиная с обработки сырья и заканчивая пошивом готовых меховых изделий. Таким образом, отходы мехового сырья сведены до минимума. Процесс производства продукции состоит из различных видов производств, структурных подразделений и служб, которые оказывают непосредственное влияние на организацию выпуска и продажи производимой продукции. В то же время на предприятии не используются современные подходы к организации и ведению управленческого учета, что существенно сказывается на издержках производства и обеспечении выполнения функций управленческого учета, как планирование, организация, контроль, анализ, регулирование и управление. Поэтому в целях повышения действенности управленческого учета, на наш взгляд, необходимо использовать бюджетирование как инструмент управления всей производственной деятельностью данной организации. Бюджетирование со своей стороны позволяет, во-первых, своевременно планировать необходимые виды работ, исходя, из функциональных подходов, выполняемых с позиции управленческого учета. Во-вторых, создает возможности для привлечения финансовых средств для проведения этих работ. В-третьих, обеспечивает своевременность выполнения функции управленческого учета. В-четвертых, позволяет обеспечить объединения усилий всех работников административно-управленческого персонала и руководителей структурных подразделений. В-пятых, обеспечить мотивацию соответствующих специалистов на выполнение поставленных задач, а также повысить эффективность и действенность самого управленческого учета на предприятии.

С данной позиции А.Д. Шеремет, К.П. Янковский и И.Ф. Мухарь, а также другие представители учетной и аналитической науки выдвигают свои доводы о том, что затраты которых рассматривает управленческий учет должны быть подвержены планированию и прогнозированию, что позволяет снизить эти затраты. Наряду с этим, они считают, что различные виды планирования именно служат для составления различных видов бюджетов предприятия, которые требуют со своей стороны и классификации этих бюджетов с целью решения ими задач управленческого учета на предприятии, с чем нельзя не согласиться [1, -с. 83-87, 2, -с. 78-93].

Современный управленческий учет предъявляет большие требования к функциональному подходу, что со своей стороны позволяет решать целевые установки финансовой и производственной стратегии, политики ценообразования, управления издержками производства, привлечения инвестиций и планирования финансовых результатов. В этой связи бюджетирование обеспечивает решение всех ключевых задач предприятия и реализации соответствующих программ и проектов, направленных на реализацию стратегического учета.

Предметом бюджетирования являются производственная деятельность предприятия в целом и его структурных подразделений, что в условиях создания центров ответственности на исследуемом предприятии решает задачи по снижению производственных затрат, увеличению доходов, стабилизации и наращиванию прибыли, привлечению и использованию инвестиций.

Объектом бюджетирования с позиции управленческого учета служат:

- издержки в целом по предприятию и по структурным подразделениям;
- результаты хозяйственной деятельности предприятия и его структурных подразделений;
- финансовые ресурсы, финансовые результаты (доходы, затраты, прибыль);
- источники финансирования производственных программ и проектов;
- бюджетирование и внутренняя отчетность.

В процессе бюджетирования используются различные методы, как рабочие приемы бухгалтерского учета и планирования, документация, балансовое обобщение и отчетность, индексный метод, приемы экономического анализа, математические методы (корреляция, линейное программирование и другие).

Со своей стороны К. Друри и некоторые другие западные авторы считают, что бюджетирование со своей стороны призвана планировать производственные программы и проекты, составлять бюджеты и сметы на их реализацию, обобщать издержки и выявлять резервы по видам деятельности, работ и услуг, носителям затрат [3, -с. 35-38].

Поэтому в исследуемом предприятии ТОО «Озык» необходимо планировать производственные программы и проекты, составлять бюджеты и сметы на их

реализацию, обобщать издержки и выявлять резервы по видам деятельности, работ и услуг, носителям затрат. Предприятие имеет основное и вспомогательное производства, что со своей стороны требует детализации издержек производства и производственных накладных расходов с распределением их на вначале вспомогательные производства, а затем на основные производства. С данной позиции необходимо определить критериями распределения накладных расходов время работы рабочих (человеко-часы), где отсутствуют машины и оборудования, а в основных цехах, где применяется швейные машины и другое оборудование время работы этих машин и оборудования (машино-часы).

На основе изучения специфики деятельности предприятия на наш взгляд, необходимо формировать бюджет на основе соблюдения технологической (организационной) процедуры его формирования на предстоящий плановый период, которая должна состоят из нескольких этапов:

- 1-й этап – март-май накопление информации;
- 2-й этап – июнь, постановка стратегической задачи перед предприятием;
- 3-й этап – июль – октябрь, тщательная проработка планов и каждой статьи затрат;
- 4-й этап – ноябрь, слияние всех стадий в единый процесс;
- 5-й этап – декабрь, утверждение плана на планируемый период.

Планирование продолжается от одного года до трех лет. Здесь особое внимание должно уделяться в первую очередь таким аспектам, как:

- 1) планированию инвестиций;
- 2) введению инноваций;
- 3) техническому перевооружению.

Ответственность за данные направления должны возлагаться на руководителей подразделений, и их помощникам бухгалтер-контролерам. С данной позиции серьезные требования должны быть к информации и минимальному разрыву времени между свершившейся операцией, ее учетом и обработкой на современных специальных компьютерных установках. На основании данной отчетности должен быть дан прогноз к концу года. Прогноз готовится ежемесячно. На основе, которой затем на предприятии корректируются годовые и трехгодичные планы. Исходя, из целей по реализации проектов или программ могут иметься отличия в реализации технологического или организационного процесса бюджетирования. В тоже время, говоря о бюджетировании нельзя не отметить ее связь с налоговым планированием, ибо в результате бюджетирования и ее конечных результатов предприятие увеличивает получаемую прибыль.

Бюджет производства определяет объем производства, соответствующий объему продаж и необходимой величине материальных запасов. На предприятии ТОО «Озык» объемы производства должны быть тщательно выверены с бюджетом

продаж с целью сбалансированности производства и продаж в течение планируемого периода. Здесь важно определить степень использования производственных мощностей и запасов. Поэтому руководителям основного подразделения необходимо взвесить все стороны производства швейных изделий на заказ, исходя из наличия готовой продукции на складах на начало отчетного периода. Во-вторых, производственные мощности предприятия должны быть использованы в полном объеме, что требует совершенствования функции управления на основе применения системы «директ-костинг» посредством которого можно будет заранее планировать объемы выпуска и продажи готовой продукции и использовать полностью производственные мощности. В-третьих, заместителю директора по качеству необходимо с работниками подразделений и служб предприятия изучить состояние местного рынка швейной продукции с целью расширения ассортимента производимой продукции.

При использовании бюджетирования на предприятии необходимо составить Руководство по составлению бюджетов, который должны разрабатывать работники бухгалтерии предприятия. В руководстве должны быть описаны цели и процедуры составления бюджета, при котором оно должно быть полезным справочным пособием для руководителей, отвечающих за подготовку смет. Дополнительно в руководство может включаться график, определяющий точный порядок составления бюджета и даты, к которым они должны быть представлены планово-финансовой комиссии. Руководство следует выдавать всем лицам, которые отвечают за подготовку бюджетов (смет).

При составлении бюджетов (смет) на предприятии ТОО «Озык» следует соблюдать следующие этапы составления этих бюджетов:

- сообщение подробностей политики составления смет и основных направлений лицам, ответственным за составление бюджетов;
- определение фактора, ограничивающего выпуск продукции;
- подготовка программы сбыта;
- первоначальная подготовка смет (бюджетов);
- обсуждение (бюджетов) смет с вышестоящим руководством;
- координация и анализ рассмотренных бюджетов (смет);
- окончательное принятие бюджетов (смет);
- последующий анализ бюджетов (смет).

Для реализации принципа участия в составлении сметы оно должно начинаться с низшего уровня руководства. Руководители этого уровня должны составлять свои сметы и представлять их на утверждение своему руководителю. Теперь этот руководитель становится ответственным за составление сметы на своем уровне.

После приведения смет в соответствие, их сводят в обобщенную смету (совокупную финансовую смету), которая состоит из счета прибылей и убытков, баланса и отчета о движении денежных средств. После утверждения обобщенной сметы (бюджета) все сметы направляют во все центры ответственности предприятия. Принятие обобщенной сметы (генерального бюджета) является основанием для исполнения смет руководителями всех центров ответственности.

Исходя из того, что деятельность предприятия в отчетном периоде позволила произвести различные виды готовой продукции на заказ, и данных учета нами составлен бюджет производства готовой продукции в стоимостном выражении, ибо заказы предприятия носят в основном небольшие партии товаров, что видно из приведенной ниже таблицы.

Таблица 1

Бюджет производства готовой продукции в ТОО «Озык» на январь 2013 года

Произведенная продукция	Кол-во, штук	Плановая себестоимость, тыс. тенге	Фактическая себестоимость, тыс. тенге	Отклонение фактической себестоимости от плановой себестоимости
Брюки форменные МВД	10	2000,00	1509,99	-490,01
Брюки форменные МВД утепленные	5	4600,00	3472,97	-1127,03
Комбинезон «Механик» летний	50	5871,05	4432,60	-1438,45
Костюм «Вьюга» зимний	13	10350,00	7814,18	-2535,82
Костюм «Конструктор»	21	21176,19	15987,88	-5188,31
Костюм «Полевой» утепл.	83	10250,00	7738,68	-2511,32
Костюм «Труд» утепл.	108	6650,00	5020,70	-1629,30
Костюм форменный	15	11850,00	8946,67	-2903,33
Себестоимость всей произведенной продукции, тыс. тенге		11542,8	10684,5	-858,3
Примечание - данные накладной на выпуск готовой продукции				

Как видно из данных таблицы на предприятии ТОО «Озык» фактическая себестоимость всей произведенной продукции на 858,3 тыс. тенге меньше против плановой себестоимости, что определяет возможности формирования

ценообразования на эти продукции. Причем вопросы ценообразования должны носить сезонный характер и обеспечивать запланированный уровень прибыльности.

При составлении бюджета продаж на конкретный отчетный период на предприятии должны учитываться необходимое количество запасов готовой продукции и незавершенного производства на конец периода, плюс объем продаж готовой продукции и минус величина запасов на начало периода, что видно из следующей таблицы.

Таблица 2

Бюджет производства готовой продукции на 2013 год

Показатели	Единицы продукции	
	Костюм «Конструктор»	Костюм «Полевой с утеплением»
Объем продаж	220	265
Плюс необходимое количество запасов на конец года	38	51
Итого	258	316
Минус величина запасов на начало года	41	35
Итого объема производства	217	281
Примечание – данные производственного учета предприятия		

Далее рассмотрим бюджет издержек производства готовой продукции и определим отклонения, что видно из таблицы 3.

Таблица 3

Бюджет издержек производства готовой продукции на предприятии ТОО «Озык» на январь месяц 2013 года

Виды затрат	Нормативные	Фактические	Отклонения (+,-)
Материальные затраты, тенге	11213675,56	10894492,38	-319183,18
Прямые трудовые затраты, тенге	4598546,65	4597475,78	-1070,87
Производственные накладные расходы, тенге	1231329,38	1231329,38	-
Себестоимость произведенной и реализованной продукции, тенге	17043551,59	16723297,54	-320254,05
Доход от реализации продукции, тенге	21948745,90	22129560,68	+180814,78
Валовая прибыль, тенге	4905194,31	5406263,14	+501068,83
Примечание – рассчитано на основе первичных документов предприятия			

Как видно из данных таблицы на предприятии ТОО «Озык» материальные фактические затраты заложенные в бюджет против плановых материальных затрат уменьшаются на 319183,18 тенге, а прямые трудовые затраты также снижаются против плановых на 1070,87 тенге, при равном значении производственных накладных расходов определяют в целом снижение себестоимость произведенной и реализованной продукции на сумму 320254,05 тенге. Фактический доход от реализации продукции превышает запланированный уровень, что влияет на получаемую фактическую прибыль предприятия, которая увеличивается против планового уровня на 501068,83 тенге.

Управленческий учет должен уделять большую роль калькуляции продукции. Однако как показывает практика хозяйствования, в последние годы не обращается должного значения этому вопросу. К сожалению даже при подготовке будущих бухгалтеров бакалавров в типовых программах дисциплины «Управленческий учет» не отражен в полном аспекте данный вопрос. Все это влияет на организацию управленческого учета на предприятиях, функционирующих в различных сферах экономики и имеющих специфические особенности деятельности. При этом велика роль бюджета производственных затрат в разрезе их составляющих элементов (статей) расходов. С данной позиции рассмотрим фактическое выполнение бюджета издержек производства в разрезе статей затрат, что видно из таблицы.

Таблица 4

Выполнение бюджета издержек производства в разрезе калькуляционных статей затрат

Виды затрат	Годы			Изменение 2002 г. (+,-) к:	
	2010	2011	2012	2010 г.	2011 г.
1. Материальные затраты:					
в том числе:					
Материалы	22720150	23860260	26780470	+4060320	+2920210
Электроэнергия	3580642	4010510	4760486	+1179844	+749976
Топливо	-	-	-	-	-
2. Затраты на оплату труда	11847051	12654120	15866470	+4019419	+3212350
3. Отчисления на социальные нужды	1620630	1750460	2156954	+536324	+406494
4. Амортизация основных средств	1602602	1850740	2380650	+778048	+529910
5. Оплата сторонним организациям	11894905	12110060	25997160	+14102255	+13887100
6. Прочие расходы	12000000	10298588	12627304	+627304	+2328716

Виды затрат	Годы			Изменение 2002 г. (+,-) к:	
	2010	2011	2012	2010 г.	2011 г.
Итого всех затрат	65265980	66534738	90569494	+25303514	+24034756
Примечание - данные производственного учета предприятия ТОО «Озык»					

Как видно из данных таблицы на предприятии в рассматриваемые годы происходит увеличение издержек производства, что связано с ростом выпускаемой продукции швейных изделий на заказ и увеличением цен и тарифов на покупаемые материалы и оказываемые со стороны услуги сторонних организаций. Тем самым классификация затрат и их группировка создает возможности для повышения эффективности управленческого учета на предприятии.

В целях усиления функций управленческого учета и повышения роли бюджетирования на исследуемом необходимо:

- усилить функции управленческого учета, как планирование, регулирование, контроль, управление и организационная работа, что будет способствовать повышению эффективности инструмента управленческого учета бюджетирования;

- привести в действие производственные факторы путем повышения нормирования материалов и сырья, снижения затрат труда, эксплуатационных затрат и производственных отходов;

- вскрыть внутренние резервы и использовать их для дальнейшего снижения себестоимости заказов и повышения ее качества;

- усовершенствовать всю систему учета на предприятии пересмотреть всю первичную документацию и определить формализованную отчетность представляемую руководству предприятия работниками управленческой бухгалтерии;

- применять гибкий бюджет с целью обеспечения ритмичности выпуска готовой продукции и обеспечения ассортиментной политики предприятия.

Библиографический список

1. Управленческий учет / под ред. А.Д. Шеремета, М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001.
2. Янковский К.П., Мухарь И.Ф. Управленческий учет. Учебное пособие. - Санкт-Петербург: Питер, 2006.
3. Янковский К.п., И.Ф. Мухарь Управленческий учет / Учебное пособие. - Санкт-Петербург: ПИТЕР, 2001.
4. Карпова Т.П. управленческий учет. – М. Аудит. издательское объединение «Ненити», 2000.

5. Управленческий учет /Учебное пособие. Подготовлено институтом повышения квалификации бухгалтеров и аудиторов РК. – Алматы: Паритет, 2007.

Канунникова Е.А., Левченко А.Е., студенты 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководители – Смоляр М.Я., Шмакова А.П.

БЮДЖЕТ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Бюджет, как государственный, так и региональный являются мощным инструментом социально-экономического развития – через регулирование его расходов на инновации, инвестиции, здравоохранение, образование, науку, НИОКР и др., а также аккумулируют значительный объем доходов субъектов экономической деятельности. Кроме того, региональный бюджет является некоторым репрезентативным показателем, который всецело отображает проводимую государством бюджетную политику за тот или иной промежуток времени. Кроме того, по ключевым показателям бюджета (доходы и расходы), а также по наиболее значительным статьям бюджета можно проследить те тенденции и те перемены, которые происходили за анализируемый период времени. Таким образом, на основе анализа консолидированных бюджетов региона, принятых за период 1993-2013 гг., можно выявить реальное экономическое состояние Омской области за соответствующий период.

Прежде чем перейти к анализу консолидированных бюджетов Омской области, принятых за период 1993-2013 гг., необходимо определить экономическую и социальную характеристику за данный период. Реальная экономическая и социальная ситуация в регионе отражается группой индексов и показателей, среди которых можно назвать валовой региональный продукт, индекса промышленного производства, уровень безработицы, объем реальных денежных доходов населения, обновление основных фондов, технологическое перевооружение и др. В период с 1993 по 2013 все из перечисленных показателей и индексов имели общий тренд на повышение. Кроме того, уровень развития региона зависит от объема инвестиций в его экономику. По этому показателю Омская область располагается в тридцатке наиболее привлекательных регионов для инвесторов. Также в 2010 году Омской области был присвоен рейтинг кредитоспособности А+ со стабильными перспективами. Рейтинг А+ присваивается регионам с высоким уровнем надежности с незначительным риском несвоевременного выполнения обязательств.

Анализ консолидированных бюджетов за первый, рассмотренный нами в период с 1993 по 2002 гг., выявил следующее. Консолидированные бюджеты не имеют однородный состав доходов и расходов и источников его финансирования до

2000 года. Главной отличительной особенностью этих бюджетов является его баланс доходов и расходов. Анализируя статистику доходов бюджетов, было выявлено их равенство с расходами бюджета. Но в то же время в Законах области о бюджетах 1996, 1997 и 1998 годах был заявлен дефицит бюджетов. Такую разницу в заявленных данных мы объяснили отсутствием единого законодательства, устанавливающего порядок регулирования бюджетов. Что касается консолидированных бюджетов 2001 и 2002 гг., то они были исполнены с профицитом.

Далее обратимся к следующему временному интервалу нашего исследования с 2003 по 2013 год. В 2003 году ситуация с уплатой налогов во все уровни бюджетов оставалась стабильной в течение всего года. Рост консолидированного бюджета по сравнению с предыдущим годом составил 38,9%. Тем не менее, увеличение расходов снова вызвали дефицит бюджета в 181,0 миллиарда долларов.

Бюджет 2004 года характеризуется превышением доходов над расходами, чему поспособствовало перевыполнение плана по налогу на прибыль организаций. Так по сравнению с 2003 годом доходы, по статье «налог на прибыль организаций» увеличились в 11,6 раз. Но затем, в 2005 году ситуация изменилась. В этом году была заключена немаловажная для Омского региона сделка о покупке «Сибнефти» Газпромом. Таким образом, регион потерял своего главного налогоплательщика. Бюджеты последующих периодов также имели тренд на увеличение дефицита бюджета. Относительно бюджета Омской области за 2013 год необходимо отметить, что в Законе Омской области «Об областном бюджете на 2013 и на плановый период 2014 и 2015 годов» заложен дефицит бюджета в размере 4483,21 млрд. руб., что на 19% выше дефицита бюджета в 2012 году.

Проведя анализ статей консолидированных бюджетов Омской области и их исполнения, мы выявили ряд интересных особенностей.

Во-первых, бюджеты области в период 1993-1999 гг. были исполнены с нулевым сальдо. Хотя, в Законах области о Принятии бюджетов от 1996, 1997 и 1998 годах был заявлен дефицит.

Во-вторых, за 20 лет бюджет области был исполнен с профицитом только 3 раза – в 2000, 2001 и 2004 годах. Однако профицит бюджетов был обусловлен не экономическим или структурными преобразованиями и реформами, а увеличением доходов за счет налога на прибыль корпораций (в данном случае занимавшихся переработкой нефтепродуктов) и покрытием обязательств области за счет средств федерального бюджета РФ. Например, известно, что до 2005 года, когда в Омске базировалась «Сибнефть», ее налоговые отчисления составляли более 50% доходов бюджета Омской области. В 2004 году доходы региональной казны насчитывали 26,8 млрд. рублей, а налоговые поступления от «Сибнефти» – 14 млрд. рублей. То есть, можно говорить о том, что профицитное исполнение бюджетов связано с

экстенсивным экономическим развитием региона. Об этом также свидетельствуют бюджеты последующих годов. Они все характеризуются увеличением доходной базы с основным источником дохода - налог на прибыль организаций (до 40%-50% от всех поступлений), обеспечение стабильного исполнения социальных обязательств и программ области происходит в основном благодаря межбюджетным трансфертам. Но, при таких, казалось бы, благоприятных условиях, бюджеты остаются несбалансированными и исполненными с дефицитом.

В-третьих, как следствие, уже более шести лет для консолидированного бюджета Омской области, характерно так называемое выпадение доходов, которое, прежде всего, связано с потерей крупный для области налогоплательщиков. И предоставленные региону Министерством Финансов РФ компенсации, которые год от года имеет тенденцию к уменьшению, не могут в полной мере возместить всех потерянных доходов.

В-четвертых, некоторые статьи расходов остаются крайне неэффективными. Так, например, расходы на сельское хозяйство, транспорт и поддержку малого и среднего бизнеса совершенно не оправдывают себя – количество фермерских хозяйств и малых предприятий не увеличивается, а наоборот снижается, состояние транспортной системы и обслуживания оставляет желать лучшего.

В-пятых, ежегодная директива на увеличение расходных обязательств субъектов РФ, в частности, повышение оплаты труда работников бюджетной сферы и перераспределение расходных полномочий, увеличение расходов на социально-культурную сферу не способствует увеличению доходной части бюджета области, однако тенденция к увеличению расходов именно данной сферы является абсолютно положительной и должна быть обеспечена полностью.

В-шестых, несмотря на заявленное процветающее экономическое положение области, высокого рейтинга ее инвестиционной привлекательности и увеличения объема инвестиций в экономику, реальных положительных результатов развития региона нет. И лучшее тому подтверждение – нарастающий дефицит бюджетов и долгов Омской области.

Из всего сказанного выше, можно сделать вывод о существовании противоречия между реальными данными бюджетов, которые свидетельствуют об отсталости субъекта, и объявленными рейтинговыми агентствами сведениями о его инвестиционном и экономическом развитии. Кроме того, на протяжении 20 лет бюджет области остается дотационным и инертным. За весь период органами власти не было предпринято мер по пересмотру доходных и расходных статей бюджетов.

Исходя из всего сказанного, можно выделить, несколько мер, направленных на стабилизацию бюджета Омской области:

1. Основной статьей дохода бюджета являются налоги на прибыль организаций, поэтому первоочередной задачей является создание реальных условий

для поддержания и развития новых предприятий и бизнеса в Омске и области. Кроме того, необходимо создать комитет по контролю над деятельностью уже существующих и функционирующих на территории области предприятий, недопущение их перерегистрации и обеспечение им условий нормальной работы.

2. Необходимо стремиться к обеспечению доходной части бюджета не только за счет налоговых потоков – можно увеличить эффективность использования и распоряжения государственным имуществом.

3. Структура экономики моноцентрична. Омск является единственным крупным городом, в котором концентрируется почти 2/3 крупных и средних предприятий и организаций и около 90% объема производства обрабатывающей промышленности, строительства и оборота розничной торговли всей области. Как следствие, Омск дает большие поступления в доходные части бюджета. Решить эту проблему можно развивая территории области.

4. Необходима эффективная региональных программ развития малого и среднего предпринимательства в Омской области, которая подразумевает не только введение индикаторов улучшения состояния данной сферы, реализацию мероприятий, создающих потенциал для перехода на более качественный уровень, но и механизмы, с помощью которых этот переход станет возможным.

5. Необходимо повышение эффективности бюджетных расходов и корректировка некоторых статей бюджета с обеспечением методологической поддержки субъекта РФ с последующим выявлением неэффективных.

6. Необходимо пересмотреть структуру экономики области. Многие предприятия, успешно функционирующие в прошлых десятилетиях, в настоящее время являются убыточными, а программы области, направленные на их поддержание не принесли результатов. Таким образом, необходима реорганизация и модернизация неэффективно работающих предприятий, а не поддержание их в упадочном состоянии. Также следует обратить внимание на развитие других сфер, способных приносить доход.

В заключение мы хотели бы подчеркнуть, что бюджет является достоверным источником для анализа не только экономического развития региона, а также социальных, политических и инвестиционных характеристик. И в нашем случае они отражают расхождение декларируемой информации о ситуации в Омске и Омской области с реальной обстановкой в регионе.

Библиографический список

1. Государственные финансы Омской области: Статистический сборник / Омкстат. – Омск, 2012, – 52 с.
2. Государственные финансы Омской области: Статистический сборник / Омкстат. – Омск, 2006, – 61 с.

3. Коваленко Е.Г. / Е.Г. Коваленко // Региональная экономика и управление: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2005. – 288 с.
4. Кошкина С.Н. Значение управления государственными финансами Омской области в обеспечении положительной социально-экономической динамики региона в рамках стратегии – 2020 / Омск. – 2011. – 5 с.
5. Омская область в цифрах «2012»: Краткий статистический сборник /Омкстат. – Омск, 2012. – 36 с.
6. Щербина В.Г. Комплексная оценка эффективности регионов / В.Г. Щербина // Финансы. – 2010. – №12. – С. 15-19.
7. Министерство финансов Омской области [Электронный ресурс]: Портал Правительства Омской области. – Режим доступа: <http://mf.omskportal.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.
8. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Омской области. – Режим доступа: <http://omsk.gks.ru/>, свободный. Загл. с экрана.

Кириллова С.С., студентка 5 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Иванова Е.В.

АНАЛИЗ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СТАНДАРТНЫХ, СОЦИАЛЬНЫХ И ИМУЩЕСТВЕННЫХ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ ПО ЗАЯВЛЕНИЮ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (НА ПРИМЕРЕ ИФНС ПО ОКТЯБРЬСКОМУ АО Г. ОМСКА)

Налог на доходы физических лиц является одним из важнейших элементов налоговой системы государства. В нём наглядно реализуются такие важнейшие принципы построения налоговой системы как всеобщность и равномерность налогового бремени [2, с. 117].

В связи с особой значимостью этого налога на законодательные и исполнительные органы власти возлагается ответственность за чёткое определение и законодательное закрепление элементов налога, в частности, установление налоговых вычетов. Налоговые вычеты являются одним из важнейших правовых инструментов, снижающих налоговое бремя и обеспечивающих равномерность налогообложения [1, с. 352].

В связи с этим вопросы правового регулирования и практического применения налоговых вычетов по налогу на доходы физических лиц являются одними из наиболее актуальных и значимых для практики российского налогообложения.

Используя аналитические данные ИФНС России по Октябрьскому административному округу г. Омска за период 2010-2012 гг., можно отметить, что в 2011 году общее количество поданных деклараций и отражённых в них сумм

налоговых вычетов снизилось по сравнению с 2010 г., а в 2012 г. – увеличилось по сравнению с 2011. Общее количество поданных налоговых деклараций по стандартным, социальным и имущественным налоговым вычетам в 2010 году составило 17648 шт. на сумму 1820453 тыс. руб. В 2011 году количество поданных деклараций по данным вычетам снизилось и составило 17560 шт. на сумму 1812617 тыс. руб. В 2012 году наблюдалось увеличение количества поданных деклараций и сумм, отражённых в них (19282 шт. на сумму 2209777 тыс. руб.).

Незначительное снижение количества поданных деклараций в 2011 году по сравнению с 2010 г. произошло в основном за счёт некоторого снижения количества деклараций с отражёнными социальными вычетами и деклараций по продаже имущества. Увеличение количества поданных деклараций в 2012 году по сравнению с 2011 произошло в основном за счёт увеличения количества деклараций по продаже имущества и деклараций, в которых заявлены имущественные вычеты по приобретению жилья.

Общая сумма налоговых вычетов в 2011 году по сравнению с 2010 г. также уменьшается за счёт отражённых сумм доходов от продажи имущества и социальных вычетов. В 2012 году по сравнению с 2011 г., наоборот, происходит увеличение общей суммы налоговых вычетов, в основном за счёт имущественных.

Таблица

Количество полученных налоговых деклараций и отраженных в них сумм налоговых вычетов в динамике

Налоговый вычет	2010 год		2011 год		2012 год	
	Шт.	Тыс. руб.	Шт.	Тыс. руб.	Шт.	Тыс. руб.
Стандартный	7959	48042	8179	46913	8502	51544
Социальный	2668	84997	2455	86194	2322	83737
Имущественный:						
По приобретению жилья	4068	758509	4056	810612	5305	1119064
По продаже имущества	2953	928905	2870	868898	3153	955432
ИТОГО:	17648	1820453	17560	1812617	19282	2209777

Проанализируем динамику поданных налоговых деклараций, в которых заявлены налоговые вычеты, используя данные ИФНС России по Октябрьскому административному округу г. Омска за период 2010 – 2012 гг. (рис. 1)

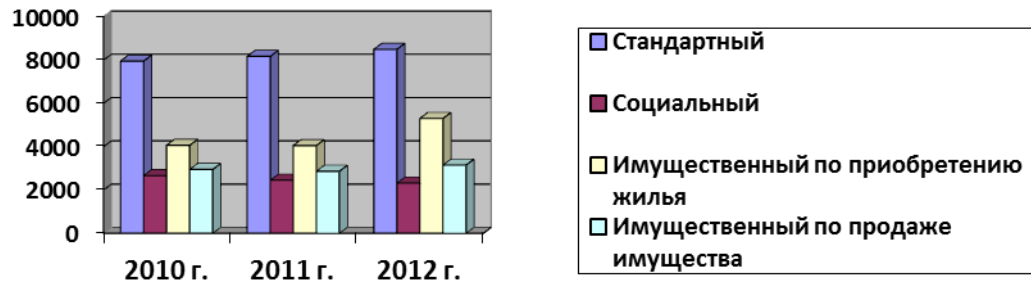


Рис. 1. Динамика поданных налоговых деклараций с заявленными в них налоговыми вычетами

Используя представленные данные, можно отметить следующее:

1) за период 2010 – 2012 гг. стабильно увеличивается количество поданных деклараций с заявленными стандартными вычетами. В этой связи стоит заметить, что одной из причин такого увеличения стало изменение налогового законодательства в части предоставления стандартных вычетов, а именно увеличение размера вычетов на детей. Некоторые сложности при перерасчёте этих вычетов возникают у налоговых агентов, поэтому увеличилось число обращений налогоплательщиков в налоговую инспекцию по вопросу предоставления стандартных вычетов.

2) Анализируя данные по социальному вычету, необходимо отметить снижение по количеству поданных деклараций на протяжении рассматриваемого периода. Вероятно, это связано со снижением потребности населения в данных вычетах, а также с некоторыми трудностями при их получении. Тем не менее, данные вычеты имеют место быть, несмотря на сравнительно небольшую сумму налога, подлежащую возврату из бюджета при использовании этих вычетов.

3) В 2011 году по сравнению с 2010 г. наблюдается незначительное снижение количества поданных деклараций с заявленным в них вычетом по приобретению жилья, а в 2012 по сравнению с 2011 – увеличение. В суммовом выражении объём заявленных вычетов увеличивался год от года. Налогоплательщики особенно заинтересованы в получении этого вычета в связи со значительным его размером.

4) В 2011 году по сравнению с 2010 г. незначительно снизилось количество деклараций по продаже имущества, а в 2012 по сравнению с 2011, наоборот, резко увеличилось. Это резкое увеличение обусловлено добросовестной работой налоговых органов, обеспечивающих достаточную информированность населения о необходимости представления деклараций в сроки, установленные налоговым законодательством. Информированность о действующем налоговом законодательстве способствует росту финансовой грамотности населения.

Перейдём к анализу каждого вида вычетов по НДФЛ за период 2010-2012 гг.

Количество поданных деклараций с заявленным в них стандартным вычетом стабильно увеличивалось год от года в течение рассматриваемого периода. В 2010

году таких деклараций было 7959 шт., в 2011 г. - 8179, что на 220 шт. больше, чем в предыдущем, а в 2012 – 8502 шт., что на 323 шт. больше, чем в предыдущем и на 543 шт. больше, чем в 2010 г.

В отличие от количества деклараций с заявленными стандартными вычетами, количество деклараций с заявленными социальными вычетами на протяжении рассматриваемого периода снижалось. Так, в 2012 году таких деклараций было подано 2322 шт., что на 133 шт. меньше, чем в предыдущем 2011 г. и на 346 шт. меньше, чем в 2010 г. Наиболее вероятно, что снижение количества поданных деклараций с отражёнными в них социальными вычетами связано со снижением потребностей населения в получении таких вычетов, а также с наличием определённых трудностей при подготовке пакета документов и заполнении декларации, а также с относительно небольшим размером вычета.

Анализируя данные по предоставлению имущественного вычета по приобретению жилья, стоит отметить незначительное снижение количества поданных деклараций в 2011 году по сравнению с 2010 г. (их число снизилось на 12 шт.), но уже в 2012 году количество деклараций с отражёнными имущественными вычетами при приобретении жилья возросло на 1249 по сравнению с 2011 годом и составило 5305 шт. Рост количества поданных деклараций обусловлен заинтересованностью населения в получении этого вычета, т.к. значительный его размер оправдывает затраты усилий при получении данного вычета [3, с. 35].

Аналогичная ситуация наблюдается по количеству поданных деклараций с заявленным имущественным вычетом по продаже – незначительное снижение количества поданных деклараций в 2011 году по сравнению с 2010 г. (их число снизилось на 83 шт.), и стремительный рост в 2012 г. по сравнению с 2011 (количество деклараций – 3153 шт., что на 283 шт. больше, чем в 2011 и на 200 больше, чем в 2010). Значительное увеличение количества деклараций, в которых отражены доходы от продажи имущества, связано с эффективной работой налоговых органов по информированию населения о сроках и порядке подачи деклараций.

Перейдём к анализу сумм налоговых вычетов, заявленных в налоговых декларациях за 2010-2012 гг. (Рис. 2)

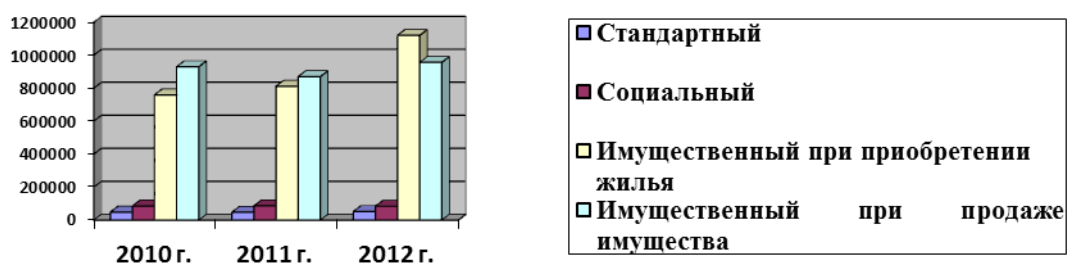


Рис. 2. Динамика сумм налоговых вычетов за 2010-2012 гг., тыс. руб.

Проанализировав представленные данные, можно сделать следующие выводы:

- Сумма заявленного в налоговых декларациях стандартного налогового вычета за период 2010-2012 гг. увеличивается с 48, млн. руб. в 2010 г. до 51,5 млн. руб. в 2012 г., что связано с увеличением стандартного налогового вычета на третьего и последующих детей до 3000 руб. в 2011г.

- Наибольшая сумма заявленных в декларациях социальных налоговых вычетов, приходится на 2011г. (86,2 млн. руб.), что на 2 млн. руб. больше, чем в 2010 г.

- В 2010-2012 гг. наблюдается стабильное увеличение суммы заявленного имущественного налогового вычета при приобретении жилья.

- Сумма заявленного имущественного налогового вычета по продаже имущества не сохранялась на одном и том же уровне. Наименьшая сумма вычета наблюдалась в 2011 г. (868,9 млн. руб.), а наибольшая в 2012 г. (955,4 млн. руб.)

В качестве вывода можно отметить, что по количеству поданных деклараций среди всех видов вычетов лидируют стандартные, однако в связи с их относительно небольшими размерами, по суммам стандартные вычеты стоят на последнем месте. Наибольшие суммы представлены в декларациях с заявленными имущественными вычетами. По итоговым данным можно отметить уменьшение и количества поданных деклараций, и сумм, отражённых в них в 2011 году по сравнению с 2010 и увеличение и количества поданных деклараций, и сумм, отражённых в них в 2012 году по сравнению с 2011.

Библиографический список

1. Пансков В.Н. Налоги и налогообложение: теория и практика: учебник для бакалавриата/ В.Г. Пансков. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011.- 680 с.

2. Сбежнев А.А. Налоги. Социальный аспект : [произв.-практ. изд.] / А. А. Сбежнев, Д. Е. Фадеев. – М.: Налоговый вестник, 2011. - 304 с.

3. Суляева Д.Д. Налоговые вычеты как механизм обеспечения баланса интересов государства и налогоплательщиков / Д. Д. Суляева // Финансовое право. - 2011. - №6. - С. 32-36.

Ковалева О.Н., студентка 5 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Иванова Е.В.

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ КОНТРОЛЬНО-СЧЁТНОЙ ПАЛАТЫ В ГОРОДЕ ОМСКЕ

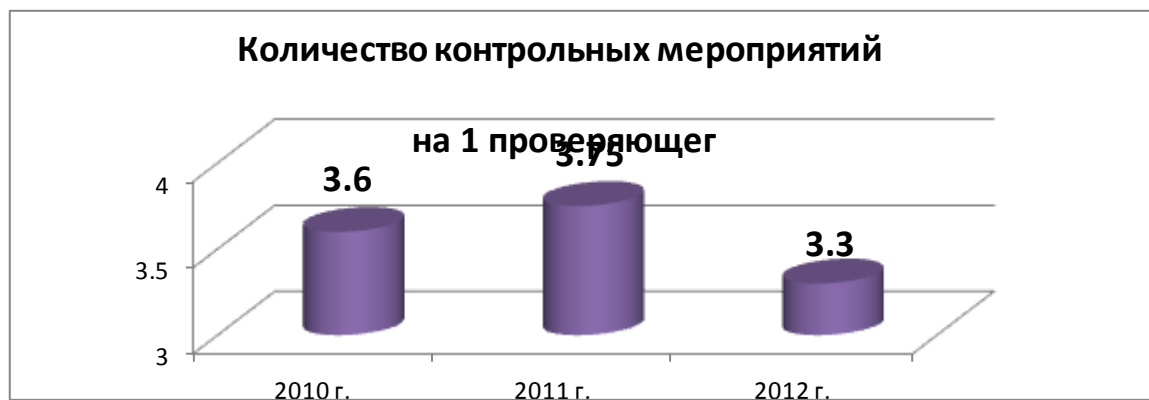
Оценку контрольной деятельности Контрольно-счётной палаты (КСП) предлагается проводить по направлениям с помощью критериев:

1. оценка контрольной работы
2. оценка эффективности контроля КСП города Омска
 - ✓ результативности контроля
 - ✓ действенности контроля
 - ✓ коэффициент экономической эффективности.

1. Оценка контрольной работы

В расчете на одного сотрудника Контрольно-счётной палаты города Омска, принимавшего участие в контрольных и надзорных мероприятиях в финансово-бюджетной сфере за период 2010 – 2012 г.г.:

- проведено контрольных мероприятий:



Как видно из расчетов этот показатель относительно стабилен. На основании представленных данных можно сделать вывод о том, что на 1 проверяющего приходилось мероприятий по контролю: в 2010 г. – 3,6 проверки, в 2011 г. – 3,75 проверки, в 2012 г. – 3,3 проверки. Снижение показателя в 2012 году связано с увеличением числа крупномасштабных проверок.

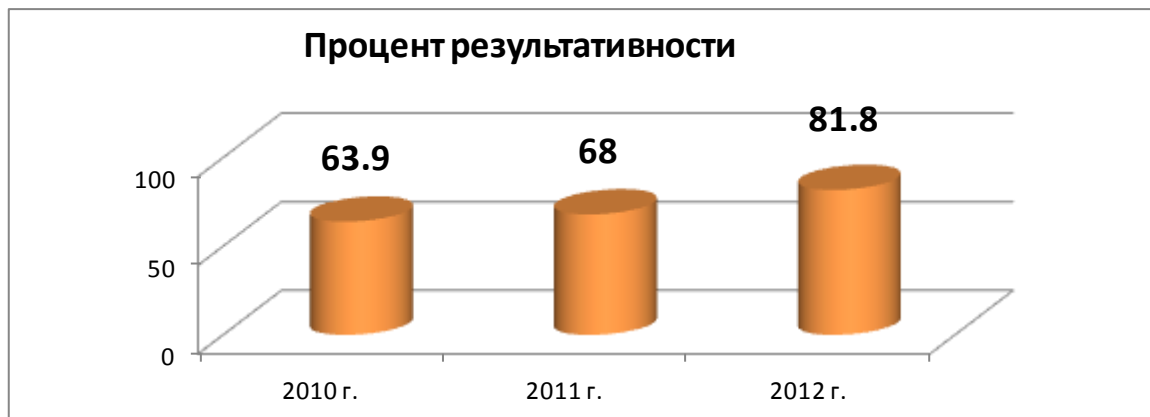
- выявлено средств, использованных с нарушениями законодательства Российской Федерации в финансово-бюджетной сфере:



За рассматриваемый период наибольшая сумма выявленных финансовых нарушений 1 проверяющим приходится на 2011-2012 г.г., это связано с тем, что в этот период проводилось наибольшее количество проверок.

2. Оценка эффективности контроля КСП в городе Омске

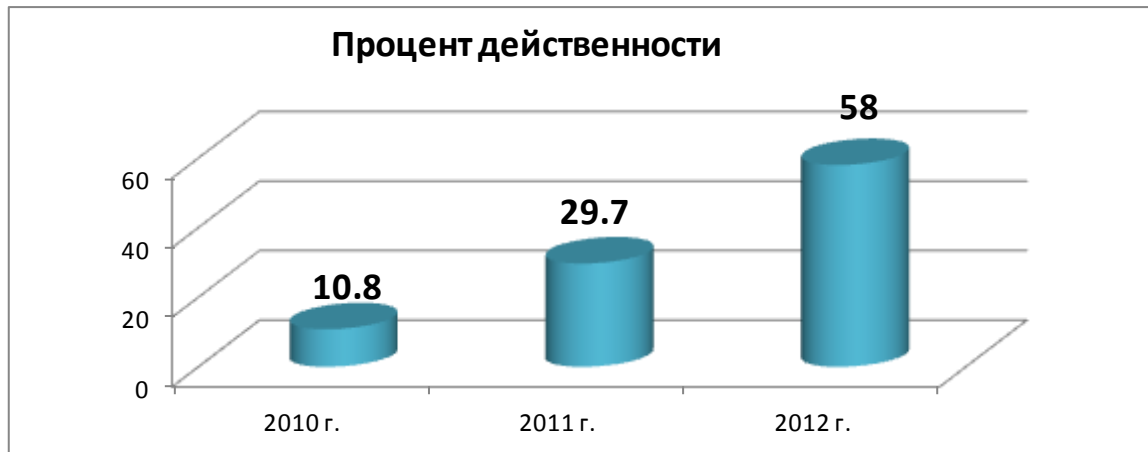
1) Критерием результативности является процент результативности контрольных мероприятий – соотношение количества ревизий и проверок, по результатам которых выявлены финансовые нарушения к общей сумме ревизий и проверок.



Процент результативности и контрольных мероприятий показывает, что более половины контрольных мероприятий являются результативными, т.е. по ним выявляют различные нарушения. Значение этого процента имеет тенденцию к увеличению.

2) Действенность показывает отношение суммы возмещенных средств, поступивших в бюджет, по нарушениям законодательства к общей сумме средств, использованных с нарушениями законодательства

Суммы возмещенных финансовых нарушений и взысканных штрафных санкций к общей сумме нарушений за период 2010-2012 гг. приведены на



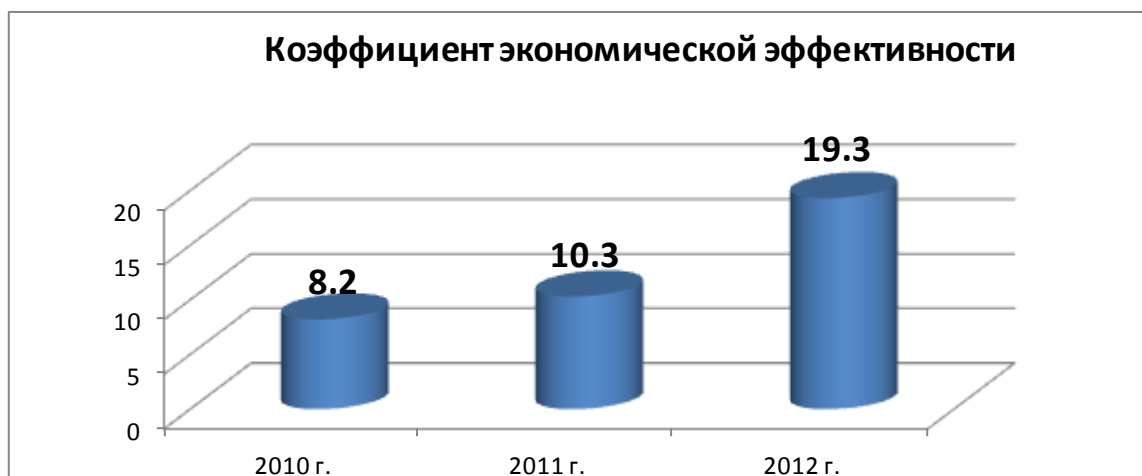
диаграмме.

Анализ количества устраненных нарушений и недостатков в течение ряда лет свидетельствует о повышении процента возмещенных нарушений, а также о росте ответственности проверяемых организаций в ходе работы по устранению нарушений.

Однако, возмещение всей суммы выявленных нарушений невозможно, так как отсутствует порядок возмещения бюджетных средств. Возмещаются в добровольном порядке только суммы неправомерного использования средств, взыскиваются штрафы по фактам нецелевого использования средств бюджета.

3) Коэффициент экономической эффективности - соотношение объема средств, восстановленных в бюджеты, к затратам на содержание контрольно-счетного органа, этот критерий показывает сумму средств, полученных на содержание территориального управления, в расчете на 1 рубль возмещенных муниципальных средств.

Диаграмма показывает, что сумма возмещения на 1 рубль муниципальных средств, полученных на содержание территориального управления составила в 2010 г. – 8,2 руб., в 2011 г. – 10,3 руб., в 2012 г. - 19,3 руб. Тенденция наблюдается положительная, и деятельность Контрольно-счётной палаты города Омска является рентабельной для бюджета.



Проведя анализ контрольных мероприятий и анализ результативности и эффективности ГФК, осуществляемого Контрольно-счётной палатой города Омска, с помощью коэффициентов и сравнительных диаграмм можно сделать вывод о том, что КСП города Омска работает эффективно. Оно осуществляет большое количество контрольных мероприятий, объемы проверенных средств муниципального бюджета и суммы возмещенных финансовых нарушений ежегодно увеличиваются. Более половины контрольных мероприятий являются результативными, т.е. по ним выявляют различные нарушения. По всем выявленным финансовым нарушениям, применяются меры административного реагирования, все нарушения и материалы проверок передаются в правоохранительные органы.

Общая тенденция положительная, т.е. с каждым годом эффективность работы Контрольно-счётной Палаты возрастает.

Важнейшим направлением повышения эффективности системы управления органами государственной власти является совершенствование системы государственного финансового контроля, формирование современных правовых механизмов повышения эффективности государственного финансового надзора и контроля в Российской Федерации.

Нынешнее состояние института государственного финансового контроля характеризуется отсутствием единого понимания самого понятия "государственный финансовый контроль". В Бюджетном кодексе РФ нет содержательного определения государственного контроля, не сформулированы его задачи, отсутствуют критерии и показатели его оценки, не разработана методика проведения оценки его эффективности и результативности.

Для обеспечения системности финансового контроля, повышения эффективности работы контрольных органов, усиления ответственности в использовании средств бюджетов необходимо проделать существенные преобразования, предполагающих реализацию совокупных мер правового, организационного и методологического характера.

Библиографический список

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации // СПС «Консультант-плюс».
2. Положение о Контрольно-счетной палате города Омска, утвержденного Решением Омского городского Совета от 10 октября 2001 г. № 409 // СПС «Консультант-плюс».
3. Приказ Министерства финансов РФ от 25 декабря 2008 г. № 146н «Об обеспечении деятельности по осуществлению государственного финансового контроля» // СПС «Консультант-плюс».
4. Регламент Контрольно-счетной палаты города Омска, утвержденный приказом Председателя Контрольно-счетной палаты города Омска от 28 февраля.2012 г. № 14-О // СПС «Консультант-плюс».
5. Федеральный закон от 7 февраля 2011 г. № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно - счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» // СПС «Консультант-плюс».

Компаниец Я. В., студентка 4 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Симонова Н.Ю.

МЕХАНИЗМ ВЫРАВНИВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ РЕГИОНОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В настоящее время регионы Российской Федерации отличны по своему доходному и расходному потенциалу. Причины такого бюджетного неравенства наблюдаются в следующем: различная обеспеченность ресурсным потенциалом, природно-климатическими условиями, распределение налоговой базы, потребность в государственных услугах и другие. Для того чтобы эти обстоятельства в меньшей степени отражались на жителях территорий, государство при помощи межбюджетных трансфертов осуществляет выравнивание бюджетной обеспеченности регионов Российской Федерации.

Объектом исследования является механизм выравнивания бюджетной обеспеченности регионов Российской Федерации.

Предметом исследования являются межбюджетные трансферты РФ в части предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета.

Цель работы - разработка рекомендаций совершенствования механизма выравнивания бюджетной обеспеченности регионов Российской Федерации на основе анализа современной тенденции выделения межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ.

Основная цель бюджетного выравнивания – обеспечение основных социально-значимых гарантий для всех граждан страны независимо от места их проживания. Межбюджетные трансферты предоставляются субъектам РФ в различных формах: дотации, субсидии, субвенции. Каждый инструмент имеет свои особенности и методологию расчета необходимого объема [3,4].

Субъекты Российской Федерации каждый год получают финансовую помощь из федерального бюджета на выравнивание бюджетной обеспеченности. Сегодня политика государства нацелена на то, чтобы субъекты совершенствовали систему управления региональными финансами и снижали зависимость от финансовой помощи от федерального бюджета. Так федеральным законом от 30.11.2011 (ред. от 28.07.2012) «О федеральном бюджете на 2012 год и плановый 2013 и 2014 годов» рассчитан прогнозный объем дотаций в Сибирский Федеральный округ на 2013г. - 60 416 153,20 тыс. руб. и 2014г. - 58 184 169,80 тыс. руб. [5].

В Омской области, как и в других регионах, просматривается тенденция к снижению дотаций из федерального бюджета. При этом уровень бюджетной обеспеченности до распределения дотаций, в прочем, как и после распределения дотаций по Омской области с 2010 года постепенно снижается. Это говорит о том, что в прогнозных цифрах налогов, сборов и иных обязательных платежей в Омский бюджет поступает недостаточно, и субъект не в состоянии самостоятельно обеспечить надлежащий уровень жизни своего населения.

В сравнение поставим Кемеровскую область. В 2010г. и 2011г. этой области вообще не выделялись дотации, так как в эти годы был высокий уровень бюджетной обеспеченности. Но в 2012 году субъекту выделилось 577 666,70 тыс. руб., а в последующие годы эта сумма постепенно уменьшается.

В целом по Сибирскому Федеральному округу в 2012 году наибольший объем дотаций получили: республика Бурятия, республика Тыва, Алтайский край. Омская область занимает 7 место в СФО по выделенному объему дотаций [2].

Субсидий на 2012г. в Сибирский Федеральный округ выделено 6 205 669,40 тыс. руб. Это составляет 17% от общей доли выделенных субсидий Федеральным округам. Общий объем субсидий Омской области составил 500 718,00 тыс. руб. Это 6 место по Сибирскому Федеральному округу. Размер субсидий также, как и дотаций, планируется уменьшать.

Субсидии бюджетам субъектов РФ из федерального бюджета предоставляются в сферу медицины, в том числе на проведение оздоровительных компаний для детей, находящихся в трудной жизненной ситуации. В Омской области наибольшая сумма средств (140 265,00 тыс. руб.) идет на денежные выплаты медицинскому персоналу фельдшерско-акушерских пунктов, врачам, фельдшерам и медицинским сестрам скорой медицинской помощи. В целом объем

субсидий в 2012г. (471,7 млрд. руб.) снизился по сравнению с 2011г.(377,7млрд. руб.).

Общий объем распределенных субвенций на 2012г. – 230 863 626, 93 млн. руб. В Сибирский Федеральный округ распределено 30 560 566,60 тыс. руб. субвенций - 13% от общего объема. Омская область занимает 7 место в СФО, ей выделено 2 678 133,40 тыс. руб. В первой тройке оказались Красноярский край, Иркутская и Кемеровская области. Доля каждого в общем объеме составляет около 15%.

Приоритетные направления субвенций: социальная политика и национальная экономика. В 2012г. их доля в общем объеме составляет 95% (218,4 млрд. руб.), оставшиеся 5% (11,1 млрд. руб.) идут на общегосударственные вопросы, национальную оборону и безопасность, правоохранительную деятельность, охрану окружающей среды, образование, здравоохранение, культуру.

Вместе с тем, наблюдается снижение общего объема субвенций бюджетам субъектов Российской Федерации в 2012г. (229,5 млрд. руб.) по сравнению с 2011г. (281,1 млрд. руб.). Это обусловлено предполагаемым наделением субъектов Российской Федерации полномочиями по выплате единовременного пособия при устройстве ребенка в семью и полномочиями в области содействия занятости населения (в части расходов по осуществлению этих полномочий и реализации активных мероприятий по содействию занятости населения без учета социальных выплат безработным гражданам) в связи с высвобождающимися средствами в результате передачи обеспечения полиции на федеральный уровень.

В общей доле выделенных межбюджетных трансфертов субъектам Российской Федерации сибирский федеральный округ занимает 3 место (15%). Наибольшая доля межбюджетных трансфертов выделяется Центральному Федеральному округу (20%).

Все бюджеты бюджетной системы РФ составляют единый финансовый механизм. Такой механизм будет функционировать нормально тогда, когда создастся некий баланс интересов всех уровней власти путем обеспечения самостоятельности бюджетов разных уровней, разграничения полномочий, доходов и расходов. Для Российской Федерации актуальным является одна большая проблема – региональное неравенство субъектов РФ. В связи с этим задачей государства становится поиск путей совершенствования механизма выравнивания бюджетной обеспеченности регионов.

Уровень развития субъектов отличается рядом объективных причин, числе которых неоднородность и специфичность развития административно-территориальных единиц, отдаленность от центра и труднодоступность отдельных северных территорий, наибольшая концентрация промышленного производства в Сибири и Дальнем Востоке и другие. Данные обстоятельства влияют на уровень распределенных дотаций, субсидий, субвенций. Кажется необходимым улучшать

производительность и качество других областей промышленности для того, чтобы сгладить диспропорцию между дотационными регионами и регионами-донорами.

Имеют место проблемы в области юридического обоснования механизма выравнивания бюджетной обеспеченности регионов Российской Федерации.

В значительной мере просматривается дисбаланс доходной базы и расходных полномочий субъектов РФ. Вследствие этого можем наблюдать высокие финансовые показатели регионов, но наряду с этим недофинансирование инфраструктуры. Из этого вытекает невысокая подотчетность и низкая прозрачность органов власти субъектов вышестоящим органам. Также наблюдается высокая централизация процесса принятия решений на федеральном уровне, что приводит к низкой автономии регионов в сфере доходов. Эти проблемы, думаю, необходимо, во-первых, решать путем анализа рисков недофинансирования проектов. Во-вторых, включения в бюджетное законодательство условия обязательной подотчетности, и, в-третьих, часть полномочий федерального уровня передать субъектам Российской Федерации.

Как известно, долю финансовой помощи из федерального бюджета с каждым годом планируется сокращать, а самостоятельность субъектов РФ расширять. Согласно основным направлениям бюджетной и налоговой политики на 2012 г. и плановый период 2013 и 2014 гг. субъектам РФ следует проводить диверсификацию региональной экономики, осуществлять иные мероприятия, направленные на сглаживание конъюнктурных колебаний доходной базы региональных бюджетов, а также формировать фонды финансовых резервов – резервные фонды субъектов РФ. Но чтобы формировать эти иные меры, нужно устранить прежние проблемы.

Библиографический список

1. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 №145-ФЗ (ред. от 12.11.2012) //ИПЦ «КонсультантПлюс».
2. Постановление Правительства РФ от 22.11.2004 N 670 (ред. от 20.12.2011) «О распределении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации» //ИПЦ «КонсультантПлюс».
3. Постановление Правительства РФ от 12.12.2007 N 861 (ред. от 04.09.2012) «Об утверждении методики распределения субвенций из федерального бюджета между бюджетами субъектов Российской Федерации на оплату жилищно-коммунальных услуг отдельным категориям граждан и правил предоставления субвенций из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на оплату жилищно-коммунальных услуг отдельным категориям граждан и осуществления расходов бюджетов субъектов Российской Федерации, источниками финансового обеспечения которых являются указанные субвенции» //ИПЦ «КонсультантПлюс».

4. Постановление Правительства РФ от 29.12.2009 N 1106 (ред. от 07.12.2011) «О порядке предоставления из федерального бюджета субсидий, предоставляемых из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию мероприятий по проведению оздоровительной кампании детей, находящихся в трудной жизненной ситуации» //ИПЦ «КонсультантПлюс».

5. Федеральный закон от 30.11.2011 №371-ФЗ (ред. от 28.07.2012) «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» //ИПЦ «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс].

6. «Основные направления бюджетной политики на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов» (утв. Минфином РФ) //ИПЦ «КонсультантПлюс».

7. Министерство финансов Российской Федерации: официальный сайт [Электронный ресурс].- Режим доступа: www.minfin.ru

8. Newsland: информационно-дискуссионный портал [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://newsland.com/news/detail/id/758051/>, свободный. – Загл. с экрана.

9. Издательский дом «Бюджет»: Эксперты предлагают повысить налоговую нагрузку на доходы от капитала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bujet.ru/article/180327.php>, свободный. – Загл. с экрана.

Кубеева О.Р., студентка 5 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Реброва Н.П.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ: АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ

За счет средств областного бюджета производится финансовое обеспечение получения гражданами дошкольного, общего, начального профессионального, среднего профессионального, дополнительного образования, повышение квалификации, подготовка и переподготовка кадров. Это все включает в себя финансирование расходов на оплату труда педагогических работников, информационное и техническое оснащение, оплату коммунальных услуг, меры социальной поддержки (доплаты, выплаты, льготы) работникам образовательной сферы и др. Особое внимание уделяется мерам социальной поддержки. Кроме того, при планировании расходов на образование учитываются трансферты бюджетам муниципальных образований Омской области.

Как видно на рисунке 1, наибольшую долю занимают расходы на общее образование, поскольку число общеобразовательных учреждений (несмотря на заметное сокращение) больше в несколько раз, чем число учреждений других типов,

и в несколько раз больше число обучающихся в общеобразовательных учреждениях (практически в два раза больше, чем в учреждениях дошкольного образования) [1].

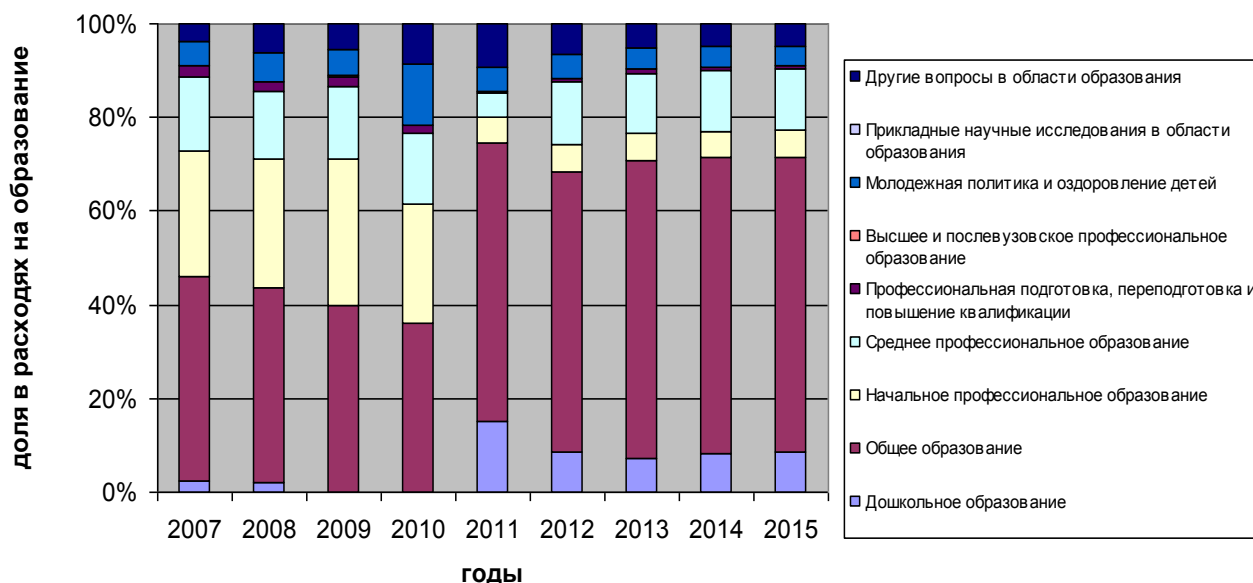


Рис. 1. Структура расходов областного бюджета на образование (2007-2015 гг.)

Один из основных принципов бюджетной системы: расходы бюджета должны быть эффективными. В целях снижения неэффективных расходов на обслуживание малокомплектных школ, их число в районах постепенно сокращается (на данный момент около 30% школ являются малокомплектными). Но поскольку это никак не должно отражаться на уровне грамотности населения и дети должны посещать образовательные учреждения, оставшимся школам были предоставлены транспортные средства для доставки детей на занятия и обратно. Проблема остается в том, что не все родители готовы далеко отпускать своих детей.

Финансирование высшего и послевузовского профессионального образования согласно Федеральному закону от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском образовании» происходит в основном за счет средств федерального бюджета.

В период 2009-2010 гг. финансирование дошкольных образовательных учреждений осуществлялось практически полностью за счет средств бюджетов муниципальных образований. Муниципалитеты не могли только за счет своих средств решить проблемы в данной сфере и с 2011 г. часть расходов на дошкольное образование берет на себя региональный бюджет.

Проводимые в последние годы реформы заметно отразились на финансировании образования в Омской области. Ассигнования, выделяемые Министерству образования Омской области возросли с 9 млрд. до 11 млрд. с 2010 г. до 2011 г. Более всего возросли расходы на общее (с 1 027 072 800,00 руб. до 7 083 365,10 руб.) и дошкольное (до 1 798 089,17 руб.) образование, с 2012 г. – на

среднее профессиональное образование (с 590 703 190,66 руб. до 1 586 768 281,09 руб.). Но в 2012 г. практически наполовину сократились расходы на дошкольное образование.

Необходимо отметить, что с 2011 г. значительно выросла доля расходов на образование в общей сумме расходов областного бюджета. В результате проводимых реформ произошло перераспределение бюджетных ассигнований по кодам классификации расходов бюджета. При заметном сокращении «Межбюджетных трансфертов» (с 32,83% до 3,29%) произошел значительный рост по таким направлениям, как «Образование» (с 6,06% до 20,05%), «Здравоохранение» и «Физическая культура и спорт» (с 8,19% до 20,31%), так как субсидии и субвенции по ним стали отражаться в составе расходов по каждому направлению.

Дополнительные средства на образование из федерального бюджета привлекаются благодаря участию Омской области в конкурсах, проводимых в рамках реализации приоритетного национального проекта «Образование» и президентской инициативы «Наша новая школа».

Также с 2011 г. реализуется проект «Модернизация региональных систем общего образования». На период 2011-2013 гг. планировалось направить из федерального бюджета бюджетам субъектов федерации 120 млрд. руб. (2011 г. – 20 млрд., 2012 г. – 60 млрд., 2013 г. – 40 млрд.) в форме субсидий на софинансирование расходов, возникающих при реализации данного проекта. Финансирование осуществляется посредством предоставления субсидий муниципальным образованиям. Основными задачами проекта являются повышение заработной платы учителей, приобретение необходимого оборудования и транспортных средств, решение проблем малокомплектных школ в сельской местности, создание центров дистанционного образования для детей с ограниченными возможностями, подготовка, переподготовка и повышение квалификации учителей и руководителей школ, комплектование школьных библиотек. В 2011 г. из федерального бюджета было направлено 326,8 млн. руб. Большая часть средств направлена именно на повышение заработной платы, и по результатам за 2011 г. был обеспечен ее рост около 14 тыс. учителей. На февраль 2013 г. средняя заработная плата учителей в Омской области достигла 23 972,09 руб.

Одно из направлений национального проекта «Образование», реализуемое в Омской области – создание благоприятных условий для организации дошкольного образования. С 2011 г. начинает действовать Распоряжение Правительства Омской области от 18 октября 2010 г. № 156-рп «О мерах по обеспечению доступности дошкольного образования на территории Омской области», направленное на развитие сети как государственных и муниципальных дошкольных образовательных учреждений Омской области, так и негосударственных. Также были поставлены следующие задачи: развитие инфраструктуры и материально-технического

обеспечения образовательных учреждений дошкольного образования; создание условий для организации специального (коррекционного) дошкольного образования; совершенствование кадрового обеспечения образовательных учреждений дошкольного образования. Продолжение модернизация системы дошкольного образования получила в долгосрочной целевой программе «Содействие развитию сети образовательных учреждений, реализующих основную общеобразовательную программу дошкольного образования (2012-2016 гг.)».

В Омской области продолжается реализация основных направлений приоритетного национального проекта «Образование» и долгосрочной целевой программы «Развитие системы образования Омской области (2010-2015 гг.)» и в 2013-2015 гг. планируется дальнейшее повышение расходов на образование. В основном это затронет общее и дошкольное образование.

Расходы бюджета на образование можно представить по кодам КОСГУ как сумму:

- расходов на оплату труда;
- расходов на оплату работ, услуг;
- расходов на социальное обеспечение;
- прочих расходов.

С годами эта структура практически не изменилась. Значительная часть средств уходит на оплату труда, на увеличение фонда оплаты труда направляются средства из федерального бюджета. Второе место по объему средств занимают расходы на оплату товаров, работ, услуг.

Изменения в указанной структуре произошли в 2011 г., большую часть теперь составляют безвозмездные перечисления другим бюджетам (76,63% в 2011 г. и 68,36% в 2012 г.). В состав этих безвозмездных перечислений и входят трансферты муниципальным образованиям на рост оплаты труда педагогическим работникам, улучшение материально-технической базы, модернизацию дошкольного и общего образования.

Наиболее простой способ оценить эффективность планирования расходов – процент исполнения. Процент исполнения по расходам на образование очень высокий и с годами увеличивается, приближаясь к 100% по общей сумме. Невысокий уровень освоения расходов на дошкольное образование увеличился с 2011 г., с началом программы модернизации дошкольного образования. Также невысокий уровень освоения средств сохраняется в высшем и послевузовском образовании. Основными причинами неполного освоения средств бюджета называют:

- возврат платежных поручений в последних числах финансовыми органами и кредитными организациями;

- неполная поставка оборудования вследствие нарушения поставщиками сроков поставки.

Для оценки эффективности расходов областного бюджета, качества бюджетного планирования и управления средствами областного бюджета главными распорядителями средств областного бюджета используется методика оценки качества финансового менеджмента, утвержденная Министерством финансов Омской области. В целом эффективность финансового менеджмента Министерства образования Омской области в 2012 г. оценивается в 80,11%. Это самый высокий показатель в группе (среди главных распорядителей – учредителей более сорока государственных учреждений), но один из самых низких по всем главным распорядителям. Необходимо отметить, что по сравнению с 2011 г. эффективность увеличилась почти на 20%. Можно сказать, что качество финансового менеджмента довольно высокое, с годами совершенствуется. Также совершенствуется и методика оценки.

Однако данная методика оценки эффективности не учитывает ряд факторов, не отражает качество оказываемых услуг. При оценке эффективности расходов регионального бюджета на образование необходимо учитывать процент охвата детей программами дошкольного и общего образования, численность обучающихся в учебных заведениях, эффективность реализуемых целевых программ, эффективность реализуемых мер социальной поддержки (увеличение показателя семейного устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, число детей-инвалидов, получивших возможность обучаться дистанционно), положительную динамику увеличения оплаты труда работников образовательных учреждений, увеличение числа молодых педагогов и т.д. Эффективность будет зависеть от того, как достигаются поставленные задачи, критерием должно быть качество оказываемых образовательных услуг. На данном этапе такого рода оценка возможна при рассмотрении эффективности реализуемых целевых программ.

Библиографический список

1. Данные Территориального органа Федеральной службы статистики по Омской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://omsk.gks.ru>
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации – М.: Проспект, КноРус, 2013. – 272 с.
3. Об областном бюджете на 2007 г.: Закон Омской области от 20 ноября 2006 г. № 810-ОЗ //справочно-правовая система «Консультант Плюс».
4. Об областном бюджете на 2008 г.: Закон Омской области от 21 ноября 2007 г. № 973-ОЗ //справочно-правовая система «Консультант Плюс».
5. Об исполнении областного бюджета за 2007 г.: Закон Омской области от 25 июля 2008 г. № 1075-ОЗ //справочно-правовая система «Консультант Плюс».

6. Об областном бюджете на 2009 г.: Закон Омской области от 24 ноября 2008 г. № 1093-ОЗ //справочно-правовая система «Консультант Плюс».

7. Об исполнении областного бюджета за 2008 г.: Закон Омской области от 09 июля 2009 г. № 1181-ОЗ //справочно-правовая система «Консультант Плюс».

8. Об областном бюджете на 2010 г.: Закон Омской области от 29 декабря 2009 г. № 1219-ОЗ //справочно-правовая система «Консультант Плюс».

9. Об исполнении областного бюджета за 2009 г.: Закон Омской области от 06 июля 2010 г. № 1273-ОЗ //справочно-правовая система «Консультант Плюс».

10. Об областном бюджете на 2011 г.: Закон Омской области от декабря 2010 г. № 1313-ОЗ //справочно-правовая система «Консультант Плюс».

11. Об исполнении областного бюджета за 2010 г.: Закон Омской области от 26 июля 2011 г. № 1374-ОЗ //справочно-правовая система «Консультант Плюс».

12. Об областном бюджете на 2012 г. и на плановый период 2013 и 2014 годов: Закон Омской области от 22 ноября 2011 г. № 1403-ОЗ //справочно-правовая система «Консультант Плюс».

13. Об исполнении областного бюджета за 2011 г.: Закон Омской области от 31 июля 2012 г. № 1471-ОЗ //справочно-правовая система «Консультант Плюс».

14. Об областном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов: Закон Омской области от 25 декабря 2012 г. № 1500-ОЗ //справочно-правовая система «Консультант Плюс».

15. Об основных направлениях бюджетной и налоговой политики Омской области на 2013-2015 гг.: Указ Губернатора Омской области от 07 августа 2012 г. № 73 //справочно-правовая система «Консультант Плюс».

Лейс Л.А., студентка 4 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Иванова Е.В.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ «БЕГСТВА» ОТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

«Бегство» от уплаты налогов и сборов – явление, объективно существующее в любой стране мира при любых, даже самых льготных, экономических условиях.

Уклонение от уплаты налогов – ситуация, при которой налогоплательщик умышленно или неосторожно избегает уплаты налога или уменьшает размер своих налоговых обязательств с нарушением действующего законодательства.

Одним из актуальных направлений на современном этапе является борьба государства с фирмами - «однодневками». По мнению зампреда правительства Игоря Шувалова, бюджет ежегодно недополучает от 500 млрд. до 1 трлн. рублей из-за процветания фирм - «однодневок» [3].

Их использование в хозяйственной деятельности, т.е. включение в цепочку хозяйственных связей лиц, не исполняющих свои налоговые обязательства, является одним из самых распространенных способов уклонения от уплаты налогов и получения необоснованной налоговой выгоды. При этом налоговики выделяют два основных направления получения необоснованной налоговой выгоды с использованием фирм – «однодневок».

Первое направление - «однодневки» позволяют создавать фиктивные расходы и получать вычеты по косвенным налогам без соответствующего движения товара (работ, услуг). В данном случае организация, желающая получить необоснованную налоговую выгоду, заключает хозяйственные договоры с лицом, не исполняющим свои налоговые обязательства, причем деятельность фирмы - «однодневки», как правило, прямо или косвенно подконтрольна получателю необоснованной налоговой выгоды, перечисляет ему определенную договором сумму (в том числе сумму НДС). Со стороны контрагента условия договора фактически не исполняются, представляются только необходимые первичные документы, подтверждающие совершение операций. Таким образом, соблюдаются формальные требования к документальному подтверждению произведенных расходов и принятию к вычету сумм НДС.

Второе направление - «однодневки» позволяют перенести налоговую нагрузку налогоплательщика на лица, не исполняющие налоговые обязательства. Обычно это происходит путем включения посредника (перепродавца) между производителем и конечным продавцом. Эта схема характерна при реализации товаров, имеющих низкую себестоимость, когда производитель (или импортер) реализует продукцию фирме - «однодневке» с минимальной наценкой (исходя из которой и платит налоги). Далее «однодневка» реализует тот же товар лицу, осуществляющему сбыт конечным потребителям, но уже с существенной наценкой (что позволяет последнему значительно увеличить расходы и размер налоговых вычетов по НДС). Получается, что производитель и конечный продавец платят налоги по минимуму, а основная налоговая нагрузка приходится на «однодневку», налоги не уплачивающую.

Не менее актуальным вопросом также является «бегство» от налогообложения со стороны индивидуальных предпринимателей. С повышением страховых взносов с 1 января 2013 года вдвое малый бизнес, который все предыдущие годы выводили из тени, либо станет невыгодным, либо опять вернется к серым схемам. Выборочный опрос 300 предпринимателей, который провела ассоциация «Опора России», показал, что более 65 процентов из них свернули планы по развитию, 50 процентов увольняют сотрудников, практически везде снижают заработную плату [1]. Первые результаты такой политики видны уже сейчас. С начала года, по данным ФНС, закрылись 394 тыс. ИП, что составляет 3,96 %. Количество созданных

организаций за первый месяц текущего года равно 44911, что на 36,63 % меньше, чем в аналогичном периоде 2012 года [2]. Если в прошлом году количество ИП, прекративших свою деятельность, было больше всего на 17,5%, то на сегодня эта разница составляет 79%!

Пик ликвидации организаций приходится на декабрь 2012 года, в течение этого месяца прекратило свою деятельность 682,6 тыс. ИП, что равно 7% от общего количества ИП, зарегистрированных в ЕРГИП. В январе 2013 года наблюдается резкий спад предпринимательской активности, результатом чего стало снижение количества зарегистрированных ИП на 36,6% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года.

В дальнейшем сокращения количества ИП будет происходить, но пик уже прошел. Просто не все еще осознали, что произошло и как это ударит по их бизнесу. По данным Пенсионного фонда, наибольшая доля снявшихся с учета предпринимателей осуществляла деятельность в сферах оптовой и розничной торговли (35,8%), такси и грузового автотранспорта (15,9%), промышленного производства (12,7%), предоставления услуг парикмахерских и салонов красоты (10,5%) [4].

Очевидно, что колоссально пострадали индивидуальные предприниматели, особенно те, у кого были небольшие доходы, рост социальных выплат практически сделал убыточным малый бизнес в сельской местности. Повышение социальных выплат не приведет к предполагаемому росту поступлений в Пенсионный фонд. В итоге сократилась налогооблагаемая база, и не получилось добиться ожидаемого результата.

Не менее серьезные проблемы связаны с нелегальными финансовыми потоками. Сотни миллиардов долларов, которые могли быть потрачены на здравоохранение, образование и инфраструктуру, потеряны. Регистрация оффшоров как одна из основных схем вывода капитала из страны связана не только с неуверенностью инвесторов, но и с целью уменьшения налогообложения.

Совокупные потери экономики за период с 2007 по 2012 годы только от незаконного вывоза капитала и дальнейшая его репатриация от незаконных товарооборотов за границей превысили 221,5 миллиарда долларов, что в 10 раз превышает расходы правительства на науку и образование.

Между тем, по официальным данным Центробанка, цифры еще более впечатляющие. Банк России в 2012 году выявил сомнительные операции по переводу за рубеж средств на 49 млрд. долларов или 1,47 трлн. рублей, а общий ущерб бюджета от криминальных финансовых действий оценивается в 600 млрд. рублей или около 20 млрд. долларов в год [5].

С изложенными выше проблемами, несомненно, нужно бороться. В целях борьбы с фирмами - «однодневками» необходимо внести изменения в Федеральный

закон № 129 «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Необходимо увеличить срок государственной регистрации, так как 5 рабочих дней бывает не достаточно, для тщательной проверки. Эти меры позволят налоговым органам более тщательно проверять новые организации, а именно является ли юридический адрес и учредитель массовым, находится ли фирма по указанному адресу.

Для решения проблемы массового сокращения ИП в Совете Федерации подготовлен законопроект, устанавливающий переходный период для повышения страховых взносов для индивидуальных предпринимателей.

Однако и этого может быть не достаточно. Для поддержки малого предпринимательства, на наш взгляд, необходимо еще и дифференцировать страховые взносы в зависимости от суммы годового дохода предпринимателя, а также особенности территории, на которой он ведет бизнес. Одним из вариантов могло бы быть повышение ставок в 1,3 раза для предпринимателей, у которых годовой оборот более 400 тыс. рублей, а для тех, у кого оборот меньше – оставить ставки без изменения. Для ИП, ведущих свою деятельность в сельской местности, увеличить ставку в 1,2 раза, так как их деятельность способствует развитию инфраструктуры села.

Одним из способов как остановить вывоз капитала из страны может быть создание благоприятных условий для ведения легального бизнеса в России. Но реально действенной мерой, на наш взгляд, станет законопроект, прошедший во втором чтении в марте текущего года «О запрете отдельным категориям лиц открывать и иметь счета (вклады), хранить наличные денежные средства в иностранных банках, расположенных за пределами территории РФ», запрещающий госслужащим иметь зарубежные счета и ценные бумаги иностранных эмитентов. Принятие данного закона вызвано сложившейся экономической ситуацией и поднимет доверие к власти. Закон упорядочит лоббистскую деятельность, увеличит инвестирование средств в национальную экономику и повысит эффективность противодействия коррупции.

Библиографический список

1. Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://opora.ru/news/events/publications/63333/>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.nalog.ru, свободный. – Загл. с экрана.
3. Ежедневная деловая газета РБК daily [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/economy/562949985722720>, свободный. – Загл. с экрана.

4. Российская газета [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/02/21/budzet-anons.html>, свободный. – Загл. с экрана.

5. РИА НОВОСТИ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ria.ru/economy/20130220/923783584.html>, свободный. – Загл. с экрана.

Монгуш С.Р., студентка 2 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Смоляр М.Я.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В РОССИИ И ПУТИ ЕГО РАЗВИТИЯ

В статье освещены основные вопросы, возникающие при осуществлении государственного финансового контроля в России, и пути повышения эффективности его развития.

Государственный финансовый контроль в Российской Федерации представляет собой совокупность действий и операций по контролю за соблюдением законодательных и нормативных правовых актов, норм, стандартов и правил по использованию государственных средств.

Его назначение – отслеживать стоимостные пропорции распределения валового национального продукта, он распространяется на все каналы движения денежных ресурсов.

Главная цель государственного контроля – максимизация поступления денежных средств в казну и недопущение их нецелевого расходования.

Важным элементом бюджетного процесса является финансовый контроль, который обеспечивает эффективность функционирования государственной финансовой системы. В Российской Федерации не существует единой, четко и понятно организованной системы органов финансового контроля.

В первую очередь, отметим такой орган, как Контрольное управление Президента РФ, действующее на основании соответствующего Положения, утвержденного Указом Президента РФ от 8 июня 2004 года N 729.

Оно наделено функциями по контролю за исполнением актов, издаваемых Президентом, за реализацией общенациональных проектов, за исполнением поручений Президента РФ и Руководителя Администрации Президента РФ, а также за реализацией ежегодных посланий Президента РФ и иных его программных документов. Таким образом, не обладая полномочиями по проведению непосредственно финансового контроля, данный орган может контролировать ход различных финансово-бюджетных мероприятий.

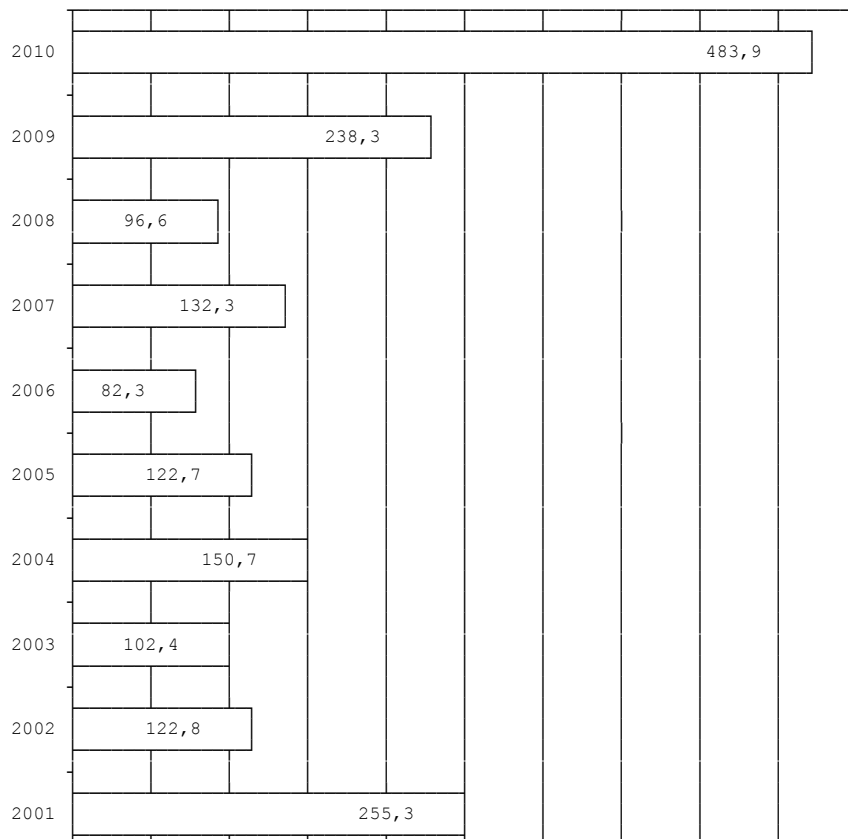
Важно отметить, что Контрольное управление может осуществлять контроль и за работой Росфиннадзора.

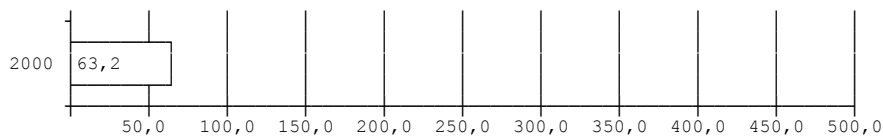
В соответствии с главой 26 Бюджетного кодекса РФ (далее - БК РФ) полномочиями по осуществлению государственного финансового контроля на федеральном уровне обладают законодательные органы РФ, осуществляющие предварительный, текущий и последующий контроль в финансово-бюджетной сфере (статья 265 БК РФ). Важно, что эти органы вправе создавать собственный контрольный орган, которым сейчас является Счетная Палата РФ. Государственный финансовый контроль осуществляется также федеральными органами исполнительной власти (статья 266 БК РФ), среди которых выделены Федеральное Казначейство и ФС ФБН (статьи 267, 268 БК РФ), а также главные распорядители бюджетных средств (статья 269 БК РФ).

Учитывая изложенное, в экономической науке последних лет наблюдается значительное возрастание интереса к проблемам государственного финансового контроля.

В связи с этим необходимо обратиться к отчетам Счетной палаты Российской Федерации и Росфиннадзора - ведущих органов государственного финансового контроля. В 2010 г. Счетной палатой Российской Федерации выявлены нарушения законодательства в финансово-бюджетной сфере Российской Федерации на сумму 483,9 млрд. руб. Объем нецелевого использования бюджетных средств составил 1,58 млрд. руб. В предыдущем году эти показатели составили соответственно 238,3 и 3,8 млрд. руб.

Динамика объемов нарушений, выявленных Счетной палатой Российской Федерации за 2000 - 2010 гг., приведена на рис 1.





По информации Росфиннадзора, в 2010 г. выявлены нарушения законодательства в финансово-бюджетной сфере при использовании более 774 млрд. руб., в том числе средств федерального бюджета - более 269 млрд. руб.

Из приведенных данных очевидна разница между ними, хотя речь идет об одном и том же предмете - результатах проверок расходования бюджетных средств. Счетная палата Российской Федерации сообщает о суммарной денежной оценке нарушений законодательства в финансово-бюджетной сфере. Росфиннадзор докладывает о том, что выявлены нарушения при использовании определенной суммы бюджетных средств.

На данном примере видно, что искать какую-либо устойчивую динамику показателей результатов финансового контроля некорректно. В настоящее время разрозненные данные контроля не позволяют давать полномасштабные оценки характера и итогов движения финансовых потоков.

Также анализы других сведений о финансовом контроле позволяет увидеть массу финансовых проблем. Значительная часть связана с финансовым контролем, характерная черта которого – крайне низкая результативность. Поэтому организация эффективного финансового контроля считается важнейшим направлением теории и практики финансов. Наиболее значительные проблемы финансового контроля следующие:

- отсутствие единой правовой базы финансового контроля (по мнению ученых-правоведов Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации Т.В. Конюховой, М.А. Гармаевой, А.В. Горевой, наличие более 260 законов, указов, постановлений и иных правовых актов, регулирующих отношения в области финансового контроля, не обеспечивает координации и взаимодействия между контрольно-финансовыми органами, а порой, напротив, вносит в контрольную деятельность рассогласованность);
- низкая эффективность;
- огромное множество различных контрольных органов;
- наличие множества дублирующих и параллельных функций различных контрольных органов;
- большая численность сотрудников;
- низкое качество взаимодействия контролирующих органов;
- низкий процент возврата бюджетных средств по результатам проведенных ревизий и проверок;

- отсутствие единой методики проведения аудита эффективности государственных расходов.

Очевидно, что без выстроенной, четко очерченной единой системы государственного и муниципального финансового контроля, отражающей многоуровневой характер бюджетных отношений и единство государственных и муниципальных финансов, не обойтись. Поэтому необходимо совершенствование финансового контроля с целью повышения его действенности и эффективности.

Ключевым направлением совершенствования государственного финансового контроля как важнейшей составляющей финансового контроля в РФ является принятие единой концепции государственного финансового контроля в РФ, которая должна установить единые методологические и правовые основы осуществления государственного финансового контроля в РФ, определить систему органов, осуществляющих контроль, а также механизм их взаимодействия. В рамках этих вопросов необходима разработка научно-методических основ оценки эффективности деятельности органов государственного финансового контроля и их сотрудников.

В целях повышения эффективности расходования государственных средств перспективным направлением совершенствования контроля является переход к аудиту эффективности государственных расходов, который представляет собой направление деятельности контрольных органов.

Важным вопросом совершенствования контроля является исключение дублирования действий контрольных органов, заключающееся в совершении различными органами своих функций в одних и тех же объектах контроля.

Использование новых информационных технологий должно стать фактором повышения совершенствования эффективности государственного финансового контроля.

Важное значение для повышения качества оказываемых услуг приобретает разработка дополнительных критериев, характеризующих деятельность аудиторских организаций помимо соблюдения действующих правил (стандартов). Кроме того, повышению качества оказываемых аудиторских услуг будут способствовать и такие факторы, как создание методик оценки ущерба от осуществления некачественного аудита, упрощение существующей системы судебного делопроизводства, повышение уровня квалификации аудиторов и др.

Дальнейшему развитию и совершенствованию общественного контроля должно способствовать осуществление следующих мер: расширение деятельности попечительских советов; более чёткая регламентация отдельных аспектов деятельности некоммерческих организаций, таких как информирование о результатах своей деятельности; законодательное обеспечение процедур доступа к государственным информационным ресурсам; обеспечение возможности участия

общественности в проведении контрольных действий (например, инвентаризации товарно-материальных ценностей и денежных средств).

Стоит отметить, что финансовый контроль в Российской Федерации ещё не до конца сформирован и находится на стадии становления. Поэтому несовершенство системы финансового контроля вполне объяснимо, и приводит к возникновению целого ряда серьезных проблем. Бюджетные средства часто используются не по назначению, а иногда вообще теряются, наблюдается коррупция, криминализация экономических структур, финансовые результаты корпораций и организаций в большей части скрыты, огромны неплатежи, продолжается отток капитала за рубеж.

В рыночных условиях финансовый контроль должен быть направлен на ускорение экономического и социального развития, пресечение бесхозяйственности и хищений, проверку своевременности выполнения обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами, взаимных платежей между хозяйствующими субъектами.

Поэтому актуальным на сегодняшний день представляется введение новых перспективных систем и методов в сферу финансового контроля.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
2. Даниленко Н.И. Концептуальные подходы к созданию единой системы государственного финансового контроля // КонсультантПлюс
3. Финансы: учебник для вузов/ Под ред. В.В. Ковалевой. - М.:2007.-546 с.

Полянина Е.А., студентка 2 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Смирнов Д.Ю.

РАСХОДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА

Обеспечение кассового обслуживания субъектов сектора государственного управления – одна из основных стратегических задач Федерального казначейства.

На сегодняшний день органы Федерального казначейства осуществляют:

- кассовое обслуживание исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, в т.ч. федерального бюджета;
- а также с 2011 года учет операций со средствами неучастников бюджетного процесса.

На проблемах, связанных с обслуживанием лицевых счетов неучастников бюджетного процесса я остановлюсь.

В соответствии с Бюджетным посланием Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 29.06.2011г. «О бюджетной политике в 2012-2014 годах» 1 января 2012 года завершился переходный период для

перевода федеральных бюджетных и автономных учреждений на новый порядок финансового обеспечения оказания государственных услуг (выполнения работ).

Для планомерного перевода клиентов на новые условия финансирования Управлением Федерального казначейства по Омской области (далее – Управление) был сформирован План, проведены совещания с представителями бюджетных учреждений, организовано тестирование возможных операций на новых лицевых счетах в условиях существующего программного обеспечения «АСФК» и «СЭД». Как показала дальнейшая практика работы, данная подготовка обеспечила непрерывность проведения операций в режиме реального времени.

Управление осуществляет кассовые операции со средствами своих клиентов через специальные банковские счета. То есть клиент приходит со своими платежными документами в Управление, а в учреждение банка эти документы направляет уже само Управление, без участия клиентов.

Для учета операций бюджетных учреждений Управлению открыт банковский счет в ГУ Банка России по Омской области на балансовом счете N 40501 "Счета организаций, находящихся в федеральной собственности. Финансовые организации".

Бюджетному учреждению субсидии на выполнение государственного задания поступают на лицевые счета с кодом 20. Так же на 20 счета поступают средства от приносящей доход деятельности, арендная плата, средства для учета залоговых денежных средств.

На 21 счета бюджетному учреждению поступают субсидии, представляемые учреждениям в соответствии с федеральным законом о федеральном бюджете на цели, не связанные с возмещением нормативных затрат на оказание государственных услуг (выполнение работ), т.е. целевые субсидии.

На 22 счет поступают средства бюджетным учреждениям в рамках обязательного медицинского страхования.



Диаграмма 1

За 2012 год на лицевые счета бюджетных учреждений поступили средства в размере 11 362,70 млн. руб., в том числе на исполнение государственного задания и собственные доходы учреждения - 9 891,13 млн. руб., субсидии на иные цели - 1 418,59 млн. руб., по программам обязательного медицинского страхования - 52,98 млн. руб.

Именно с учетом средств на отдельном лицевом счете и связаны основные проблемы при работе с бюджетными учреждениями.

Для осуществления санкционирования оплаты денежных обязательств учреждений, источником финансового обеспечения которых являются целевые субсидии, в Управление в 2012 году были представлены 317 Сведений об операциях с целевыми субсидиями (далее – Сведения).

При контроле представленных учреждением Сведений на соответствие содержащейся в них информации, информации, указанной в перечне целевых субсидий было отказано 143 документа «Сведения об операциями с целевыми субсидиями», что составило 45% от общего объема обработанных Сведений.

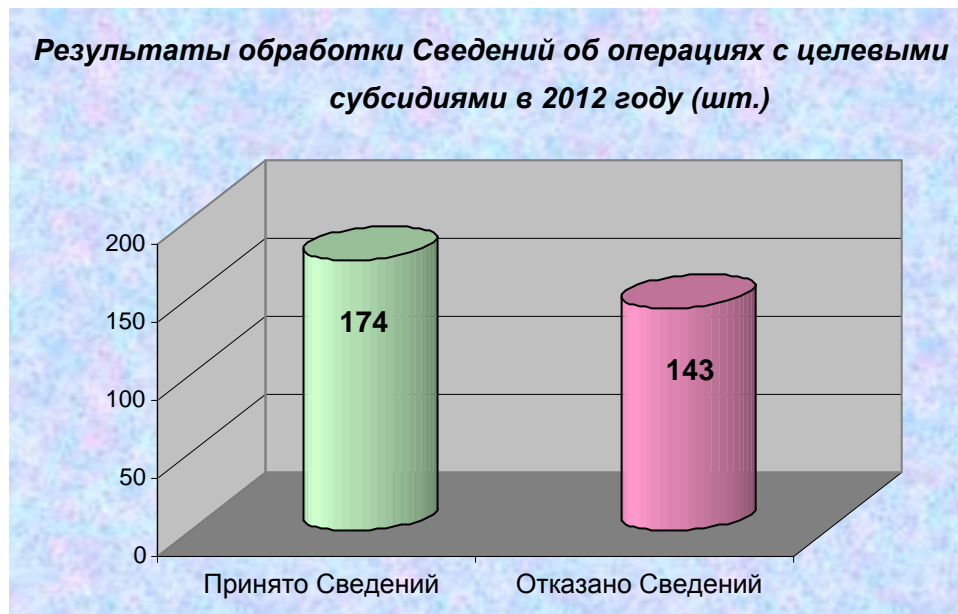


Диаграмма 2.

Достаточно высокий процент отказов в исполнении связан с новизной документа «Сведения» для клиента и отсутствием опыта по его заполнению.

В процессе работы клиентам направлялись разъясняющие письма по порядку заполнения документа «Сведения», а так же правила работы с целевыми субсидиями.

В связи с изменением типа бюджетных учреждений значительно изменился подход к процедуре санкционирования расходов. Упростился перечень контрольных мероприятий при осуществлении кассовых выплат с лицевых счетов бюджетных учреждений. В то же время, на кассовые выплаты, осуществляемые с отдельных лицевых счетов бюджетных учреждений, распространяются все нормы, предусмотренные Приказом Минфина России от 01.09.2008 № 87н «О Порядке санкционирования оплаты денежных обязательств получателей средств федерального бюджета и администраторов источников финансирования дефицита федерального бюджета».

За 2012 год с лицевых счетов бюджетных учреждений для осуществления кассовых выплат было проведено 157 257 платежных документа, отказано 13 841 платежных документа, что составило 8,09 % от общего количества поступивших документов.

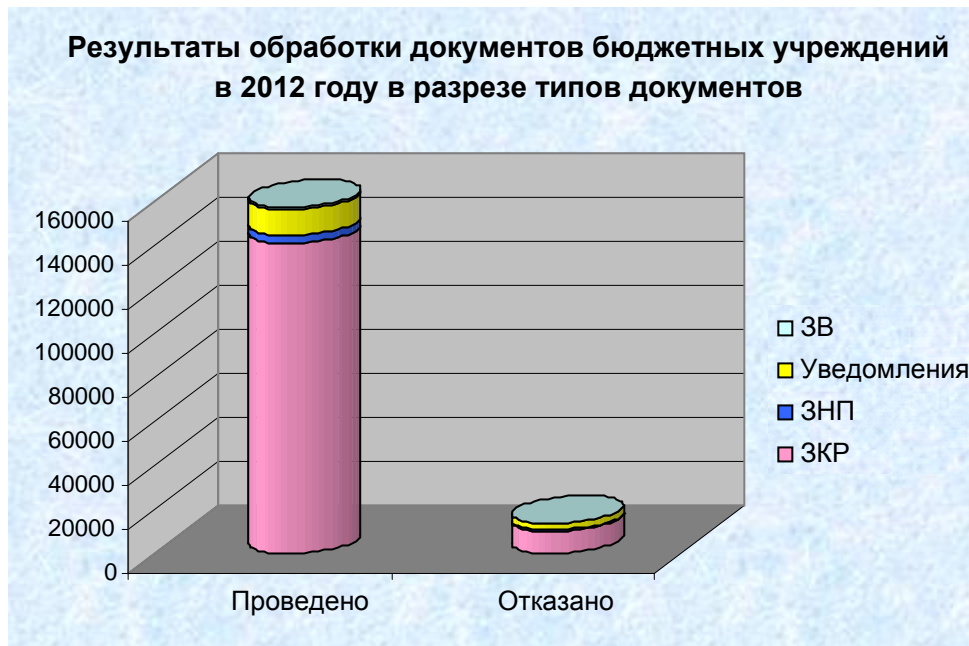


Диаграмма 3.

В течение 2013 года на кассовое обслуживание в органы Федерального казначейства поэтапно перейдут Территориальные фонды обязательного медицинского страхования (ТФОМС). А с 2014 года – все федеральные фонды (Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования)

Завоевав полное доверие Правительства России, Федеральное казначейство сегодня не только осуществляет кассовое обслуживание бюджетов, но выступает в лице оператора крупнейших государственных информационных систем:

- Управление государственными финансами;
- Управление государственными закупками (сайт zakupki.gov.ru);
- Управление бюджетной сетью через порталы (сайт bus.gov.ru)

Федеральное казначейство является оператором системы ГИС ГМП и является участником системы «Электронный бюджет».

Современное казначейство России располагает всеми необходимыми ресурсами и компетенциями, чтобы в полном объеме и с высоким качеством решать поставленные перед ним важнейшие государственные задачи.

Библиографический список

1. Официальный сайт Федерального казначейства России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://roskazna.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/>, свободный. – Загл. с экрана.

3. Становление и развитие Казначейства России 1992-2012гг.-М: Р.Е.Артюхин.- 2012.- с.233

Ракитянская Ю.А., Калиниченко О.В., студенты 3 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Симонова Н.Ю.

СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ И СТИПЕНДИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТУДЕНТОВ В РОССИИ И КИТАЕ

Уровень конкурентоспособности современной экономики все в большей степени определяется качеством профессиональных кадров. В связи с этим каждое государство стремится создать такую систему образования и обеспечения обучающихся, чтобы в итоге получить высококвалифицированных специалистов, которые в дальнейшем станут фактором развития инновационной экономики.

Мы решили провести сравнительный анализ системы образования и стипендиального обеспечения на примере двух стран: Россия и Китай, поскольку на сегодняшний день Китай является страной с высоким и быстро растущим уровнем грамотности населения, хотя до 1949 года 80% населения Китая было неграмотным, в то время как в России уровень грамотности населения достигал 98%.

В РФ реализуются два типа образовательных программ: общее и профессиональное образование.

Общее образование включает:

	Ступени	Возраст учащихся	Срок подготовки
Дошкольное образование	Детские сады	2 - 6	4 года
Начальное общее образование	Начальная школа	6 - 11	4 года
Основное общее образование	Неполная средняя школа	11 - 16	5 лет
Среднее (полное) общее образование	Полная средняя школа	16 - 18	2 года

Профессиональное образование включает:

	Ступени	Возраст учащихся	Срок подготовки
Начальное профессиональное образование	ПТУ	16 - 21	2 года 10 месяцев

Высшее неуниверситетского уровня (среднее профессиональное образование)	Техникум Колледж	16 - 21	2 года 10 месяцев - 3 года 10 месяцев
Высшее профессиональное образование	ВУЗ	17 - 23	4 - 5 лет
Послевузовское профессиональное образование	Аспирантура Докторантура	23 и выше	3 года

Система образования в Китае.

Система образования в учебных заведениях Китайской Народной Республики:

	Ступени	Возраст учащихся	Срок подготовки
Дошкольное образование	Детские сады	3-6 лет	3 года
Начальное образование	Начальная школа	6 -12 лет	6 лет
Среднее образование	Неполная средняя школа	12- 15лет	3 года
	Полная средняя школа	15-18 лет	3 года
	Средняя профессиональная школа	16-20	2 года
Высшее образование	Бакалавратура	От 18 лет	4-5 лет
	Магистратура	От 22 лет	2-3 года
	Аспирантура	От 24 лет	3 года

Что касается высшего образования, то в 1993 году была принята «Программа 211», которая предусматривала, что к началу XXI века около ста китайских университетов станут учебными заведениями мирового класса (отсюда обозначение «211»: 21-й век и одна сотня вузов). И, действительно, сегодня уже 23 китайских университета входят в 500 лучших вузов мира (Россия представлена всего двумя). Поступление в китайские университеты происходит в условиях жесткой конкуренции: конкурсы в отдельные университеты достигают 200-300 человек на место. Каждый студент ежегодно платит от 45000 до 50 000 руб.

Теперь перейдем непосредственно к стипендиям.

В настоящее время студенты российских вузов могут претендовать на четыре вида стипендий: Академическая; Социальная; Повышенная; Президентская и Правительственная стипендии.

Наименование стипендий	Размер стипендий
-------------------------------	-------------------------

Государственная академическая стипендия	минимальная - 1200 руб. максимальная - до 6000 руб.
Государственная социальная стипендия	минимальная - 1650 руб. максимальная - до 15000 руб.
Стипендии для аспирантов и докторантов	для аспирантов - 6000 руб. для докторантов - 10000 руб.
Государственные стипендии для интернов и ординаторов	6 367 руб.
Повышенная государственная стипендия для студентов ВУЗов и стипендия Президента РФ и Правительства РФ, обучающимся <u>по приоритетным направлениям модернизации и технологического развития российской экономики</u>	для студентов - 7000 и 5000 руб. для аспирантов - 14000 и 11000 руб.

В среднем стипендия российских студентов составляет 1450 рублей и не совсем понятно, что можно купить на такую сумму. Но, тем не менее, 70% студентов считают, что лучше получать небольшую по размеру стипендию, зато всем студентам.

Несмотря на то, что высшее образование в Китае полностью платное, существует очень продуманная система стипендий и кредитов под достаточно низкие проценты. Успешные студенты освобождаются от оплаты, им выделяются стипендии.

Наименование стипендий	Размер выплат
Правительственная стипендия КНР для отличников учебы:	
полная	покрывает оплату за регистрацию и за обучение, предоставляет бесплатный комплекс основных учебных материалов и бесплатное проживание в общежитие, бесплатное медицинское обследование + ежемесячное пособие на проживание бакалавры 4000 руб., магистранты 5500 руб., аспиранты 7000 руб.
частичная	покрывает 50% расходов + ежемесячное пособие на проживание бакалавры 4000 руб., магистранты 5500 руб., аспиранты

Наименование стипендий	Размер выплат
	7000 руб.
для студентов из малообеспеченных семей с высокой академической успеваемостью	разовое пособие в размере от 15000 до 150000 руб.
для победителей экзамена по определению уровня знаний	разовое пособие в размере: 1 место - 10000 руб.; 2 место – 7 000 руб.; 3 место - 4000 руб.
за особые заслуги и научные достижения «Век к совершенству»	разовые пособия в размере от 10000 до 400000 руб.

Если провести сравнительный анализ, то можно увидеть, что китайские стипендии намного превышают российские. Так повышенная стипендия в Китае (с учетом всех факторов) для студентов вуза в 2 раза больше, чем в России, а для аспирантов больше на 2,5 тыс. руб. Социальная стипендия по максимальному размеру в Китае больше на 40%, чем в России. Китайская стипендия за особые заслуги и достижения больше российской на 23, 5 тыс. руб. Поэтому неудивительно, что объем расходов Китая на образование в 2012 году составил 9291,77 млрд. руб., а в России всего лишь 603,52 млрд. руб. На сегодняшний момент качество китайского образования соответствует мировому уровню.

Таким образом, нетрудно заметить, что в Китае готовят профессиональные кадры с более высоким качеством образования, чем в России. Недаром Китай полностью перенял советскую систему образования и сейчас результат на лицо. А Россия, отказавшись от преимуществ советской системы образования в пользу западной модели, теперь еще не скоро выйдет на мировой уровень образования.

Библиографический список

1. Новая Россия и новое образование. Молоков Ю.Г., Синенко В.Я. Сибирский учитель. 2010. № 70. С. 27-28.
2. Глобальный образовательный вызов, брошенный России. Кузнецова Е.А. Бизнес в законе. 2012. № 2. С. 340-342
3. Россия и Китай: диалог в сфере образования. Супрунова Л.Л. Педагогика. 2010. № 9. С. 98-104.

Сорока А.В., студентка 5 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Симонова Н.Ю.

ЭЛЕКТРОННЫЙ БЮДЖЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Современная Россия переживает один из активнейших этапов развития информационного общества, построения электронного государства, электронного правительства. Вопросы информатизации уже коснулись и сферы управления общественными финансами.

Распоряжением Правительства РФ от 20 июля 2011 г. № 1275-р была утверждена Концепция создания и развития государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет».

Данная система предназначена для обеспечения открытости, прозрачности и подотчетности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления, повышения качества финансового менеджмента организаций сектора государственного управления и создания условий для наиболее эффективного использования бюджетных средств и активов публично-правовых образований за счет формирования единого информационного пространства, применения информационных и телекоммуникационных технологий в сфере управления общественными финансами.

В последние годы в Омской области проводится комплексная автоматизация посредством внедрения программного комплекса «Единая система управления бюджетным процессом Омской области» (ЕСУБП), который в настоящее время не имеет аналогов в других субъектах России по масштабности автоматизации финансово-бюджетных процессов. Данная работа была организована в рамках мероприятий по реформированию региональных и муниципальных финансов и направлена на качественное улучшение и выведение на новый уровень процесса управления финансовыми ресурсами региона.

В настоящее время в Единой системе:

- работают более 9 тыс. пользователей всех уровней бюджетов, что составляет более 3000 (трех тысяч) учреждений;
- осуществляется планирование и исполнение областного и 33 местных бюджетов;
- осуществляется ведение реестров расходных обязательств и исполнение бюджетов 424 муниципальных образований в удаленном режиме;
- осуществляется формирование перечня услуг и заданий на их оказание, ведомственных целевых программ, докладов о результатах и основных направлениях деятельности.

ЕСУБП состоит из 4-х систем:

- Системы планирования бюджета на основе принципов БОР;

- Системы исполнения бюджета;
- Системы ведения бюджетного учета учреждений;
- Системы сбора информации от финансовых органов муниципальных образований.

Указанные системы логически связаны между собой и с другими функционирующими автоматизированными системами и программными комплексами, при этом данные, формируемые в одной системе, многократно используются в других системах, что снижает риск возникновения ошибок, потери и искажения данных и оптимизирует рабочий процесс специалистов.

Система планирования бюджета на основе принципов БОР, включает в себя несколько блоков, в которых последовательно осуществляется процесс планирования областного и местных бюджетов, начиная от постановки целей и задач на перспективу и заканчивая формированием проекта бюджета и проведением оценки эффективности.

Система планирования интегрирована с системой исполнения бюджета и позволяет обеспечивать:

- формирование направлений расходования средств областного и местного бюджетов исключительно на основе установленного перечня расходных обязательств;
- формирование массива данных о государственных услугах;
- организацию результативного управления деятельностью органов власти посредством формирования и утверждения докладов о результатах и основных направлениях деятельности (ДРОНДов);
- формирование полных сведений о государственных учреждениях посредством формирования паспортов учреждений, на основе которых рассчитывается объем бюджетных ассигнований на оказание государственных услуг и обеспечение их деятельности;
- проведение оценки эффективности расходов областного бюджета, осуществляемых в рамках целевых программ и государственных заданий.

Система исполнения бюджета предназначена для автоматизации процесса казначейского исполнения областного и местного бюджета.

В результате перевода исполнения бюджета на электронный документооборот удалось:

- значительно повысить эффективность использования рабочего времени специалистами бюджетных учреждений за счет отсутствия необходимости доставки учреждениями документов на бумажном носителе;
- сократить количество ошибок за счет выполнения автоматических контролей на правильность заполнения реквизитов документов на локальных местах

учреждений перед отправкой документов в Министерство финансов Омской области;

- увеличить скорость прохождения платежей.

Система сбора информации от финансовых органов муниципальных образований Омской области реализовала возможность получения оперативной информации об исполнении местных бюджетов посредством автоматического направления запроса в муниципальные образования, который обращается непосредственно к базе данных муниципалитета и формирует необходимые сведения по установленной форме без участия специалистов финансовых органов и ручного ввода каких-либо данных. Отработанные запросы также в автоматическом режиме передаются в базу данных Министерства финансов Омской области, затем используются для планирования консолидированного бюджета и формирования бюджетной и иной необходимой отчетности.

Сбор информации от финансовых органов таким способом существенно повышает качество и оперативность предоставления отчетов.

Определяющую роль в управлении региональными финансами Омской области сыграло участие Омской области в конкурсе Министерства финансов Российской Федерации на получение средств из Фонда реформирования региональных и муниципальных финансов в 2006 - 2008 годах. Также финансирование внедрения системы осуществлялось в рамках ведомственной целевой программы «Повышение качества управления государственными и муниципальными финансами Омской области на 2010-2012 годы».

После широкого внедрения, начался процесс модернизации системы. Целью модернизации стало развитие функциональных возможностей системы в части формирования оперативной аналитической отчетности, развития механизмов результативного управления на территории Омской области и приведения системы в соответствие с изменениями, внесенными в федеральное бюджетное законодательство.

Модернизацию системы Министерство финансов осуществляет в рамках Ведомственной целевой программы «Повышение качества управления государственными и муниципальными финансами Омской области на 2013-2017 годы», что позволяет обеспечить планомерность и результативность этой работы.

Объем финансирования данного мероприятия – 51 147 922,25 рублей в 2011 году и 54 527 383,25 рублей в 2012 году (всего за 2011-2012 год – 105 675 305,50 рублей).

Общий объем финансирования в 2013-2017 гг. – 149 325 000,00 рублей (по 29 865 000,00 рублей за каждый год).

В результате, внедрение комплексной системы такого уровня, охватывающей все участки бюджетного процесса и всех его участников, позволило:

1. создать единое информационное и методологическое пространство по планированию и исполнению областного и местных бюджетов в регионе;
2. обеспечить планирование бюджета с использованием механизмов БОР и программно-целевых принципов;
3. сократить сроки формирования и доставки бюджетных отчетов, повысить качество бюджетной отчетности;
4. внедрить систему регулярного мониторинга ключевых показателей эффективности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления;
5. повысить эффективность взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления и прозрачность их деятельности.

Библиографический список

1. Концепция создания и развития государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет»: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 июля 2011 года № 1275-р// СПС «КонсультантПлюс».
2. Об утверждении ведомственной целевой программы «Повышение качества управления государственными и муниципальными финансами Омской области на 2010-2012 годы»: Приказ Министерства финансов Омской области от 28 июня 2010 года № 42// СПС «КонсультантПлюс».
3. Об утверждении ведомственной целевой программы «Повышение качества управления государственными и муниципальными финансами Омской области на 2013-2017 годы»: Приказ Министерства финансов Омской области от 24 сентября 2012 года № 54// СПС «КонсультантПлюс».
4. <http://mf.omskportal.ru> – Официальный сайт Министерства финансов Омской области.

Таранникова Т.В., студентка 5 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Федоровых О.П.

ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РЕФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ И ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФУНКЦИЙ КАЗНАЧЕЙСТВА

Дискуссии о необходимости реформы в бюджетной сфере велись с середины 1990-х годов, однако в практическое русло они перешли в 2000—2001 годах — во время подготовки первой среднесрочной программы развития экономики и социальной сферы России, на период получившей название «Программа Грефа».

Обращение к литературным источникам, позволяет выделить следующие важнейшие цели реформы бюджетного сектора:

- создание условий для развития экономической самостоятельности государственных учреждений (там, где это возможно) при ликвидации субсидиарной ответственности бюджета за их деятельность — государство не должно отвечать по долгам этих учреждений (здесь уместна аналогия с хозрасчетом советских государственных предприятий, принципом функционирования которых было «государство не отвечает по долгам предприятий, предприятия не отвечают по долгам государства»);
- переход значительной части государственных и муниципальных учреждений от сметного финансирования, являющегося низкоэффективным, высокочрезмерным методом финансирования, к бюджетированию, ориентированному на конечные результаты;
- создание официального прозрачного механизма финансирования и софинансирования населением социально значимых услуг, способного предотвратить теневые сделки, носящие характер взяток работникам бюджетных учреждений;
- резкое увеличение прозрачности внебюджетной деятельности, введение порядка публичного раскрытия финансовой информации по всем источникам доходов и расходам государственных учреждений;
- установление эффективного общественного контроля над деятельностью бюджетных организаций.

Основная задача реформы была сформулирована так: добиться увеличения объема предоставления общественных благ за счет повышения эффективности бюджетных расходов, не допуская утраты преимуществ российского общества, характеризующегося, как принято считать, относительно высоким уровнем

обеспечения граждан услугами образования, здравоохранения, значительным научным и культурным потенциалом

Необходимость реформы была продиктована низкой эффективностью расходования бюджетных средств государственными учреждениями, что было следствием отсутствия взаимосвязи между результатами деятельности учреждения и его финансированием: «результаты функционирования слабо соотносятся с затратами, эффективность бюджетных расходов на предоставление социальных услуг не оценивается». Опасения вызывал тот факт, что руководители бюджетных учреждений, получая доходы от предпринимательской деятельности, могут использовать их для личного обогащения. Именно поэтому для преодоления такой практики был осуществлен перевод бюджетных учреждений на кассовое обслуживание в федеральное казначейство, введена обязательная публичность процедуры государственных закупок. Но, дальнейшее ужесточение централизованного управления расходованием всех средств бюджетных учреждений (не только бюджетных, но и заработанных на открытом рынке) может дать противоположный эффект – снизятся стимулы к развитию хозяйственной деятельности учреждений.

Во многих отечественных публикациях авторы, обращаясь к зарубежному опыту организации планирования и финансового контроля в сфере общественных финансов, делают заключения о том, что повышение эффективности расходования бюджетных средств достигается путем введения конкуренции в сфере оказания бюджетных услуг, когда учреждения начинают конкурировать за бюджетные денежные средства. Одновременно повышаются требования к финансовому контролю за действиями учреждений.

Таким образом, обзор публикаций позволяет сделать следующее заключение. Цель реформирования бюджетной системы – повышение эффективности бюджетных расходов. Достижение цели связано с изменениями в двух направлениях: 1) изменение организационно-правового статуса бюджетных учреждений и 2) реформирование процесса исполнения бюджетов. Соответственно целям реформирования бюджетной системы потребуются изменения и в деятельности органов федерального казначейства.

Содержание нынешней бюджетной реформы заключается, по сути дела, в отказе от принципа обеспечения целевого характера бюджетных расходов на стадии исполнения бюджета. Именно отказом от этого принципа обусловлено уточнение понятия и состава участников бюджетного процесса, изменение прав и обязанностей бюджетных учреждений и органов казначейства, разработка новых правил санкционирования и оплаты обязательств бюджетных организаций и т.д. Хотя, на первый взгляд, это звучит парадоксально, но происходящий в настоящее время отказ от принципа обеспечения целевого характера бюджетных расходов направлен

на достижение все той же цели, которую преследовало введение данного принципа двадцать лет тому назад - на повышение эффективности бюджетных расходов.

В ходе текущей бюджетной реформы кардинальным образом меняется способ достижения эффективности бюджетных расходов. В настоящее время государство провозгласило отказ от жесткого контроля за целевым характером расходов бюджетных учреждений. Эффективность деятельности бюджетных учреждений планируется обеспечить за счет иных инструментов.

Текущее реформирование сети государственных учреждений проводится через изменение правового статуса бюджетных учреждений. Государственные учреждения разделены на три типа: казенные, бюджетные и автономные.

Таким образом, в связи с трансформацией типов государственных учреждений должны происходить существенные изменения деятельности органов ФК - в процессе кассового исполнения бюджета:

1. Меняется состав участников бюджетного процесса. Из числа участников бюджетного процесса исключены бюджетные учреждения, которые ранее обладали бюджетными правами, прежде всего, получателей бюджетных средств. Бюджетные и автономные учреждения объединены единым понятием - неучастники бюджетного процесса. В связи с изменением типа учреждений, органы Федерального казначейства, начали ведения перечня неучастников бюджетного процесса. По состоянию на 01 января 2013 года Перечень неучастников бюджетного процесса содержит сведения о 175 неучастниках бюджетного процесса (далее – НУБП), из которых 69 (39%) являются бюджетными учреждениями и имеют открытые лицевые счета бюджетного учреждения. В Перечне НУБП содержится сведения о 175 неучастниках бюджетного процесса, в том числе обслуживается 69 бюджетных учреждений федерального уровня: 23 – в Управлении, 46 – в территориальных отделах.

2. Трансформация бюджетных учреждений означает, что стадия исполнения бюджета сократилась на одно звено, а именно на звено бюджетных учреждений. Если раньше бюджетными расходами являлись расходы бюджетного учреждения, то теперь бюджетные расходы - это субсидии, выплачиваемые учредителями бюджетным учреждениям. Иначе говоря, бюджетные расходы стали доходами бюджетных учреждений. В новых условиях главные распорядители и распорядители самостоятельно осуществляют бюджетные расходы путем выплаты субсидий в пользу бюджетных учреждений на выполнение доведенных им государственных заданий.

3. В рамках современной бюджетной реформы основным условием достижения эффективности деятельности бюджетных учреждений становится перевод их деятельности на рыночные принципы функционирования. Эффективность работы бюджетных учреждений будет обеспечена за счет рыночных

механизмов. Соответственно появляются новые направления в деятельности органов ФК – такие как «Электронный бюджет» основной целью которого является обеспечение прозрачности, открытости подотчетности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления, а также повышения качества финансового менеджмента организаций сектора государственного управления за счет формирования единого информационного пространства и применение информационных и телекоммуникационных технологий в сфере управления общественными финансами. В рамках обеспечения прозрачности и доступности информации состоянии общественных финансов в Федеральном казначействе была разработана и запущена в эксплуатацию аналитическая система мониторинга ключевых показателей исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, которая предназначена для формирования оперативности информации о ходе и результатах исполнения бюджетов бюджетной системы РФ.

Библиографический список

1. Акперов И.Г., Коноплева И.А., Головач С.П. Казначейская система исполнения бюджета в Российской Федерации. -М.: Финансы и статистика, 2007.-352с.
2. Акперов И.Г., Коноплева И.А., Головач С.П. Казначейская система исполнения бюджетов Российской Федерации. - М.: КНОРУС,2009.-640с.
3. Смирнов Д.Ю. Государственные и муниципальные услуги: организационно-правовой и финансово-экономический аспекты: коллективная монография.- Омск: ФГОБУ ВПО «ГУМФ РФ»,2012г. – 109с.
4. О Программе Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года: распоряжение Правительства РФ от 30 июня 2010г. № 1101-р//ИПС «Консультант Плюс»
5. О бюджетной политике в 2012-2014 годах: бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 29 июня 2011 г. //ИПС «Консультант Плюс»
6. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений: федеральный закон РФ от 8 мая 2010г. № 83-ФЗ//ИПС «Консультант Плюс»
7. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 N 6-ФКЗ и от 30.12.2008 N 7-ФКЗ)//Консультант+
8. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ (в ред. 31.12 2011)// Консультант+

Секция «Государственная финансовая политика»

Большакова И. А., Катышкина Д.В., студенты 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Денисова Е.Д.

ПРОБЛЕМЫ КОРРУПЦИИ В РФ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Коррупция существует во всем мире, она коварна и многолика. Коррупция подрывает основы демократии, тормозит экономический рост и разрушает доверие общественности к государству. Она пронизывает все слои общества, встречается на муниципальном, региональном, национальном и международном уровнях. По данным Всемирного банка, потери, вызванные различными проявлениями коррупции, составляют около 5% мирового ВВП. Проблема борьбы с коррупцией давно стала носить не только национальный, но и глобальный характер. Цель данной статьи заключается в рассмотрении видов коррупции применительно к российскому обществу, методов борьбы с данным явлением. Данная тема является актуальной, так как, несмотря на борьбу с коррупцией, ее размеры увеличиваются с каждым годом.

Согласно современному российскому законодательству, коррупция - это злоупотребление служебным положением, дача и получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства.

Что же является причиной коррупции? Коррупция является симптомом глубоких проблем общества, что подтверждается собранными исследователями коррупции эмпирическими данными, такими как тесная связь коррупции со спадами экономического развития, понижением инвестиций, недостатком кредитоспособных гарантий прав собственности и контрактных прав, низкими уровнем общественного взаимодействия и слабостью закона, глубокими этническими разделениями и конфликтами. Ряд ученых-экономистов считают, что коррупция - следствие синтеза двух факторов: несовершенства законов и человеческой жадности.

На сегодняшний день, наверное, нет ни одного государства, где бы ни было коррупции. Почему?

Существует так называемый «оптимальный» уровень коррупции, или ситуация, в которой уровень коррупции ниже, чем затраты на борьбу с ней (см. рис. 1). Этот уровень достигается только в том случае, если власти государства борются с обеими причинами коррупции – несовершенством законов и жадностью чиновников.

Низкого уровня коррупции добились такие страны, как Сингапур, Гонконг, Швеция и др. Согласно экспертным оценкам, коррупционные доходы распределяются так: 87% получает исполнительная власть, 7% – законодательная, 6% – судебная.



Рис. 1.

Коррупцию в России целесообразно классифицировать по двум признакам:

1) по ведомственной, профессиональной или общественной принадлежности дающего взятку;

По данному признаку выделяются следующие виды коррупции:

- Деловая представляет собой дачу взяток лицами, ведущими различную профессиональную деятельность (бизнесмены, юристы, врачи и т.д.), государственным служащим, общественным и политическим деятелям за услуги по обеспечению успеха этой деятельности;

- Бытовая представляет собой дачу взяток гражданами государственным служащим за услуги по обеспечению своего быта (проводка телефона, ремонт квартиры и т.д.).

2) по аналогичной принадлежности берущего взятку.

По этому признаку выделяются следующие виды коррупции:

1) коррупция в исполнительной власти (правительство РФ, правительства субъектов федерации, мэрии городов и других населенных пунктов). Коррупция в исполнительной власти проявляется в получении чиновниками различных уровней взяток за оформление гражданам различных документов либо просто за подпись на этих документах, что по закону должно делаться бесплатно.

2) коррупция в законодательной власти (Федеральное собрание РФ, Законодательные собрания субъектов федерации и городов). Коррупция в законодательной власти носит характер лоббирования за взятку депутатами

различных уровней обсуждаемых в законодательных органах законов, в интересах отдельных территорий, организаций или лиц.

3) коррупция в правоохранительных органах (суды, прокуратура и милиция всех уровней). Коррупция в правоохранительных органах заключается в предоставлении за взятку широкого спектра услуг, например, прекращение дела на виновного.

4) коррупция в силовых органах (учреждения министерства обороны, включая военкоматы, и министерства внутренних дел). Коррупция в силовых органах выражается в торговле воинским имуществом, включая оружие, в предоставлении за взятку отсрочки от призыва в армию.

5) коррупция в сфере науки и образования (учреждения министерства образования, министерства науки и технической политики). Коррупция в сфере науки и образования проявляется в поступлении за взятку в вуз, в поборах со школьников на различные «нужды» школы, в предоставлении за взятку грантов на научные исследования.

б) коррупция в сфере здравоохранения (лечебные, оздоровительные и научные учреждения министерства здравоохранения). Коррупция в сфере здравоохранения заключается в торговле имуществом медицинских учреждений, получении вознаграждения за оказание официально бесплатных медицинских услуг, за предоставление фиктивных медицинских справок о состоянии здоровья пациентов, листов нетрудоспособности.

Многие эксперты считают, что коррупция – это метод управления в экономике, превосходящий в России по эффективности легальные методы управления. В мировом рейтинге, учитывающем уровень коррупции, наша страна занимает высокую позицию (154-е место из 178-и, последнее место соответствует максимальному уровню коррупции).

Большую угрозу безопасности российского государства создает тот факт, что из-за коррупции в России власти не контролируют большую часть (до 80 %) финансовых потоков страны, т.е. большую часть ее экономики. Действительно, 80 млрд. долл., расходуемых за год на взятки российскими гражданами, составляют 20 % их заработка, следовательно, сам заработок составляет 400 млрд. долл., т.е. 5 годовых бюджетов России; эти деньги (точнее, более 90 % от них) не фигурируют в бюджете, т.е. не контролируются правительством. А тот, кто не контролирует экономику страны, не может контролировать и ее политику.

Безусловно, чиновник должен получать достойную зарплату, но его работу нужно строго регламентировать и эффективно контролировать. Крайне важно создать эффективный механизм контроля за деятельностью органов государственной власти и чиновников, а также подавить теневую экономику. В настоящее время контроль в экономике ведется, как правило, государственными

органами, которые в свою очередь коррумпированы, что делает такой контроль неэффективным.

В России создание какой-либо независимой комиссии по борьбе с коррупцией становится невозможным. Власть все больше концентрируется в руках президента и его администрации. Небольшая правящая группа контролирует парламент и правительство. Принцип разделения властей превращается в формальность. В целях борьбы с коррупцией в РФ был создан Совет по борьбе с коррупцией при Президенте РФ. При этом Совете функционирует Комиссия по противодействию коррупции. Данные органы созданы как совещательные при Президенте РФ. Их деятельность закрыта для общества. Как следствие в РФ должны быть выработаны иные меры борьбы с коррупцией:

1. Необходимо пересмотреть все законы с точки зрения их возможного влияния на коррупцию.
2. Следует периодически проводить ротацию кадров, распускать наиболее коррумпированные органы власти,
3. Создать условия для формирования человека с высокими моральными и нравственными критериями с помощью воспитания, образования, культуры, церкви, СМИ при активном участии некоррумпированного социально-ориентированного государства. Честность должна стать социальной нормой!

Из изложенного должно быть ясно, что у России нет выбора, так как только решительная, жесткая и беспощадная борьба с коррупцией даст возможность провести в стране необходимые экономические и политические реформы, которые позволят ей вступить в клуб развитых стран в качестве полноправного члена.

Эта борьба очень трудна, и в одиночку ее не одолеет ни президент, ни правоохранительные органы, ни законодательная и исполнительная власть. Только общими их усилиями, с привлечением широких общественных кругов, можно добиться успеха. На наш взгляд, необходимо сделать следующее:

- 1) руководство страны, на самом высоком уровне, должно проявить ясно и недвусмысленно политическую волю к искоренению коррупции, высказавшись по этому вопросу определенно и конкретно (этапы, сроки, ответственные лица и т.д.);
- 2) ученые должны разработать эффективные методы обнаружения и измерения уровня коррупции, основанные на новейших математических методах и компьютерных технологиях и пригодные для практического использования;
- 3) правоохранительные органы должны создать действенную систему мер по борьбе с коррупцией, основанную на непрерывной работе и использующую новейшие достижения науки в данной области;
- 4) общественные и политические организации должны провести постоянную агитационно-воспитательную кампанию с целью объяснения

гражданам отрицательных последствий коррупции и того, что без ее ликвидации у них нет будущего;

5) граждане, совместно с указанными организациями, должны начать оказывать необходимое постоянное давление на все уровни власти с целью побудить их реально бороться с коррупцией. Они должны и сами посылно участвовать в этой борьбе.

К сожалению, в сфере борьбы с этим негативным явлением больше неудач, чем успехов, но нельзя утешать себя тем, что коррупция родилась вместе с государством и может погибнуть вместе с ним, так как представляется возможным сдерживать ее в определенных рамках, и примером тому служит позитивный опыт зарубежных стран.

Библиографический список

1. Латов Ю.В. «Глас народа» о проблемах коррупции: закономерное и парадоксальное/ Ю.В.Латов// Экономический вестник Ростовского государственного университета.-2008.-№2.-с.123-138.

2. www.ach.gov.ru Режим доступа:<http://www.ach.gov.ru/ru/corruption3/>

Ерёменко В.С., студентка 2 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Иванова Е.В.

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

В настоящее время для многих регионов России острейшими демографическими проблемами являются депопуляция и старение населения. По одному из вариантов прогноза, без учёта программ по улучшению здоровья населения, указанному в Концепции демографической политики в Российской Федерации на период до 2025 года, население России сократится к 2015 году на 6,2 млн. чел и составит 136 млн. человек. Ожидаемая продолжительность жизни уменьшится до 64,5 года. Старение населения увеличивает нагрузку на его трудоспособную часть, систему здравоохранения и социального обеспечения, обостряет проблемы с выплатами пенсий и социальных пособий. Существующий сегодня уровень рождаемости в России ниже, чем необходимо для простого замещения поколений. В данной работе озвучены особенности развития демографической ситуации на региональном уровне, определены проблемы демографического регулирования и предложены пути их решения.

Под региональной демографической политикой следует понимать деятельность федеральных органов государственной власти, органов

государственной власти субъектов Российской Федерации, направленную на регулирование процессов естественного и механического движения населения в регионах страны. Исходя из основных демографических показателей Омской области, к проблемам демографической политики Омской области можно отнести следующие:

1. Численность населения области имеет тенденцию к сокращению за счет естественной и миграционной убыли. Численность населения Омской области с 2008 по 2011 гг. сократилось на 39,3 тыс. человек. При этом численность городского населения увеличилась на 18 тыс. человек, а сельского населения сократилось на 57,3 тыс. человек. Сложившийся уровень рождаемости не обеспечивает простого численного замещения поколений родителей их детьми и остается одним из самых низких в Сибирском федеральном округе. Миграционный отток населения продолжает увеличиваться и в 2012 году, он составил 1650 человек.

2. В настоящее время для многих жителей региона типичными чертами демографического поведения являются: отход от традиционных семейных ценностей, ориентация на однодетную семью, незарегистрированный брак, откладывание рождения первых детей, разрушение традиционных межпоколенческих связей, снижение значимости установки на здоровый образ жизни. Современные репродуктивные установки подтверждаются данными социологического исследования "Молодые семьи Омской области: аспекты семейно-брачных отношений", проведенного БУ Омской области "МинспортМедиа" в ноябре 2010 года – январе 2011 года. Свообразным эталоном семьи для опрошенных, вне зависимости от пола, возраста, материального положения и уровня образования, выступает двухдетная семья, данный тип семьи предпочитает больше половины всех принявших участие в опросе. Второе место занимает однодетная семья. Такой тип семьи предпочитают порядка 20 процентов опрошенных. Трехдетная семья занимает лишь третье место: ее выбрали немногим более 10 процентов всех респондентов. А, как известно, именно преобладание семей с троими детьми позволяет обеспечить замещение предшествующих поколений последующими, то есть сохранить народонаселение.

3. Также к одной из главных проблем можно отнести необеспеченность молодых семей жильем. Многие семьи воздерживаются от рождения вторых-третьих и более детей именно по причине того, что живут в стесненных условиях.

4. Важной проблемой региональной демографической политики является повышение доходов работающего населения.

5. Следующая проблема региональной демографической политики является укрепление здоровья и увеличение продолжительности жизни населения. В структуре причин смертности населения преобладают болезни системы кровообращения. По-прежнему высокой остаётся смертность от новообразований,

при этом показатель заболеваемости ежегодно растёт. Отставание показателей средней продолжительности жизни населения в Омской области от средних показателей по Сибирскому федеральному округу существует вследствие: алкоголизации населения за 12 лет более чем в 3 раза увеличилось потребление пива (с 42,1 л на душу населения в год в 1998 году до 128,1 л на душу населения в год в 2010 году), сохраняется высокое потребление крепких напитков. Исследователи утверждают, широкое распространение пьянства на рабочем месте, а вне работы – в семье или на улице, связанное, в том числе, и с крайней неразвитостью сферы услуг, является одним из важнейших факторов значительного разрыва между средней продолжительностью жизни мужчин и женщин, составившего в 2009 году 11,6 лет (62,9 года – мужчины, 74,5 года – женщины).

б. Ещё одной проблемой демографического развития региона является высокая смертность населения в трудоспособном возрасте. Причинами медленного сокращения темпов роста смертности являются:

- резкий рост смертности (и инвалидизации) трудоспособного населения и молодежи (в возрастных группах: 25–30 лет, 45–50 лет);
- несмотря на снижение в последние годы, сохраняется достаточно высокий уровень младенческой и материнской смертности. Можно отметить, что следует большее внимание уделить перинатальным причинам младенческой смертности.

В целях создания благоприятных условий для рождения и воспитания детей в регионе успешно реализуется ряд важных социально-экономических программ и национальных проектов. Так, например, в целях повышения доступности квалифицированной лечебно-диагностической помощи населению, в рамках реализации приоритетного национального проекта "Здоровье" в регионе в 2012 году функционировали 7 Центров здоровья для взрослых и 2 центра здоровья для детей. Развитие системы дошкольного образования осуществляется в соответствии с долгосрочными целевыми программами Омской области "Развитие системы образования Омской области", "Содействие развитию сети образовательных учреждений, реализующих основную общеобразовательную программу дошкольного образования ". Приоритетный национальный проект "Доступное комфортное жилье – гражданам России" служит улучшению демографической ситуации в регионе. Реализуется долгосрочная целевая программа Омской области "Оказание содействия добровольному переселению в Омскую область соотечественников, проживающих за рубежом", нацеленная на привлечение в регион квалифицированных работников. В настоящее время успешно реализуется долгосрочная целевая программа Омской области "Семья и демография Омской области", в рамках которой продолжается работа по всестороннему укреплению института семьи. Меры социальной поддержки предоставлены 19 видами пособий и выплат семьям, имеющим детей, в том числе семьям, в которых родилось двое и

более детей, студенческим и многодетным семьям, одиноким матерям, а также беременным женщинам.

Начиная с 1 января 2011 года, установлена дополнительная мера социальной поддержки многодетных семей в виде областного материнского капитала. Законом Омской области решен вопрос предоставления нуждающимся в улучшении жилищных условий многодетным семьям и ряду других категорий населения бесплатных земельных участков под строительство жилых домов. Новое значение в работу по пропаганде семейных ценностей внес День семьи, любви и верности. Значимым социокультурным явлением стало возведение в 2011 году в г. Омске скульптурной композиции "Святые благоверные Пётр и Феврония Муромские". Данная скульптурная композиция является одним из нравственных ориентиров для молодежи в создании духовно здоровой семьи, традиционным местом посещения молодоженов в день бракосочетания. Начиная с 2007 года, лучшим семьям региона вручается ежегодная премия Губернатора Омской области "Семья года" по 5 номинациям. В 2005 году учреждена государственная награда Омской области – медаль "Материнская слава". В целях поощрения отцов, которые одни воспитывают детей, по инициативе Губернатора Омской области учреждена государственная награда Омской области – медаль "Отцовская доблесть".

Поиск решения социально-демографических проблем — одна из главных задач современного общества. В условиях децентрализации управления повышается роль местных органов власти в разработке концепции демографического развития регионов, в связи с чем, возрастает необходимость комплексного исследования демографических процессов, так как он дает возможность выбрать приоритетные направления для улучшения демографической ситуации. Дотационность и низкая доходная часть бюджета регионов осложняют реализацию приоритетных национальных проектов, социально направленных программ и законов. Для решения выявленных демографических проблем предлагаем акцентировать работу по следующим направлениям:

- восстановление экономики региона и значительное улучшение жизненных условий населения. В городах Омской области необходимо развивать наукоемкие отрасли, в частности, точное машиностроение и приборостроение, сферу информационных технологий, а также пищевую и легкую промышленность. Это создаст условия для обеспечения молодежи рабочими местами и достойной заработной платой.

- определять прожиточный минимум и средний бюджет применительно к семье с обоими родителями и тремя-четырьмя детьми. Общий доход такой семьи и душевой доход должны стать нормативными показателями при исчислении средней и минимальной заработной платы работника.

- сократить пенсионный возраст для матерей 2 детей – на 3 года, для матерей 3 детей – на 6 лет, для матерей 4 детей – на 8 лет, для матерей 5 и более детей – на 10 лет.

- создание необходимых условий для укрепления семьи, формирования общественных и личностных ценностей, ориентированных на семью с тремя и более детьми, переориентировав СМИ с пропаганды крайнего индивидуализма и агрессии, внесемейного и бессемейного образа жизни пропаганду положительных образцов жизни в семье. Направлять усилия на возрождение и утверждение в обществе мужской семейной (супружеской и отцовской роли), путем включения данного аспекта в повестку СМИ и социальную рекламу. Создать привлекательные условия для участия коммерческих структур в социальной рекламе и других информационных проектах, направленных на преодоление демографических проблем (снижение налогов, награды, премии и т.д.);

- создавать и популяризировать семейно ориентированные проекты в сети Интернет

- так как регион является периферийным, и в соответствии с экономическими моделями развития сокращается по численности постоянного населения, а суровые климатические условия Сибири не являются привлекательными для проживания, необходимо применение технологий стимулирующего и поощрительного характера исключительно в отношении коренных жителей. Под последними понимаются российские граждане, проживающие на территории региона в течение последних 15 лет.

- в целом стабильное положение в сфере занятости населения осложняется дефицитом квалифицированных кадров, особенно рабочих профессий, высокой долей незанятого населения в сельской местности. В связи с этим нужно повышать трудовую мотивацию учащейся молодежи, содействовать незанятой молодежи в получении профессионального образования до начала трудовой деятельности;

Демографические проблемы надо решать именно сейчас, иначе сокращение численности населения репродуктивного возраста и увеличение доли пожилых людей приведут к усилению депопуляционных процессов и принимаемые меры уже не дадут необходимого эффекта.

Библиографический список

1. Афанасьев А.А. Современные аспекты решения проблем демографического развития на региональном уровне, доклад Министра труда и социального развития Омской области, 2011 год;

2. Битуева Д.В. Формирование региональной социальной политики в условиях дифференциации российского пространства//Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2007. - № 2(10);

3. Быковских А.М. Возможности формирования социально-демографической политики на муниципальном уровне //Вестник ВГУ, география и геоэкология. 2007;
4. Демографическая и семейная политика: Сб. статей / Под ред. Елизарова В.В., Джанаевой Н.Г.; Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова. – М.: МАКС Пресс, 2008.];
5. Доклад руководителя Управления Министерства труда и социального развития по Оконешниковскому району Омской области, 2011 год;
6. Демографический ежегодник Омской области: стат. сб. [Текст]. – Омск: Омкстат, 2011.;
7. Карачурина Л.Б., Мкртчян Н.В. Миграционная активность занятого и незанятого населения (по данным социологического обследования населения 10 крупных российских городов) // демоскопweekly № 401 – 402 7 - 20 декабря 2009;
8. Новак В.В "О результатах социологического исследования "Молодые семьи Омской области: аспекты семейно-брачных отношений", доклад начальника информационно-аналитического отдела бюджетного учреждения Омской области "МинспортМедиа" на областной межведомственной комиссии по вопросам демографии, семьи, женщин и детей, 2011 год;
9. Продажа алкогольных напитков и пива по субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi>;
10. План социально – экономического развития Оконешниковского муниципального района, 2001 – 2013 гг;
11. Рыбаковский Л.Л. Демографическое будущее России и миграционные процессы. [Электронный ресурс] Статья, 2005год /ecsocman.hse.ru/;
12. Статистические данные, предоставленные Управлением Министерства труда и социального развития по Оконешниковскому району Омской области;
13. Указ Президента Российской Федерации N 1351 от 9 октября 2007;
14. Чудаева, О. В. Ожидаемая продолжительность жизни в Сибири, России и в мире / О. В. Чудаева // ЭКО. – 2003. – № 4.;
15. [Электронный ресурс] [www.rgazu.ru/db/vestnic/2009\(1\)/econ_unh/015.htm](http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2009(1)/econ_unh/015.htm);
16. [Электронный ресурс] <http://www.perepis-2010.ru>;
17. [Электронный ресурс] www.budgetrf.ru.

Исаева Д.Р., Шпет Л.А., студенты 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Федоровых О.П.

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ, КАК ИНСТРУМЕНТ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Актуальность выбранной темы заключается в том, что в настоящее время развитие механизма рефинансирования кредитных организаций стало предметом активных дискуссий. Особенность рефинансирования, как инструмента денежно-кредитной политики в том, что эта операция воздействует на ликвидность банковской системы и может быть инструментом экстренного финансирования коммерческих банков.

Цель работы – изучить особенности механизма рефинансирования в настоящее время.

«Процесс кредитования Центральным Банком коммерческих банков, – пишет Малкина М. Ю., – считается нормальной рыночной практикой и получил название рефинансирования» [2, с.256]. По оценке Малкиной М. Ю. в настоящее время в России происходит все большая либерализация института рефинансирования за счет ослабления требований к коммерческим банкам, увеличения доступных форм залоговых инструментов, все большего использования аукционных механизмов размещения кредитов Банка России [2, с. 278].

Вместе с тем весьма распространенной является негативная оценка современного рефинансирования: например, автор учебного пособия Моисеев С.Р. считает, что: «Система рефинансирования продолжает оставаться слабой из-за особенностей денежно-кредитного инструментария и рыночной структуры» [3, с.702]. Моисеев С.Р. связывает данную ситуацию с дефицитом активов коммерческих банков, избирательным доступом ряда банков к инструментам Банка России по пополнению ликвидности, завышенными конкурентными преимуществами, стимулирующими сегментацию среди банков.

По оценке самого Банка России: «В условиях формирования бюджетного профицита и повышения гибкости курсообразования основным источником увеличения денежного предложения в 2012г. стал рост рефинансирования кредитных образований со стороны банка России, что способствовало усилению действенности трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики»[1].

Действительно, совокупный объем кредитов существенно вырос за последние пять лет – об этом свидетельствуют данные Банка России – рис. 1. Однако, в общем объеме кредитов 96% – внутрисуточные кредиты, предоставляемые под нулевую процентную ставку в автоматическом режиме для обеспечения бесперебойных

расчетов клиентов коммерческих банков в рамках национальной платежной системы [3, с.723](Рис. 2).

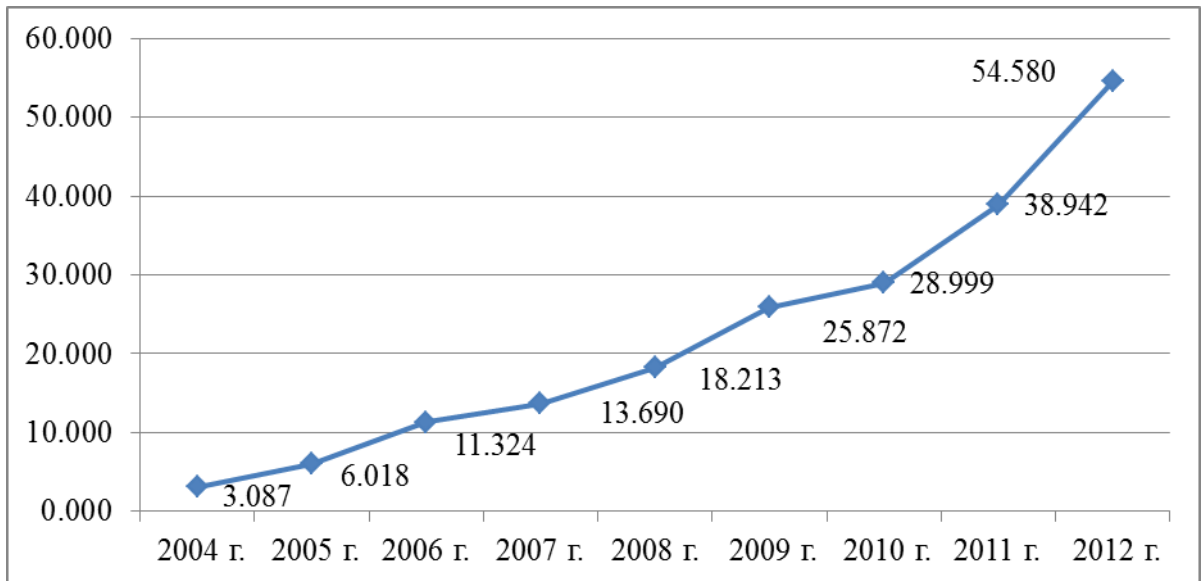


Рис. 1. Динамика объемов операций кредитования коммерческих банков Банком России, трлн. руб.

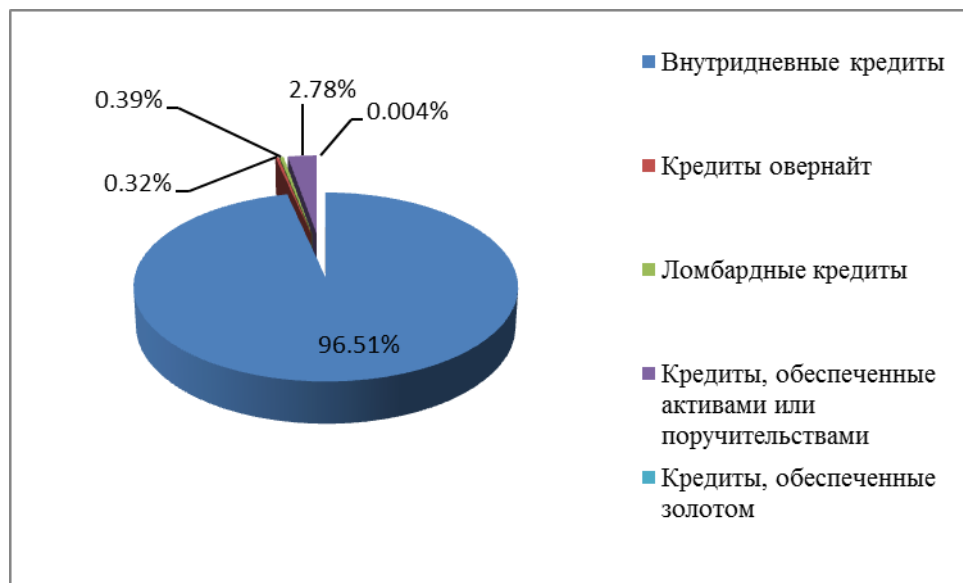


Рис. 2. Виды кредитов Банка России в процентном соотношении

Поэтому следует согласиться с мнением А.Г. Аганбегяна, который подчеркивает, что кредитов коммерческим банкам предоставляется недостаточно, – рефинансирование кредитных организаций Банком России слабо содействует финансированию реального сектора экономики. Так, в 2012 г. замедлился рост кредитов клиентам коммерческими банками – юридическим лицам: за 9 месяцев на 10% против 26% в 2011 г. В реальном выражении – с учетом роста производственных цен в промышленности – кредитование предприятий

увеличивалось в январе–сентябре 2012 г. менее чем на 1% (рост цен на 9,4%), а за 2011 г. – на 12% (рост цен на 12%).

Замедление роста кредитов свидетельствует о снижении инвестиционного спроса в экономике, что зависит, прежде всего, от процессов накопления прибыли компаниями производственного сектора, – сдерживающим фактором этого может быть рост издержек из-за роста цен, тарифов, оплаты труда и т.п.

Обратившись к данным опроса коммерческих банков по вопросам рефинансирования, опубликованным на сайте Банка России, мы узнаем, что на вопрос о регулярности использования инструментов рефинансирования в работе коммерческих банков, большинство респондентов отвечали «никогда» или «редко». Основными причинами низкого использования процентных инструментов Банка России по оценке респондентов являются: высокий уровень ставок (более 60% респондентов) и недостаток обеспечения у коммерческих банков (более 20% респондентов).

Основной объем кредитов Банк России выдает в форме ломбардного кредита и операций РЕПО. Многие респонденты отмечали, что использование прямого РЕПО ухудшает показатели банков по выполнению нормативов ликвидности. Другой проблемой является учет дисконта по первой части сделок РЕПО, который может оказывать негативное влияние на финансовый результат операции. Отмечаются сложности учета сделок РЕПО, в период действия которых происходит выплата купонного дохода. Помимо этого, существуют расхождения в правилах учета сделок РЕПО для целей бухгалтерского и налогового учета с общепринятыми международными стандартами. Участники опроса отметили так же необходимость развития правовой основы совершения внебиржевых сделок РЕПО и операций с залогом ценных бумаг. Поставлена проблема реализации залога во внесудебном порядке [8].

Необходимо обозначить, что снижение Центральным Банком ставки рефинансирования не будет иметь ожидаемого положительного эффекта, не смотря на увеличение банковских резервов, рост М2 и возможный рост ВВП в краткосрочном периоде. Но впоследствии это приведет к снижению ставки по депозитам, разгонит инфляцию и получится увеличение процентных ставок, а кредиты КБ своим клиентам не снизятся, так как они учитывают инфляцию.

По данным Банка России сейчас в совокупных пассивах КБ доля кредитов предоставляемых Банком России незначительна - например, 6,1% в 2012г., - поэтому можно полагать, что увеличение объемов рефинансирования даже в 2 раза мало скажется на приращении объемов кредитования КБ.

Таким образом, направления совершенствования механизма рефинансирования связаны с расширением спектра залогового обеспечения, чтобы увеличивать доступ коммерческих банков к ним. Условия, при которых Банк России мог бы увеличивать

объемы рефинансирования, так же как причины, препятствующие снижению процентных ставок по предоставляемым кредитам, обусловлены уровнем инвестиционного спроса, темпами инфляции, состоянием Платежного баланса и динамикой валютного курса - влиянием бюджетного канала предложения денег на ликвидность банковской системы.

Библиографический список

1. «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 г. и период 2014 и 2015 гг».
2. Малкина М.Ю. Инфляционные процессы и денежно-кредитное регулирование в России и за рубежом. Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 310 с.
3. Моисеев М.Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика. Учебное пособие. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011. – 784 с. (Университетская серия).
4. Тесля П. Н., Плотникова И.В. Денежно-кредитная и финансовая политика государства. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 174 с.
5. Фетисов Г.Г., Лаврушин О.И., Мамонова И.Д. Организация деятельности центрального банка. Учебник. - Под общ. ред. Г. Г. Фетисова. — 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2012. — 432 с.
6. Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России: финансово-кредитные аспекты / А.Г. Аганбегян // Деньги и кредит. – 2013. – №1. – С. 4-10.
7. Измалкова Е.А. Центральный Банк в системе рефинансирования коммерческих банков / Е.А. Измалкова // Вестник ОГУ. – 2010. – №13(119). – С. 168-173
8. О результатах опроса коммерческих банков по вопросам рефинансирования [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.cbr.ru/dkp/print.aspx?file=standart_system/opros.htm&pid=dkp&sid=ITM_62712
9. Объемы операций кредитования Банка России [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.cbr.ru/dkp/print.aspx?file=standart_system/refinan.htm&pid=dkp&sid=ITM_15766#2-2

Казакова Д.Ю., студентка 5 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Покровский Г.Е.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Проблема привлечения инвестиций – одна из ключевых проблем современного общества. Инвестиционные ресурсы ограничены, и удовлетворить всю имеющуюся потребность в них практически невозможно. Известно, что на готовность инвестора осуществить вложения большое влияние оказывает инвестиционная привлекательность объекта инвестирования и инвестиционный климат.

Цель моей работы – изучение развития инвестиционной привлекательности Омской области.

Предмет исследования – улучшение инвестиционного климата.

Объект исследования – Омская область.

В настоящее время проблема инвестиционного развития весьма актуальна. Перед регионами, и Омской областью в частности, остро стоит необходимость модернизации и обновления основных фондов, перевооружения существующего оборудования с целью повышения конкурентоспособности действующих предприятий, а также вложений в инновационные проекты. Привлечение инвестиций возможно только при наличии привлекательного для инвесторов инвестиционного климата. В связи с этим необходимо развивать инвестиционный потенциал региона.

Омская область одной из первых в СФО утвердила специальную программу по повышению инвестиционной привлекательности и улучшению инвестиционного климата. За основу взяты: снижение административных барьеров, создание инвестиционной инфраструктуры, финансовая поддержка и налоговое стимулирование инвестиций, кадровое обеспечение инвесторов. Также отдельным блоком в программу включена концепция создания и продвижения инвестиционного бренда территории.

Понятие инвестиционного климата многогранно. Традиционно оно означает наличие определенных условий привлекательности инвестирования, влияющих на приоритеты инвесторов в принятии стратегического решения об участии в инвестиционном процессе.

Можно выделить три наиболее характерных подхода к оценке инвестиционного климата.

Первый из подходов - макроэкономический. Он базируется на оценке макроэкономических показателей, таких как: динамика ВВП, национального дохода

и объем производства промышленной продукции; динамика распределения национального дохода, пропорции накопления и потребления; состояние законодательного регулирования инвестиционной деятельности.

С точки зрения этого подхода, применительно к Омской области можно говорить о положительной динамике ВРП, которая представлена в Приложении 1. С 2004 года объем ВРП неуклонно растет, лишь в 2009 наблюдается небольшое снижение объемов. Однако в 2010 вновь мы можем наблюдать рост объема ВРП, который составил 10,42%. Как мы можем видеть, в 2009 году на фоне ВРП снижаются и другие показатели, такие как индекс промышленного производства и динамика роста объема инвестиций.

Второй подход - факторный. Данный подход основывается на оценке набора факторов, влияющих на инвестиционный климат.

Для Омской области можно выделить такие конкурентные факторы, как наличие развитого обрабатывающего производства: химического и нефтехимического комплекса, нефтепереработки, производства пищевых продуктов, строительных материалов, машиностроения, лесопереработки; выгодное географическое положение; развитая транспортная система; эффективное внешнеэкономическое сотрудничество, значительный объем внешнеторгового оборота.

В то же время существуют несколько ограничивающих факторов. Этими факторами является значительный износ основных фондов в секторах экономики и инфраструктуре; высокая затратность экономики вследствие суровых климатических условий, низкой производительности труда, высоких материало- и энергоемкости продукции, тарифов естественных монополий; "старение" кадров в отраслях материального производства; сокращение численности населения Омской области.

Третий подход - рисковый. Сторонники данного подхода в качестве составляющих инвестиционного климата рассматривают два основных варианта: инвестиционный потенциал и инвестиционные риски.

Потенциальные возможности Омской области включают: организацию особой экономической зоны на территории Омской области; создание новых высокотехнологичных производств, промышленных кластеров.

Потенциальными рисками Омской области являются: вытеснение продукции Омской области с внутреннего и региональных рынков товаропроизводителями соседних регионов и иностранных государств; отток квалифицированных кадров за пределы Омской области.

Консорциумом «Эксперт РА» присвоен рейтинг инвестиционной привлекательности «3В1 - Пониженный потенциал – умеренный риск».

Производительные силы Омской области имеют свою особенность - территориальное разделение труда. Таким образом, каждый экономический район имеет собственную специализацию производства. Такое разделение позволяет инвесторам наиболее точно осуществлять анализ социально-экономического развития районов области и определять, какие территории имеют предпосылки ускоренного экономического роста, а какие территории являются проблемными с точки зрения экономического развития.

Объем поступивших иностранных инвестиций в экономику Омской области за 2011 год составил 623 млн. долларов от партнеров из 57 стран мира. Этот показатель превысил уровень предыдущего года на 14,5 %.

Объем накопленного иностранного капитала на 1 января 2012 года составил 1 млрд. долларов. В структуре поступлений прямые инвестиции составили 20,7 млн. долларов, по сравнению с уровнем января – марта 2010 года рост составил 15,5 %. Доля прочих инвестиций составила 112,9 млн. долларов, из которых на торговые кредиты приходится 67,9 млн. долларов.

Проанализировав все вышесказанное, мы пришли к некоторым выводам, что кроме положительных результатов развития инвестиционного потенциала Омской области существуют и проблемы улучшения инвестиционного климата.

1. В первую очередь, эти проблемы связаны с отсутствием постоянной направленной государственной политики, которая бы могла способствовать притоку инвестиций в страну и в Омскую область в частности. Ведь в Российскую экономику боятся вкладывать не только иностранные инвесторы, но даже свои граждане – в России не существует нормальной выверенной политики по поддержке инвесторов. Лишь недавно в Омской области Правительство начало предлагать законопроекты, создающие привлекательные условия для инвесторов: ожидается понижение ставок по налогу на прибыль и имущество.

2. Громаднейшей проблемой для инвесторов (и не только) является коррумпированность России. И ситуация становится все хуже. Выгодные инвестиционные проекты достаются определенным компаниям. Многие представители малого и среднего бизнеса считают, что происходит лоббирование интересов определенного круга крупных компаний. Немаловажным является факт места регистрации оператора, эксплуатирующего объект.

3. Одной из главных целей инвестиций в Омскую область является поддержка местных компаний. Однако ряд предпринимателей после открытия крупных торговых или офисных комплексов прекращают свою деятельность, т.к. крайне сложно конкурировать с крупными торговыми сетями. Новых активно развивающихся сфер экономики альтернативных торговле в регионе пока не наблюдается. Следовательно, предприниматели и рабочие вынуждены уезжать в другие города. Это формирует кадровую проблему, а кадровая проблема делает наш

регион менее привлекательным для инвесторов (элементарно отсутствует рабочая сила).

4. В основном все инвестиции Омской области направлены на строительство различных объектов и перевооружение существующих. Малый и средний бизнес - являются локомотивом инновационной экономики и, следовательно, необходимо поддерживать развитие этого бизнеса, так как без инвестиций невозможны инновации.

5. Еще одна проблема кроется в отсутствии в Омской области необходимого сырья. Особенности геологического строения территории Омской области обусловили формирование полезных ископаемых лишь осадочного происхождения.

Существующий в Омской области инвестиционный климат необходимо менять в сторону привлечения инвесторов, вкладывающих свои средства, как правило, в инновационные сферы, имеющих цели создания и регистрации предприятий на территории области. Важным будет являться факт снижения инвестиционных рисков.

На снижение инвестиционного риска может непосредственно влиять Администрация области. Это влияние можно осуществлять путем принятия новых законов, гарантирующих стабильность для инвесторов, использовать инструменты программно-целевого финансирования поддержки малого предпринимательства и инновационных проектов, предоставлять преференции благоприятствования инвесторам, желающих реализовывать проекты, включенные в перечень стратегии развития Омского региона.

Выгоды для Омской области в таком случае будут значительны, появятся дополнительные источники налоговых поступлений в бюджет, появится больше товаров производимых в области и реализуемых по более низким ценам, вследствие экономии на перевозках, за счет эффекта мультипликации начнут развиваться и другие сферы непосредственно не связанные со сферой инвестирования.

Библиографический список

1. Закон Омской области № 1249-ОЗ «О государственно-частном партнёрстве в Омской области»
2. Постановление Правительства Омской области № 32-п «Об осуществлении контроля за реализацией инвестиционного проекта и исполнением инвестиционного договора»
3. Программа по повышению инвестиционной привлекательности и улучшению инвестиционного климата
4. Федеральный закон от 20 декабря 2004 года № 594 - ОЗ "О стимулировании инвестиционной деятельности на территории Омской области"

5. Инвестиции: Учебник /Под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова. – М.: ООО «ТК Велби», 2009.

6. <http://www.omskportal.ru> – «Омская губерния». Портал Правительства Омской области

7. <http://omsk.gks.ru/default.aspx> - Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Омской области

8. <http://www.omsk.mid.ru/> - Представительство МИД в г.Омске

9. <http://www.raexpert.ru/> - Рейтинговое агентство «Эксперт РА»

Комарова Е.П., студентка 2 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Смирнов Д.Ю.

РЕФОРМА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

30.11.2010 г. Президентом Российской Федерации Д. Медведевым был подписан Федеральный закон № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании», что, по сути, явилось утверждением реформы медицинского страхования и в целом бесплатной медицинской помощи в России. Реализация закона предусматривает ряд улучшений, которые сможет ощутить на себе каждый гражданин страны, а финишная точка - это внедрение единой электронной карты, выдаваемой для получения медицинской помощи по всей территории России.

Одним из самых заметных нововведений стал переход от многоканального финансирования к одноканальному. Ранее модель финансирования была основана на привлечении средств бюджетной системы РФ (всех уровней) и средств обязательного медицинского страхования. Многоканальность финансирования здравоохранения снижала управляемость отрасли и создавала трудности в осуществлении контроля над рациональным и целевым расходованием средств и качеством оказания медицинской помощи.

Переход к преимущественно одноканальной форме финансирования здравоохранения предполагает, что основная часть средств будет направляться из системы ОМС, при этом оплата медицинской помощи будет осуществляться по конечному результату на основе комплексных показателей объема и качества оказанных услуг. Новый закон призван изменить ситуацию, когда значение имело лишь количество людей, застрахованных по ОМС и закрепленных в соответствии с договорами за медицинским учреждением. Теперь деньги должны идти за пациентом, причем по принципу финансирования не учреждения, а оказанных услуг, а это значит, что медицинским организациям теперь поставлена цель зарабатывать (а не получать по смете) деньги, повышая количество и качество

оказываемых гражданам медицинских услуг, а благополучие страховой компании теперь зависит от качества ее работы и от того, выберет ли ее гражданин.

Таким образом, одноканальное финансирование обладает рядом видимых преимуществ.

Во-первых, оно обеспечит финансирование всей медицинской помощи в полном объеме с учетом реальных затрат.

Во вторых, переход на одноканальное финансирование позволит повысить эффективность расходования бюджетных средств в системе здравоохранения, что особенно актуально в сложившихся экономических условиях.

В-третьих, одноканальное финансирование нацелено на обеспечение принципа экстерриториальности, т.е. доступности медицинских услуг для всех граждан РФ независимо от места жительства. Так, ранее более 40% жалоб граждан было связано именно с проблемой не оказания медицинской помощи гражданину, который находится вне места постоянного проживания. Прежняя схема взаиморасчетов между разными субъектами Российской Федерации не предусматривала четких обязательств одного субъекта перед другим. Зачастую, медицинские организации могли просто не получить деньги за лечение «чужого» пациента и не были заинтересованы в оказании ему медицинской помощи. Теперь же функция межтерриториальных расчетов поднята на уровень Федерального фонда ОМС, который аккумулирует у себя часть денежных средств и за счет них осуществляет расчеты. Не позднее 25-ти дней любое медицинское учреждение, которое оказало медицинскую помощь и выставило за это счет, получит деньги за пролеченного больного. Теперь оно прямо заинтересовано в лечении иногородних, поскольку сможет получить те же самые деньги, а за отказ в предоставлении лечения законом установлены штрафы.

Еще одно из новшеств, которые закрепил закон, заключается в том, что предоставлять медицинские услуги в рамках ОМС могут не только государственные и муниципальные медицинские учреждения, а организации любой организационно-правовой формы, а также индивидуальные предприниматели, занимающиеся осуществлением частной медицинской практики. Обязательно выполнение лишь двух условий: организация должна иметь право (лицензию) на осуществление медицинской деятельности и быть включенной в реестр ОМС. Однако стоит заметить, что потока желающих попасть в систему ОМС пока не наблюдается. Причиной тому являются слишком низкие тарифы, которые применяются на сегодняшний день. Текущий тариф ОМС покрывает в среднем лишь 20-30% себестоимости услуг, поэтому работать с ними частным медицинским учреждениям не интересно и не выгодно.

Кроме того, новый закон расширяет возможности выбора для человека. Теперь каждый гражданин имеет право сам выбрать СМО, медицинское учреждение

и врача. Следовательно, СМО будут заинтересованы в том, чтобы предложить пациентам лучший пакет услуг, что создаст условия для здоровой конкуренции на этом рынке.

Таким образом, очевидно, что новый закон включает в себя множество улучшений по ОМС, однако, несмотря на видимые плюсы проводимой реформы, она подверглась негативным отзывам, как со стороны страховых компаний, так и со стороны медицинских работников и других экспертов, а так же населения.

Можно выделить следующие проблемы:

1. Проблема организации финансирования стационарной помощи в межрайонных центрах. Для того чтобы больница крупного муниципального образования могла оказывать помощь жителям не только своего района, но и близлежащих более мелких районов, необходимо определить объемы медицинской помощи в виде муниципального заказа. В условиях финансирования в системе ОМС не по полному тарифу у финансовых органов муниципальных образований возникают вопросы об источнике погашения недостающей части тарифа в случае оказания помощи жителям других муниципальных образований.

Решение этих вопросов в виде передачи межбюджетных трансфертов между муниципальными бюджетами (бюджетами одного уровня) затруднено в силу несовершенства бюджетного законодательства. В нем не определен четкий порядок применения иных межбюджетных трансфертов (гл. 16, ст. 142 Бюджетного кодекса РФ “Формы межбюджетных трансфертов, предоставляемых из местных бюджетов”).

2. Проблема поиска средств для повышения тарифов. Простое увеличение финансирования в системе ОМС возможно за счет увеличения размера взносов за неработающее население, передаваемых из бюджета субъекта РФ в бюджет территориального фонда ОМС. Для государственных учреждений здравоохранения этот вариант используется во многих субъектах РФ.

Сложнее обстоит дело при попытке ввести одноканальное финансирование для муниципальных учреждений здравоохранения. В этом случае необходимы дополнительные источники дохода (либо за счет увеличения налоговых поступлений в бюджет субъекта РФ, либо путем передачи средств местных бюджетов в бюджет субъекта РФ).

Прямая передача средств из муниципальных бюджетов в бюджет ТФОМС не обеспечивает одноканального финансирования, так как эти средства не могут быть учтены ТФОМС как источник финансирования территориальной программы ОМС и соответственно не могут быть включены в состав тарифов за пролеченного больного.

Существует несколько вариантов решения названных проблем:

- увеличение размера взносов за неработающее население из областного бюджета и уменьшение дотаций в муниципальные бюджеты.
- заключение трехсторонних соглашений о передаче средств в виде иных межбюджетных трансфертов между муниципальными и областными органами власти и ТФОМС.
- реорганизация муниципальных учреждений здравоохранения (МУЗ) в государственные учреждения здравоохранения (ГУЗ) в целях “обхода” разграничения бюджетных полномочий.

Подведем некоторые итоги по проводимой реформе.

С начала действия нового ФЗ структура обращений граждан к страховщикам ОМС пока принципиально не изменилась. Около 20% обращений составляют жалобы на медучреждения, остальное – разного рода консультации, справки по выдаче полиса и т.п. Из общего числа жалоб около 40 % – жалобы на неказание, несвоевременное или некачественное оказание медицинской помощи, около 15 % – жалобы на выборы и взимание денег за услуги, которые должны оказываться по ОМС бесплатно, остальные – на грубое обращение и прочие нарушения.

Улучшение ситуации, безусловно, прогнозируется, но при этом следует понимать, что внедрение и реализация любого нового закона – это долгий процесс, всем участникам которого предстоит долгая и кропотливая работа, а подводить итоги по реформе и говорить о полноценно работающей системе можно будет не ранее 2014-2015 года.

Библиографический список

1. Официальный сайт Федерального фонда обязательного медицинского страхования Российской Федерации: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ffoms.ru/oms.htm>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Об исполнении бюджета федерального фонда обязательного медицинского страхования за 2012 год: Федеральный закон РФ от 04.10.2012 г. г. № 256-ФЗ // «КонсультантПлюс»
3. Гражданский Кодекс Российской Федерации (Часть вторая).// Собрание законодательства РФ. - № 24.- Ст. 1210.
4. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rosno-ms.ru/>, свободный. – Загл. с экрана

Кубеева О.Р., студентка 5 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Федоровых О.П.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЕДИНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ

В последние двадцать лет все большее количество центральных банков выбирают режим денежно-кредитной политики, называемый инфляционным таргетированием. В начале 2012 г. 27 центральных банков считались осуществляющими полномасштабное инфляционное таргетирование и несколько других центральных банков находились в процессе его введения. Между странами, таргетирующими инфляцию, много общего, однако отдельные режимы отражают действие местных экономических, политических и культурных факторов.

Со временем режимы инфляционного таргетирования стали адаптированы к новым вызовам. Возможно, что в будущем произойдут дальнейшие изменения, поскольку центральные банки стараются одновременно обеспечивать финансовую стабильность и достижение целей денежно-кредитной политики.

Центральный Банк Российской Федерации также переходит к режиму таргетирования инфляции.

Одним из важнейших факторов, указывающих на проводимую Банком России политику, является ставка рефинансирования: с декабря 2011 г. была 8%, с 14 сентября 2012 г. стала 8,25%. Изменяя ставку рефинансирования, ЦБ сигнализирует о смене направлений денежно-кредитной политики: например, в целях противодействия оттоку капитала за границу, где ставка ниже. 05 июля 2012 г. ЕЦБ установил учетную ставку на уровне 0,75%, с тех пор она не менялась. Ставка рефинансирования Банка России на этот момент была 8,25%.

Изменив нормативы обязательных резервов в феврале 2013 г. (впервые с октября 2011 г.) ЦБ выразил намерения:

- поддержать приток кредитов от нерезидентов, на это указывает снижение норматива по обязательствам кредитных организаций перед юридическими лицами-нерезидентами в валюте Российской Федерации и в иностранной с 5,5% до 4,25 %;
- сдерживать рост инфляции, на что указывается рост норматива по обязательствам перед физическими лицами в валюте Российской Федерации и иностранной валюте и норматива по иным обязательствам кредитных организаций в валюте Российской Федерации и обязательствам в иностранной валюте с 4% до 4,25%.

Сумма обязательных резервов Банк России пересчитывает ежемесячно. В соответствии с решением Совета директоров Банка России может проводиться

внеочередное регулирование размера обязательных резервов. По данным сайта Банка России за анализируемый период, как и за 2012 г., совокупный объем средств, депонированных в Фонде обязательного резервирования, возрос. Можно полагать, что это выражено увеличением количества денег у клиентов коммерческих банков.

И действительно, на рисунке № 1 можно увидеть заметный рост наличных денег в обращении с 1 декабря 2012 г. по 1 марта 2013 г. Однако доля наличных в общем объеме денежной массы сокращается, что соответствует проводимой Банком России политике.

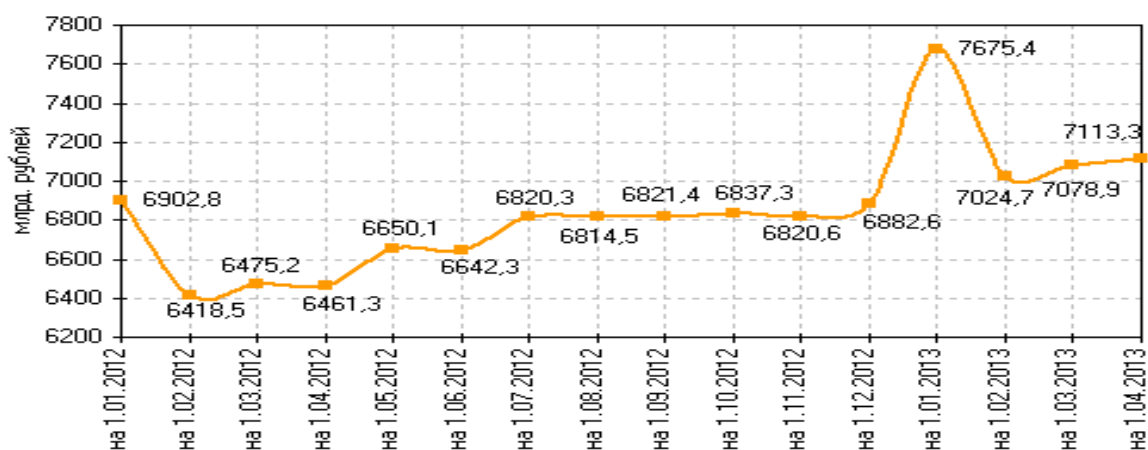


Рис. № 1. Изменение количества наличных денег в обращении

Банк России воздействует на изменение спроса в экономике и на инфляционные ожидания, управляя процентными ставками (ценой денег). Рыночная процентная ставка – это процентная ставка по межбанковским краткосрочным кредитам, предоставляемым банками друг другу за счет резервов, хранящихся на их корреспондентских счетах.

MIACR – это ставка, которая рассчитывается как средневзвешенная по объемам фактических сделок по предоставлению банками межбанковских кредитов на основе данных отчетности кредитных организаций – крупнейших участников российского денежного рынка. Именно эта ставка (краткосрочная) была выбрана Банком России как целевой (операционный) ориентир при управлении ценой денег. Динамику ставки за исследуемый период можно увидеть в таблице на рисунке № 2.

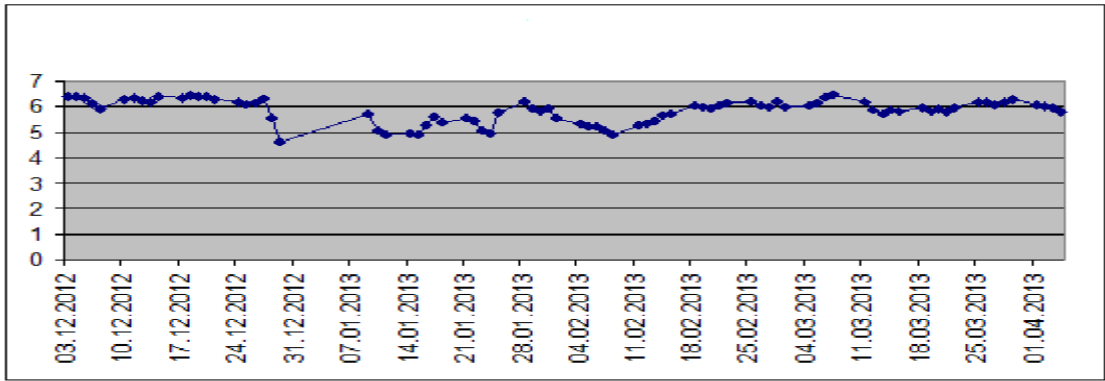


Рис. 2. Динамика ставки MIACR за 2012–начало 2013 гг.

Повышение ставки MIACR страховой части свободных резервов и сокращение оставшейся части банковских резервов, которые обеспечивают мультипликацию денежной массы, что является существенным фактором снижения темпа инфляции и укрепления национальной валюты.

Повышение процентных ставок – это быстродействующий и эффективный метод замедления инфляционного процесса. Центральный Банк переходит от регулирования валютного коридора к регулированию процентного коридора.

Особенность современной денежно-кредитной политики в том, что Банк России избрал курс на сокращение объема валютных интервенций, это подтверждает график на рисунке 3.



Рис. 3. Валютные интервенции, проводимые Банком России в 2012 – начале 2013 гг.

Реализация данного направления определяется состоянием платежного баланса. На конец 2012 г. из-за границы было привлечено 89 488 млн. долл. США, размещено 119 770 млн. долл. США. В итоге чистый отток капитала за границу составил 30 282 млн. долл. США. Чистый вывоз частного капитала за 2012 г. сократился с 80,5 млрд. долл. США до 56,8 млрд. долл. США.

Таким образом, в 2013 г. и на период до 2015 г., денежно-кредитная политика будет сосредоточена на снижении уровня инфляции и к 2015 г. планируется завершить переход к режиму таргетирования инфляции. В качестве главной цели

денежно-кредитной политики Банка России ставится задача снижения темпов прироста потребительских цен в 2013 г. до 5–6%, в 2014 и 2015 гг. – до 4–5%.

По итогам 2012 года инфляция планировалась на уровне 5-6%. Фактически она оказалась 6,6%, немного выше запланированного уровня.

Существенным фактором эксперты считают структуру платежного баланса, а немонетарные факторы источником инфляционного роста цен.

Библиографический список

1. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2012 г. и период 2013 и 2014 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.

2. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 г. и период 2014 и 2015 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.

3. Доклад о денежно-кредитной политике № 1 январь 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.

4. Джилл Хэммон. Руководство ЦИДЦБ № 29 – Редакция от февраля 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.

Литвиненко А.А., студентка 5 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Федоровых О.П.

ОПАСНОСТЬ БЫСТРОГО РОСТА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА НА ПРИМЕРЕ ГЕРМАНИИ И ЯПОНИИ. МЕРЫ ПО ЕГО СНИЖЕНИЮ

Актуальность темы обусловлена дискуссионностью решений по долговому финансированию государственных бюджетов. Государственный долг в экономике развитых стран может выступать как в качестве сильнейшего стимулирующего средства для развития экономики страны, оказывая позитивное воздействие на состояние денежного обращения, динамику и темпы экономического роста, инфляцию, уровень потребления, объемы инвестиций и сбережений, так и при выборе неэффективных инструментов и форм финансирования дефицитов бюджета, нерациональном использовании средств, полученных от государственных займов, может привести к серьезным негативным последствиям для экономического развития национальной экономики. По мнению аналитиков: «Жить не по средствам многие развитые страны позволяли себе и ранее, но столь быстрого нарастания государственной задолженности мир еще не видел. Поэтому именно государственные долги развитых стран, еще недавно считавшиеся самым надежным активом, сегодня превратились в главный дестабилизирующий фактор системы». [2]

В настоящее время лидерами по объему государственного долга является Япония, а замыкающим – Германия. [7]

Цель нашей работы – по литературным данным изучить возможные варианты разрешения долговых проблем.

Государственный долг Германии в последнее время стремительно растет. Так в 2008 году он был равен 1,649 трлн. евро, что составляло 66,7 % ВВП, а к 2010 году он поднялся до 2,062 трлн. евро, что равнозначно 83,2% ВВП. [1] Такой рост связан со спасением банковского сектора в 2008-2009 годах, на фоне которого произошел новый рост госдолга. В связи с этим правительство Германии решает улучшить состояние бюджета, повысив существующие налоги, а в последующем и учредить новые. Вместе с тем, в 2012 году была понижена оплата труда и заметно сократились пособия по безработице и другие социальные выплаты. Такое решение было связано с тем, что доля работников с неполной занятостью неуклонно растет - в 1995 году этот показатель оценивался в 15% от общего количества проживающих, в настоящее время он составляет 25%. [1] Кроме того, в начале 2011 года значительную часть капитальных вложений было направлено в сферу жилищного строительства. Данное решение было основано на стремлении уберечь деньги от обесценивания. На наш взгляд, снижение доходов неблагоприятно отразится на внутреннем рынке, в том числе и на жилищном секторе, так как низкая заработная плата и уменьшение пособий безработным спровоцирует население накапливать сбережения больше, даже при низких доходах, что значительно скажется на уменьшении потребления.

Согласно прогнозу Института мировой экономики, уже в этом году отношение немецкого госдолга к ВВП планируется снизить почти на два пункта, до 79,8%, в 2014 году - до 76,3% от ВВП. [9] Но как показывает практика, запланированные темпы сокращения госдолга в странах ЕС не выдерживаются. Причина этого не только в переживающих экономическую рецессию проблемных странах юга Европы, но и в нехватке политической воли при проведении реформ.

Новый рекорд внутреннего госдолга установила Япония. В 2011 финансовом году, который закончился в Японии 31 марта 2012 года, общий объем госдолга составил около 12 трлн. долл., что соответствует более 200% ВВП всего государства, а по итогам 2012 года он составил около 220% от ВВП, а к 2014 году планируется, что он составит 245% ВВП. [3] Инвесторы называют эту ситуацию - «гигантский долговой пузырь» и уверяют, что он может лопнуть, если страна не примет программу сокращения огромного госдолга. [3] Пока японские власти пытались провести реформу по повышению налогов для укрепления государственных финансов, в Японии произошла катастрофа и авария на АЭС «Фукусима-1», которая усугубила ситуацию с растущими бюджетными расходами.

В соответствии с Маастрихским соглашением 1993 года общепризнанно оценивать размеры государственного долга как безопасные при условиях: рост номинального ВВП как минимум на 5 % (рост реального ВВП не менее 2%, рост при инфляции не выше 3%), что позволяет сохранять значение государственного долга не выше порогового - 60% ВВП. Прирост ВВП позволяет рассчитывать на своевременное погашение долга за счет доходов бюджета.

Пример Японии показывает, как ситуация с долговыми государственными обязательствами выходит из-под контроля, когда высокий объем долга совпадает с замедлением прироста ВВП, а дефляция затрудняет рефинансирование обязательств. Причем осложнения с рефинансированием при большом объеме накопленного государственного долга могут наступить не только при дефляции, но и при высоких процентных ставках на рынке заемных средств. Действия ЕЦБ в 2012г. направлены на регулирование уровня рыночной процентной ставки. Цель ЕЦБ - поддерживать ее на низком уровне, чтобы облегчить рефинансирование государственных обязательств.

Следует согласиться с выводами авторов публикаций, которые отмечают: в сложившейся ситуации потребуются либо объявить «мягкий» дефолт, либо спровоцировать инфляционное обесценение долга. [3] Пока же правительство намерено оздоровить финансовое состояние страны и придать импульс экономике путем внедрения программы, которая включает расходы на инфраструктуру, а также меры по стимулированию инвестиций. Кроме того правительство рассчитывает не увеличивать нагрузку на печатный станок, а даже незначительно уменьшить эмиссию государственных ценных бумаг по сравнению с прошлым годом.

Можно утверждать, что в настоящее время правительство Японии сочтет необходимым стимулировать спрос на японскую продукцию и услуги на внешних рынках, путем внедрения инновационных проектов для производства продукции, пользующейся спросом, снижения цен, укрепления и расширения внешнеэкономических связей, размещения рекламы для расширения рынков сбыта. В настоящее время уже рассматривается вопрос об упразднении торговых барьеров между Японией и Евросоюзом, планируется увеличение поставок электроники и автомобилей, Европа хочет усилить свое присутствие на японском рынке готовых продуктов питания, а также в железнодорожном сегменте. В литературных обзорах отмечается, что в Японии на руках у населения скопилось порядка 1,5 квадриллиона иен (\$16 триллионов). [4] И правительство не знает, как заставить их потратить. А появление на внутренних рынках импортной продукции может увеличить спрос.

Меры же по снижению государственного долга, предложенные правительством Германии и Японии, могут неблагоприятно повлиять на население этих стран. Ужесточение налогового бремени может обернуться затуханием промышленного производства, что повлечет за собой дефицит товаров широкого

потребления, а за ним последует рост цен. При снижении социальных пособий и уменьшении заработной платы покупательская способность населения также упадет, следовательно, поток налогов на товары и услуги уменьшится. Применяемые правительством непопулярные меры, скорее всего, вызовут недоверие населения к государству, что ухудшит и без того критическое положение в названных странах.

Помимо решений, принятых правительствами рассматриваемых государств, экономически развитые страны пытаются бороться с кризисом государственного долга путем активного наращивания потока государственных долговых обязательств, одновременно с мерами ЦБ по поддержанию низких процентных ставок, что требовало увеличения операций центральных банков с ценными бумагами.

В международных финансовых кругах предполагают, что спасти еврозону от долгового кризиса сможет Европейский Центральный банк. Для этого он реализует программу выкупа облигаций (OMT – Outright Monetary Transactions), в рамках которой ЕЦБ намерен выкупать государственные бумаги проблемных стран со сроками обращения от одного до трех лет. Данная программа позволит ослабить напряженность на финансовых и фондовых рынках, обеспечить защиту бумаг от спекулятивных атак и нежелательного роста доходности и в последующем восстановить экономику еврозоны. Увеличение банковского капитала также является частью плана по снижению госдолга, в связи с этим повысится доверие инвесторов к финансовой системе региона и степень защиты кредиторов от рисков снижения стоимости суверенных облигаций. На данный момент европейским банкам удалось нарастить капитал более чем на 200 млрд. евро. Но для усиления общей устойчивости европейской банковской системы на этом не следует останавливаться. [6]

Еще одним инструментом для смягчения денежно-кредитной политики являются меры по снижению процентных ставок на рынке. На сегодняшний день Европейский центральный банк сохранил базовую ставку на уровне 0,75%. Снижать ставку дальше нет возможности, поскольку инфляционное давление на экономику еврозоны очень велико, а повышать ставку экономический спад не позволяет. [5] Уровень процентной ставки сейчас настолько низок, что европейские банки на разнице процентов практически без риска закрывают свою прибыль. Данный факт не оказывает стимулирующего влияния на экономический рост в еврозоне. Кроме того, по оценкам экспертов, сложившаяся ситуация дает дефляционный эффект и не способствует обесцениванию госдолга через инфляцию.

Банк Японии также как и ЕЦБ реализует программу выкупа активов со сроком обращения до трех лет, что позволяет начать активные покупки долгосрочных государственных облигаций в рамках программы борьбы с дефляцией, которая в

Японии продолжается на протяжении 15 лет. Власти страны осуществляют серьезную валютную интервенцию на рынке, в результате которой курс иены заметно ослаб. Можно полагать, что скупка долларов, возможно, сможет остановить бесконтрольный рост иены и стабилизирующим образом скажется на экономике страны. Ведь японские власти неоднократно высказывались о том, что слишком сильная национальная валюта может негативно сказаться на темпах восстановления экономики страны после недавнего землетрясения и аварии на АЭС "Фукусима-1". Кроме того, Банк Японии принял решение в течение 2 лет повысить целевой уровень инфляции до 2 % и начать с января 2014 года нелимитированную программу покупки активов. [8]

Таким образом, ЕЦБ и Банк Японии, стараясь отдалить неизбежный час расплаты по государственному долгу, дают правительствам проблемных стран время на принятие и реализацию более эффективных мер для снижения долгового кризиса.

Подводя итог, можно отметить, что при сложившейся кризисной ситуации, назрел полный пересмотр взаимоотношений участников финансового рынка, необходимы серьезные ограничения на его свободу, для введения которых руководство ведущих стран мира пока явно не созрело.

Исходя из всего вышесказанного, госдолг в рассматриваемых странах – это проблема не только бюджетной, но и государственной денежно-кредитной политики. Возникновение такой ситуации является в первую очередь результатом борьбы с мировым финансовым кризисом и его последствиями, также с замедлением темпов роста ВВП и раздувающимся не по дням, а по часам дефицитом бюджетов. В связи с этим для выхода из долгового кризиса необходимо принятие мер:

1. *Рост номинального ВВП – инфляционный выход.* Так как долговая нагрузка измеряется к номинальному валовому продукту, то существенный рост цен приведет к падению отношения долга к ВВП. Этот выход не лучший для держателей облигаций, так как обесценивает их активы. Но это далеко и не худший выход, так как потери растягиваются во времени, а система остается относительно стабильной. Но этот выход пока нереален, ввиду жесткой позицией ЕЦБ по недопущению инфляции.

2. *Проведение дефолтов.* Но этот выход при больших списаниях долга может быть опасен для стабильности всей финансовой системы. Впрочем, возможен «творческий подход», например постепенное списание долгов частями.

3. *Достижение низких ставок на рынке* путем активной скупки ценных бумаг с рынка со стороны ЦБ, что уже используется Центробанками немногих стран (Японии, США и Великобритании), а также путем введения мер по ограничению

спекуляций (мониторинг заимствований, максимально допустимое число фьючерсных контрактов, которым может владеть одно лицо).

Предложенные выходы могут быть скомбинированы, а может быть в дальнейшем будет найден более простой и безболезненный способ победы над кризисом. Но ясно одно – скорейшее решение долговых проблем жизненно важно для всей мировой финансово-экономической системы.

Библиографический список

1. Колташов В. Германия на опасном рубеже / В.Колташов // Эксперт. – 2012. – №10. – с. 32 - 33.

2. Альшанский Л. Решит ли мир долговую проблему? [Электронный ресурс] / Официальный сайт ABLV Bank. – Режим доступа: <http://www.ablv.com/ru/press/2012-01-18-razreshit-li-mir-dolgovuju-problemu>, свободный. – Загл. с экрана.

3. Баштакова А. Японии предсказывают банкротство в 2017 году [Электронный ресурс] / Независимая газета. - Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2012-06-18/4_japan.html, свободный. – Загл. с экрана.

4. Волков К. Япония и Евросоюз намерены торговать без пошлин [Электронный ресурс] / «Известия.Ru» - ежедневная газета. - Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/547455>, свободный. – Загл. с экрана.

5. Гайдаев В. ЕЦБ сделал ставку на недвижимость [Электронный ресурс] / «Коммерсантъ» - ежедневная деловая газета. - Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2036996>, свободный. – Загл. с экрана.

6. Европейские банки увеличили капитал на 200 млрд. [Электронный ресурс] / Вести экономика: Главные события российской и мировой экономики, деловые новости, фондовый рынок. - Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/17945>, свободный. – Загл. с экрана.

7. Ершов М.В., Татузов В.Ю., Танасова А.С. О российской долговой политике в современных условиях [Электронный ресурс] / Официальный сайт Банка России. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/ershov_06_12.pdf, свободный. – Загл. с экрана.

8. Новости глобальной экономики [Электронный ресурс] / Официальный сайт Банка России. - Режим доступа: http://sberbank.ru/common/img/uploaded/analytics/2013/nge_28012013.pdf, свободный. – Загл. с экрана.

9. Полоцкий А. Германия проститься с долгами [Электронный ресурс] / РБК daily – ежедневная деловая газета. - Режим доступа: <http://subscribe.rbc.ru/2013/03/15/world/562949986221296>, свободный. – Загл. с экрана.

Рева К.В., студентка 5 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Федоровых О.П.

ПРИНЦИПЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТАРИФОВ НА ТЕПЛОЭНЕРГИЮ: МЕТОДЫ ТАРИФООБРАЗОВАНИЯ

Данная тема актуальна, потому что сфера теплоэнергетики затрагивает любую деятельность общества и имеет множество нерешенных проблем. В наше время теплоэлектростанции озабочены снижением огромных потерь выработанной энергии при доставке ее к непосредственному потребителю, а также снижением потерь связанных с неполным сгоранием топлива, в силу морального устаревания котельного оборудования, до сих пор составляющего значительную часть активов большинства генерирующих компаний, а потребитель наблюдает за постоянным ростом тарифов на теплоэнергию.

Цель данной работы - изучение новаций в сфере регулирования тарифов на теплоэнергию в России.

ФЗ №190 «О теплоснабжении» определяет тарифы в сфере теплоснабжения – как систему ценовых ставок, по которым осуществляются расчеты за тепловую энергию (мощность), теплоноситель и за услуги по передаче тепловой энергии, теплоносителя. Данный закон вводит право выбора одного из четырех методов регулирования тарифов:

1. метод экономически обоснованных расходов (затрат);
2. метод индексации установленных тарифов;
3. метод обеспечения доходности инвестированного капитала;
4. метод сравнения аналогов.

При установлении тарифов в сфере теплоснабжения должны быть учтены нормативы технологических потерь при передаче тепловой энергии, теплоносителя по тепловым сетям и нормативы удельного расхода топлива при производстве тепловой энергии.

Метод экономически обоснованных расходов (затрат) применяется в одном из следующих случаев:

а) в случае если в отношении организации ранее не осуществлялось государственное регулирование цен (тарифов);

б) в случае установления цен (тарифов) на осуществляемые отдельными организациями отдельные регулируемые виды деятельности в сфере теплоснабжения, в отношении которых ранее не осуществлялось государственное регулирование тарифов;

в) в случае если оставшийся срок действия всех договоров аренды в отношении производственных объектов регулируемой организации на момент подачи заявления об утверждении тарифов составляет менее 3 лет.

Срок действия тарифов, установленных методом экономически обоснованных расходов (затрат), составляет не более 1 финансового года.

Метод экономически обоснованных расходов является основным методом ценообразования в теплоэнергетике, предполагающий формирование необходимой валовой выручки (с заданной прибылью) под обеспечение планируемого объема производства и передачи энергии.

В случае заключения между теплоснабжающей организацией и потребителем долгосрочного договора теплоснабжения (на срок более чем один год) орган регулирования в соответствии с условиями такого договора устанавливает долгосрочный тариф на реализуемую потребителю тепловую энергию (мощность), определенный в соответствии с основами ценообразования в сфере теплоснабжения и правилами регулирования цен (тарифов) в сфере теплоснабжения, утвержденными Правительством Российской Федерации.

Долгосрочные тарифы рассчитываются с использованием метода обеспечения доходности инвестированного капитала, метода индексации установленных тарифов или метода сравнения аналогов.

Метод доходности инвестированного капитала в теплоснабжении (RAB) при установлении тарифов на тепловую энергию - один из самых обсуждаемых вопросов в сфере ЖКХ.

RAB (Regulatory Asset Base — регулируемая база инвестированного капитала) — это система долгосрочного тарифообразования, основной целью которой является привлечение инвестиций в расширение и модернизацию инфраструктуры. Впервые методика тарифообразования на основе регулируемой базы инвестированного капитала (RAB) была применена в Великобритании в конце 1980-х гг. в процессе приватизации электросетевого комплекса и либерализации рынка электроэнергии. В середине 1990-х годов на RAB перешли многие страны Западной Европы, Канада, США, Австралия, правда, в каждой стране со своими особенностями. Европейский союз в 2002 году обязал страны Восточной Европы применять RAB-регулирование при установлении тарифов для монополий, и RAB пришел в Чехию, Словакию, Венгрию, Польшу, Румынию, Болгарию и ряд других государств. RAB-регулирование оказалось очень эффективным: энергокомпании в несколько раз снизили свои издержки, что повлекло серьезное снижение тарифа при увеличении инвестиций в отрасль. Мировая практика показала, что регулирование тарифов на основе метода RAB имеет ряд преимуществ для компаний, поставляющих услуги, и потребителей перед действующей сейчас системой «затраты плюс». Поэтому система RAB в мире считается образцом тарифного

регулирования в первую очередь для распределительных электрических сетей, систем теплоснабжения, водоснабжения и связи.

Основной идеей формирования необходимой валовой выручки (НВВ) в Методе RAB является известный и обоснованный принцип, согласно которому инвестор имеет право получить на инвестированный капитал доход, соответствующий процентной норме, признаваемой участниками рынка справедливой, и возратить весь инвестированный капитал к концу инвестиционного периода.

Тарифы на тепловую энергию (мощность), поставляемую потребителям, тарифы на услуги по передаче тепловой энергии могут устанавливаться органом регулирования в виде одноставочного или двухставочного тарифа. [ФЗ №190 «О теплоснабжении», ст. 11]

В настоящее время практически на всей территории Российской Федерации (за небольшим исключением) на тепловую энергию традиционно устанавливаются одноставочные тарифы. Такая система тарифообразования позволяет решать текущие задачи системы централизованного теплоснабжения, но плоха для решения стратегических задач повышения технической, организационной и экономической эффективности деятельности теплоснабжающих предприятий. Этому в более полной мере отвечает двухставочный тариф на тепловую энергию.

В отличие от одноставочных тарифов (состоит из одной стоимостной составляющей, формирующейся за счет суммирования всех затрат теплоснабжающей организации), двухставочные тарифы образуются из двух составляющих: переменной (или привязанной к объему потребления) и фиксированной (или мощностной). В «мощностную» составляющую должны войти все условно-постоянные затраты, не зависящие от объемов производства (заработная плата, ремонты, аренда и т.д.), а в «переменную» составляющую включаются все издержки, прямо зависящие от объемов производства (в первую очередь топливо).

Введение двухставочных тарифов позволит достичь решения многих актуальных для систем теплоснабжения задач, наиболее значимыми из которых являются:

- выравнивание финансовых потоков энергоснабжающих организаций за счет «мощностной» ставки (равномерно распределенной по году). Это позволяет гораздо точнее осуществлять финансовое планирование деятельности компании, снижает потребность в привлеченных средствах, ликвидирует зависимость теплоснабжающих предприятий от погоды;
- стимулирование энергоснабжающих организаций к проведению энергосберегающих мероприятий, т.к. снижение выручки за проданное количество тепловой энергии в результате энергосбережения компенсируется снижением

издержек на «топливную» составляющую, что не ведет к снижению рентабельности или прибыли;

- стимулирование к выравниванию договорной и фактической присоединенной мощности, что в свою очередь позволит оптимизировать энергетические балансы и высвободить дополнительные резервы по мощностям. Вышеуказанное позволит оптимизировать/снизить потребные инвестиции в развитие мощностей;

- устранение экономических препятствий технологической оптимизации загрузки источников, работающих на единую сеть. Станет возможным перевод котельных в пиковый режим работы без убытков (сохраняется оплата мощности). Последнее позволит не только оптимизировать загрузку источников, но и снизить стоимость вырабатываемой энергии (за счет загрузки более эффективных источников) и снизить объемы неэффективно сжигаемого топлива.

Библиографический список

1. Федеральный закон РФ N 190-ФЗ от 27 июля 2010 года «О теплоснабжении»;

2. Приказ Министерства регионального развития Российской Федерации от 15 февраля 2011 г. N 47 "Об утверждении Методических указаний по расчету тарифов и надбавок в сфере деятельности организаций коммунального комплекса";

3. Постановление Правительства РФ от 14.07.2008 N 520 (ред. от 08.06.2011) «Об основах ценообразования и порядке регулирования тарифов, надбавок и предельных индексов в сфере деятельности организаций коммунального комплекса»;

4. Капканшиков С.Г. Государственное регулирование экономики: учебное пособие / С.Г. Капканшиков, 2010. – 448 с.

Селиванова В.В., студентка 5 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Федоровых О.П.

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ОБЛИГАЦИИ В РОССИИ

Одним из направлений совершенствования механизмов государственно-частного партнерства является законодательное оформление его новых инструментов. Одним из таких инструментов в России могут стать инфраструктурные облигации.

Интерес к инфраструктурным облигациям как к механизму финансирования инфраструктурных проектов появился в России в середине 2000-х гг. и был обусловлен изучением иностранного опыта ГЧП. В условиях необходимости

широкомасштабной модернизации инфраструктуры, ограниченных бюджетных ресурсов и предложения банковского капитала (особенно с началом кризисных явлений в мировой экономике и финансах в 2008 г.), специалисты стали обращать внимание на институциональных инвесторов, в распоряжении которых аккумулируются значительные объемы денежных средств.

Особенность ГЧП-проектов заключается в том, что за привлечение финансирования отвечает не государство, а инвестор, и в результате у него появляется возможность получения прибыли в течение длительного срока – либо от конечных пользователей (концессия), либо от государства (частная финансовая инициатива). Для реализации ГЧП-проектов государство и бизнес объединяют денежные ресурсы, при этом бизнес обеспечивает их эффективное использование, а государство отвечает за минимизацию расходов. В отношении большинства ГЧП-проектов следует говорить о «проектном финансировании», возврат заемных средств по которому осуществляется исключительно из генерируемых проектом доходов.

В мировой практике инфраструктурные облигации являются одним из наиболее эффективных способов финансирования долгосрочных проектов. Наравне с кредитами и государственным субсидированием они используются для привлечения денежных средств при осуществлении долгосрочных проектов, которые требуют значительных затрат на стадии создания объекта инфраструктуры и приносит прибыль на этапе его эксплуатации. Этот метод успешно применяется в Канаде, США, странах Латинской Америки, Индии, в европейских государствах.

Исполнение обязательств по таким облигациям может обеспечиваться активами, создаваемыми в рамках проекта, а также постоянными платежами за пользование инфраструктурными объектами. Для этих целей предполагалось внесение в законодательство Российской Федерации изменений, которые бы обеспечивали защиту прав владельцев инфраструктурных облигаций, а также возможность инвестирования в такие облигации средств кредитных организаций, пенсионных накоплений, в том числе аккумулируемых Пенсионным фондом Российской Федерации, пенсионных резервов негосударственных пенсионных фондов и активов паевых инвестиционных фондов. По мнению Правительства, указанная мера должна была позволить привлечь средства для финансирования инфраструктурных проектов и одновременно расширить перечень объектов для инвестирования средств пенсионных накоплений и размещения средств пенсионных резервов негосударственных пенсионных фондов.

В Плане первоочередных мероприятий по реализации Стратегии развития финансового рынка предусмотрено “внесение изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части инфраструктурных облигаций)”. Наступление спада в экономике, вызванного мировым финансовым

кризисом, не изменило планов Правительства по законодательному оформлению инфраструктурных облигаций.

Однако самостоятельного правового закрепления институт инфраструктурных облигаций в России до настоящего времени не получил. Правоотношения, возникающие в связи с выпуском облигаций, их обращением и погашением, регулируются федеральным законом “О рынке ценных бумаг” от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ. Правоотношения, возникающие в связи с подготовкой, заключением, исполнением и прекращением концессионных соглашений, регулируются федеральным законом № 115-ФЗ “о концессионных соглашениях” от 21 июля 2005 г. Сам термин “инфраструктурные облигации” также пока на уровне закона не закреплен. В то же время подход законодателя к содержанию данного термина отражен в проекте закона об инфраструктурных облигациях (Законопроект об ИО), находящегося в настоящее время на стадии обсуждения и согласования в Правительстве РФ.

В соответствии с Законопроектом об ИО под инфраструктурными облигациями понимаются “облигации, эмитируемые специализированной проектной организацией с целью привлечения денежных средств, предназначенных для финансирования создания и/или реконструкции инфраструктуры, исполнение обязательств по которой обеспечено в размере и порядке, предусмотренных настоящим Федеральным законом”. Указание на целевой характер и предусмотренный обеспечительный механизм позволяют считать, что подход российского законодателя к данному финансовому инструменту в целом совпадает с международной практикой.

Государство часто участвует в тех проектах, где требуется долгосрочное строительство капиталоемкого инфраструктурного объекта, имеющего важное социальное значение, или в проектах, в которых вид инфраструктурного объекта является новым. При этом государство обычно принимает на себя лишь часть кредитных рисков в отношении инфраструктурного объекта путем оказания мер государственной поддержки, таких как предоставление государственной гарантии, по обязательствам страховой организации, которая страхует риски эмитента по обязательствам перед владельцами облигаций; предоставление государственной гарантии в рамках концессионного соглашения (гарантирование определенного уровня поступлений от эксплуатации объекта инфраструктуры, определенного уровня валютного курса и др.); налоговые льготы; предоставление государственной гарантии по инфраструктурным облигациям.

Важная особенность состоит в том, что в России выпуск инфраструктурных облигаций возможен только частными юридическими лицами. Это обусловлено невозможностью обеспечить целевое расходование денежных средств от выпуска инфраструктурных облигаций публичной стороной. Данное ограничение следует из

принципов Бюджетного кодекса РФ, которые не допускают привязку конкретных государственных доходов к конкретным расходам, в связи с чем выпуск целевых инфраструктурных облигаций для финансирования конкретного проекта Российской Федерации, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием невозможен. Определение “инфраструктурной облигации” в Законопроекте об ИО также содержит указание на единственно возможного эмитента инфраструктурных облигаций - “специализированную проектную организацию”, которая может быть создана в форме общества с ограниченной ответственностью или открытого акционерного общества.

Преимущества обращения инфраструктурных облигаций, которые следует проработать на законодательном уровне с целью реализации основных принципов проектного финансирования:

- расширение предмета залога по ценным бумагам;
- возможность эмиссии инфраструктурных облигаций соответствующими органами в сфере инфраструктуры;
- обособление бюджетных средств в рамках инфраструктурного проекта;
- обеспечение выплат по инфраструктурным облигациям за счет регулируемых тарифов;
- отсутствие налогообложения доходов от выплат по инфраструктурным облигациям.

Перечень инвестиционных проектов, отобранных для целей предоставления государственных гарантий, был установлен Распоряжением Правительства РФ № 240-р от 27 февраля 2010 г. Перечень включает три проекта по строительству автомобильных дорог: (1) строительство г. Санкт-Петербурге автомобильной дороги “Западный скоростной диаметр”, (2) строительство скоростной автомобильной дороги Москва - Санкт-Петербург на участке 15-й км - 58-й км и (3) строительство нового выхода на кольцевую автомобильную дорогу с федеральной автомобильной дороги М1 “Беларусь” Москва - Минск.

Для целей анализа интересно рассмотреть выпуск облигаций ОАО “Главная дорога” в рамках проекта по строительству участка платной автомобильной дороги Москва - Минск в обход города Одинцова - третий проект из отобранных Правительством РФ. Бумаги выпускаются в соответствии с концессионным соглашением, заключенным в 2009 г. между Федеральным дорожным агентством Министерства транспорта РФ (Росавтодор) и ОАО “Главная дорога”. Срок концессионного соглашения - 30 лет (до июля 2039 г.), общая стоимость проекта - 32,4 млрд. руб. (из них 11 млрд. руб. - средства Инвестиционного фонда РФ). Более 60 % необходимого финансирования для строительства предполагается получить в виде заемных средств с помощью эмиссии шести облигационных займов.

В ноябре 2010 г. произошло размещение облигаций ОАО «Главная дорога» (серия 03) номинальным объемом 8 млрд. руб. Отмечается, что размещение состоялось через котировальный список «А1», покупателями выступили негосударственные пенсионные фонды, управляющие компании и банки. Данный выпуск был анонсирован как первый выпуск инфраструктурных облигаций в России.

Указанные облигации обладают следующими признаками, присущими инфраструктурным облигациям: (а) полученные от размещения средства направляются на реализацию конкретного проекта, т.е. имеют целевое назначение, что напрямую отражено в эмиссионных документах ОАО «Главная дорога», (б) выпуск облигаций осуществляется в соответствии с условиями концессионного соглашения, (в) эмитентом является специально учрежденная проектная компания. Указанный проект был отобран в качестве проекта, который может быть обеспечен государственной гарантией РФ; помимо этого, отмечается фактическое наличие государственной гарантии по выпускаемым долговым обязательствам. Исходя из вышеперечисленных характеристик, можно сказать, что выпущенные ОАО «Главная дорога» облигации в целом соответствуют признакам инфраструктурных облигаций, как этот термин определен в Законопроекте об ИО.

Резюмируя вышеизложенное, можно подвести итоги:

1. Устойчивое и эффективное функционирование инфраструктуры — необходимое условие высоких темпов экономического роста, обеспечения целостности, национальной безопасности и обороноспособности страны, повышения качества жизни населения, рациональной интеграции Российской Федерации в мировую экономику. Строительство и модернизация инфраструктурных проектов в настоящее время нуждается в объединении государственного и частного капитала, и одним из вариантов этого является размещение инфраструктурных облигаций концессионером.

2. Российское законодательство не свободно от отдельных и весьма существенных запретов и пробелов, препятствующих в настоящее время широкому использованию института инфраструктурных облигаций, апробированного мировой практикой и демонстрирующего один из лучших механизмов государственно-частного партнерства.

3. Инфраструктурные облигации имеют право на существование при текущем правовом регулировании и окажутся весьма востребованными при доработке отечественного законодательства, несколько отстающего от нужд экономики, ориентированной на развитие инфраструктуры.

Таранникова Т.В., студентка 5 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Федоровых О.П.

ФАКТОРЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИКИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Актуальность темы не вызывает сомнения. Так, например, президент В.В. Путин в своем интервью 2011г. определил основную проблему долговой политики субъектов РФ следующим образом: «...ряд субъектов Федерации постоянно наращивает свои долги, в том числе коммерческим банкам, что ведет к утрате контроля над балансом бюджетов. 32 региона имеют задолженность, составляющую 30 % собственной доходной базы, у 12 доля задолженности превышает 50% собственных годовых доходов».

Долговое финансирование бюджетов субъектов РФ способно не только стать одним из инструментов для расширения воспроизводства и удовлетворения общественных потребностей в регионе, но всегда несет в себе угрозу чрезмерно высоких расходов по его обслуживанию. При планировании бюджета нужно обеспечить наличие «текущего профицита» - объем доходов бюджета должен превышать текущие расходы за вычетом процентных расходов - расходов на обслуживание ранее взятых долговых обязательств бюджета. Текущий профицит позволит погашать очередную порцию займа, а проценты по займам - обычными налоговыми доходами, которые, вероятно, будут быстрее прирастать в случае привлечения займов. Иными словами, сумма погашаемой части долга в планируемом периоде не должна превышать текущего профицита, что объясняет логику направления займов на финансирование инвестиций.

Формирование долговых обязательств бюджета субъекта РФ регулируется положениями БК РФ. Статья 103 указывает: « государственные и муниципальные внутренние заимствования осуществляются в целях финансирования дефицитов соответствующих бюджетов, а также для погашения долговых обязательств». БК РФ устанавливает ограничения на объем бюджетного дефицита, верхний возможный уровень долга, объем заимствований, объем расходов по обслуживанию долга.

Обращение к зарубежной практике управление субфедеральным долгом, дает примеры успешной практики долгового финансирования бюджетов. Например, во Франции территориальные органы власти весьма независимы в вопросах заимствований. Они вправе осуществлять заимствование без получения одобрения со стороны государства при условии соблюдения ряда требований: привлечение займов только для финансирования инвестиций, недопущение выплаты предыдущего долга и финансирование текущих расходов за счет новых

заимствований, планирование расходов по выплате основной суммы долга и его обслуживанию в бюджете (при обеспечении сбалансированности бюджета), непредставление кредитов третьим сторонам (допускается предоставление гарантий по займам под государственные проекты). Законодательство Франции в области банкротства не распространяется на государственные структуры.

Заметим, что способы регулирования региональных заимствований во Франции и в России схожи:

- 1) установление ограничений на объем бюджетного дефицита, верхний возможный уровень долга и объем заимствований;
- 2) установление правил использования заемных средств;
- 3) определение оптимально набора долговых инструментов.

Во многих странах, так же как в РФ, самым распространенным инструментом долгового финансирования региональных органов власти являются банковские кредиты. Так, банковские кредиты являются основным способом привлечения средств для французских субнациональных органов власти. В структуре долговых обязательств региональных органов власти Германии, наоборот, заметно 75 % приходится на облигационные займы. Испанские регионы в целях привлечения заемных источников используют как размещение ценных бумаг, так и привлечение банковских кредитов. В России более 30 регионов уже имеют положительный опыт привлечения денежных средств в бюджет на рынке.

Долговые обязательства субъектов РФ на начало 2008 года составляли 456,9 млрд. руб., то уже через год на начало 2009 года - 599,6 млрд. руб. (131% к уровню 2008), на начало 2010 - 889,6 млрд. руб. (148% к уровню 2009) на начало 2011 - 1096 (123% к уровню 2010), - государственный долг субъектов Федерации в РФ имеет ярко выраженную тенденцию роста.

Искусство управления долгом понимаемое как выбор методов и инструментов управления структурой долговых обязательств, графиком размещения и погашения, весьма сложно, однако лишь умелое управление оправдывает риски, которое несет в себе долговое финансирование бюджетов. Рыночный долг имеет преимущество перед банковским кредитованием именно тем, что дает возможность большего выбора инструментов управления. Но следует отметить, что облигации субъектов Федерации отличается своеобразием. С одной стороны, рынок субфедеральных облигаций уже существует, и эксперты отмечают его хорошие перспективы. Однако, ситуация на долговом рынке как правило, очень волатильна - рынок может периодически закрываться для новых выпусков. Для новых выпусков ключевым требованием является доступ бумаг в Ломбардный список Банка России, что также отсекает часть эмитентов от рынка. Законодательные ограничения по БК РФ и требования согласования новых займов с Минфином РФ дают преимущества

альтернативному варианту – заимствования в форме банковских кредитов могут стать предпочтительнее.

В заключении отметим, что долговая политика территорий должна быть скоординирована с бюджетной, налоговой, имущественной политикой, с общими стратегическими целями развития региона, а также выделим главные задачи долговой политики:

- улучшение качества долга за счет снижения стоимости его обслуживания и совершенствования структуры с предпочтением в пользу рыночных инструментов;
- использование привлеченных средств в соответствии с «золотым правилом государственных финансов»: «занимай, чтобы инвестировать»;
- поддержание положительного кредитного рейтинга, что может не только обеспечить удешевление новых заимствований в случае рефинансирования, но будет способствовать привлечению ресурсов от инвесторов иных регионов и из-за рубежа.

Библиографический список

1. Антон Табах. Рынок субфедерального долга: пробуждение после спячки. Рынок ценных бумаг № 7 2012 г.
2. Сайт Министерства финансов Российской Федерации – Режим доступа: <http://www1.minfin.ru>.
3. Сайт Счетной палаты Российской Федерации - Режим доступа: <http://www.ach.gov.ru>.
4. Сайт Центрального Банка Российской Федерации (Банка России) – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

Черданцева Я.А., студентка 5 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Федоровых О.П.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ ГРЕЦИИ: ВАРИАНТЫ УПРАВЛЕНИЯ

Актуальность темы предопределена дискуссионностью вопросов о границах безопасности государственного долга, о направлениях преодоления чрезмерной долговой нагрузки.

Целью нашего исследования являлось изучение пострановых особенностей долгового финансирования государственных бюджетов по литературным источникам, изучение различных точек зрения авторов на возможные пути разрешения долговых проблем.

В публикациях, посвященных ситуации в Греции, государственный долг в которой в 2012 г. превышал 140% ВВП, отмечается, что бюджетно-долговой кризис в Греции стал первым серьезным испытанием для единой европейской валюты [5].

Появление валютного союза и единой валюты евро означало, что стабильные «крепкие» экономики таких стран сообщества, как Германия, Франция, Бенилюкс вошли в единый союз с более слабыми партнерами. Одним из таких партнеров была Греция. Вступление в единое европейское сообщество означало для всех стран - участниц появление возможности международных финансовых займов.

Размеры государственного долга принято оценивать как безопасные при условиях: рост номинального ВВП как минимум на 5 % (рост реального ВВП не менее 2% роста при инфляции не выше 3%), что позволяет сохранять значение государственного долга не выше порогового - 60% ВВП (Маастрихское соглашение, 1993 г.) Теоретически прирост ВВП позволяет рассчитывать на своевременное погашение долга за счет растущих доходов бюджета, если при этом не возникают препятствия с рефинансированием из-за удорожания денежных ресурсов на рынках заимствования. Кроме того, расходование заимствований с рынка должно отвечать «золотому правилу государственных финансов» - займы не должны поглощаться текущими социальными программами, во внимание должна приниматься «доступная долговая ёмкость бюджета», на которую и ориентирует «золотое правило государственных финансов – «занимай, чтобы инвестировать» [1].

Резкий рост государственного долга Греции начался в 2008 -2009 гг. В 2009 г. его прирост был почти 80 млрд. евро, что составило 30 % ВВП. В 2011 г. долг Греции превысил 350 млрд. евро [3].

Правительство Греции первоначально старалось увеличить расходы по социальным программам, что, безусловно, важно в период финансового кризиса, но при этом условий для рефинансирования долга не было, то есть правительство пренебрегло правилами безопасности [6].

Существенное давление на экономику Греции оказали США, которые хотели удержать американскую валюту от краха, боясь повторить кризис Греции [5].

Экономике Греции уже 5 лет не удается преодолеть рецессию, в 2013 г. вновь ожидается сокращение ВВП до 4,5 %. В целом с 2008 г. экономика Греции сократилась на 25%, а уровень безработицы превысил 26%, что стало самым высоким показателем среди стран ЕС [4].

Поскольку дефицит счета текущих операций платежного баланса Греции высокий - достигает 8-10% от ВВП, - то валютных доходов от туризма недостаточно для того, чтобы компенсировать дисбаланс между экспортом и импортом по Текущему счету.

Изученные публикации позволили сделать заключение о наиболее интересных предложениях по выходу Греции из долгового кризиса:

1. Выход из зоны евро, возвращение к собственной валюте — драхме, девальвация драхмы, которая не приведет к обесценению долговых обязательств, но сделает цены на туристические услуги низкими и привлекательными для иностранцев. Данное решение опасно тем, что выход Греции из зоны евро приведет к существенным потерям для инвесторов, вложивших средства в греческие ценные бумаги, как напрямую — в результате реденоминации, так и косвенно — в результате серьезного макроэкономического беспорядка. Убытки у Европейского центрального банка могут составить около 177 млрд. евро, что составляет более чем 200 % базового капитала Европейского центрального банка [8]. Девальвация драхмы вынудит население Греции забирать свои вклады в национальных банках, что может привести к краху банковской системы с последующей национализацией.

2. Сокращение расходов государственного бюджета. Сокращение государственных расходов связано со снижением зарплат и пенсий в бюджетном секторе, что на фоне высокой инфляции из-за рецессии вызовет социальное напряжение в стране.

3. Реструктуризация государственного долга Греции или «мягкий дефолт». Такой вариант предусматривает частичное списание долгов на 70 – 100 млрд. евро [9].

Первый этап реструктуризации был осуществлен Европейским центральным банком и центральными банками отдельных европейских стран в марте 2012 года: частные кредиторы обменяли с дисконтом, находившиеся в их собственности греческие государственные облигации, государственный долг Греции сократился до 140 % ВВП [5].

К 2020 году госдолг Греции должен снизиться до 121% ВВП – данный план разрабатывает Европейский фонд финансовой стабильности (ЕФФС).

На наш взгляд, следует согласиться с оценкой Л. Пападемосом (премьер-министр Греции, председатель Банка Греции в период с 1994 по 2002 гг.) о том, что вынужденная реструктуризация государственного долга Греции в значительных объемах вряд ли устроит кредиторов из Еврозоны [7].

Таким образом, пример долгового финансирования государственного бюджета Греции показал, что превышение пороговых значений долговой нагрузки, совпавшее с началом стадии экономического спада в мировой экономике, вызывает лавинообразное нарастание проблем, которые требует больших усилий в течение длительного времени.

Библиографический список

1. Алехин Б.И. Государственный долг : учеб. пособие/ Б.И. Алехин; Академия бюджета и казначейства М-ва финансов РФ, Гос. ун-т М-ва финансов РФ. -М.: МАГИСТР; М.: ИНФРА-М, 2011. - 367 с.

2. Колташов В. Греческая трагедия для Европы/ В. Колташов//Эксперт. – 2011. - № 19.- С. 46-48.

3. А. Королева. Миллиарды для Греции//Эксперт//Королева А. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/2011/10/24/milliardy-dlya-gretsii/>

4. А. Штемке. Долговой кризис Кипра обострит рецессию в Греции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.profi-forex.kz/news/entry6007.html>

5. И. Костян. Причины долгового кризиса в Греции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.proza.ru/2012/03/16/1650>

6. Л. Зубченко. Судьба Греции: непредвиденный сценарий? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.perspektivy.info/rus/ekob/sudba_grecii_nepredvidennyj_scenarij_2010-10-08.htm

7. Л. Пападемос. Реструктуризация греческого долга не спасет положение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forexpf.ru/news/2011/10/26/a731-restrukturizatsiya-grecheskogo-dolga-ne-spaset-polozhenie.html>

8. О. Танас. Триллион за дефолт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/finacial/2012/03/06/4028713.shtml>

9. С. Минаев. Долг здесь не уместен// Коммерсантъ Власть//Минаев С. – 2012. - № 36 (990) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2014703>

Щукин В.В., студент 2 курса

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск

Руководитель – Иванова Е.В.

ПРИРОДА РОССИЙСКОЙ ИНФЛЯЦИИ

Анализируя причины российской инфляции можно выделить монетарные и немонетарные, а также общеэкономические, связанные непосредственно с теорией инфляции и специфические, связанные с особенностями российской экономики (долларизация экономики, рост тарифов естественных монополий). К монетарным относятся: плохое регулирование денежной массы (M2), скорости обращения и низкие темпы роста ВВП, долларизация экономики, неэффективная валютная политика. К немонетарным - инфляционные ожидания и рост тарифов естественных монополий.

1) плохое регулирование денежной массы (M2), скорости обращения и низкие темпы роста ВВП.

Влияние данных факторов на движение уровня цен лучше всего видно из уравнения Фишера: $P=M*V/Q$.

Увеличение скорости обращения и денежной массы приводит к росту цен, а увеличения объема товаров и услуг к их снижению. В предыдущие годы технический прогресс в банковской сфере ускорил обращение денежных средств, соответственно V . Однако сегодня значение данного показателя не имеет сильных колебаний, и становится близкой к постоянной величине. Поэтому целесообразно рассматривать инфляцию как величину, зависящую от 2-х факторов: денежной массы и ВВП. На рис. 1 представлены графики темпов роста денежной массы, ВВП и уровня инфляции за период с 1 квартала 2011 года по 3 квартал 2012 года, то там, где кривая темпов роста ВВП находится выше кривой темпов роста $M2$, инфляция снижается и достигает наименьших значений. Так в 3 квартале 2011 года темпы роста ВВП максимальны, темпы роста денежной массы имеют среднее значение, и уровень цен минимален. Но уже в 4 квартале 2011 года график темпов роста $M2$ находится выше графика темпов роста ВВП - инфляция начинает расти. Отсюда следует, что дисбаланс между объёмом денежной массы и объёмом выпуска ведут к росту цен.

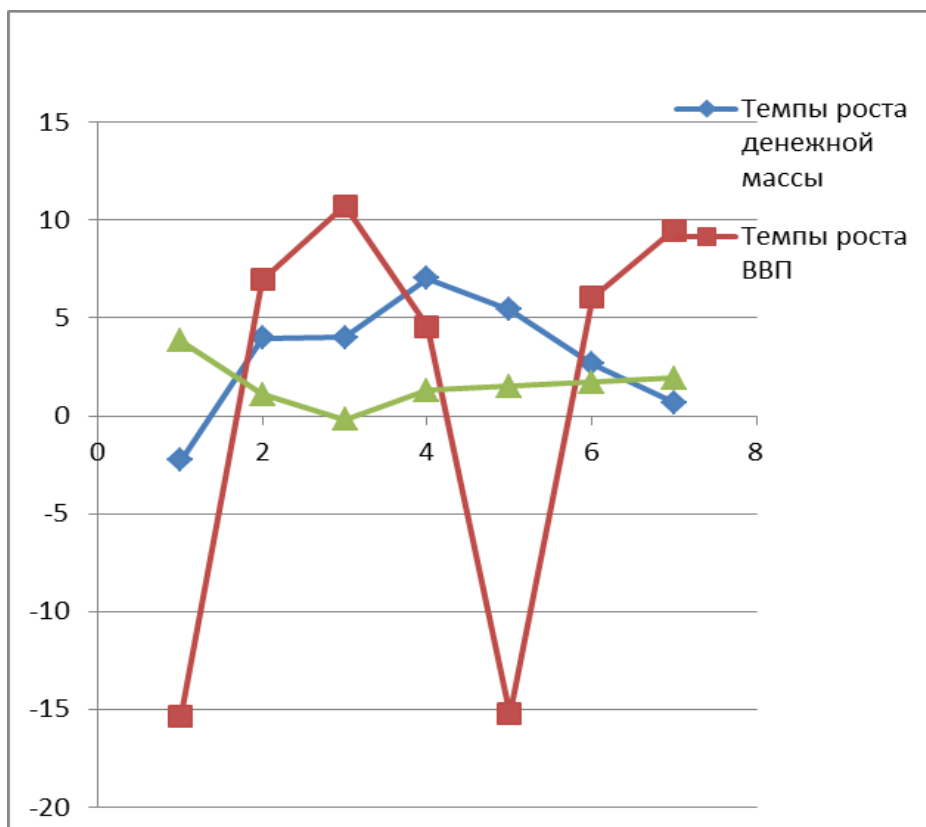


Рис.1. Темпы роста денежной массы ($M2$), ВВП и уровень инфляции

2) долларизация экономики.

Данная проблема весьма отягощает вышеуказанный пункт. Иностранная валюта выполняет все функции денег, что наиболее проявляется в период кризисов: к примеру, население предпочитает хранить сбережения в долларах, как в более устойчивой валюте (в данном случае доллар выполняет функцию средство

сбережения). Если рассматривать динамику покупки иностранной валюты физическими лицами в 2004-2012 гг. (рис.2), то общая ситуация имеет тенденцию к увеличению, значит население активно пользуется иностранной валютой. Максимум покупок приходится на 2008 кризисный год. Это значит, что население, как отмечалось выше, больше доверяет иностранной валюте – считает ее более эффективным инструментом сбережения средств. Стоит также напомнить, что часть сделок до сих пор проводится в долларах, причем чаще всего в экспортных и импортных сделках. Все это вытесняет отечественную валюту, делает ее излишней частью денежного оборота, то есть перенасыщает рынок бумажными деньгами или вызывает инфляцию.



Рис.2. Покупка иностранной валюты физическими лицами

3) Валютная политика.

Проводимая сегодня политика управляемого плавающего валютного курса зачастую идет в разрез с антиинфляционной политикой Центрального Банка. Это отмечают официальные представители ЦБ РФ, и они считают решением переход к инфляционному таргетированию.

Ряд экономистов высказывают противоположную точку зрения. Так, С. Андрюшин и В. Бурлачков считают, что планируемый переход к таргетированию может значительно усилить риски макроэкономической нестабильности: отказ от поддержки валютного курса приведет к резким колебаниям, и будет провоцировать резкие притоки и оттоки иностранного спекулятивного капитала, что будет оказывать дополнительное воздействие на курс рубля [1, с. 107].

Резюмируя можно отметить, что данный фактор является наиболее неоднозначным: с одной стороны стабильность курса национальной валюты приводит к повышению общего уровня цен вследствие увеличения денежной массы, с другой обеспечивает защиту от внешних ценовых шоков и движения спекулятивного капитала, и также необходимо помнить, что на отечественном рынке сегодня превалирует импортная продукция, цены на которую во многом определяются курсом валют.

1) Инфляционные ожидания.

Это явление в экономической науке принято называть адаптивными ожиданиями или ожиданиями, основанными на предыдущем опыте.

Но, кроме этого, у населения подорвано доверие к официальным данным по причине несовпадения прогнозируемого и фактического уровня инфляции. За период с 2001 по 2012 гг. только один раз – в 2003 году фактическая инфляция была равна прогнозируемой.

2) Высокие тарифы естественных монополий.

Являются для нашей страны одним из главных факторов инфляции. Для населения рост тарифов составляет 15%.

Рост тарифов оказывает двойной отрицательный эффект: прямой и косвенный. Прямой – это непосредственное увеличение тарифов для населения за коммунальные услуги, услуги транспорта и т.д. Косвенный проявляется через рост себестоимости промышленной продукции, а значит и потребительских товаров (в том числе сельскохозяйственных). Данный фактор становится все более опасным на фоне нашего вступления во Всемирную торговую организацию. Рост цен тарифов в промышленности (и в сельском хозяйстве) делает отрасли неконкурентными – может приводить к разорению, а, следовательно, к увеличению безработицы и снижению уровня выпуска.

Соответственно, антиинфляционная политика сегодня должна предусматривать целый комплекс мер:

1) Формирование денежной массы, адекватной темпам роста производства, и ее эффективное регулирование. Данное положение должно включать как наличную эмиссию, так и безналичную. Контроль над безналичной эмиссией необходимо осуществлять посредством учетной ставки, нормы обязательных резервов и т.д.

2) Продуманную валютную политику. Валютная политика должна сформировать доверительное отношение к национальной валюте, провести политику «дедолларизации», что позволит более точно прогнозировать необходимое предложение денег.

3) Формирование у населения рациональных ожиданий об уровне цен. Это может быть выполнено благодаря повышению финансовой грамотности, обучению пользования статистическими данными.

4) Снижение тарифов естественных монополий. Здесь необходимо более тесное взаимодействие Федеральной службы по тарифам и Центрального банка РФ.

Библиографический список

1. Малых Е.Б. Антиинфляционная политика в России: валютно-курсовой аспект.// Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2012. № 3. С. 103а-106.

2. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 год и период 2014 и 2015 годов.// [http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2013\(2014-2015\).pdf](http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2013(2014-2015).pdf)

Секция «Развитие финансового рынка в РФ»

Алдошин А.И., студент 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Конорева Т.В.

РЕШЕНИЕ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ ПРИ ПОМОЩИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Текущее положение дел в России обстоит так, что имеется ярко выраженная проблематика касаясь жилищного вопроса граждан РФ. Чтобы лишней раз убедиться в этом, можно обратиться к имеющимся статистическим данным. В период с 1990 г. по 2011 г. по данным РОССТАТа происходит стабильное увеличение площадей ветхого и аварийного жилищного фонда, а вместе с тем и увеличение удельного веса данного фонда в общей площади всего жилищного фонда. Вместе с тем, общая численность населения РФ остается без явных изменений, либо идет на незначительный спад. Проанализировав две данные тенденции, можно сказать о том, что с каждым годом все большая часть населения живет в непригодных для жизни жилых помещениях. Также, около 8% граждан проживают в жилье, которое не является их собственностью. Таким жильем могут являться общежития, служебные квартиры или же съемное жилье. Около 6% граждан от общего числа населения проживает в коммунальных квартирах или в таких частях дома, где отсутствуют коммунальные удобства. По данным статистических опросов более 78% россиян желают сделать свои жилищные условия более благоприятными, при этом лишь 2% имеют достаточное количество средств для покупки квартир или обустройства своих жилищных условий в краткосрочном периоде. Речь идет о больших процентах людей, которые нуждаются в изменении своих жилищных условий, но не располагают достаточным количеством доходов и накоплений для реализации своих нужд. Статистические

данные говорят о назревшей проблеме нашей страны, которая может решиться по большей части от вмешательства государства.

По распоряжению президента РФ В.В. Путина на момент 2006 г. был объявлен приоритетный национальный проект «Жилище». Он направлен на улучшение жилищных условий граждан всех слоев населения и имеет определенные приоритетные направления:

1. Увеличение объёмов жилищного строительства;
2. Повышение доступности жилья для всех слоев населения;
3. Повышение качества эксплуатации жилищного фонда;
4. Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем определённых категорий граждан;
5. Увеличение объёмов жилищного ипотечного кредитования, в частности снижение процентных ставок по кредиту, нормы первоначального взноса и формирование нормативной базы для выпуска ипотечных ценных бумаг.

Из всех приоритетных направлений жилищной политики РФ стоит сделать основной упор именно на развитие ипотечного кредитования. Возвращаясь к жилищной проблеме, можно сказать, что ипотека не просто позволяет решить квартирный вопрос в долгосрочном периоде, но и стать владельцем своей личной жилплощади сразу же после заключения договора. Речь идет о том, что человеку, воспользовавшемуся услугами ипотечного кредитования, не придется длительный период времени аккумулировать сбережения, так как он может сразу переехать в свою новую квартиру и уплачивать её стоимость частями один раз в определённый период времени, чаще всего месяц. Помимо решения жилищного вопроса, ипотека может положительно повлиять на экономику страны в целом и направить её в сторону оздоровления.

Современная трактовка термина «ипотека» имеет следующую форму: **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.

Не смотря на непростое положение ипотечного кредита на российском рынке, он продолжает свое развитие во многом при поддержке государства и специально созданного Агентства по Ипотечному Жилищному Кредитованию (АИЖК). Пользуясь статистическими данными, можно заметить явную тенденцию увеличения количества кредитных организаций, которые предоставляют населению ипотечные кредиты. Их доля в общем количестве кредитных организаций увеличилась с 51,7% до 67,3 %. По данным АИЖК позволительно проследить динамику изменения объёма выдачи ипотечных кредитов. Несмотря на кризис 2008-2009 гг. общий объем ипотечных кредитов возрос с показателя 556,5 млрд.

рублей до 1032,0 млрд. рублей с 2007 по 2012 год. Также стоит отметить заметное снижение средней ставки, как по валютным, так и по рублёвым кредитам.

Из-за возросшего спроса на ипотечный кредит и увеличение числа кредитных организаций, выдающих ипотечные кредиты, конкуренция на рынке кредитования ожесточилась. Уверенным лидером рынка является Сбербанк России, который выдал на ипотечные кредиты в 2012 году более 1 трлн. рублей.

Из всех представленных данных можно увидеть изменения в большинстве случаев, прежде всего, в благоприятную сторону. Хорошие показатели рынка ипотечного кредитования говорят об эффективности проведённой политики государства по отношению к данному сектору. У такой политики существует два ключевых направления: жилищные программы и специальные льготы для определённых категорий граждан. Говоря о специальных льготах, речь идет о налоговых вычетах. Прежде всего, такие вычеты предоставляется только той категории граждан, у которой есть доходы, облагаемые по ставке НДФЛ 13%. Помимо зарплаты вычет может быть использован за иные формы уплаты налога за получение дохода: сдача имущества в аренду, продажа ЦБ и т.п. Стоит уточнить, что права на вычет не имеют пенсионеры, предприниматели, попадающие в специальный режим налогообложения (например, УСН), а так же лица, не являющиеся резидентами РФ.

Перейдем ко второму направлению государственной политики, а именно к специальным программам, реализуемым на территории нашей страны. Речь пойдет о социальной ипотеке, которая представляет собой целый комплекс программ для улучшения условий жилищного обеспечения социально слабых слоев населения.

Первой рассмотренной программой стала «Ипотека для молодой семьи», которая является проверенным помощником при приобретении жилья. Разберем конкретное направление программы под названием «Молодой семье – доступное жилье». Участником такой программы может стать определенная группа молодых семей, а именно: возраст супругов или одного родителя не должен превышать 35 лет. Выполнив все условия, такая семья приобретает специальную субсидию на жилье, которую можно использовать в качестве первоначального взноса при получении ипотечного кредита. Если говорить о размерах субсидии, то речь идет о 35% расчетной стоимости жилья для молодой семьи, если в ней нет детей, и о 40% стоимости жилья для молодой семьи при наличии детей, а так же для семей, состоящих из одного родителя и одного и более детей.

Рассмотрим следующую программу, а именно военную ипотеку. Как нетрудно догадаться, под такое направление государственной политики попадают военнослужащие. Программа имеет накопительную форму и действует с теми военнослужащими, которые заключили контракты о прохождении военной службы с 1 января 2005 года. В соответствии с программой о военном ипотечном

кредитовании, каждый год на базе накопительно-ипотечной системы (НИС) каждый офицер, попадающий в рамки выполненных условий, получает на свой счет существенную сумму денежных средств. Для примера, в 2012 году каждый военнослужащий, пользующийся НИС кредитования, получил на свой счет 205200 рублей. По истечению трех лет использования НИС от офицера требуется подача рапорта на получение целевого жилищного займа. Таким образом, произошло развитие, как инструмента ипотечного кредитования, так и способа наделения жилищным пространством военнослужащих РФ.

Одной из последних программ по ипотеке, которые были проинвестированы со стороны государства, стала программа «Ипотечное кредитование молодых учителей». Появилась она на рубеже 2012-2013 годов. Представляет собой выдачу ипотечных кредитов молодым учителям под самый низкий в стране процент, а именно 8,5%. Данный процент практически идентичен проценту ставки рефинансирования, что говорит о ярко выраженной поддержке государства данной социальной группы.

Помимо подобных программ государство также позволяет облегчить получение ипотечного кредита путем использования материнского капитала в качестве первоначального взноса по ипотеке. Стоит напомнить, что сумма материнского капитала с 1 января 2013 года составляет 408 960 рублей 50 копеек, а это является весьма значительной суммой при покупке жилья и такой суммы вполне хватит для первого взноса.

Изучив политику государства, которая направлена на решение жилищного вопроса посредством ипотеки, а так же статистические данные о лидирующих банках ипотечной сферы, ставках по ипотечному кредиту можно смело сказать, что спрос на ипотечный кредит растет несмотря ни на что. Этот факт дает право сделать вывод, что ипотечное кредитование всецело готово решить жилищную проблему России. Но для достижения поставленной цели потребуются определенный период времени и стабильная политика государства, поддерживающая развитие ипотечного рынка. В частности требуется:

1. Изменение структуры спроса населения на жилье;
2. Дальнейшее удешевление строительства;
3. Полноценное развитие рынка ипотечных ЦБ;
4. Преодоление психологического барьера между населением и ипотекой;
5. Снижение монополизации рынка жилищного строительства;
6. Увеличение объёмов жилищного строительства и использование современных технологий при выполнении застройки;
7. Продолжение усовершенствования законодательной базы ипотечного кредитования и жилищной политики, а также полноценное развитие рынка ипотечных ЦБ.

Таким образом, решение проблем ипотечного кредитования – это комплексная задача, затрагивающая макроэкономику страны, социальную и миграционную политику, строительный сектор, развитие банковских продуктов и многое другое. Такие цели не могут быть достигнуты сразу, для этого требуется длительное время. Но, тем не менее, можно с уверенностью сказать, что рынок ипотечного кредитования в России идет в сторону крупных улучшений и способен решить жилищную проблему в будущем.

Библиографический список

1. Афонина А.В. Всё об ипотеке: получение и возврат кредита/А.В.Афонина// -М: Омега Л,2008 г.
2. Гимазетдинова Э.Я. Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях / Э.Я. Гимазетдинова, И.А. Владимиров // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы международной заочной научной конференции М.:РИОР,2011г.
3. Кулешова Л.В. Ипотечное кредитование как способ решения жилищной проблемы в России/ Л.В. Кулешова, Е.Н. Лапина// Научный журнал КубГАУ.- №79(05)- 2012 г.
4. ru.wikipedia.org/ – Международная интернет-энциклопедия;
5. www.ahml.ru/ – Официальный сайт АИЖК.
6. www.banki.ru/– Информационный портал о деятельности банков;
7. www.cbr.ru/ – Официальный сайт ЦБ РФ;
8. www.gks.ru/ – Официальный сайт Росстата.

Базанова Д.И., студентка 1 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Маковецкий М.Ю.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Во второй половине XX века между национальными рынками стираются границы, происходит процесс интеграции национальных рынков воедино, и они вовлекаются в мировую экономику. В данном случае глобализация рынка влияет не только на экономику отдельных стран, но и на мировую экономику в целом. В то же время высокая степень взаимозависимости стран, гигантские перекрестные потоки капиталов делают глобальную экономику уязвимой, а любые сбои в мировой финансовой системе приводят к тяжелым экономическим кризисам.

В XX–XXI вв. в результате глобализации, появления новых технологий на мировом финансовом рынке наблюдаются следующие тенденции:

1. Активизация роли рынка ценных бумаг в инвестиционном процессе.

В современных условиях функционирование рынка ценных бумаг является более предпочтительным по сравнению с банковским кредитом. На такой выбор влияют следующие факторы.

1) Эффективность привлечения инвестиций на рынке ценных бумаг. На рынке ценных бумаг эмитент напрямую выходит с предложениями о покупке его ценных бумаг к инвесторам. В данном случае можно заключить более выгодную сделку, обговорить стоимость привлекаемых ресурсов, тогда как при банковском кредитовании это сделать довольно сложно.

2) Срочность и объемы привлекаемых средств. Банки должны осуществлять кредитование в пределах реально имеющихся у них ресурсов. Попытка предоставить долгосрочные кредиты в отсутствие привлеченных средств вкладчиков может привести к кризису ликвидности. Сложно говорить и о срочности привлекаемых средств в отсутствие ресурсов банка.

3) У банков отсутствует контроль над целевым использованием предоставленных банком средств. В случае с ценными бумагами инвестор имеет право получать информацию о направлениях вложения средств.

4) На рынке ценных бумаг присутствует большое число продавцов и покупателей, но отсутствует монопольный продавец – эмитент – будь то предприятие, отрасль, куда стремятся вложить свои средства инвесторы. Если говорить про банковский сектор, то часто оказывается, что существует монопольный продавец, а именно конкретный банк, вызывающий большее доверие у клиентов. В такой банк осуществляется намного больше вкладов.

5) На рынке ценных бумаг различные небанковские финансовые институты осуществляют долгосрочные инвестиции, и количество таких инвестиций продолжает расти. Конечно, функционирование таких организаций очень важно для страны, в силу решения ими различных социальных задач.

Мировой тенденцией становится сокращение доли коммерческих банков в финансовых активах и рост доли институтов ценных бумаг. Упрощение доступа на рынок ценных бумаг, рост его ликвидности привели к частичной утрате банками роли посредника и основного кредитора. Но, несмотря на усиление роли рынка ценных бумаг, два сектора – рынок ценных бумаг и банковский кредит – не следует противопоставлять. На наш взгляд, оптимальным вариантом является предоставление каждому из них возможности выполнять свои специфические функции [1].

На российском финансовом рынке большая роль принадлежит банковскому сектору, но для того чтобы экономика страны развивалась в более быстром темпе, необходимо предоставить возможности для функционирования рынка ценных

бумаг, а именно способствовать увеличению инвестиционных операций, создать условия для функционирования предприятий - эмитентов.

2. Возрастание доли корпоративных ценных бумаг и деривативов.

Корпоративные ценные бумаги – это ценные бумаги, эмитентами которых выступают акционерные общества, предприятия, банки, инвестиционные компании и фонды. К числу корпоративных ценных бумаг относят акцию, облигацию, векселя, производные ценные бумаги (деривативы)

Деривативы – инструменты, искусственно создаваемые рынком для целей спекуляции и страхования рисков. Примерами производных ценных бумаг являются опционы, варранты, фьючерсы, форварды. Обычно деривативы представляют собой контракты на право покупки товара в будущем.

В целом деривативы носят неоднозначный характер. С одной стороны, повышается склонность к инвестированию, подогревается деловая активность. С другой стороны, все большие объемы деривативов не обеспечены реальными активами, что в итоге может привести к коллапсу всей мировой экономики. Многие считают, что финансово-экономический кризис, начавшийся в 2008 г. стал следствием именно широкого распространения деривативов.

3. Дивергенция между финансовым и реальным секторами экономики.

Финансовый сектор – это набор институтов и инструментов, позволяющих осуществлять совершение сделок в форме взятия и погашения долгов. Финансовый сектор включает в себя банки, страховые компании, фондовые биржи, финансовые инвестиционные компании, ломбарды и др.

Реальный сектор экономики – это совокупность малых, средних, крупных предприятий некой территории, деятельность которых ориентирована на производство продуктов и товаров, услуг.

Основной мировой тенденцией является дивергенция финансового сектора от реального сектора экономики, ведущая к доминированию финансового сектора над реальным сектором экономики. В современной экономике создаются условия, при которых финансовый сектор может функционировать, дистанцируясь от реального сектора. Здесь имеются в виду операции банка, связанные с валютой, ценными бумагами, производными финансовыми инструментами, межбанковские кредиты. Финансовый сектор превращается в самостоятельную сферу и обретает способность совершать самостоятельное движение, не связанное с оборотом реального капитала (межстрановое перемещение капитала, межбанковские перемещения, покупка и продажа ценных бумаг, покупка и продажа валюты).

На фоне роста объема спекулятивных сделок с валютой и торговли производными финансовыми инструментами происходит последовательное увеличение разрыва между мировыми финансовыми активами и мировым ВВП [2]. Это приводит к возникновению финансовых пузырей. Финансовый пузырь –

существенное отклонение рыночной стоимости актива от его фундаментальной стоимости [5]. Такие ситуации приводят к торговле крупными объемами товара или ценными бумагами по ценам, отличающимся от справедливой цены. Данная ситуация характеризуется ажиотажным спросом на некий товар, в результате чего цена на него значительно вырастает, что вызывает дальнейший рост спроса. В качестве примера финансового пузыря можно привести ситуацию 2008 г., когда происходил медленный обвал на рынке нефти [6].

4. Концентрация и централизация капиталов.

На рынок ценных бумаг вовлекаются все новые участники, для которых данная деятельность становится профессиональной. Параллельно с ним идет процесс выделения крупных профессионалов рынка на основе увеличения их собственных капиталов (концентрация капитала), путем их слияния в еще более крупные структуры рынка ценных бумаг (централизация капитала) [2].

В качестве примера можно привести торговую систему НАСДАК. НАСДАК – американский внебиржевой рынок, специализирующийся на акциях высокотехнологичных компаний (например, производство электроники) [3].

Наиболее высокая степень концентрации, централизации капитала наблюдается у предприятий таких видов экономической деятельности, как производство пищевых продуктов, транспорт и связь, производство машин.

5. Компьютеризация на основе современных электронных технологий.

Компьютеризация стала фундаментом ключевых нововведений на рынке ценных бумаг, среди которых особо выделяются:

- новые инструменты рынка ценных бумаг – многочисленные виды производных ценных бумаг (опционы, процентные фьючерсы, форварды и т.д.);
- новые системы торговли – это системы, основанные на использовании компьютерной техники и современных средств коммуникаций, позволяющие осуществлять торговлю в полностью автоматическом режиме, без прямых контактов между продавцами и покупателями;
- “инфраструктура рынка ценных бумаг – сложная система институтов, обеспечивающих бесперебойное функционирование рынка ценных бумаг путем создания необходимых условий деятельности его участников.

6. Секьюритизация

Секьюритизация – переход денежных средств из традиционных форм (сбережения, наличность, депозиты) в форму ценных бумаг, что способствует превращению все большей массы капитала в форму ценных бумаг.

В результате концентрации капитала на финансовом рынке увеличиваются финансовые потоки, и управлять ими становится сложно. И поэтому свободный капитал выгоднее использовать для покупки ценных бумаг. В данном случае произойдет увеличение эмиссии ценных бумаг, что способствует развитию рынка

ценных бумаг. Но здесь бывают ситуации, когда написанная на бумаге сумма не всегда подтверждается реальными активами.

7. Возрастание роли индивидуальных инвесторов на РЦБ.

Индивидуальные инвесторы – это физические лица, которые используют свои накопления для приобретения ценных бумаг. В последние годы все более широкий круг частных лиц видит в операциях на рынке ценных бумаг возможность выгодного и достаточно надежного размещения своих сбережений, несмотря на определенные факторы риска [1].

8. Возрастают надежность РЦБ и степень доверия к нему.

Надежность рынка ценных бумаг и степень доверия к нему со стороны массового инвестора напрямую связаны с повышением уровня организованности рынка, действием механизма саморегуляции и усиления государственного контроля над ним [1].

Проведя международную статистику по степени доверия граждан в надежность рынка ценных бумаг, можно установить, что доверие возрастает, хотя во время кризисных ситуаций вера в стабильность финансового рынка начинает уменьшаться. Следовательно, государству необходимо постоянно следить за правильным функционированием рынка ценных бумаг, за недопущением финансовых кризисов, а также оказывать полную поддержку индивидуальным и институциональным инвесторам.

9. Увеличение капитализации.

Капитализация РЦБ – рыночная стоимость всех выпущенных в обращение ценных бумаг определённого вида. Она численно равна произведению рыночной стоимости ценной бумаги на количество выпущенных в обращение ценных бумаг данного вида.

Таким образом, из всего вышесказанного стоит сделать вывод о том, роль рынка ценных бумаг на международном уровне усиливается. Все быстрее развивается инвестиционная деятельность, появляется все больше инвестиционных источников. Ускорению способствует появление новых инструментов финансового рынка, новых интернет-технологий, увеличивается число профессиональных участников. Также вера инвесторов в стабильность финансового рынка является одним из катализаторов роста инвестиций.

Если говорить конкретно о нашей стране, то наблюдается укрепление репутации РФ на международном финансовом рынке, усиливается ее инвестиционная привлекательность. Многие иностранные инвесторы готовы вкладывать средства в передовые отрасли производства российской экономики.

Библиографический список

1. Маковецкий М.Ю. Ключевые тенденции в развитии рынка ценных бумаг в современных условиях. // Финансы и кредит. – 2001. – № 12. – С. 20–29.
2. Электронная библиотека диссертаций [электронный ресурс]/ Научная работа «Тенденции взаимодействия финансового и реального секторов экономики», автор - Барсегов Г.Г./ Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/tendentsii-vzaimodeistviya-finansovogo-i-realnogo-sektorov-ekonomiki>
3. Википедия [электронный ресурс]/ НАСДАК/ Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/NASDAQ>
4. Смагина И.А. Предпринимательское право [электронный ресурс]/ Правовое регулирование рынка ценных бумаг/ Инфраструктура рынка ценных бумаг/ Режим доступа: <http://be5.biz/pravo/p002/23.htm>
5. Блог им. Chartist [электронный ресурс]/ Финансовый пузырь/ Режим доступа: <http://smart-lab.ru/finansoviy-slovar/финансовый%20пузырь>
6. Блог им. Chartist [электронный ресурс] /Пузыри и крахи на финансовых рынках / Автор - Михаил Дротенко, дата- 10 июня 2011/ Режим доступа: <http://smart-lab.ru/blog/8264.php>
7. Новости [электронный ресурс]/ Россияне верят в надежность банков и стабильность фондовых рынков больше, чем американцы/ дата -7 октября 2009 года/ Режим доступа: http://www.rwr.ru/news/analytics/analytics_4247.html
8. Аналитическая информация "РосБизнесКонсалтинг»/ [электронный ресурс]/ Российский рынок акций в феврале 2012 года подорожал на 6,97%/ Режим доступа: <http://quote.rbc.ru/rbc100/2012/02/index.shtml>

Брусникина А.Е., студент 2 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Иванова Е.В.

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ СБЕРБАНКА РФ

Российская ипотека продемонстрировала ещё в 2011 году новое направление развития, основой которого стала интеграция и унификация. Интеграция рынка начала проявляться в тесном союзе банков с застройщиками, риэлторами и брокерами, что и сейчас позволяет ускорить подготовку и проведение ипотечной сделки, а также предоставляет дополнительные возможности по привлечению клиентов. Но в то же время, «возврат к докризисным условиям» достаточно долгое время сохранял жестко зафиксированные рамки, которые были не свойственны ипотечному рынку в предкризисный период.

Однако, в результате ужесточения конкуренции на ипотечном рынке с целью повышения привлекательности своих ипотечных программ банки начинают снижать величину первоначального взноса, процентные ставки и затраты на получение кредита, увеличивают сроки кредитования и суммы кредитов, повышают уровень сервиса при оформлении, выдаче и обслуживании кредита, а также смягчают свои требования к заемщикам и приобретаемой недвижимости.

Таблица 1.

Топ-10 рынка ипотечного кредитования

Итоги 2012 года		Итоги 2011 года		Итоги 2010 года	
Банк	Объем, млн. руб.	Банк	Объем, млн. руб.	Банк	Объем, млн. руб.
1. Сбербанк	445 665	1. Сбербанк	320 712	1. Сбербанк	184 500
2. ВТБ24	157 608	2. ВТБ24	80 382	2. ВТБ 24	31 732
3. Газпромбанк	64 201	3. Газпромбанк	45 690	3. Газпромбанк	16 677
4. Дельтакредит	22 635	4. Дельтакредит	18 144	4. ДельтаКредит	10 679
5. Росбанк	17 637	5. Росбанк	13 084	5. Запсибкомбанк	7 428
6. Связь-Банк	15 414	6. УралСиб	9 619	6. Транскредитбанк	7 190
7. УралСиб	13 991	7. Райффайзенбанк	9 612	7. Возрождение	4 981
8. Возрождение	11 801	8. Возрождение	9 150	8. ЮниКредитБанк	4 939
9. АК Барс	10 448	9. Запсибкомбанк	8 792	9. BSGV	4 518
10. Ханты-Мансийский Банк	10 082	10. Абсолют Банк	8 581	10. Жилфинанс	3 481

Лидером на ипотечном рынке по объемам кредитования жилья является Сбербанк РФ, что объясняется его надежностью и наличием выгодных условий кредитования. (Табл.1.) Его объемы ипотечного кредитования за последние 3 года выросли почти в 3 раза, а в 2012 году они превышают почти в 3 раза объемы ВТБ24, занимающего второе место на рынке. Однако, по темпам роста объёмов ипотечного кредитования Сбербанк в 2011 году уступал таким банкам как ВТБ24, Газпромбанк и банк Возрождение, а в 2012 его удалось обогнать и банку УралСиб, который ещё в 2011 году не входил в Топ-10 ипотечного кредитования. При этом объемы кредитования ВТБ24 растут самыми быстрыми темпами, намного превышающими темпы роста Сбербанка РФ, также можно выделить и Газпромбанк, который в 2011 году бы лидером по темпу роста кредитования жилья. Таким образом, увеличение быстрыми темпами своих объемов кредитования другими банками может привести в будущем к вытеснению Сбербанка с главной позиции на рынке.

Но на данный момент, лидирующее положение Сбербанка позволяет ему привлекать самых надежных клиентов с минимальными рисками невозврата. Для привлечения клиентов Сбербанк стал активно разрабатывать разнообразные собственные ипотечные программы. Помимо типовых программ кредитования на приобретение жилья на вторичном и первичном рынках под залог приобретаемой

недвижимости, кредитов под залог имеющейся в собственности заемщика недвижимости появились целевые программы кредитования на ремонт жилья, на первоначальный взнос по ипотеке, на приобретение коммерческой недвижимости.

Несмотря на то, что многим потенциальным клиентам сроки ипотечного кредитования до 30 лет кажутся выгодными, на самом деле ежемесячный платеж при сроке кредита на 20 и 30 мало отличается, при этом платить приходится на 10 лет больше. Это связано с тем, что при таких длительных сроках ипотеки (20 лет) первые годы заемщик оплачивает лишь проценты, а основной долг практически не уменьшается. При увеличении срока ипотеки до 25 и более лет увеличивается и этот первоначальный период "неуменьшаемого" долга.

В Сбербанке действуют ипотечные программы по приобретению квартир на вторичном рынке с минимальным первоначальным взносом 10% от стоимости приобретаемого жилья, что позволяет ему составлять серьезную конкуренцию АИЖК. Кроме того, в Сбербанке семьи с детьми, соответствующие критериям программы "Молодая семья", могут без какого-либо дополнительного обеспечения получить кредиты с первоначальным взносом 10%.

Сбербанк, наряду с другими банками, став участником, так называемой вэбовской программы инвестиций, внедрил у себя программу ипотеки с господдержкой на приобретение квартир в новостройках, аналогичную условиям кредитования продукта АИЖК "Новостройка". Причем условия кредитования Сбербанка при прочих равных выгоднее, чем у АИЖК. В частности, в "госбанке" можно получить кредит с минимальным первоначальным взносом 20% от стоимости приобретаемого жилья без всяких условий. В то же время по условиям кредитного продукта АИЖК "Новостройка", заемщик обязан застраховать свою ответственность по кредитному договору, если первоначальный взнос составляет менее 30%. По кредитному продукту АИЖК "Новостройка" процентная ставка при первоначальном взносе меньше 30% после регистрации права собственности на приобретенное жилье равна 11,25% годовых. Для заемщиков, которые не желают оформлять страхование жизни и трудоспособности (личное страхование), процентная ставка по кредиту составит от 11,2 до 11,95% годовых в зависимости от величины первоначального взноса, в то время как в Сбербанке процентная ставка по ипотечной программе с господдержкой для заемщика "с улицы" составит не более 11% годовых безотносительно к тому, будет он оформлять личное страхование или нет. Ставка по кредиту еще ниже для зарплатных клиентов.

Кроме того, Сбербанк отказался от устоявшейся практики дифференциации процентной ставки по ипотечному кредиту в зависимости от наличия договоров личного страхования и страхования титула. Размер процентной ставки по кредиту в Сбербанке России не зависит от оформления полиса страхования жизни и трудоспособности заемщика, а также от страхования титула. Такие виды

страхования предлагаются исключительно на добровольной основе и не влияют на принятие банком решения по кредиту или на размер процентной ставки.

Рассматривая уровень процентных ставок по ипотечным кредитам в таких банках как Сбербанк, ВТБ24, Газпромбанк и Дельтакредит банк, возглавлявших список Топ-10 по ипотечному кредитованию, можно заметить, что самые низкие ставки по таким программам как «Приобретение квартир в строящихся домах», «Ипотека + Материнский капитал» у Сбербанка РФ. По программе «Гараж» уровень процентной ставки Сбербанка и Газпромбанка совпадают (от 12,5%), а по программам «Военная ипотека» и «Гараж» самые низкие процентные ставки имеет банк ВТБ24, что ещё раз подтверждает то, что у Сбербанка РФ на рынке есть серьёзные конкуренты, способные предложить клиентам более выгодные условия по отдельным видам программ.

Таким образом, конкуренция на ипотечном рынке обостряется, и происходит это на трех уровнях: между частными банками и госсектором, между частными банками и между государственными банками и АИЖК. Самыми сильными конкурентами Сбербанка на ипотечном рынке на 2012 год являются ВТБ24, Газпромбанк, банк Дельтакредит и АИЖК. Однако, если рассматривать долю каждого из них на рынке, то можно заметить, что на Сбербанк уже в течение нескольких лет приходится большая доля по сравнению с другими банками, в том числе по данным 2012 года на Сбербанк приходится 43,3% рынка, что почти в 3 раза больше, чем у ВТБ24, почти в 7 раз, чем у Газпромбанка и АИЖК и в 20 раз больше, чем у банка Дельтакредит. При этом такая ситуация прослеживается уже в течение 6 лет. Также можно отметить, что в период кризиса в 2009-2010 гг. объемы выданных ипотечных кредитов резко сократились, но даже в таких условиях Сбербанк занимал доминирующее положение на рынке.

Объем портфеля кредитов, выданных физическим лицам Сбербанка на 30.09.2012 составил 2 688,2 млрд. руб., в т.ч. на жилищное кредитование приходится 1 059,0 млрд. руб. (40% от объема кредитов, выданных физическим лицам). Учитывая, что общий объем портфеля кредитов составил 10 490,9 млрд. руб., то доля ипотечных кредитов 10,1%, что позволяет говорить о том, что ипотечные кредиты занимают весомую долю в деятельности Сбербанка по кредитованию физических лиц, уступая место лишь выдаче потребительских кредитов (1 513,4 млрд. руб. или 56% от общего объема портфеля) и десятую часть в общем объеме выданных кредитов.

В заключение, можно сделать вывод о том, что в настоящее время клиенты предпочитают обращаться за ипотечным кредитованием именно в Сбербанк РФ. Этот банк занимает лидирующее положение на рынке уже в течение долгого времени и все время создает новые условия и программы, которые более благоприятны для заёмщика, чем в других банках.

Библиографический список

1. Официальный сайт Сбербанка РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sbrf.ru>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Официальный сайт ВТБ24 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vtb24.ru>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Саркисянц А Современное состояние ипотечного кредитования в России: "Бухгалтерия и банки". – 2012. – № 5, 6 // «КонсультантПлюс»
4. Официальный сайт банка «Русский стандарт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rsb.ru>, свободный. – Загл. с экрана.
5. Официальный сайт Газпромбанка [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gazprombank.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

Войскунский С.А., студент 3 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Конорева Т.В.

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦБ РФ

Андрею Белоусову, который еще совсем недавно предполагал увидеть ускорение инвестиционного спроса, пришлось представлять депутатам не очень радужную картину экономической действительности в РФ. Так, в феврале нынешнего года темп прироста ВВП составил – 0,4%. В марте – 2,3%. Согласно принятому ранее прогнозу развития экономики РФ такие данные соответствуют пессимистичному варианту развития событий в экономике РФ. Причина торможения – замедление, а потом и сокращение экспорта топливно-энергетических ресурсов, что во многом связано с сокращением спроса в Европе. Другой фактор – замедление роста потребительского кредитования».

Если первый фактор по большей части с заявленной темой не связан, то второй имеет непосредственное отношение к деятельности ЦБ РФ и, следовательно, требует более подробного выяснения причин снижения спроса на деньги в экономике РФ. Это необходимо для того, чтобы понять какую денежно-кредитную политику ЦБ планирует проводить в дальнейшем и, соответственно, с помощью каких инструментов он собирается её осуществлять.

Целью данного исследования является анализ денежно-кредитной политики, проводимой ЦБ РФ, а также определение инструментария её осуществления. Предмет исследования – денежно-кредитная политика РФ.

Согласно материалам самого центрального банка в предстоящий трехлетний период Банк России сохранит преемственность реализуемых принципов денежно-кредитной политики и планирует к 2015 году завершить переход к режиму таргетирования инфляции. В рамках данного режима приоритетной целью денежно-кредитной политики является обеспечение ценовой стабильности, то есть поддержание стабильно низких темпов роста цен. Денежно-кредитная политика, направленная на контроль над инфляцией, будет способствовать достижению более общих экономических целей, таких как обеспечение условий для устойчивого и сбалансированного экономического роста и поддержание финансовой стабильности. Данную политику ЦБ РФ планирует осуществлять с помощью следующих инструментов:

Установление нормы обязательных резервов. Норма обязательных резервов – установленная законом строго определённая доля обязательств коммерческого банка по привлечённым им депозитам, которую банк должен держать в резерве в Центральном банке. С 1 марта по 1 апреля нынешнего года общий объём денежных средств, депонированных в Банке России, увеличился на 2800 млн. рублей. В процентном соотношении руководство Банка России с 1 марта 2012 года увеличило данную норму на 0,25 %. Всем известно, что повышение НОР ведет к снижению темпов инфляции и удорожанию денежной массы, но это также уменьшает ликвидность активов коммерческих банков, что в свою очередь негативно сказывается на спросе денег в экономике.

Обеспеченные кредиты Банка России. Данный инструмент предполагает выдачу кредитов коммерческим банкам. Очевидно, что данный инструмент лишь стимулирует деятельность кредитных организаций и может использоваться для уменьшения стоимости денег и для стабилизации экономики во время кризисных и предкризисных периодов. Исходя из имеющихся данных об объемах кредитования Банком России очевидно отсутствие тенденций к особому повышению или понижению объема предоставляемых средств. Из этого можно сделать вывод о том, что серьезных мер по стимулированию банковского сектора от государства в ближайшем будущем не будет.

Операции прямого РЕПО Банка России. Под сделкой РЕПО понимается сделка покупки (продажи) ценной бумаги с обязательством обратной продажи (покупки) через определенный срок по заранее определенной цене. Иначе говоря, соглашение РЕПО условно может рассматриваться как краткосрочный заем под залог ценных бумаг. Данный инструмент выступает в роли схожей с ролью обеспеченных кредитов, с определенной спецификой – такие сделки осуществляются на более выгодных для заемщика условиях, например, краткосрочные займы предоставляются по более низкой процентной ставке, а долгосрочные требуют обеспечения не золотом, а ценными бумагами. Данные

особенности позволяют осуществлять сделки на аукционной основе для выбора наиболее надежных заёмщиков. Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что Операции РЕПО являются важным инструментом денежно-кредитной политики, который может регулировать уровень ликвидности в банковском секторе. Эти операции пользуются большим спросом у кредитных организаций, особенно в условиях недостатка денежных средств на счетах.

Сделки «валютный своп» Банка России. Сделки «валютный своп» Банка России являются инструментом рефинансирования постоянного действия, средства по которому предоставляются Банком России на условиях «овернайт» по фиксированной процентной ставке под обеспечение иностранной валютой. В практике других центральных банков операции "валютный своп", как правило, не являются ключевыми операциями процентной политики, а используются как дополнительный инструмент регулирования банковской ликвидности в относительно небольших масштабах. Использование данного инструмента характерно для центральных банков стран с высокой открытостью (значительными потоками средств в иностранной валюте), либо экономик с развивающимися финансовыми рынками, для которых низкая емкость внутреннего рынка ценных бумаг приемлемого качества ограничивает потенциал использования традиционных залоговых инструментов.

Депозитные операции Банка России. В соответствии со статьями 4 и 46 Федерального закона «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» Банк России проводит операции по привлечению депозитов кредитных организаций в целях регулирования ликвидности банковской системы. В настоящее время Банк России проводит следующие виды депозитных операций: по фиксированным процентным ставкам и по процентным ставкам, определенным на аукционной основе /депозитные аукционы/. Депозитные операции центрального банка позволяют коммерческим банкам получать доход от так называемых свободных, или избыточных, резервов, а центральному банку дают возможность влиять на размер денежного предложения. Исходя из данных по привлеченным депозитам, можно сделать вывод о том, что объем излишней денежной массы останется на том же уровне, что и в предыдущем году.

Операции с облигациями Банка России. Выпуск центральными банками собственных краткосрочных облигаций достаточно широко распространён в мировой практике проведения денежно-кредитной политики. Особенно активно данные операции используются в странах с развивающимися финансовыми рынками, для которых характерен систематический профицит ликвидности банковского сектора.

Операции Банка России по покупке/продаже ценных бумаг на открытом рынке. Операции по покупке/продаже ценных бумаг на открытом рынке

используются в практике большинства центральных банков. Данные операции могут являться одним из основных инструментов регулирования банковской ликвидности на ежедневной основе (например, в США, Канаде и Австралии), либо использоваться в качестве антикризисного инструмента для осуществления дополнительных вливаний средств в банковский сектор и/или воздействия на более долгосрочные доходности в сегменте государственных и корпоративных облигаций (в частности, Банком Англии, Банком Японии, ФРС США).

В практике Банка России операции по покупке/продаже ценных бумаг на открытом рынке используются в относительно небольших масштабах как дополнительный инструмент регулирования банковской ликвидности. Основным фактором, снижающим потенциал его использования данного инструмента, является относительная узость и низкая ликвидность российского рынка государственных ценных бумаг. Кроме того, в период формирования профицита банковской ликвидности использование данного инструмента ограничено относительно небольшим размером собственного портфеля ценных бумаг Банка России.

Кредиты Банка России без обеспечения. Кредиты без обеспечения (или беззалоговые кредиты) являются инструментом предоставления ликвидности, позволяющим кредитным организациям получать средства от центрального банка без внесения залога или предоставления какого-либо обеспечения. Применение подобного инструмента сопряжено с повышенными рисками для центрального банка и, как правило, не используется в странах с развитыми финансовыми рынками. В странах с развивающимися рынками его использование в определенных условиях может быть оправдано, так как кредитные организации могут не иметь достаточного количества активов для использования их в качестве обеспечения для получения обеспеченных кредитов.

В связи с высокими рисками для центрального банка кредиты без обеспечения, в отличие от обеспеченных кредитов, обычно предоставляются по более высокой процентной ставке, на более короткие сроки и более узкому кругу наиболее надежных заемщиков. Предоставление кредитов без обеспечения являлось одним из основных антикризисных инструментов Банка России в период с конца 2008 года по 2010 год и в сочетании с другими предпринятыми мерами способствовало преодолению системного дефицита ликвидности банковского сектора и сохранению устойчивости банковской системы в целом. С 1 января 2011 года предоставление кредитов без обеспечения было приостановлено.

Исходя из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что, не смотря на снижение темпов роста ВВП и уменьшение спроса на деньги среди населения, главной целью денежно-кредитной политики ЦБ РФ по прежнему остается подавление инфляции. В настоящий момент российская экономика находится между двух стульев: с одной стороны высокие темпы инфляции заставляют правительство

постоянно предпринимать меры по удорожанию денег и тем самым оставлять высокие ставки по кредитам. В конечном итоге такая политика не могла не привести к тому, о чем говорилось в самом начале. Снижение спроса на кредиты, а, следовательно, спад производства, рост безработицы – лишь часть возможных последствий. Но всё же нельзя обвинять руководство Банка России в некомпетентности или недальновидности, ведь инфляция по своей сути представляет гораздо более опасное явление. Проблем, связанных с политикой дорогих денег, по-видимому, нельзя избежать. Это своеобразная жертва, которую необходимо принести ради того, чтобы не вернуться 90-е.

Библиографический список

1. Инструменты денежно-кредитной политики Банка России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru/dkp/>

Глухова А. И., Машкина В.А., студенты 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Смоляр М.Я.

ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГОВЫХ АГЕНТСТВ НА ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

Современная мировая экономика в определенной степени подвержена рискам, влекущими за собой значительные экономические потери. Поэтому для крупных и средних организаций важно иметь ориентир в огромном потоке экономической информации. Инвесторам в современном мире просто не обойтись без своеобразных «маяков», рейтинговых агентств. Что же такое рейтинговое агентство, и почему его мнение настолько важно для инвестора?

Рейтинговое агентство представляет собой коммерческую организацию, занимающуюся присвоением кредитных рейтингов различным типам долговых обязательств, эмитируемых отдельными компаниями, государственными и местными органами власти, некоммерческими организациями. Опираясь на результаты собственного анализа, рейтинговые агентства присваивают объекту исследования – компании, банку или стране - кредитный рейтинг, являющийся главным индикатором её платежеспособности. Рейтинг является суждением эксперта относительно вероятности оплаты основной суммы долга и процентов. Сам рейтинг выглядит в виде букв: от D (дефолт) до трех А (наивысший уровень платежеспособности). Он отражает риск невыплаты по долговому обязательству и влияет на величину процентной ставки, на стоимость и доходность долговых обязательств. При этом более высокий рейтинг соответствует меньшему риску невыплаты.

Рейтинговые агентства являются элементом инфраструктуры финансового рынка, устраняющим асимметрию информации между эмитентами и инвесторами. Основные функции рейтинговых агентств сводятся к помощи потенциальным частным и институциональным инвесторам в определении объекта своей инвестиционной деятельности и предоставлении им удобного инструмента измерения своих возможных рисков. Их деятельность способствует снижению рискованности финансовых вложений для инвесторов и, соответственно, развитию мировой финансовой системы в целом.

Получая доходы от компаний, стремящихся получить рейтинг, эти агентства подвергаются конфликту интересов, что отрицательно влияет на объективность присвоенного ими рейтинга. Более того, крупнейшие международные рейтинговые агентства, так называемая, «Большая тройка» - агентства Moody's, Standard & Poor's и Fitch, нередко пользуются своим влиянием на инвесторов и манипулируют финансовым рынком, выставляя завышенные или заниженные оценки некоторым эмитентам. Примером данного манипулирования может служить то, что вплоть до своего краха банковский холдинг Lehman Brothers обладал самым высоким рейтингом инвестиционной привлекательности, выставленным «Большой тройкой» – AAA+. И этот рейтинг был отозван буквально за несколько часов до официального признания этого учреждения себя банкротом. В то время, как менее известные рейтинговые агентства, например, небольшое агентство Egan-Jones ещё за полгода до катастрофы снизило рейтинг Lehman Brothers до BBB+, потом до BBB, позднее до BBB-, а за день до банкротства вынесло смертельный приговор – CCC. К сожалению, инвесторы не прислушались к прогнозам этого рейтингового агентства, и с крахом Lehman Brothers началась волна банкротств финансовых структур США, Европы и других стран, повлекших за собой мировой финансовый кризис 2008 года. Трудно предположить, что опытные рейтинговые аналитики «Большой тройки» заблаговременно не увидели проблемы этого финансового гиганта. Следовательно, эта информация сознательно утаивалась ради чьей-то выгоды. К тому же, расследование Сената США показало, что два крупнейших рейтинговых агентства страны – «Moody's» и «Standard & Poor's» - сознательно игнорировали перед кризисом признаки мошенничества в сфере кредитов, получая за это вознаграждение от инвестиционных банков.

Помимо того, что "Большая тройка" манипулирует финансовым рынком и сознательно закрывает глаза на проблемы оцениваемых ею компаний в процессе выставления рейтинга, её деятельность также существенно политизирована. Это проявляется в том, что Moody's и Standard & Poor's и Fitch выставляют заниженный суверенный кредитный рейтинг некоторым странам. Например, если сравнить рейтинги некоторых государств, присвоенные «Большой тройкой», китайским рейтинговым агентством Dagong, а также российским Национальным рейтинговым

агентством (НРА), то можно убедиться в том, что рейтинг России существенно занижается «Большой тройкой», и потенциал её экономики недооценивается. Соединенные Штаты Америки по-прежнему получают рейтинг, обозначающий высшее кредитное качество (AAA), от агентств Moody's и Fitch. При этом, отметим, что китайское агентство Dagong оценивает кредитное качество США лишь на уровне А, что на 5 ступеней ниже высшего кредитного рейтинга AAA. Что касается России, то китайское агентство присвоило ей рейтинг А, что на 2 ступени выше рейтинга, присвоенного НРА и Moody's (Baa1), и на 3 ступени выше рейтингов от S&P и Fitch (BBB). "Большая тройка" выставила Бразилии рейтинг Baa2, в то время как другие агентства оценили её кредитоспособность на более высоком уровне (А-, BBB+).

Аналитики Международной Организации Кредиторов (World Organization of Creditors) сошлись во мнении о том, что изначальная задача рейтинговых агентств поменялась: на сегодняшний день они влияют на конъюнктуру международных финансовых рынков, а не являются их отражением. Но чьи интересы они продвигают? Чтобы ответить на этот вопрос, надо рассмотреть, кто же стоит за агентствами «Большой тройки», вернее, кто является их владельцами и учредителями. Так, главными акционерами фирм, владеющих агентством S&P, до мирового финансового кризиса были представители могущественного банкирского клана Ротшильдов. После начала кризиса 2008 года компании-акционеры S&P и Moody's, лишь сменили названия, но не хозяев. Что же касается рейтингового агентства Fitch, то им владеют американское издательство Hearst и французская холдинговая группа Fimalac S.A., а одним из крупнейших акционеров Moody's является инвестиционный фонд Berkshire Hathaway, принадлежащий крупнейшему в мире инвестору Уоррену Баффету.

Многие европейские и азиатские организации намерены противопоставить «всесильной тройке» свои собственные агентства. Евросоюз намерен повлиять на текущую расстановку сил за счет создания нового глобального рейтингового агентства, чтобы «положить конец олигополии» существующих агентств и самому влиять на рынок. Страны Европы возлагают большие надежды на EACRA – Европейскую Ассоциацию кредитных рейтинговых агентств, в то время как в Азии китайское рейтинговое агентство «Дагун» с партнёрами из России намерено создать новое международное рейтинговое агентство для обслуживания интересов стран БРИКС: Бразилии, России, Индии, Китая и ЮАР. Для этого агентство «Дагун» заключило партнёрские соглашения с восемью компаниями, в том числе из Германии, Японии и Южной Кореи, и ведет переговоры с одним из российских потенциальных партнёров – компанией «Русрейтинг». Российские эксперты полностью поддержали китайскую инициативу, не сообщив пока никаких подробностей соглашения о будущем сотрудничестве. И если «Дагун» удастся

воплотить в жизнь идею рейтингового агентства, созданного специально для развивающихся стран, то у «Большой тройки» появится серьезный конкурент, который сможет противопоставить их сомнительным оценкам более объективные рейтинги. И, чтобы не потерять своих клиентов на прибыльном рейтинговом рынке развивающихся стран, S&P, Moody's и Fitch придется приспосабливаться к новым условиям и оценивать эмитентов более беспристрастно.

Таким образом, одним из решений проблемы политизированности и заинтересованности рейтинговых агентств является снижение их рыночной доли в сфере рейтинговых услуг и конкуренция, которая заставит агентства оценивать эмитентов более беспристрастно и адекватно, чтобы оставаться востребованными среди инвесторов.

Библиографический список

1. Андрианова Л.Н. Рейтинг ценных бумаг: основы теории и практика [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mirkin.ru>.
2. Михаил Смирнов. По порядку становись //КОММЕРСАНТЪ BUSINESS GUIDE /-2008/-№214
3. Рейтинговое агентство Standard & Poor's Financial Services. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.standardandpoors.com>
4. Рейтинговое агентство РА-Эксперт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/editions/article12/>
5. Ричард Хейнсворт. Регулирование деятельности рейтинговых агентств// Деньги и кредит.- 2009.-№7.

Данилейко М.Б., студент 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Преснякова В.В.

НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время вопросы, касающиеся деятельности негосударственных пенсионных фондов (далее – НПФ), их надежности и стабильности, их положения на рынке, волнуют достаточно широкую аудиторию. Количество НПФ из года в год уменьшается это связано с процессом поглощения и укрупнения НПФ. Так за последние 15 лет количество НПФ уменьшилось почти в 2 раза - с 271 НПФ в 1998 году до 139 НПФ в 2012 году. Такая тенденция, прежде всего, связана с ужесточением требований со стороны законодательства к НПФ, и, безусловно, подобная динамика должна пойти на пользу участникам НПФ. Вопросам надежности НПФ и будет посвящена данная работа.

Целью данной работы является анализ надежности НПФ, действующих на российском рынке.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. кратко изложить основной теоретический материал, связанный с деятельностью НПФ;
2. выявить основные показатели, характеризующие деятельность НПФ;
3. провести анализ надежности конкретных НПФ.

Объектом исследования являются негосударственные пенсионные фонды.

Предметом исследования являются показатели надежности негосударственного пенсионного фонда.

Методологической основой исследования являются различные источники, такие как учебные пособия отечественных и зарубежных авторов, периодические издания, статистические документы, интернет-источники.

В процессе работы использовались методы анализа, обобщения и синтеза данных.

Начнем с краткого описания теоретической базы, касающейся негосударственного пенсионного страхования. НПФ – особая организационно-правовая форма некоммерческой организации социального обеспечения, исключительными видами деятельности которой являются:

– деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению участников фонда в соответствии с договорами негосударственного пенсионного обеспечения;

– деятельность в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию в соответствии с Федеральным законом от 15 декабря 2001 г. N 167-ФЗ "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации" и договорами об обязательном пенсионном страховании;

– деятельность в качестве страховщика по профессиональному пенсионному страхованию в соответствии с федеральным законом и договорами о создании профессиональных пенсионных систем [1, ст.2].

К основным показателям деятельности НПФ, с помощью которых можно оценить их надежность следует отнести величину собственного имущества, количества вкладчиков, участников, застрахованных лиц, объём пенсионных накоплений, объём пенсионных резервов, а также результаты актуарных заключений по деятельности НПФ. Для выявления тенденций развития негосударственного пенсионного страхования рассмотрим динамику показателей пенсионных резервов и пенсионных накоплений за период с 2010 по 2012 год. Пенсионные резервы представляют собой совокупность средств, находящихся в собственности фонда и предназначенных для исполнения фондом обязательств перед участниками в соответствии с пенсионными договорами [1, ст.3]. Пенсионные

накопления, в свою очередь, - это совокупность средств, предназначенных для исполнения обязательств фонда перед застрахованными лицами в соответствии с договорами об обязательном пенсионном страховании и договорами о создании профессиональной пенсионной системы [1, ст.3]. Представим динамику данных показателей в виде таблицы[4].

Таблица 1

Пенсионные накопления и пенсионные резервы пяти крупнейших
НПФ за 3 года

Фонд	2010 год		2011 год		2012 год (9 мес.)	
	Пенсион. накопления млн.руб.	Пенсион. резервы, млн.руб.	Пенсион. накопления млн.руб.	Пенсион. резервы млн.руб.	Пенсион. накопления млн.руб.	Пенсион. резервы млн.руб.
НПФ «Благосостояние»	26 896,1	136 254,9	58 884,7	156 759,9	75 030,0	168 568,1
НПФ «Лукойл-Гарант»	24 225,4	14 839,5	55 854,9	15 660,5	85 575,4	16 858,1
НПФ «Норильский никель»	9 856,1	9 440,9	29 704,7	10 926,7	37 616,7	11 636,1
НПФ Электроэнергетики	9 517,6	26 360,3	22 830,0	28 633,4	35 155,6	31 293,1
НПФ «Газфонд»	8 389,6	290 021,2	23 264,5	308 866,7	36 974,1	317 145,1

Из данных таблицы 1 видно, что в 2010-2012 годах лидирующие позиции по величине пенсионных накоплений занимали НПФ «Благосостояние» и НПФ «Лукойл-Гарант». Цепной темп роста величины данного показателя в 2011 году составил 218,93% и 230,56%, а в 2012 127,42% и 153,21% соответственно. Таким образом, за два года величина пенсионных накоплений НПФ «Благосостояние» выросла 2,7 раза, НПФ «Лукойл-Гарант» в 3,5 раза. Рост величины данного показателя говорит об увеличении привлеченных средств по обязательному пенсионному страхованию, соответственно, о росте популярности НПФ в качестве страховщиков по программам по обязательному пенсионному страхованию. Лидирующие позиции по величине пенсионных резервов в 2010-2012 годах занимали НПФ «Газфонд» и НПФ «Благосостояние» с цепным темпом роста показателя в 2011 году 106,5% и 115,05%, в 2012 году 102,68% и 107,53% соответственно. За два года величина пенсионных резервов НПФ «Газфонд» выросла в 1,09 раза, а НПФ «Благосостояние» в 1,24 раза. Таким образом, по данным таблицы 1 можно сделать вывод о том, что как величина пенсионных накоплений, так и величина пенсионных резервов НПФ увеличивается с каждым годом. Данная положительная динамика говорит о росте популярности негосударственных пенсионных фондов, об их развитии, также о росте доверия негосударственным пенсионным фондам.

Десятку крупнейших фондов по величине пенсионных накоплений замыкают такие фонды как «Ханты-мансийский НПФ», НПФ «КИТ-финанс» с величиной данного показателя около 5 млн. руб. в 2010 году, 14 млн. руб. в 2011 году и 27 млн.

руб. в 2012 году. По величине пенсионных резервов последние позиции в десятке занимают НПФ «Норильский никель» и «Национальный НПФ» с величиной данного показателя около 9 млн. руб. в 2010 году, 10 млн. руб. в 2011 году и 11 млн. руб. в 2012 году.

Для оценки финансового состояния НПФ, анализа чувствительности и ликвидности активов составляются актуарные заключения. В актуарном заключении представляются результаты актуарных расчетов по деятельности субъекта проверки. В результате актуарных расчетов составляется актуарный баланс, который имеет следующую структуру.

Таблица 2

Схема актуарного баланса [8]

Активы актуарного баланса (АА)	Пассивы актуарного баланса (ПА)
Оценка пенсионных резервов с учетом их рыночной стоимости (A_1);	Современная стоимость пенсионных обязательств фонда по схемам (P_1);
Сумма имущества для обеспечения уставной деятельности (A_2)	Сумма кредиторской задолженности, нераспределенной прибыли (P_2);
	Сумма страхового резерва (P_3);
	Сумма имущества для обеспечения уставной деятельности (P_4)

$AA > PA$ – профицит актуарного баланса;

$AA < PA$ - дефицит актуарного баланса

$P_1 + P_2 < A_1 + A_2 < P_1 + P_2 + P_3 + P_4$ – актуарный баланс фонда практически выдержан

По данным актуарного баланса по 10 крупнейшим НПФ наибольшая величина активов в 2009, 2010 и 2011 годах была зафиксирована у НПФ «Газфонд» - 259 240,7 млн. руб., 305 324,6 млн. руб. и 328 772,0 млн. руб. соответственно. Прирост величины активов за 2010 год составил 17,77%, в 2011 году – 7,68%. Также достаточно большую величину активов имели НПФ «Благосостояние» и НПФ «Лукойл-Гарант». Величина активов НПФ «Благосостояние» составила 77 180,1 млн. руб. в 2009 году, 104 739,1 млн. руб. в 2010 году и 162 303,8 млн. руб. в 2011 году, соответственно, прирост составил 35,71% в 2010 году и 55,76%. Активы НПФ «Лукойл-Гарант» в 2009 году составили 28 792,1 млн. руб., в 2010 году 33 989,7 млн. руб., в 2011 году 26 599,1 млн. руб., прирост величины активов составил 18,05% в 2010 году и уменьшение в 2011 году на 21,22%. Величина пассивов у НПФ «Газфонд» в 2010 году выросла на 17,46%, а в 2011 году на 10,18%; у НПФ «Благосостояние» пассивы в 2010 году выросли на 28,95%, а в 2011 году на 5,17%; пассивы НПФ «Лукойл-Гарант» в 2010 году увеличились на 14,12%. А в 2011 году снизились на 23,66%. Таким образом, актуарный баланс НПФ «Газфонд» в 2009, 2010 и 2011 годах практически выдержан. Актуарный баланс НПФ «Благосостояние»

в 2009 году был практически выдержан, в 2010 году наблюдался профицит актуарного баланса в 3 570,3 млн. руб., а в 2011 году – также профицит, равный 55 904,8 млн. руб. Актуарный баланс НПФ «Лукойл-Гарант» в 2009 и 2010 годах был практически выдержан, а в 2011 году наблюдался незначительный профицит актуарного баланса, равный 16,2 млн. руб. [8].

Таким образом, по результатам анализа можно сделать следующие выводы. На рынке негосударственного пенсионного обеспечения наблюдается тенденция укрупнения негосударственных пенсионных фондов, ужесточения нормативно-правового регулирования их деятельности. Наблюдается постепенный рост величины основных показателей деятельности негосударственных пенсионных фондов. В разрезе обязательного и добровольного пенсионного обеспечения также наблюдается тенденция роста показателей, что говорит о росте популярности негосударственных пенсионных фондов среди населения. Также в разрезе обязательного и добровольного пенсионного страхования показатели в пользу добровольного, что говорит о том, что пока не все будущие пенсионеры готовы полностью перевести свои средства в НПФ. Соотношение обязательств и активов негосударственных пенсионных фондов свидетельствует о том, что крупнейшие негосударственные фонды российского рынка способны отвечать по своим обязательствам пред участниками и застрахованными лицами.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 07.05.1998 N 75-ФЗ (ред. от 03.12.2012) «О негосударственных пенсионных фондах» // ИПЦ «КонсультантПлюс»;
2. Постановление Правительства РФ от 04.02.2009 N 95 «О порядке проведения актуарного оценивания деятельности негосударственных пенсионных фондов по негосударственному пенсионному обеспечению» // ИПЦ «КонсультантПлюс»;
3. Доходность НПФ: размышляя о пенсии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sberex.ru/article/40>, свободный. – Загл. с экрана;
4. Крупнейшие НПФ по объему активов на 1 апреля 2012 года по данным ФСФР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pfrf.ru/non_state_pension_funds/21189.html, свободный. – Загл. с экрана;
5. Новгородов П. А. Финансовая устойчивость негосударственных пенсионных фондов: сегодня и завтра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.econom.nsc.ru/eco/arhiv/ReadStatiy/2011_03/Novgorodov.htm, сводный. – Загл. с экрана;
6. Основные показатели деятельности НПФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fcsм.ru/ru/contributors/pollеd_investment/npf/reports/, свободный. – Загл. с экрана;

7. Отчеты и балансы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gazfond.ru/node/234>, свободный. – Загл. с экрана;

8. Преснякова В.В. Оценка финансового состояния деятельности Негосударственных пенсионных фондов//Вестник Сибита №3(3), 2012, с.31-35

9. Раскрытие информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://npfb.ru/ru/about/disclosure/index.wbp>, свободный. – Загл. с экрана;

10. Рэнкинг НПФ по объему пенсионных резервов в управлении [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://npf.investfunds.ru/ratings/6/>, свободный. – Загл. с экрана;

11. Шоломицкий А. Усовершенствованная методика актуарного оценивания НПФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://napf.ru/np-napf/data/14/47-53.pdf>, свободный. – Загл. с экрана.

Заметельская Н.М., студентка 4 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Конорева Т.В.

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДА ОМСКА: ДИНАМИКА ЦЕН, АНАЛИЗ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Рынок недвижимости города Омска в данный момент переживает бурный рост. Омская область является крупнейшим научно-образовательным, экономическим и культурным центром Сибири. Омск так же входит в пятерку крупнейших промышленных центров России. Область считается самой привлекательной для отечественных и иностранных инвесторов, так в 2010 году объем иностранных инвестиций составил 544 миллиона долларов США.

В области реализуется целый ряд федеральных и областных проектов ведущих к перспективному социально-экономическому развитию города.

Благодаря успешной реализации социально-экономических программ в последние годы значительно повысился уровень жизни населения, что существенно увеличило цены на недвижимость в Омске.

Возводится большое количество коттеджных поселков, которые пользуются большой популярностью у жителей города. На стоимость частной недвижимости влияет площадь постройки, наличие коммуникаций и размер земельного участка.

Наблюдается возобновление интереса к строящемуся жилью. Так за август 2011 года рост цен на новые квартиры увеличился на 0,3%, хотя с начала года большим спросом пользовалось вторичное жилье. Приоритеты при выборе жилья отдаются в пользу районов, где нет промышленных объектов и хорошо развита инфраструктура.

Уровень цен на недвижимость, прежде всего, зависит от месторасположения и

типа постройки (кирпичный или панельный дом), от проекта квартиры и ее технического состояния. Самым дорогостоящим жильем можно назвать квартиры с улучшенной планировкой в центре, чуть ниже цены в Куйбышевском районе, а самые демократичные в Ленинском, Советском и Октябрьском районах.

Целью исследования является анализ рынка недвижимости г. Омска.

В соответствии с поставленной целью предлагается решить следующие задачи:

- Проанализировать влияние различных факторов на уровень спроса и предложения, а также на рыночные цены.
- Рассмотреть динамику цен и проанализировать количество сделок с недвижимостью.
- Сделать выводы о ценах на недвижимость в административных округах г. Омска.

Инфляция и цены на недвижимость в Омске. По расчетам и выводам специалистов, рост цен на жильё в течение 2012 опережал рост цен на потребительские товары. Жильё на Омском рынке подорожало с конца 2011 до конца 2012 г.: на 13% увеличилась стоимость первичного жилья и примерно на 17% вторичного.

Индекс потребительских цен в Омском регионе составляет: за весь 2012 год – **6,9%**.

Рост цен на жильё в Омске в прошлом году почти в 2 раза превысил темпы годовой общей инфляции в Омском регионе. Таким образом, существуют определенные предпосылки к объективному удорожанию жилья и/ или к искусственному завышению цен на жильё.

Сила ипотечного фактора. В целом по Российской Федерации в течение всего года рынок жилищного кредитования продолжал активно расти. Объемы выдачи всего десяти месяцев (январь – октябрь) 2012 года уже превысили весь рекордный объем всего 2011 года. Всего в январе – октябре 2012 года в РФ было выдано почти **545** тысячи ипотечных кредитов на общую сумму 801,3 миллиарда рублей, что в 1,4 раза превышает уровень десяти месяцев 2011 года в количественном и в 1,5 раза - в денежном выражении.

Ипотека для россиян в течение 2012 года, к сожалению, дешевле не стала. Средневзвешенная стоимость ипотечных кредитов в рублях с каждым месяцем неуклонно росла. Однако даже на фоне роста цены ипотечного кредита жители России и омичи продолжали брать заемные средства на жильё всё больше и всё чаще.

За год существенно возросло количество ипотечных кредитов, выданных банками Омска на приобретение жилья. В прошлом году Омичи оформляли в среднем более 3-х тысяч ипотек ежемесячно. В точных цифрах: в Омске объемы

выдачи всего десяти месяцев (январь-октябрь) 2012 года уже превысили весь объем 2011 г. Всего за 2012 г. В Омске было выдано более 37 000 ипотечных кредитов, что на 25% больше, чем в 2011 г.

Уменьшение числа предложений квартир/ объектов на продаже. Это коснулось, прежде всего, готовых объектов вторичного рынка. Еще год назад, а именно с осени 2011 года стал постепенно очевиден дефицит не крупного/ доступного жилья на Омском рынке. Сокращение объема предложений квартир/ объектов, выставляемых на продажу на вторичном рынке, в течение 2012 года продолжалось, хотя и неравномерно от месяца к месяцу. За прошедшие 12 месяцев сокращение общего количества предложений вторичного жилья составило около 15%.

Прямое следствие сокращения объёмов рынка сформулируем так: на Омском рынке в 2012 в заметной степени проявил себя общеизвестный экономический закон, согласно которому, при сокращении предложения **возрастает цена товара**.

Уровень спроса на недвижимость. В 2012 г. квартал за кварталом шло увеличение количества совершенных сделок с недвижимостью, зарегистрированных в Федеральном Росреестре по Омской области.

В среднем Росреестр регистрировал в 2012 г. около 35 тысяч сделок ежемесячно. В декабре 2012 количество совершенных сделок с недвижимостью: более 38 тысяч, что превышает среднемесячные показатели текущего года.

В среднем Росреестр регистрировал в 2012 г. около 13 тысяч сделок с ЖИЛОЙ недвижимостью ежемесячно. В декабре 2012 количество зарегистрированных сделок на рынке жилья: почти 15 тысяч, что конечно превышает среднемесячные показатели текущего года. Рекордным месяцем по количеству сделок стал август.

- Именно в августе службой Росреестра по Омской области зарегистрировано наибольшее для этого года количество сделок с недвижимостью – 43 266.

- Количество зарегистрированных сделок с жильем оказалось в августе наибольшим по сравнению с другими месяцами, а именно: 16 012.

- В августе 2012 г. взяли ипотеку 3.750 Омских семей.

Спрос на недвижимость в Омске в 2012 г. от квартала к кварталу в среднем подрастал. Имело место постепенное увеличение в Омске и области количества зарегистрированных прав на недвижимое имущество и сделок с ним:

1. Цены на жилье растут как на первичном рынке (новостройки), так и на вторичном рынке (готовое жильё).

2. Тенденция прироста цен характерна для жилья всех округов в Омске.

3. Активен спрос на недорогие квартиры, особенно на мелкое и некрупное жильё: малосемейки, 1-комнатные квартиры и простые 2-комн. квартиры (хрущевки), стоимостью 1 млн.руб. – 1.3 млн.руб. – 1.65 млн.руб.

4. Снижается количество предложений/ объектов, выставленных на продажу **на первичном рынке**; разумеется, в основном за счет более дешевого сегмента рынка. С учетом дополнительных данных прошлого месяца, ноябрь 2012: (годовая динамика): количество новостроек на продаже к концу текущего года примерно на четверть меньше, чем было год назад.

Однако, в течение года количество готовых квартир, предлагаемых к продаже **на вторичном рынке**, изменилось мало. С учетом данных ноября 2012 (т.е. в годовом выражении) их количество осталось примерно тем же; однако, ценовое содержание объектов вторички за год значительно изменилось. В связи с расширением объема операций на рынке недвижимости, ценовое содержание готового жилья явно изменилось за счет ухода/ вымывания более дешевого сегмента рынка, т.е. некрупных квартир по более доступным ценам.

5. В 2012 г. квартал за кварталом идет **увеличение количества совершенных сделок** с недвижимостью, зарегистрированных в Федеральном Росреестре по Омской области. Рост был более-менее равномерным. Август показал достаточный сильный всплеск активности. В августе 2012 зафиксировано максимальное для последних лет:

- 1) количество зарегистрированных сделок с недвижимостью,
- 2) а также сделок именно с жилой недвижимостью,
- 3) ипотечных сделок.

Новые данные за ноябрь 2012: общее число совершенных сделок с недвижимостью, а также сделок с жильем не было рекордным. Однако, эти 2 показателя снова превысили средние ежемесячные цифры 2012 года. Количество оформленных ипотек в ноябре было примерно на уровне средних ежемесячных показателей 2012 г.

6. Аналитики рынка работают с цифрами, ценами и расчетами. Специалисты по недвижимости, ежедневно работающие с людьми, принимают во внимание также и психологический фактор. Поэтому назовем еще один пункт: **Общественное мнение** горожан: среди разноречивых мнений о стоимости квартир/ жилья в Омске преобладающими и более распространенными являются ожидания на повышение (цен на жильё) как к концу 2012 года, так и в первой части 2013 г.

Причины складывающейся ситуации:

- Определенное повышение с начала года покупательской активности Омичей.
- Активное вымывание с рынка более дешевых и наиболее дешевых объектов.
- Достаточно активная государственная поддержка отдельных категорий граждан, например, участников ВОВ, вдов ветеранов. Это, так называемые, первая, весенняя, и вторая (летне-осенняя) «волна» жилищных ветеранских Сертификатов с

фиксированной суммой 1013400 руб.

- До нехватки квартир на продаже, т.е. до реального дефицита некрупных объектов еще далеко, но снижение количества объектов на продаже – тех, которые по более доступным ценам, - способствует повышению цен.

- С начала этого года **существенно возросло** количество ипотечных кредитов, выданных банками Омска на приобретение жилья. В текущем году Омичи оформляют в среднем более 3-х тысяч ипотек ежемесячно. Во втором полугодии покупатели еще более активны: около 3.400 зарегистрированных ипотек ежемесячно. В августе 2012 г. взяли ипотеку 3.750 Омских семей. Такие цифры по рынку жилищных кредитов замечены впервые.

- Рынок недвижимости в Омске активен. Спрос на жилье прирастает. Расширение объемов операций на рынке жилья фиксируется Федеральной службой Омского Росреестра в постепенном приросте числа проведенных сделок с недвижимостью, в т.ч. именно с жилой недвижимостью.

- Плавный рост цен на недвижимость в Омске уже долго (и к концу 2012 тоже) показывает % больший, чем уровень общей инфляции, т.е. индекс потребительских цен в Омском регионе. В тоже время стало совершенно очевидно, что общая **инфляция на потребительские товары** в Омской области и по РФ в целом растет быстрее во втором полугодии 2012, чем в первом; впрочем, так и предполагалось. Здесь, потенциально, коренятся возможности на увеличение стоимости жилья. Ожидается, что жилье будет дорожать и в общем русле инфляции, а также и своими - более быстрыми темпами.

Часть специалистов отмечают, что в настоящее на Омском рынке весьма велик разброс цен на квартиры, выставленные на продажу; т.е. имеет место «многовариантное, размытое» предложение объектов. Цена продавца, т.е. цена, по которой продавец желает продать, далеко оторвалась от цены Покупателя (по которой покупатель желает и может купить данный объект). Здесь ведется речь об искусственном завышении собственниками-продавцами цен на свои квартиры/объекты недвижимости.

Выводы и прогнозы:

1. Подрастающие цены на кв. метры и уменьшение количества (менее дорогих) квартир на продаже.

2. Активный рынок, т.е. плотный спрос и растущее количество сделок с жилой недвижимостью в Омске.

Это две разные по содержанию **тенденции. Но они однонаправленные.** Причины, породившие эту ситуацию, пока продолжают действовать. Сумма действия этих двух тенденций – *подталкивание цен на недвижимость вверх.*

Стабилизирующими факторами, объективно сдерживающими рост цен на жилье, являются уровень жизни и доходов Омичей, а также здравомыслие

покупателей. Равновесие не совсем устойчивое; пока все-таки *преобладает динамика на повышение стоимости жилья.*

Сдерживающие факторы достаточно сильны. Поэтому, в итоге, *динамика роста цен в Омске 2012* на вторичном (т.е. на основном) рынке весьма плавная и умеренная: около 1% (или немного больше) в месяц.

Основные три фактора, которые держат спрос достаточно высоким и подталкивают цены вверх, это активизация ипотечных сделок; сезонный/временной фактор конца года с обязательным повышением спроса в ноябре-декабре; снижение объемов предложения жилья, прежде всего некрупных квартир.

Эти факторы достаточно сильны тогда, когда они действуют в комплексе. Если прекратится действие любых двух факторов из указанных выше, ситуация на рынке недвижимости с ценами тоже изменится.

С начала года произошел спад на рынке коммерческой недвижимости по отношению к показателям 3 квартала 2012 года во всех округах г. Омска. Самые низкие показатели стоимости на протяжении первых трех кварталов 2012 года отмечены в Октябрьском АО, что отмечается, кстати, и на рынке жилья г.Омска. Самая дорогая коммерческая недвижимость (также как и на рынке жилья) зафиксирована в Центральном АО.

Коммерческая недвижимость представляет собой довольно сложный сегмент рынка, в котором трудно определить структуру и состав. Среди участников рынка существует условное разделение на торгово-офисную, производственно-складскую недвижимость и земельные участки. Однако для целей аналитики была проведена более точная типизация и отнесение всех предлагаемых на рынке объектов к таким типам, как торговая, офисная, производственная, складская недвижимость, Street Retail и земельные участки, что позволило получить более четкую картину о ценах на рынке. Меньшую заинтересованность покупателей и продавцов вызывает производственно-складская недвижимость. В связи, с чем и объемы рынка в данном сегменте существенно ниже (в расчете количества предлагаемых объектов). И наименее востребованным является рынок земельных участков, в силу необходимости осуществления финансовых вложений в данные объекты недвижимости, что в условиях нынешней экономической ситуации не всегда является рентабельным процессом.

Факторами существенного влияния оказались разные программы господдержки на приобретение жилья: особо массовая выдача Сертификатов ветеранам ВОВ, материнский капитал, социальная помощь учителям и врачам. К тому же, ипотека в регионе была в 2012 активна как никогда. **Результат действия этих новых расширенных возможностей** для покупателей на Омском рынке недвижимости: Стоимость объектов недвижимости достаточно активно росла в течение всего года, с незначительными колебаниями. В итоге, были массово

раскуплены более мелкие объекты по более доступным ценам, особенно конечно, малосемейки и недорогие 1-комн. квартиры. **Рынок устойчив и весьма активен. 2012 – год стабильных и активных продаж и сделок, при активном спросе и подраставших ценах на рынке жилья.** Таким образом, насколько можно судить, тенденции и факты к концу 2012 г. – началу 2013 на Омском рынке недвижимости сложились однородные и непротиворечивые. Все указанные выше цифры и факты имеют свои причины. Они приводят специалистов рынка недвижимости к определенным выводам по **дальнейшему** развитию ситуации (т.е. уже в наступившем 2013 г.). Вполне вероятно, что участников рынка и далее ожидает период стабильных и активных продаж и сделок, при активном спросе и подрастающих ценах на рынке жилья.

Иванова А.А, Левченко А.Е., студенты 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Конорева Т.В.

ПРОБЛЕМЫ ОБРАЩЕНИЯ БАНКОВСКИХ КАРТ В РОССИИ

«Положение об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт» ЦБ РФ от 24.12.2004 N 266-П определяет банковские карты как вид платежных карт, выступающих в качестве инструмента безналичных расчетов, предназначенного для совершения физическими лицами, в том числе уполномоченными юридическими лицами (далее - держатели), операций с денежными средствами, находящимися у эмитента, в соответствии с законодательством Российской Федерации и договором с эмитентом.

Точкой отсчета в мировой истории пластиковых карт принято считать встречу внука основателя одного из крупнейших американских универмагов Альфреда Блумингдейла, главы небольшой финансовой компании Hamilton Credit Corporation Фрэнка Макнамары и юриста этой компании Ральфа Шнайдера, которая случилась в 1949 г. в одном из ресторанов Манхэттена (Нью-Йорк, США). В результате этой дружеской беседы за столом и появилась на свет карточка Diners Club — первая массовая платежная карточка. Таким образом, первая карточка, получившая широкое распространение, была платежной, кредитной и небанковской. Вслед за DC на массовый американский рынок успешно вышла компания American Express, а затем и многие американские банки со своими локальными карточными продуктами.

История появления банковских карт в России довольно короткая, но в тоже время весьма динамичная. У банковских пластиковых карт как платежного инструмента, ориентированного на держателей – частных лиц, появилось в России большое будущее только после начала формирования в России системы

коммерческих банков.

Появившиеся вначале 90-х первые банковские карты в России на начальных этапах своего развития столкнулись с рядом объективных причин, замедлявшими их распространение среди населения: психологические причины, нестабильность банковской системы страны, неразвитость соответствующей инфраструктуры и низкая культура организации пластикового бизнеса.

Несмотря на все перечисленные сложности, Российские банки нашли простой и правильный путь к их массовому распространению – зарплатные проекты. Суть зарплатных проектов заключается в заключении договора между банком и предприятием заключается, согласно которому банк открывает работникам предприятия специальные карточные счета, выдает им банковские карты, а предприятие перечисляет в банк зарплату своих работников (для зачисления на открытые карточные счета).

Таким образом, становление карточного обращения в России имело две противоречивые тенденции: с одной стороны, появление безналичного расчета явилось закономерным результатом развития банковской системы, а с другой - использование банковских карт населением насильственно насаждалось банками.

Но именно такое сочетание мер явилось необходимым толчком к бурному развитию использования карт гражданами при осуществлении расчетных операций за столь короткие сроки. Проследить данную тенденцию можно при статистических данных ЦБ РФ, представленных ниже.

Большая часть кредитных организаций (в среднем 70% от всего числа) осуществляет эмиссию или эквайринг банковских карт. Стоит отметить, что уменьшение кредитных организаций в результате финансового кризиса 2008 года не повлияло на изменение количества учреждений, выпускающих карты.

Также отчетливо прослеживается увеличения числа банковских карт. В период с октября 2008 по январь 2013 их число возросло на 121 003 млн. ед. (или 49,5%). Особый рост числа выпуска карт наблюдается для предоплаченных (их количество увеличилось в рассматриваемый период на 47 610 млн.) и кредитных (количество увеличилось на 12 998 млн.). В целом и количество, и объемы операций по безналичной оплате товаров и услуг возрастают.

Ознакомившись с данной статистикой, мы решили провести собственное исследование, основной задачей которого было выявление реального положения дел в сфере карточного обращения в Омске и сопоставления полученных результатов с общероссийскими. С этой целью нами было проведено анкетирование, в котором приняло участие 113 человек. В ходе исследования нами были получены следующие результаты:

1. Количество респондентов

Как уже было отмечено, в анкетировании приняло участие 113 человек. Все

респонденты были распределены по возрастным группам: 25-30 лет, 30-35 лет, 35-40 лет, 40-45 лет, 50- лет. При этом самой крупной группой из нашей выборки оказались лица в возрасте 30-35 лет (на их долю пришлось 33% респондентов), а самой малочисленной – лица в возрасте от 50 лет (12%).

2. Количество карт по возрастным группам.

Подавляющее большинство респондентов являются держателями дебетовых карт. При этом количество дебетовых карт варьируется довольно сильно - около 50% опрошенных являются держателями только 1 карты, 30% - 2х карт, кроме того встречаются случаи наличия у респондентов по 4 и 5 дебетовых карт. Схожая ситуация распределения количества карт прослеживается и с кредитными картами.

3. Цели использования карт

Существенное отличие в целях использования карт очевидно прослеживается в различных возрастных группах. Так, представители первой возрастной категории (25-30 лет) в 74 % процентов использует карты для получения заработной платы и оплаты различных товаров/услуг. В следующей возрастной группе (30-35 лет) преобладающее число респондентов (60%) используют карты, как для оплаты товаров/услуг, так и для получения кредитных средств. На наш взгляд, это свидетельствует о более либеральном отношении респондентов к заемным средствам. Однако, в данной группе возникает небольшой процент граждан, которые используют карты только ради получения заработной платы (те, кто пользуются только наличным расчетом).

В остальных трех возрастных группах наблюдаются примерно схожие результаты – большинство респондентов используют карты для осуществления безналичных расчетов, но в то же самое время прослеживается увеличение числа граждан, использующих карты только для целей получения зарплат.

4. Частота использования карт для осуществления безналичных расчетов.

Чаще всего используют карты с данной целью респонденты в возрасте 40-45 лет, реже всего – респонденты в возрасте от 50 лет.

5. Мошеннические действия с картой.

Данный пункт был введен в анкету в силу того, что бурное развитие карточного рынка имеет негативные стороны. Увеличение числа безналичных расчетов и оплат услуг, рост числа карт на рынке, привязка банковских продуктов к пластиковым картам, развитие множественных каналов обслуживания пластиковых карт, от простых торговых точек до сети Интернет, увеличение электронной коммерции повлекло за собой рост мошеннических атак на этот бизнес и увеличение числа преступлений с пластиковыми картами.

Однако лишь 1 респондент из 113 (меньше 1%) столкнулся с мошенническими действиями, которые выражались в фишинге – на телефон держателя карты пришло сообщение, в котором были выражены требования передать банку-эмитенту карты

персональную информацию – паспортные данные, номер карты и пин-код.

На наш взгляд, такая статистика не является опровержением данных об увеличении числа преступлений, связанных с обращением карт. Они лишь подтверждают озвученные ранее цифры о невысокой доли использования карт для обеспечения безналичных расчетов.

6. Проблемы с использованием карт.

Наиболее частой проблемой при использовании карт среди респондентов явились «заглатывание» карт банкоматами, блокировка карт, и нерабочие банкоматы. При этом 70% респондентов «удовлетворительно» оценили действия банков по устранению данных.

7. Степень доверия к банковским картам .

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что более 60% представителей всех возрастных групп относятся к банковским картам со средней степенью доверия и только около 20% лиц имеют высокую степень доверия к картам. Мы считаем, что именно из-за невысокого доверия граждан к банковским картам, объемы и количество операций, совершаемых с ними, увеличиваются недостаточно быстро.

В ходе сопоставления данных, представленных ЦБ РФ и полученных в результате нашего исследования, нами был сделан вывод о том, что показатели развития карточного обращения в Омске ниже, чем в целом по стране. Около 60% держателей карт используют их для осуществления безналичных расчетов, среди держателей кредитных карт только 40% пользуются кредитными средствами, а остальные 60% кредитных карт пассивны. Также, степень доверия к банковским картам недостаточно высока даже среди более молодых пользователей. Деятельность банков, направленная на помощь и поддержку держателей карт также оставляют желать лучшего.

Очевидно, что переход к безналичным расчетам является неизбежным и обусловлен развитием экономики, банковской сферы. Поэтому, для более продуктивного перехода от наличных денег к безналичным, государство и банки должны принимать меры, направленные на усиление безопасности обеспечения безналичных платежей, улучшение качества необходимой инфраструктуры и обслуживания клиентов.

В настоящее время карточный бизнес в России стал намного цивилизованнее, более унифицированным и дружественным к потребителю. Он характеризуется снижением тарифов на обслуживание карт, расширением продуктового ряда и сферы применения карт.

Библиографический список

1. Положение ЦБ РФ «Об эмиссии банковских карт и об операциях,

совершаемых с использованием платежных карт» от 24 дек 2004г. N266-П//ИПЦ «Консультант Плюс».

2. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 2 дек 1990 г. N395-1 ФЗ//ИПЦ «Консультант Плюс».

3. Бабаева А. Платежные карты: бизнес-энциклопедия. М.: Маркет ДС, 2008.- 35 с.

4. Банк России:[Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/>

Канунникова Е.А., студентка 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Маковецкий М.Ю.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Рынок ценных бумаг, представляющий собой составную часть финансового рынка, на котором происходит перераспределение денежных средств с помощью различных финансовых инструментов, находится в постоянном динамичном развитии в соответствии с происходящими изменениями формируются направления развития или тенденции развития мирового рынка ценных бумаг.

Рассмотрим ряд основных тенденций, которые проявляются, прежде всего, в странах с развитой рыночной экономикой.

1. Активизация роли рынка ценных бумаг в инвестиционном процессе, усиление его значения в аккумуляции и перераспределении инвестиционных ресурсов в экономически развитых странах. Также можно говорить об опережающем росте мирового рынка ценных бумаг и связанных с ним сегментов финансового рынка вследствие как постоянного расширения спроса на финансовые ресурсы, так и активизации профессиональных участников рынка, расширения его традиционных и новых сегментов. Так, например, необходимо отметить, что в последние десятилетия обозначилась тенденция превышения темпов роста стоимостных объемов финансовых рынков по сравнению с темпами роста мировой экономики, и соответственно повышения их доли по отношению к мировому ВВП. До начала 80-х годов прошлого столетия темпы роста финансовых активов примерно совпадали с темпами экономического роста, за исключением периодов обострения кризисов и военных действий, когда возрастали обязательства по государственному долгу. В дальнейшем происходит заметное убыстрение роста финансовых активов по сравнению с ВВП.

2. Изменение структуры, находящихся в обращении финансовых инструментов в пользу инструментов реального сектора. В качестве одного из

определяющих индикаторов данной тенденции можно назвать постоянный рост сектора корпоративных ценных бумаг (прежде всего, акций, облигаций) в абсолютном и относительном выражении. Наиболее обобщающим показателем масштабов рынка акций является капитализация – совокупная курсовая стоимость акций, имеющих листинг (т. е. допущенных к торговле) на фондовых биржах. Как известно, рост капитализации может происходить за счет двух факторов: роста курсовой стоимости и увеличения общего количества компаний, прибегающих к выпуску акций, предназначенных для продажи. Однако, второй фактор имеет существенное значение только на формирующихся рынках. На развитых рынках количество компаний, по которым рассчитывается капитализация, представляет собой величину достаточно стабильную, т.е. капитализация увеличивается относительно умеренными темпами. Причем, как видно из таблицы 3, в целом ряде развитых стран количество публичных компаний даже сокращается: в США за 15 лет с 1995 г. по конец 2009 г. почти на 2500 – с 7671 до 5238. Таким образом, очевидно, что изменение капитализации связано в основном с изменением курсовой стоимости акций. За 20 лет (1980-1999 гг.) капитализация мирового рынка акций выросла почти в 13 раз, в то время как совокупный ВВП увеличился за тот же период примерно в 2,6 раза [4]. В результате показатель, характеризующийся как соотношение капитализация рынка акций и ВВП, который пока не имеет установившегося наименования, однако одно из используемых в настоящее время названий – показатель насыщенности хозяйственного оборота ценными, повысился с 23 до 118%, что отражено на рис. 1 [1].

3. Усиление взаимосвязи между финансовым и реальным секторами экономики. Данная тенденция выражаются через экономические отношения, протекающие на разных уровнях хозяйствования и стимулируется прежде всего естественным стремлением к получению сверхприбыли за счет снижения затрат по производству, более высокого качества и новизны товаров. Это воздействует на повышение курсов и доходности ценных бумаг корпораций-лидеров как отражений степени их эффективности и прибыльности [2]. Также с практической точки зрения данная тенденция проявляется через такие явления, как «финансовые пузыри» и «финансовые пирамиды», возникающие при опережающем росте рынка ценных бумаг.

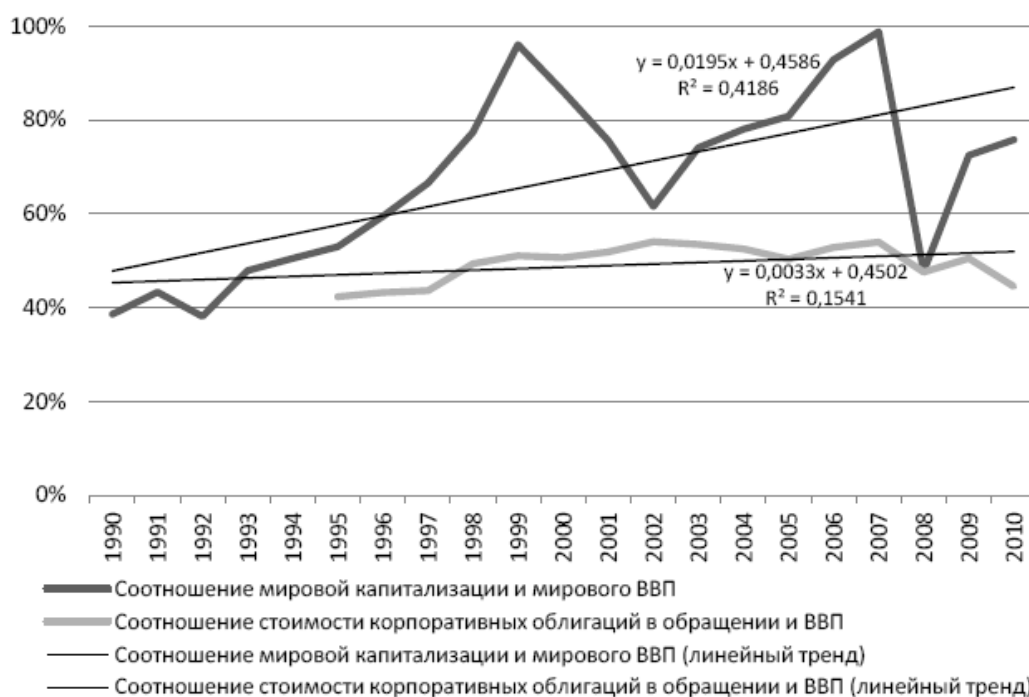


Рис. 1. Динамика мирового рынка акций и мирового рынка внутренних корпоративных облигаций в сравнении с динамикой мирового ВВП (1990-2010 гг.), в %

4. Концентрация и централизация капиталов. Данная тенденция является общерыночной и проявляющейся на рынке ценных бумаг проявляется в укрупнении (по числу работников, капиталов, филиалов и т. п.) организаций профессиональных посредников и в сокращении их количества, включая число функционирующих в каждой стране фондовых бирж.

5. Нарастающие масштабы компьютеризации и глобального технологического перевооружения финансовых рынков. Новые средства связи, компьютеризация радикально изменили материальную основу существования всех секторов экономики, в том числе и финансового. Положительным следствием глобального технологического перевооружения является активизация конкуренции, повышение качества предоставляемых услуг, их диверсификации, возможность значительного увеличения объемов операций с новыми производными финансовыми инструментами.

6. Секьюритизация. Секьюритизация, понимаемая в широком смысле слова (не просто как отдельные превращения долговых отношений в долговые ценные бумаги, но как процесс в целом, в котором экономические отношения все в большей и большей степени опосредуются ценными бумагами), в течение последних 20 лет осуществляется весьма интенсивно на развитых рынках.

7. Возрастание роли и значения индивидуальных и институциональных инвесторов на рынке ценных бумаг. Как отмечалось, ранее относительно четвертой тенденции на рынок ценных бумаг вовлекаются все новые участники, для которых данная деятельность становится основной и профессиональной. Кроме того

необходимо отметить, что в последнее время во многих странах господство индивидуальных инвесторов сменилось преобладанием институциональных инвесторов. Институциональные инвесторы располагают возможностями более эффективного управления инвестиционными ресурсами, что особенно значимо при проведении зарубежных операций. Роль институциональных инвесторов существенно меняется по мере того, как повышается склонность населения развитых стран вкладывать деньги в финансовые инструменты международного рынка ценных бумаг, исходя из возможности получения более высоких доходов, в том числе и путем сокращения доли своих традиционных вложений в виде депозитов [3].

8. Возрастание надежность рынка ценных бумаг и степень доверия к нему. Данная тенденция связана с усиление регулирования и контроля, прежде всего со стороны государства, за рынком ценных бумаг объясняется той огромной ролью, которую он играет в настоящее время, а потому надежность этого рынка, степень доверия к нему со стороны всех его участников возрастают и усиливаются.

9. Интернационализация и глобализация рынка ценных бумаг. Интернационализация выдвигает более высокий уровень требований к количественным и качественным параметрам развития национальных финансовых рынков, обеспечивающих их глобальную конкурентоспособность. Конкуренции развертывается по всем основным составляющим финансовым рынка – инфраструктурным институтам, финансовым инструментам и их инновациям, регулятивным и налоговым системам. Особенно заметно повышается роль глобальных инвесторов, обеспечивающих ликвидность международных рынков капитала [3]. Развитие процессов глобализации способствует снижению межнациональных барьеров перетока капитала и сокращению транзакционных издержек, возникающих при осуществлении финансовых операций.

10. Рост масштабов мирового рынка ценных бумаг. Данная тенденция заключается прежде всего в увеличении капитализации рынка ценных бумаг. Например, на рис. 1. хорошо виден тренд на повышение показателя насыщенности хозяйственного оборота ценными как в отношении акций, так и в отношении корпоративных облигаций, который подтверждает проявление данной тенденции.

Кроме того, необходимо отметить, что в основе опережающего развития финансового рынка по сравнению с экономикой в целом лежит совокупность причин, одновременно и однонаправленно воздействующих на развитие финансовых рынков во всем мире. К таким причинам относятся следующие процессы: глобализация, секьюритизация, старение населения развитых стран рост финансовой грамотности населения, обесценение национальных валют («валютные войны») [1].

В заключение необходимо отметить, что появление рынка ценных бумаг в свое время было связано с потребностями товарного производства, так как без привлечения частных капиталов и их объединения с помощью выпуска, прежде всего акций и облигаций, было бы невозможно создание и развитие новых предприятий и отраслей хозяйства. Так и в настоящее время рынок ценных бумаг в своем развитии отражает вновь появляющиеся потребности мирового экономического пространства, которые в свою очередь полностью отражаются в сформировавшихся на сегодняшний день тенденциях развития мирового рынка ценных бумаг.

Библиографический список

1. Ведев А.Л. Прогноз развития финансовых рынков РФ до 2020 года / А. Ведев, Ю. Данилов/ М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2012. – 164 с.
2. Маковецкий М.Ю. Инвестиционное обеспечение экономического роста: теоретические проблемы, финансовые инструменты, тенденции развития/ М.Ю. Маковецкий/ М.: АНКЛ, 2005. - 312 с.
3. Ноздрев С.В. Современное состояние и тенденции развития международного рынка ценных бумаг/ С.В. Ноздрев/ М.: ИМЭМО РАН, 2012. – 110 с.
4. Современный финансовый мир. Рынки акций [Электронный ресурс]:. – Режим доступа: <http://rossiyanavsegda.ru/read/547/>, свободный. – Загл. с экрана.

Кузнецова А.А., студентка 2 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Иванова Е.В.

БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ КАК ОДИН ИЗ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

В современных условиях практически невозможно себе представить жизнь без пластиковых карт, денежных переводов, Интернет-банкинга и других форм безналичных расчетов. Это быстро, удобно и экономично. Безналичные расчеты имеют множество преимуществ перед наличными, а показатели доли наличных и безналичных платежей в экономике позволяют судить не только о состоянии экономической системы страны в целом, но и сделать вывод о степени развитости таких подсистем, как банковская, налоговая, бюджетная и т.д.

Безналичные расчеты снижают затраты связанные с изготовлением, хранением, перевозкой, охраной денежных средств, снижают издержки обращения, а также позволяют контролировать и регулировать денежное обращение. Кроме того, это просто удобно для населения: можно не думать о том, что у кассира не будет сдачи с крупной купюры или если у вас украдут кошелек с наличными

деньгами, то вы их обратно не получите, а карту можно заблокировать, перевыпустить и вновь пользоваться своими средствами. Зачем тогда вообще нужно печатать банкноты?

Первой страной, полностью отказавшейся от наличности, может быть Швеция. Сегодня доля наличного оборота составляет всего 3% финансового оборота экономики страны. В шведском такси можно расплатиться пластиковой картой, в автобусе - по СМС и зачастую это является даже не возможностью, а единственным способ оплаты услуги, даже в церкви можно оставить пожертвование с помощью кредитки. Хотя Швеция и лидирует среди развитых стран, невозможно отрицать общую тенденцию: в еврозоне доля наличного оборота составляет 9% , в США — 7%, в то время как в Российской экономике это 25%.

Но пластиковые карты не единственный способ расчетов. Все популярнее становятся покупки через Интернет, при совершении которых не нужно иметь карту как физический носитель, а достаточно лишь знать определенную информацию, такую как имя, на кого записана карта, ее номер и код. При этом уровень безопасности совершения таких платежей максимален, например, банк может присылать смс-сообщение с кодом, который потребуется ввести, а также уведомляет через смс о списании или зачислении денежных средств на счет. Так например, одной из крупнейших платежных систем стала американская Pay Pal, созданная в 2000 году, которая насчитывает 164 млн. пользователей из 190 стран. Эта система обслуживает операции по расчетам, гарантируя и продавцам и покупателям абсолютную безопасность. В России она появилась к концу 2011 года, однако не обрела должную популярность из-за того, что вывод денежных средств со счета возможен на данный момент только в американские банки.

Несмотря на очевидное удобство расчетов через Интернет (экономия времени, независимость от графика работы отделений банка и т.д.) российское население не торопится отказываться от привычных способов оплаты. Интернет-банкинг пользуются всего 40-50 тыс. человек (3% населения, против Швейцарских 30%). Также статистика показывает, что популярными в Европе и США пластиковыми картами в России пользуются в 90% случаев только для обналички денежных средств.

Но, возможно, скоро пропадет нужда и в пластиковых картах. Свое развитие получают гаджеты с функцией NFC (Near Field Communication - коммуникация ближнего поля) так называемые системы бесконтактных платежей, когда оплату можно производить, прикладывая гаджет к терминалу. В конце 2000 гг. NFC стали встраивать в телефон. Это избавляет клиента от ввода паролей и не обязывает оставлять подпись на чеке, и в целом делает операции по расчетам быстрыми и простыми.

Распространение цифровых технологий ведет нас дальше – к биометрическим денежным расчетам. В цифровом мире для этого достаточно процессинговой системы и устройства, считывающего, например, отпечатки пальцев. Не надо ни купюр, ни пластика – биометрия вообще устраняет посредничество денег, карт и других символических заменителей стоимости.

Конечно, перспектива систем безналичных расчетов не может не радовать, однако новинки порождают и новые проблемы. В первую очередь, это увеличение числа компьютерных преступлений. Также использование пластиковых карт или каких-либо других способов безналичных расчетов вызывает затруднение у пожилых людей. Однако можно предположить, что в ближайшие 10-15 лет в передовых странах денежные расчеты превратятся в операции с персональными данными.

Россия сегодня является страной с наиболее высокой долей наличных платежей в экономике. Если рассмотреть основные денежные агрегаты с 2000г., можно заметить, что происходит изменение доли безналичных средств в сторону увеличения. Но следует отметить, что прирост невелик, за 13 лет он составил всего 13,8% (табл. 1).

Таблица 1

Доля наличных и безналичных средств в денежной массе
(по данным на 1 января каждого года).

Год	Наличные средства, млрд. рублей	Доля наличных средств в денежной массе, %	Безналичные средства, млрд. рублей	Доля безналичных средств в денежной массе, %
2000	266,1	37,2	448,4	62,8
2001	418,9	36,4	731,7	63,6
2002	583,8	36,3	1 025,60	63,7
2003	763,2	35,8	1 367,30	64,2
2004	1 147,00	35,8	2 058,20	64,2
2005	1 534,80	35,3	2 819,10	64,7
2006	2 009,20	33,3	4 022,90	66,7
2007	2 785,20	31,0	6 185,60	69,0
2008	3 702,20	28,8	9 166,70	71,2
2009	3 794,80	29,2	9 181,10	70,8
2010	4 038,10	26,4	11 229,50	73,6
2011	5 062,70	25,3	14 949,10	74,7
2012	5 938,60	24,2	18 604,80	75,8
2013	6 430,10	23,5	20 975,30	76,5

Если подробнее рассмотреть структуру безналичных средств среди населения (рис.1), можно увидеть, что пользуются люди безналичными деньгами в большей степени для сбережения: хранения средств в качестве срочных депозитов; и в меньшей степени для осуществления безналичных расчетов. С одной стороны, такая статистика показывает степень доверия населения к банковской системе, но с другой стороны, доля безналичных расчетов практически не увеличивается, а это значит, что население не готово отказываться от наличности.



Рис. 1 Структура безналичных средств среди населения

По статистике всего 40% россиян когда-либо пользовались пластиковыми картами. А идеи обязать людей оплачивать «безналом» крупные покупки вроде недвижимости встречают серьезное сопротивление. В подобных условиях трудно представить, что Россия может претендовать на статус мирового или регионального финансового центра.

Хотя на протяжении последних лет все чаще звучат вопросы от политических деятелей, руководителей банков и других структур, касающиеся доли наличного денежного оборота. По словам Г.Грефа, Россия недополучает до 1% ВВП в результате чрезмерного оборота наличных денежных средств. Высказываются предложения о совершенствовании механизма денежных выплат. И банковская система быстро реагирует на ситуацию, продвигая зарплатные проекты и эмитируя пластиковые карты.

Большой объем наличности также негативно влияет на финансовую среду рынка, осложняет контроль за правильностью исчисления и своевременностью уплаты обязательных платежей организаций в государственные фонды, создавая тем самым благоприятные условия для существования теневой экономики и коррупции. Теневой сектор экономики по оценкам составляет около 30-40% ВВП. А увеличение доли безналичного оборота в денежном обороте страны обеспечит прозрачность финансовых отношений хозяйствующих субъектов и поможет усовершенствовать российскую экономическую модель.

Достичь этого можно несколькими путями. Во-первых, установлением норм наличных расчетов на законодательном уровне. Ограничения можно водить по сумме платежа или по сфере расчетов. Например, на покупку автомобилей или недвижимости. Также упомянутые выше зарплатные проекты могут быть полезны не только для обеспечения подотчетности экономических субъектов, но и позволят увеличить долю кредитования населения, т.к. в результате увеличения остатков на счетах у банков образуются свободные денежные средства, которые нужно будет активно размещать. Результатом может быть снижение процентных ставок по кредитам.

Но нельзя действовать только через законодательную базу. Населению нужны стимулы для использования безналичных денег в повседневной жизни. На

сегодняшний день банки создают клиентам, использующим безналичные способы расчетов, различные преимущества, например, система начисления бонусных баллов.

Отдельным вопросом является финансовая грамотность населения. В настоящее время проблемой является то, что население использует банкоматы в 90% случаев только для снятия денег с карты. Изменить эту тенденцию возможно путем развития инфраструктуры. Например, в Испании среднее количество терминалов на тысячу жителей больше чем в России в 10 раз, соответственно и безналичных расчетов происходит в Испании значительно больше. Для развития сети POS-терминалов нужно привлекать не только банки, но и производителей эквайринговой техники, международные платежные системы. Государство должно поддерживать и контролировать фирмы, выпускающие такую технику во избежание действий мошенников.

В целом развитие безналичных расчетов позволит экономике стать более прозрачной, подотчетной и быстрой; сократить издержки обращения, ускорить темпы оборота капитала. Но переход к безналичным платежам должен быть постепенный и закономерный, путем стимулирования экономическими методами, поощрения развития безналичных расчетов экономических субъектов между собой. Поэтому систематическое сокращение наличного оборота может стать одним из инструментов изменения российской экономической модели в целом.

Библиографический список

1. Гусев В. Министр финансов хочет ограничить хождение наличных в России - //Известия 19.01.2012
2. Захаров А. Переход к безналичным расчетам: положительные эффекты и возможные риски - 03.04.2012, <http://polit-vs-econom.net>
3. Коган И. Возможно ли будущее без наличных денег? - //Ведомости 05.04.2012.
4. Радченков С. В чем выгода покупателей от использования банковских карт? - //Ведомости 11.03.2012.
5. Саксельцева Е.Г. Возможности применения зарубежных банковских технологий безналичных расчетов в российской практике - // Методический журнал Расчеты и операционная работа в коммерческом банке, №1, 2006.
6. Статистические данные официального сайта Банка России <http://www.cbr.ru/>

Лац А.Е., студентка 4 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Конорева Т.В.

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ОБРАЩЕНИЯ ДЕНЕГ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Электронные (цифровые) деньги достаточно новое явление в экономической науке и хозяйственной практике, поэтому существуют различные мнения в отношении того, что считать электронными деньгами. Общими словами можно сказать, одни считают, что электронные деньги – это бессрочные денежные обязательства банковской или другой компании, выраженные в электронном виде, удостоверенные электронной цифровой подписью, используемые как расчетное средство и погашаемые в момент их предъявления обычными деньгами. Другие – что это денежная стоимость, представляющая собой требование к эмитенту, которая хранится на электронном устройстве, эмитируется после получения денежных средств в размере не менее объема принимаемых на себя обязательств, принимается в качестве средства платежа не только эмитентом, но и другими фирмами [4]. Третьи считают, что это электронный аналог наличных денег, которые могут быть куплены, они хранятся в электронном виде в специальных устройствах и находятся в распоряжении покупателя. В качестве устройства хранения используются смарт-карты или специальные компьютерные системы [5]. Для четвертых это некоторая информация, передаваемая любыми способами электронной коммуникации и исполняющая роль купюр и монет при производстве платежей, как в Интернете, так и «оффлайн» [7].[10]

Но, разные авторы – разные мнения и разные интерпретации одного понятия, так например, группа авторов (Усоскин В.М., Матюхин Г. Г., Савинский Ю. П., Ратновский А. А. и другие) понимают под термином «электронные деньги» – схему безналичных расчетов с использованием «денег в банковском компьютере», пересылаемых по банковским сетям. Но неправомерно использовать термин «электронные деньги» как синоним термина «электронные денежные переводы». Так как при таких операциях меняется только форма платежных инструментов (приказов) на перевод безналичных денег, находящихся на счетах в банках. Ведь никаких новых безналичных денег не возникает. А особенность названия – безналичные, отражает лишь специфику их существования. Такой же точки зрения придерживаются и такие авторы, как Хандруев А.А., Тихомирова Ю.А., Райзберг Б.А., Березина М. П.

Также хотелось бы отметить, что группа авторов (Шаров А. Н., Пашкус Ю. В., Назаров М. Г., Спесивцев А. В. и другие) связывают термин «электронные деньги»

только с банковскими картами. Таким образом, расчеты происходят не при помощи какого-то нового вида денег, а при помощи средств на банковских счетах, т.е. безналичных денег. И как отмечалось выше, их нельзя отнести к электронным деньгам.

В свою очередь, А.С. Селищев утверждает, что «электронные деньги – это деньги на счетах компьютерной памяти банков, распоряжение которыми осуществляется с помощью специального электронного устройства».[8] Аналогичная точка зрения и у Е.Ф. Жуковой, автора одного из популярных учебников по курсу «Деньги, кредит, банки». Она прямо указывает, что «по существу эти деньги являются безналичными, они находятся в памяти компьютеров в банках».[9]

К электронным деньгам сторонники этой точки зрения относят и современные инструменты розничных безналичных расчетов. Так, по их мнению, «банковские карты (кредитовые и дебетовые) являются электронным платежным средством, одним из видов, так называемых электронных денег».[9] В.А. Челноков считает, что электронными деньгами являются не только банковские пластиковые карты, но и все остальные инструменты безналичных платежей, представленные в электронной форме, включая чеки, платежные и инкассовые поручения, инструменты межбанковских клиринговых расчетов.[13]

С такой точкой зрения трудно согласиться. Имеется предположение, что речь здесь идет вовсе не об электронных деньгах. Это всего лишь электронная форма записи и передачи информации о безналичных деньгах. От формы записи – на бумажном или электронном носителе, не меняется сущность безналичных (деPOSITных) денег.

В отличие от цифровой формы записи безналичных денег электронные деньги существуют вне банковского пространства. Они не связаны с конкретными банковскими счетами и могут перемещаться не только по банковским информационным системам, но и по любым телекоммуникационным сетям. В первую очередь по Интернету, мобильным телефонным системам и в сетях NFC-пространства, специально разработанного для транзакций электронными деньгами.[6]

То есть, сходство между электронными формами безналичных денег и электронными деньгами носит формальный характер. Оно состоит в цифровой форме записи данных и использовании современных носителей, на которых эта запись осуществляется. С экономической точки зрения это разные явления. Таким образом, можно полагать, что подлинные электронные деньги – это самостоятельный экономический феномен. В силу этого они не могут быть отнесены к деньгам безналичным. [6]

Если говорить об определении электронных денег зарубежными авторами, можно свести к трем наиболее распространенным интерпретациям:

- 1) дематериализованная или электронная форма банковского билета, эмиссия которых осуществляется посредством «превращения» в электронную форму денежной стоимости;
- 2) финансовый продукт с предоплаченной стоимостью;
- 3) средство обмена, выпускаемое частным эмитентом и представляющее собой обещание эмитента об уплате эквивалентной суммы.

Согласно первой интерпретации электронные деньги рассматриваются как дематериализованная или электронная форма банковских билетов, эмиссия которых осуществляется посредством «превращения» в электронную форму денежной стоимости. Подобный подход характерен для ряда международных финансовых институтов и законодательных органов (Банк международных расчетов, Европейская комиссия и др.). При этом происходит простая замена одной формы денег на другую. Д. А. Кочергин отмечает проблематичность данной трактовки, так как эмиссия электронных денег не предусматривает настоящей замены одной формы денег другой, а традиционные деньги остаются в системе в форме вклада на счете эмитента.

Согласно второй интерпретации электронные деньги рассматриваются как финансовый продукт с предоплаченной стоимостью.

В рамках третьей интерпретации электронные деньги рассматриваются в качестве средства обмена. При этом предполагается, что главное различие между «традиционными» и электронными деньгами состоит в способе выпуска в обращение. Электронные деньги эмитируются не центральными банками, а представляют лишь обещание частного эмитента об оплате эквивалентной суммы в «традиционных» деньгах, электронные деньги в этом случае уподобляются дорожным чекам. [12, с 87]

На основе анализа различных подходов к интерпретации электронных денег в российской экономической литературе делается вывод о том, что это принципиально новая форма денег. Электронные деньги – это универсальные деньги, одинаково эффективно функционирующие в реальном, виртуальном и мобильном сегментах информационной экономики. Для ускорения процесса их внедрения в расчетно-платежную систему страны необходима существенная переработка действующих и принятие новых законодательных и нормативных актов, регламентирующих правовые основы функционирования электронных денег в экономике России.

В российском законодательстве долгое время отсутствовало юридическое определение электронных денег. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе»[1] ввел понятие электронных денежных средств.

Электронные денежные средства – это денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета, для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа [11],[12].

В 2009 году были приняты федеральный закон № 103-ФЗ «О деятельности по приёму платежей физических лиц, осуществляемой платёжными агентами»[2] и федеральный закон № 121-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О деятельности по приёму платежей физических лиц, осуществляемой платёжными агентами» [3]. Они стали первыми российскими законодательными актами, которые касались не только традиционных, но и электронных розничных платежей.[17]

Интерес представляет и инициированный Минэкономразвития РФ в июне 2010 года проект закона № 342098-5 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об общих принципах организации предоставления государственных (муниципальных) услуг и исполнения государственных (муниципальных) функций»». В нём говорится о возможности внесения в Налоговый кодекс РФ поправки, согласно которой с помощью электронных денег (с интернет-кошельков, через платёжные терминалы) физические лица получают возможность совершать налоговые платежи [14].

В 2009 году была создана ассоциация «Электронные деньги», в которую вошли WebMoney, Яндекс. Деньги, Объединённая система моментальных платежей (бренд QIWI), оператор мобильных платежей i-Free, Национальное партнёрство участников микроэлектронного рынка (НАУМИР), Национальная ассоциация участников электронной торговли (НАУЭТ). Участники настаивают на том, что для дальнейшего нормального развития рынок электронных денег нуждается в правовой основе [18]. Среди задач ассоциации – участие в выработке касающихся электронных денег законов и выработка уникальной отчётности, которая поможет анализировать состояние и развитие рынка электронных денег[19].

Принятый в июне и частично вступивший в силу 29 сентября 2011 года закон «О национальной платёжной системе»[1]:

- определил основные понятия электронного платёжного рынка;
- приравнял электронные деньги к безналичным платежам, обязал оператора перевода безотлагательно сообщать отправителю о результате проведения платежа [15];

- описал директ-дебит – пока не развитую в России, но удобную и широко используемую во многих странах платёжную модель, заключающуюся в прямом списании денег со счёта плательщика в пользу поставщика;
- определил контролирующий орган – Центробанк [16] и пр.

С 2012 года, в соответствии с законом «О национальной платёжной системе», переводы электронных денег осуществляются только кредитными организациями, упрощённые лицензии которым выдаёт ЦБ РФ. Законодательно определена нижняя граница уставного капитала таких организаций – 18 млн. рублей.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платёжной системе»
2. Федеральный закон от 03.06.2009 № 103-ФЗ «О деятельности по приёму платежей физических лиц, осуществляемой платёжными агентами»
3. Федеральный закон от 03.06.2009 № 121-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона “О деятельности по приёму платежей физических лиц, осуществляемой платёжными агентами”»
4. Директива 2000/46/ЕС Европейского парламента и Совета от 18 сентября 2000 года о занятии, осуществлении и надзоре за предпринимательской деятельностью учреждений в сфере электронных денег.
5. Служба тематических толковых словарей [Электронный ресурс] . – Режим доступа: <http://www.glossary.ru> , свободный. – Загл. с экрана.
6. Стандарт ближней радиосвязи (NFC - Near Field Communication) соответствует стандарту ISO 18092. Это - технология связи, созданная для обмена данными между электронными устройствами. Одна из особенностей NFC - небольшая дальность связи (примерно 10-12 см). Для передачи данных используется частота 13.56 МГц. Скорость связи составляет 212 Кбит/с. Телефоны с NFC совместимы с бесконтактными считывателями информации компании NETS, чтобы использовать их в торговле и сфере услуг. На основе NFC стандарта с 2008 г. в Сингапуре функционирует национальная платёжная система, использующая в качестве официальной валюты электронную форму сингапурского доллара.
7. Планета Web-денег./А.С. Генкин - М: Альпина Паблишер, 2003. 510 с.
8. Селищев А.С. Деньги. Кредит. Банки./ А.С. Селищев - СПб: Питер, 2007. - С. 50.
9. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Под ред. Е.Ф. Жукова. 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - С. 29.

10. Мусалаева С.А. Электронные деньги и платежные системы./С.А. Мусалаева//Проблемы современной экономики. – 2010. - № 4. с. 206-208.

11. Овсейко С. В. Электронные деньги на современном этапе развития банковских технологий: авто- реф. дис. канд. экон. наук. - Мн. – 2010. с. 5.

12. Коротаева Н.В. Электронные деньги: Сущность, функции и роль в экономике./ Н.В. Коротаева//Социально-экономические явления и процессы. - 2011. - № 12. с. 137-141.

13. Челноков В.А. Деньги. Кредит. Банки: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит». 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. С. 25-34.

14. Платить налоги по интернету и через терминалы, возможно, удастся уже в будущем году. [Электронный ресурс] /под ред. Баязитовой, А., Подрез, Т.. // Маркер. - 2010. – Режим доступа: <http://marker.ru/news/1059#content>, свободный. – Загл. с экрана.

15. Деньги онлайн. [Электронный ресурс]/ под ред. Кукол Е.// Российская газета. № 5595 (219) – 2011 – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/09/30/system.html>, свободный - Загл. с экрана.

16. Главный по карточкам. [Электронный ресурс] - под ред. Кукол Е.// Российская газета. № 5595 (219) – 2011 – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/10/05/centrobank.html>, свободный - Загл. с экрана.

17. Электронные Деньги в России: основные итоги 2009 года. [Электронный ресурс] - 2010 - Режим доступа: <http://www.retail.ru/news/42763/>, свободный – Загл. с экрана

18. Электронные деньги объединились в ассоциацию. [Электронный ресурс] /под ред. Серовой С. – электрон. дан. – ComNews, 2009. – Режим доступа: <http://www.comnews.ru/node/20335>, свободный - Загл. с экрана

19. В России по кредитным картам 90 % операций - обналчиивание: интервью управляющего группы PayCash. [Электронный ресурс] — ИА «REGNUM», 2009. – Режим доступа: <http://www.regnum.ru/news/1235040.html>, свободный - Загл. с экрана

Лесовский Е.В., студент 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Конорева Т.В.

ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ: СОВРЕМЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Тема данного исследования является актуальной, потому что система фидуциарных денег начинает изживать себя, и на замену ей нужна другая система, например, система золотого стандарта. Многие бы посчитали идею возвращения к золотому стандарту безумной и абсурдной: зачем возвращаться к тому, что

отменили 40 лет назад? Не будет ли это шагом назад, ведь «золото – это варварский пережиток прошлого», как сказал Кейнс? Да, золото является расчетной единицей несколько тысяч лет, но данный факт говорит только в пользу возвращения золота.

Что же вообще такое золотой стандарт? «Золотой стандарт — денежная система, при которой роль всеобщего эквивалента играет золото, в обращении же находятся золотые монеты, а также кредитно-бумажные деньги, разменные на металл по твердому соотношению»[1, 216]. Всего существует три основных вида золотого стандарта: золотомонетный, золотослитковый и золотовалютный (золотодевизный) стандарты.

Международный золотомонетный стандарт сложился к концу XIX в. из разрозненных национальных денежных систем, строившихся на золотомонетной основе. Этой системе суждено было просуществовать лишь до начала Первой мировой войны, когда страны отказались фиксированного содержания национальных денег и перешли на нестабильные гибкие курсы. Особенностью данного стандарта были «фиксированность валютного курса банкнот и невозможность его чрезмерного отклонения от паритета ввиду свободной обратимости этих денег в золото и в другие, тоже обратимые в золото, валюты, а также благодаря свободной пересылке золота через границы государств»[2, 30].

Смысл золотослиткового стандарта заключался в том, что отныне физическое лицо не могло принести в банк банкноту и потребовать обмена этой банкноты на золотую монету того же номинала. Вместо золотых монет появились золотые слитки «чаще всего весом в 12,5 кг»[2, 34]. Можно сказать, что золотой стандарт сохранялся, но при этом государство сокращало свободу совершения сделок с золотом.

В условиях же золотовалютного стандарта банкноты ни на что не обменивались, оставалась лишь возможность конвертировать валюту страны, где был установлен такой стандарт, на валюту золотомонетного или золотослиткового стандарта и потом через них получить золотую монету или слиток.

Также стоит отметить существование золотодолларового стандарта, который существовал в периоде 1944-1971 гг. Данный стандарт был установлен во время Бреттонвудской конференции в 1944 г., при нем валюты были прикреплены не к золоту, а к доллару, т.к. США меньше всех пострадали от разрушительной Второй мировой войны. Цена золота «была неизменна и составляла 35 долл. за унцию»[1, 236].

Возвращение к золотому стандарту – способ стабилизировать мировую экономику и решить финансовые и социальные проблемы, такие как:

1) инфляция, потому что золотой стандарт будет контролировать денежную эмиссию (инфляция будет присутствовать, но её процент будет мизерным);

2) дисбаланс в международной торговле – «при золотом стандарте все участники международной торговли знали, что можно было продавать только той стране, которая продавала что-то в ответ... Это ограничение естественным образом балансировало торговлю... В свободной торговле при золотом стандарте подавляющее большинство транзакций не требовали перемещения золота для совершения обмена товарами. При этом платили одними товарами за другими. Золотом нужно было оплачивать лишь небольшие балансы. Соответственно, международная торговля ограничивалась объемом взаимных покупок между сторонами...»[6];

3) безработица, которая возникла вследствие появления предыдущей проблемы. Т.к. страны могли покупать товары, ничего не продавая взамен, то многие фабрики разорились.

Но для того, чтобы вернуть золотой стандарт, необходимо провести в экономике следующий ряд мер:

- 1) банки должны держать у себя 100% депозитов до востребования и пользоваться только срочными депозитами;
- 2) наличие обязательного золотого резерва у государства;
- 3) «свобода экспорта и импорта золота»[3, 83];
- 4) эмиссия банкнот должна зависеть от золота, находящегося в государственных резервах;
- 5) неограниченный обмен банкнот на золото;
- 6) «установление неизменной пропорции обмена бумажных денег на золото»[3, 83];

По данному списку мер могут возникнуть вопросы, например, насчёт 100%-го хранения депозитов, не исчезнут ли тогда банки? Но кроме кредитования у банков есть и другие виды деятельности, например, «услуги по хранению и сохранению денег со взиманием платы за оказание этих услуг, а также услуг по проведению платежей, переводов, регистраций операций клиентов и т.п.; доверительное управление ценными бумагами, аренду сейфов, банковских ячеек и т.д.»[4].

Также может возникнуть, следуя обычной человеческой логике, следующий вопрос: золотой стандарт был отменен в 1971 г., видимо, по серьезным причинам, стоит ли его возвращать? Стоит, потому что главной причиной отмены золотого стандарта являлось безответственные действия Федеральной резервной системы (ФРС) США. У золотодолларового стандарта был один большой минус – всё золото находилось (или «пылилось», как сказал Пол Самуэльсон) в хранилищах Форт-Нокса, и США были единственным разменным пунктом американских долларов на золото. Другие страны это активно использовали. Известен случай, когда президент Франции Шарль де Голль привез в Америку вагоны долларов, чтоб обменять на золотые слитки. Т.о. золото из страны постепенно утекало. Но ФРС не сократило

объем денежной массы, поэтому в августе 1971 г. правительству США «пришлось обесценить свою валюту, потому что объем золотых резервов снизился до опасного уровня»[6]. У президента США Никсона было два варианта дальнейшего развития событий: либо последовать совету Пола Самуэльсона и девальвировать валюту, либо Милтона Фридмана и объявить отказ от обмена долларов на золото. Никсон выбрал последний вариант, что объявило США финансовым банкротом.

А что касается цены золота, то её нужно скорректировать, исходя из количества золотых запасов и размера денежной массы. По современным расценкам «на сегодняшний день в добыто 160 тыс. тонн золота... В год добывается около 2,6 тыс. тонн золота, т.е. прирост добычи составляет 1,6 % в год»[12]. Что касается золотых недр, то под землей находится «примерно 45 тыс. тонн» [12]. Используя агрегат М2 из официальной статистики Банка России, Федеральной резервной системы США и Европейского Центробанка и официальное количество золотых резервов в странах, можно посчитать цену золота при возвращении золотого стандарта. Естественно, цена будет намного выше, чем сейчас, т.к. количество золотых слитков в запасах не изменяется, а денежная масса растет. Но давайте проверим. Золотые запасы США, Евросоюза и России сегодня соответственно составляют 8133.5 т, 10783.4 т и 976,9 т [11], а что касается агрегата М2 – соответственно 10447.4 млрд. долларов [12], 9061.3 млрд. евро [13] и 27169.9 млрд. рублей [14]. Т.о., поделив М2 на количество золотого запаса, мы узнаем первоначальную цену тонны золота при золотом стандарте (далее она может измениться в зависимости от денежно-кредитной политики государства), которая примерно составит 1284.5 млн. долларов для США, 840.3 млн. евро для Евросоюза и 27812.4 млн. рублей для России. Если посмотреть результаты последних апрельских торгов, то увидим, что современная цена за тонну золота меньше более, чем в 18 раз. Такой резкий скачок цен на золото будет, конечно, отрицательным последствием возвращения золотого стандарта.

И, после всего вышесказанного, можно сделать соответствующий вывод о перспективах возвращения золотого стандарта. На самом деле, они довольно малы, потому что «почти историческое неприятие золотого стандарта является тем пунктом, который объединяет государственников всех мастей. Они явно чувствуют ..., что золото и экономическая свобода неразделимы, что золотой стандарт является инструментом политики невмешательства и что каждое из этих понятий подразумевает другое... Дефицитное финансирование государственных расходов – это лишь способ конфискации богатства. Золото является препятствием для этого бесчестного процесса. Оно стоит на защите прав собственности. Тот, кто это осознает, сможет без особого труда понять причины резкой неприязни «государственников» по отношению к золотому стандарту»[7].

Библиографический список

1. Аникин А.В. Золото: международный экономический аспект – М: Междунар. отношения, 1988
2. Алмазова О.Л., Дубоносов Л.А. Золото и валюта: прошлое и настоящее – М.: Финансы и статистика, 1988
3. Усанов П.В. Экономика чистого золотого стандарта vs экономика фидуциарных средств обращения// Сборник статей по результатам «Леонтьевских чтений» – 2012
4. Струк Т.Г. Сторонники и противники золотого стандарта// Банковский вестник – 2011 – №13 http://www.pac.by/dfiles/001181_543175_struk_3.pdf [Электронный ресурс]
5. Фекете А.Э. Настоящий стандарт – это золото (часть первая) <http://www.jewellernet.ru/news/r11/67164/> [Электронный ресурс]
6. Прайс У.С. Золотой стандарт – создатель и защитник рабочих мест <http://goldenfront.ru/articles/view/zolotoj-standart-sozdatel-i-zashitnik-rabochih-mest> [Электронный ресурс]
7. Гринспен А. Золото и экономическая свобода <http://sotsium.ru/books/48/46/greenspan66.html> [Электронный ресурс]
8. Саломатин А. Золотой стандарт: уравнение обмана [Электронный ресурс]
9. Юрьев М. Реальность золотого стандарта [Электронный ресурс]
10. <http://gold.ru/articles/theory/skolko-zolota-v-mire.html>
11. https://www.gold.org/government_affairs/gold_reserves/
12. <http://www.federalreserve.gov/releases/h6/current/h6.htm>
13. <http://www.ecb.int/stats/money/aggregates/aggr/html/index.en.html>
14. http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/MS.asp?Year=2013&pid=dkfs&sid=dm

Лесовский Е.В., студент 3 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Маковецкий М.Ю.

ФИНАНСОВЫЕ ПОТЯСАНИЯ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Что такое финансовое потрясение? Прежде всего, финансовое потрясение является следствием дисбаланса экономической системы, и данный дисбаланс может быть осуществлен экзогенным или эндогенным путем. Любое финансовое потрясение является событием грандиозное по своим масштабам, и по своей значимости он является моментом истины для участников рынка.

Практически каждое финансовое потрясение по-своему уникально, поэтому обратимся к истории и посмотрим на современные примеры.

Джон Ло и его система

К началу XVIII в. у Франции был большой государственный долг, и регенту Филиппу Орлеанскому нужно было как-то решать эту проблему. И он решил, что поможет помочь ему не кто иной, как Джон Ло, шотландец, сбежавший от английского правосудия за убийство на дуэли. Шотландский финансист ранее докучал регента своими проектами, но показать себя ему дали в 1716 г., когда вышел указ об учреждении банка с уставным капиталом в 6 млн. ливров. Ло считал, что главной причиной экономического застоя во Франции является недостаток денег, поэтому нужно «дополнить обращение золотых и серебряных монет бумажными деньгами – банкнотами» [1, 19], которые выпускал открытый им банк. Джон Ло объявил, что данные банкноты будут свободно размениваться на звонкую монету. Банк вскоре стал популярным и открыл свои отделения в нескольких провинциальных городах. Регент был доволен успехом Ло и не отказал ему в создании акционерной компании (Миссисипская компания, затем Компания Индий), которая занималась монополией на торговлю с французскими землями в нижней части реки Миссисипи, считавшихся сказочно богатыми золотом и другими ценностями. Сначала акции стоили 500 ливров каждая, но спрос на них был велик, и через полгода цена за одну акцию была уже 5000 ливров. Акции имели огромную популярность, курс постоянно повышался, поэтому приходилось делать новые эмиссии. Но куда же уходили деньги, вырученные за акции Компании Индий? Меньшая часть уходила на истинную цель создания компании, большая часть – на облигации государственного долга. В 1720 г. дела Ло пошли не очень хорошо – его банкноты все больше людей хотели обменять на металл, поэтому он издал указ, запрещающий владение монетами на сумму более 500 ливров под угрозой конфискации. Новая стадия кризиса наступила, когда акции компании начали обесцениваться до номинала, и банк прекратил размен банкнот из-за нехватки драгоценных металлов. Но через несколько недель он был возобновлен по приказу нового канцлера Дагессо. Банк разменивал банкноты сначала серебром, а потом и медью. В итоге, когда весь металл закончился, через пару месяцев все банкноты аннулировали без компенсаций, и они перестали быть платежным средством. Ло вынужден был уехать из Франции, чтобы избавиться от народного суда, и он странствовал по Европе до самой смерти. Крушение системы Ло оказало большое влияние на экономику Франции в XVIII в., вплоть до Великой французской революции.

Великая депрессия

Самое великое по своим масштабам финансовое потрясение произошло в XX в., и всё началось со всеми известного черного четверга 24 октября 1929 г. Тогда

курсы на Нью-Йоркской фондовой бирже начали падать примерно через час после открытия сессии, и к полудню продажа акций приобрела черты паники, некоторые акции было невозможно продать по любой цене. «Брокеры выполняли бесконечные распоряжения на продажу, а также, чтобы защитить свои интересы, продавали акции клиентов, которые не успели или не могли пополнить маржу – внести дополнительное денежное обеспечение» [1, 185]. Паника распространилась и на другие биржи, а некоторые провинциальные биржи просто закрылись. К концу года курсы акций всё также продолжали ползти вниз. Американская катастрофа также негативно повлияла на курсы акций в Лондоне, Париже и Берлине. Американские последствия краха всем известны: падение экономики в глубокую яму, десятки миллионов безработных, голод, расцвет криминала. Только новый президент Франклин Рузвельт смог восстановить американскую экономику. Самое интересное у данного краха, это его непредвиденность: выдающиеся экономисты и сообщества ожидали только роста экономики. А ведь до краха экономическая и политическая обстановка была позитивной (в ноябре 1928 года Герберт Гувер был избран президентом США, и его избрание совпало с самым большим увеличением в покупке акций). Но это не помешало случиться беде на Уолл-стрит.

Российский дефолт

Данный кризис не был громом среди ясного неба. За несколько дней до рокового 17 августа многие банки прекратили продажу валюты населению в обменных пунктах. Также банки предлагали рублевым вкладчикам неслыханно высокие проценты – до 70% годовых. Хотя Ельцин говорил 14 августа, что в России дефолта не будет, но его словам не суждено было сбыться. В солнечное утро понедельника были объявлены три реформы:

1. Правительство односторонним актом отказалось от погашения на договорных условиях государственных рублевых обязательств (ГКО-ОФЗ), срок которых истекал до конца 1999 г. Это означало отказ от выплаты процентов и технический дефолт по основным видам государственных ценных бумаг.

2. Вместо прежнего валютного коридора 5,25-7,15 рубля за доллар был объявлен коридор 6-9,5 рубля за доллар. Это было девальвацией рубля. 2 сентября ЦБ объявил об отказе от валютного коридора и о переходе к режиму «плавающих» валютных курсов.

3. Правительство ввело 90-дневный мораторий (временное запрещение) на погашение российскими банками и фирмами полученных ими заграничных кредитов, включая выплаты по срочным (форвардным) контрактам.

Непосредственные последствия выглядели катастрофическими. Курс рубля к доллару на валютной бирже упал к концу августа на 40%, а концу сентября – на 60% по сравнению с докризисным уровнем. ИПЦ оказался в сентябре на 45% выше, чем в июле. Российская банковская система фактически перестала функционировать, т.к.

почти все крупные банки оказались банкротами, прекратили операции с заемщиками и заморозили их счета. Также рухнул престиж России на мировых финансовых рынках. С конца 1998 г. до начала 1999 г. темпы инфляции снизились, а обвальное падение курса рубля закончилось. Под воздействием девальвации импорт сократился, что помогло отечественным предприятиям подняться с колен и занять свою нишу на рынке. Действенной антикризисной мерой, осуществленной Правительством России в первое время после дефолта, стало сдерживание роста цен на продукцию естественных монополий, т.е. электроэнергия, ж/д транспорт и т.д. В результате темпы повышения этих цен почти в два раза отставали от темпов инфляции по экономике в целом. Это стало дополнительным толчком экономическому росту и способствовало замедлению инфляции.

Кризис Еврозоны: Кипр

Евросоюз переживает сейчас не самые лучшие времена: кризисы в Испании, Италии, Греции, и тут серьезные проблемы объявились у полуоффшора Кипра. Основными причинами кризиса являются:

- 1) слишком большой упор экономики в сторону оффшорного сектора (около 600% ВВП);
- 2) неудачные вложения кипрских банков в греческие государственные облигации;
- 3) разрыв финансового пузыря на спекулятивном рынке недвижимости внутри страны, в который киприотские банки инвестировали излишки капиталов и т.д.

Последствия кризиса были мгновенны, клиенты моментально начали закрывать счета в кипрских банках и забирать свои вклады. Но правительство Кипра отреагировало и не позволило случиться массовому перетеканию капитала из страны – максимальная сумма денежных переводов за границу не должна превышать 5000 евро в месяц на человека и на банк. Одним из возможных последствий этого кризиса может быть выход Кипра из Еврозоны, и тогда появляется вопрос: не будет ли данное последствие началом развала Евросоюза? Поживем – увидим.

Как уже было сказано, каждое финансовое потрясение уникально, но можно выделить некоторые общие причины, которые соответствуют практически каждому такому событию.

1) «Стадность» участников финансового рынка. Такое поведение не имеет никакой логики, экономические агенты просто подчиняются воле большинства, что усугубляет ситуацию на финансовом рынке и приводит к неизменному краху финансовой системы.

2) Одной из причин возникновения краха может быть смена фазы экономического цикла, т. е. кризис, например, случился, потому что в экономике после фазы роста наступила фаза дестабилизации и депрессии.

3) Еще причиной может быть поведение государства, например, некорректная государственная политика.

4) Другие причины.

Но все-таки главной, на наш взгляд, причиной кризиса является неспособность государства контролировать некоторые экономические процессы. Как раз она объединяет все вышесказанные примеры и заставляет задуматься о месте и роли государства в экономике. Но это – уже совсем другая история...

Библиографический список

1. Аникин А.В. История финансовых потрясений. Российский кризис в свете мирового опыта, 2009
2. Сорнетте Д. Как предсказывать крахи финансовых рынков. Критические события в комплексных финансовых системах, 2003
3. Маккей Ч. Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы, 1998
4. Лапкин В.В. Глобальная динамика в эпоху великих потрясений: проблемы концептуализации// История и современность, 2010 - №1
5. Киндлбергер Ч., Алибер Р. Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи, 2010
6. Кругман П. Возвращение Великой депрессии? Мировой кризис глазами нобелевского лауреата, 2009
7. <http://www.forbes.ru/mneniya-column/krizis/236353-chto-sluchilos-na-kipre-krizis-skudoumiya>

Ли Ю.В., студентка 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Маковецкий М.Ю.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Рынок ценных бумаг является важнейшей составной частью финансовых рынков. Цель функционирования рынка ценных бумаг, как и всех финансовых рынков, состоит в том, чтобы обеспечивать наличие механизма для привлечения инвестиций в экономику путем установления необходимых контактов между теми, кто нуждается в средствах, и теми, кто хотел бы инвестировать избыточный доход.

Под инфраструктурой рынка ценных бумаг обычно понимается совокупность технологий, используемых на рынке для заключения и исполнения сделок, материализованная в разных технических средствах, институтах (организациях), нормах и правилах. Фондовый рынок является тем механизмом, который помогает

эмитентам аккумулировать финансовые средства инвесторов, а инвесторам – приумножить свои сбережения путем вложения финансовых средств в ценные бумаги [7, с. 59].

Основными проблемами российской фондовой инфраструктуры являются: дефицит ликвидности и ее высокая концентрация, фрагментированность инфраструктуры, переток торговой активности за рубеж, недостаточное развитие первичного рынка, медленный рост привлечения частных инвестиций, отсутствие у государства публичной стратегии развития фондового рынка, дефицит доверия инфраструктурных организаций друг к другу, хроническое недофинансирование всех субъектов инфраструктуры, неприемлемо высокий уровень рисков. Кроме этого, инфраструктура фондового рынка в основном соответствует международным стандартам, однако для повышения ее надежности необходимо незамедлительно решить вопросы защиты прав собственности на ценные бумаги и надежности осуществления расчетов по заключенным сделкам.

В целом, можно выделить следующие ключевые проблемы развития российского фондового рынка, которые требуют первоочередного решения:

1. Преодоление негативно влияющих внешних факторов, т. е. хозяйственного кризиса, политической и социальной нестабильности.

2. Целевая переориентация рынка ценных бумаг с первоочередного обслуживания финансовых запросов государства и перераспределения крупных пакетов акций на выполнение своей главной функции – направление свободных денежных ресурсов на цели восстановления и развития производства в России.

3. Улучшение законодательства и эффективный контроль за выполнением этого законодательства.

4. Повышение роли государства на фондовом рынке.

5. Реализация принципа открытости информации через расширение объема публикаций о деятельности эмитентов ценных бумаг.

Рассматривая зарубежный опыт организации фондовых рынков, можно отметить следующие особенности, позволившие создать самостоятельные финансовые центры в отдельных странах [2]:

1. зрелость фондовых рынков и, как следствие, высокая степень доверия между инвесторами, эмитентами и государством;

2. огромное количество рыночных инструментов;

3. наличие современных интернет-технологий, позволяющих привлечь на зарубежные рынки десятки тысяч клиентов, в том числе физических лиц;

4. совершенство налогового законодательства, стимулирующего инвестиционный процесс;

5. высокоразвитая расчётная инфраструктура, создающая благоприятные условия для прихода на мировые фондовые рынки зарубежных инвесторов;

б. создание международных финансовых центров путём консолидации крупнейших фондовых бирж

В соответствии со Стратегией развития финансового рынка Российской Федерации до 2020 г. необходимо решить следующие задачи развития финансового рынка:

- повышение емкости и прозрачности финансового рынка;
- обеспечение эффективности рыночной инфраструктуры;
- формирование благоприятного налогового климата для его участников;
- совершенствование правового регулирования на финансовом рынке.

Современная инфраструктура рынка ценных бумаг крайне неоднородна в плане используемых стандартов и программного обеспечения. Отчасти это обусловлено отсутствием жесткого контроля со стороны регулирующих органов в процессе формирования инфраструктуры РЦБ. В итоге почти все организации используют собственные стандарты документов и программного обеспечения.[5, с.501] Это замедляет работу всей инфраструктуры и делает ее более дорогой и менее привлекательной.

В последнее время был предпринят ряд мер, которые призваны сделать инфраструктуру более эффективной. Первыми шагами стали законы о центральном депозитарии и клиринге, которые призваны создать единое депозитарно-клиринговое пространство в России. Центральный депозитарий – это организация, в компетенцию которой входят централизованный в масштабах страны учет прав по ценным бумагам и операций с ними, а также хранение сертификатов ценных бумаг.

6 ноября 2012 г. НКО ЗАО НРД «Небанковская кредитная организация закрытое акционерное общество «Национальный расчетный депозитарий» присвоен статус центрального депозитария в России. 1 января 2013 года полностью вступил в силу Федеральный закон от 07.12.2011 года № 414-ФЗ «О центральном депозитарии». Он предопределяет ряд изменений, которые происходят в учетной системе российского рынка ценных бумаг после создания центрального депозитария. Указанный закон вызвал неоднозначные оценки со стороны участников рынка. Но если оценивать эффект от создания Центрального депозитария, то в целом он положительный.

М.Т. Шелкович отмечает, что принятие закона о центральном депозитарии завершает реформу финансового рынка, после того как были урегулированы вопросы клиринга и инсайда, и приближает российский рынок ценных бумаг к созданию международного финансового центра [6, с. 69]

Также представляется необходимым сохранить значение бирж как основного центра сосредоточения ликвидности, способного конкурировать в мировом масштабе не только с иностранными биржами, но и служить фундаментом конкурентоспособности всего российского организованного рынка. Для этого

предлагается, более высокие требования по допуску финансовых инструментов к торгам и обеспечению исполнения сделок, совершенных на биржевых торгах, а также требования пруденциального надзора.

Российские учетная и клиринговая системы интегрируются в международную систему. В дальнейшем клиринг, расчеты и учетная система могут быть объединены вокруг биржи, являющейся ядром организованного рынка. Одной из приемлемых моделей консолидации биржевой инфраструктуры может стать вертикально-интегрированная модель холдинга с широким представительством в его капитале банков, небанковских институтов и, возможно, государства и иностранных институтов. Предложенная модель способна сконцентрировать и направить на дальнейшее повышение конкурентоспособности российского финансового рынка необходимые управленческие, технологические и финансовые ресурсы.

Одним из нововведений, которое поможет снизить издержки инфраструктуры, может стать изменение процедуры составления списка акционеров для участия в управлении компанией. В настоящее время составлять реестр должен эмитент. Одним из вариантов замены может стать процедура, при которой эмитент не составляет реестр, а сам акционер при желании участвовать в собрании будет обращаться в депозитарий за подтверждением голосов и бюллетенями[5, с.503]. В таком случае можно будет исключить затраты на неиспользуемую информацию, что поможет сократить издержки инфраструктуры.

Государственное участие в процессе модернизации инфраструктуры фондового рынка должно быть направлено не столько на адресную поддержку участников рынка «живыми» деньгами, сколько на обеспечение государственных гарантий и увеличение капитализации элементов биржевой инфраструктуры. Приход государства на фондовый рынок не как игрока в лице государственных банков, а как гаранта стабильности даст возможность существенно снизить риски при размещении в инструментах фондового рынка финансовых средств пенсионной системы, средств системы ипотечного кредитования и др.[2]

Таким образом, для развития рынка ценных бумаг в России необходимо обеспечить:

- условия для возможности консолидации биржевого рынка и концентрации на нем ликвидности, а также качественное повышение стандартов биржевой торговли, включая раскрытие информации и противодействие нерыночным практикам;
- высокий уровень защиты интересов инвесторов на внебиржевом организованном рынке за счет вовлечения его в зону эффективного регулирования.

Библиографический список

1. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года.
2. Афанасьев И.В. Особенности организации фондовых рынков развитых стран как основа формирования национального финансового центра России // Вестник Челябинского Государственного Университета. 2010. № 5.
3. Новиков А.В., Новикова И.Я. Фондовый рынок России и стратегия – 2020 // Сибирская финансовая школа. 2013. № 1.
4. Томлянович С.А. Какой депозитарий нужен России? // Рынок ценных бумаг. 2002. № 2.
5. Трубецкая О.В., Макарова А.В. Институциональная инфраструктура РЦБ // Фундаментальные исследования. 2012. № 9 – 2.
6. Шелкович М.Т. Новации нормативного регулирования инфраструктуры отечественного фондового рынка // Юридическая наука. 2012. № 1.
7. Шумакова Ю.А., Инфраструктура РЦБ и особенности ее формирования в РФ // Успехи современного естествознания. 2004. № 7.

Лищенко Э.В., студентка 3 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Маковецкий М.Ю.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

За прошедший XX век многих ученых интересовал вопрос о взаимосвязи экономического развития страны, с одной стороны, и структуры и особенностей функционирования ее финансового рынка – с другой. Заключение исследователей могли довольно сильно различаться. Хотя были те, кто говорил, что банки и другие финансовые институты наносят, скорее, вред экономике и населению, общий вектор взглядов большинства ученых был направлен в сторону признания благотворного влияния деятельности на финансовом рынке для экономики стран. Примером тому служат исследования многих ученых экономистов, таких, как Й. Шумпетер, Дж. Стиглиц, Р. Голдсмит, У. Бэйджхот и других. Так, работа Р. Голдсмита стала, в некотором роде, переломным моментом в исследовании данной проблематики. Он проанализировал данные по банковскому сектору за период 1860–1963 гг. и пришел к выводу, что в долгосрочной перспективе наблюдается параллелизм между темпами финансового и экономического роста. Эту тенденцию можно проследить в

истории многих стран, в которых сформировалась эффективная финансовая система, и в последствии эти страны стали лидерами в экономическом развитии.

В дальнейшем все работы велись по следующим направлениям:

Как воздействует финансовый рынок на экономический рост;

Какие модели финансовой системы более эффективны: банковские или рыночные (т. е. основанные на рынке ценных бумаг);

Что определяет уровень развития финансового сектора?

Финансовый рынок есть необходимая составляющая эффективного функционирования рыночной экономики, состоящей из взаимосвязанных элементов, пронизывающих всю систему. Финансовый рынок представляет собой организованную или неформальную систему торговли финансовыми инструментами. Основную роль здесь играют финансовые институты, направляющие потоки денежных средств от собственников к заемщикам. Товаром выступают собственно деньги и ценные бумаги.

Главное назначение финансового рынка – быть механизмом, обеспечивающим движение материальных и денежных фондов общества на взаимосвязанной и сбалансированной основе. Он выступает как условие эффективности экономики, как механизм горизонтального перераспределения денежных ресурсов, внутри- и межотраслевого перелива капиталов в противовес вертикальному бюджетному методу. Для рассмотрения характера влияния финансового рынка на экономику необходимо выяснить, какие функции он выполняет. Существует множество классификаций, но в целом, можно выделить следующие основные функции.

Прежде всего это информационная функция. Финансовые посредники способствуют уменьшению стоимости получения и обработки информации, тем самым ресурсы общества можно перераспределить наиболее эффективным способом. Именно они находят наиболее привлекательные, эффективные и прибыльные бизнес проекты. Следующая функция – это контроль и мониторинг. Корпоративное управление играет огромную роль. От того, насколько эффективно акционеры и менеджеры управляют фирмами, зависит эффективность распределения ресурсов и желание сберегателей отдавать свои свободные денежные средства на финансирование производства и инноваций. Функция управления рисками также свойственна финансовым рынкам. Им необходимо предоставлять возможность для большей диверсификации рисков, чтобы инвесторы могли вкладывать свои средства в инновационные проекты, как правило, сопряженные с высоким риском, в конечном итоге подталкивая экономику вперед. Финансовый рынок также должен выполнять функцию аккумуляции сбережений. Чем лучше финансовый рынок справляется с аккумуляцией сбережений, тем больше свободных средств он сможет привлечь и превратить их в инвестиции. Благодаря этому увеличиваются темпы экономического роста в стране, и экономика будет

развиваться в целом. Также важна функция снижения издержек обращения, поскольку, финансовые рынки, справляющиеся с ней наилучшим образом, способствуют большей специализации и разделению труда, а, значит, и экономическому росту. Каждая товарообменная сделка сопряжена с различными видами издержек. Соответственно, если финансовый рынок будет снижать уровень таких издержек, то и количество сделок будет расти.

Чтобы проследить, насколько эффективно финансовый рынок справляется с перечисленными функциями, следует обратиться к ряду индикаторов – показателей развития финансовой системы и экономики. Мы полагаем необходимым выделить следующие показатели развития финансового рынка:

- Финансовая глубина – отношение ликвидных пассивов финансовых посредников (наличные деньги и депозиты кредитных институтов) к ВВП;
- Доля частных банков в кредитах – отношение кредитов коммерческих банков к общей сумме кредитов и активов центрального банка;
- Размер рынка акций – отношение рыночной капитализации к ВВП;
- Показатель финансового развития – он объединяет показатели банковского и рыночного секторов, представляет собой сумму внутреннего кредита и капитализацию фондового рынка в процентах к ВВП.

На значения данных показателей во многом влияет модель финансового рынка. Принято различать две главные модели финансового рынка: банковскую и рыночную. Сторонники банковской модели считают, что именно банки способствуют наиболее лучшей мобилизации капитала. Банки снижают издержки, связанные с контролем над деятельностью фирм и их менеджеров. Снижая информационные и транзакционные издержки, банки способствуют развитию компаний или появлению новых. Также сторонники данной концепции выступают и с критикой в отношении рынка ценных бумаг, подчеркивая преимущества банковского финансирования над эмиссионным способом. Например, к недостаткам рыночной модели относится так называемая проблема безбилетника, когда участники, ищущие информацию, освещают ее бесплатно лишь выставив ставки на покупку того или иного пакета акций. Еще одним отрицательным моментом считаются «близкие отношения» менеджеров и управляющих. Что касается банков, то они лишены этих недостатков: по мнению специалистов – сторонников банковского подхода, банки лучше справляются с получением информации о компаниях и обеспечением контроля над менеджерами.

Другая точка зрения – это рыночная концепция. Ее сторонники, наоборот, отмечают в первую очередь позитивную роль рынка ценных бумаг, подчеркивают его преимущества и недостатки банков. Преимущества здесь состоят в том, что крупные и ликвидные рынки позволяют собрать всю информацию о компаниях. За счет возможности поглощения, лучшего вознаграждения менеджеров с учетом

результативности деятельности компании рынок акций лучше обеспечивает корпоративный контроль. Также существуют преимущества эмиссионного финансирования по сравнению с банковским. Во-первых, это усиление конкуренции: рыночные системы лучше стимулируют предпринимательство, чем банковские. Во-вторых, банки – неэффективные корпоративные контроллеры. Банки, как правило, являются собственниками акций и также могут голосовать по акциям других акционеров. Поэтому у них возникает возможность вступать в сговор с другими менеджерами в ущерб интересам внешних инвесторов. К тому же банки не всегда успевают вовремя отреагировать на падение рентабельности финансируемых проектов. Также банки менее склонны к риску.

Однако существует и третья концепция – концепция общего уровня финансовых услуг. Она устанавливает, что характер модели имеет второстепенное значение. Банки и рынки решают аналогичные задачи, а различные методы финансирования на эффективных рынках равнозначны для фирмы. При сравнении необходимо учитывать качество и доступность финансовых услуг, а не их источник. Более того, рынок ценных бумаг и банки дополняют друг друга и нейтрализуют негативные стороны. При этом влияние на темпы экономического роста скорее оказывает общая степень развития финансового рынка, чем его структура.

Тем не менее, в современном мире существуют страны с ярко выраженной ориентацией на какую-либо модель. Выбор, какая из систем предпочтительна, на данный момент зависит от ряда условий. Было обнаружено, что в странах с развитым посредническим сектором положительно проявляет себя именно рыночная модель. Наоборот, в странах со слабой посреднической системой лучшим выбором будет банковская ориентация. Также была выявлена зависимость: банки имеют преимущества там, где преобладают небольшие фирмы, а рыночная – там, где подавляющее большинство составляют крупные предприятия, поскольку они наиболее эффективно используют возможности, предоставляемые им рынками.

Согласно проведенному нами анализу можно с уверенностью сказать, что существует взаимосвязь между уровнем финансового и экономического развития страны. При сопоставлении данных за период 1980–2010 гг. о динамике финансовых рынков различных стран и темпов роста их ВВП выявляется очевидный тренд, демонстрирующий корреляцию этих показателей. Также был важен характер финансового рынка стран. Тренд показателей капитализации рынков ценных бумаг экономически развитых стран в большей степени соответствовал динамике уровня их ВВП, в то время как в развивающихся странах большее значение имели показатели развития банковской сферы.

Кроме того, судя по величине показателей финансовой глубины, размера рынка акций и их сравнению, можно судить о характере модели финансового рынка страны. На вопрос о том, почему в тех или иных странах сложилась именно такая

финансовая система, отвечают по-разному. Причинами этого могут быть: наличие природных ресурсов, политическое устройство и история государства, влияние правовой системы на финансовые рынки. В любом случае, финансовые рынки должны развиваться, становятся более открытыми, прозрачными, искать наиболее эффективные предприятия и аккумулировать сбережения граждан. Так они будут подталкивать экономическое развитие страны вперед.

Библиографический список

1. WFE 10 years in review 2000-2009 – world federation of exchanges - <http://www.world-exchanges.org/>
2. International monetary fund – www.imf.org
3. http://rusrand.ru/mission/result/result_612.html
4. Булатов В.В. Фондовый рынок в структурной перестройке экономики. – М.: Наука, 2002. – 416 с.
5. Столбов М.И. Финансовый сектор: Теория и российская действительность. – М.: Научная Книга, 2006. – 147 с.
6. Рубцов В.В. Эволюция институтов финансового рынка и развитие экономики / Финансовые институты и экономическое развитие: монография. – М.: ИМЭМО РАН, 2006.
7. Григорьев Л., Гурвич Е., Саватюгин А. Финансовая система и экономическое развитие // Мировая экономика и международные отношения. 2003. № 7. С. 62–75.
8. Шведов Д.С. Изменение роли финансового рынка в мировой экономике // Вопросы экономики. 2011. № 28. С. 27–30.
9. Терентьева Н.С. Актуализация роли банковской системы в модернизации экономики // Деньги и кредит. 2010. № 3. С. 34–36.

Мухаметова В.А., студентка 4 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Преснякова В.В.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО И ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Медицинское страхование - форма социальной защиты интересов населения в охране здоровья. Под медицинским страхованием понимают страхование на случай потери здоровья от любой причины, в том числе в связи с несчастным случаем или в связи с болезнью. Объектом его является страховой риск по покрытию затрат на оказание медицинской помощи при возникновении страхового случая.

Право граждан на охрану здоровья и бесплатную медицинскую помощь гарантирует статья 41 Конституции Российской Федерации. В пункте 1 данной статьи говорится: «Каждый имеет право на охрану здоровья и медицинскую помощь. Медицинская помощь в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения оказывается гражданам бесплатно за счет средств соответствующего бюджета, страховых взносов, других поступлений».

Предоставление социальной помощи гражданам в случае болезни имеет давнюю традицию. Из истории медицинского страхования известно, что еще в Древней Греции и Римской империи существовали организации взаимопомощи в рамках профессиональных коллегий, которые занимались сбором и выплатой средств при наступлении несчастного случая, получении травмы, утраты трудоспособности вследствие длительного заболевания или увечья. В Средние века защитой населения в случае болезни или наступления инвалидности занимались цеховые или ремесленные гильдии (союзы) и церковь. В первом случае помощь оказывалась за счет средств цеховых касс, созданных из членских взносов. Во втором случае материальная и лечебная помощь предоставлялась нуждающимся безвозмездно за счет пожертвований и церковных сборов.

В России становление системы страховой помощи населению при болезни связывается в первую очередь с развитием в конце XIX в. земской медицины, дотируемой за счет казны, ассигнований губернских и уездных властей. Медицинское страхование не получило в дореволюционной России широкого распространения в силу ее аграрности и очень малого периода пореформенного капиталистического развития

Фабричные страховые кассы начали создаваться в начале XX в. преимущественно на крупных предприятиях Москвы и Санкт-Петербурга. Принципы их организации и функционирования были аналогичны западноевропейским. В 1912 г. Государственной Думой был принят закон о введении обязательного медицинского страхования работающих граждан. К 1916 г. в России уже существовали 2403 больничные кассы, насчитывавшие почти два миллиона членов.

Такие кассы действовали до революции, а после принятия декрета о введении государственной монополии в страховании они потеряли не только свою актуальность, но и легитимность. В советское время надобность в медицинском страховании отсутствовала, поскольку существовало всеобщее бесплатное медицинское обслуживание, а сфера здравоохранения полностью содержалась за счет средств государственного бюджета, государственных ведомств, министерств и социальных фондов самих предприятий.

В большинстве стран медицинское страхование реализуется в добровольной и обязательной формах. Но в основу этих форм положены разные организационно – правовые и экономические принципы.

Целью медицинского страхования является гарантированность гражданам при возникновении страхового случая получения медицинской помощи за счет накопленных средств и финансирование профилактических мероприятий.

Медицинское страхование осуществляется в форме договора, заключаемого между субъектами медицинского страхования. В качестве субъектов медицинского страхования выступают страхователь, страховая медицинская организация и медицинское учреждение. Страховыми медицинскими организациями выступают юридические лица, имеющие лицензию на право осуществления медицинского страхования.

В соответствии с законом № 326-ФЗ от 29 ноября 2010 г. «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» обязательное медицинское страхование - вид обязательного социального страхования, представляющий собой систему создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на обеспечение при наступлении страхового случая гарантий бесплатного оказания застрахованному лицу медицинской помощи за счет средств обязательного медицинского страхования в пределах территориальной программы обязательного медицинского страхования и в пределах базовой программы обязательного медицинского страхования.

Обязательное медицинское страхование – один из наиболее важных элементов социального страхования – призвано обеспечить охрану здоровья и получение необходимой медицинской помощи в случае заболевания. В России обязательное медицинское страхование является всеобщим для населения, что означает обеспечение всем гражданам равных гарантированных возможностей получения медицинской, лекарственной и профилактической помощи.

Добровольное медицинское страхование обеспечивает гражданам получение дополнительных медицинских и иных услуг сверх установленных программами обязательного медицинского страхования. Это объясняется тем, что государственных ресурсов и средств, привлекаемых через систему обязательного медицинского страхования, в настоящее время недостаточно для оказания населению качественной медицинской помощи.

Добровольное медицинское страхование ведется по программам добровольного медицинского страхования, оно обеспечивает гражданам получение дополнительных медицинских и иных услуг сверх установленных программами обязательного медицинского страхования. Объект добровольного медицинского страхования - страховой риск, связанный с затратами на оказание медицинской помощи при возникновении страхового случая.

Объем программы предоставления медицинских услуг, возможность выбора условий получения медицинской помощи регламентируются договором (страховым полисом). По договору страхования застрахованный имеет право на получение медицинских услуг, предусмотренных конкретными условиями договора страхования в медицинских учреждениях, перечисленных в приложении к страховому полису.

Добровольное медицинское страхование может быть коллективным и индивидуальным.

Страхователями при обязательном медицинском страховании для работающих граждан выступают:

1. лица, производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам:
 - а) организации;
 - б) индивидуальные предприниматели;
 - в) физические лица, не признаваемые индивидуальными предпринимателями;
2. индивидуальные предприниматели, занимающиеся частной практикой нотариусы, адвокаты, арбитражные управляющие.

Страхователями для неработающих граждан являются органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, уполномоченные высшими исполнительными органами государственной власти субъектов Российской Федерации, иные организации, определенные Правительством Российской Федерации. Указанные страхователи являются плательщиками страховых взносов на обязательное медицинское страхование неработающего населения.

Страхователями при добровольном медицинском страховании выступают отдельные граждане, обладающие гражданской дееспособностью, заключающие договоры страхования в свою пользу или в пользу третьих лиц (застрахованные), и (или) предприятия, представляющие интересы граждан, например, физические лица и юридические лица, заключающие договоры медицинского страхования для своих сотрудников.

Страховщиком по обязательному медицинскому страхованию является Федеральный фонд обязательного медицинского страхования в рамках реализации базовой программы обязательного медицинского страхования.

Под страховым случаем понимается совершившееся событие, предусмотренное договором страхования или законом, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести страховую выплату страхователю, застрахованному лицу, выгодоприобретателю или иным третьим лицам.

По обязательному страхованию работодатели отчисляют из получаемых доходов взносы, за счет которых формируется управляемый государством страховой фонд. Некоторая часть этого фонда создана за счет удерживаемых из зарплаты взносов самих трудящихся. Из средств указанного фонда производится возмещение

минимально необходимого уровня затрат на лечение застрахованных в случаях их нетрудоспособности, в связи с потерей здоровья от болезни или по иной причине. По добровольному медицинскому страхованию, оплачиваемому за счет средств самих трудящихся, обеспечивается более высокий уровень медицинской помощи. Условиями обязательного и добровольного медицинского страхования оговаривается перечень соответствующих медицинских услуг, предоставляемых застрахованным гражданам.

Страховые медицинские организации (страховщики) заключают договоры медицинского страхования как со страхователями (предприятиями, учреждениями, гражданами), так и с медицинскими лечебно-профилактическими учреждениями. Договоры со страхователями предусматривают выплату страховых сумм в связи с потерей здоровья застрахованными гражданами, которым необходимо оказание медицинской помощи в соответствующей больнице или поликлинике. Договоры с медицинскими лечебно-профилактическими учреждениями направлены на возмещение названными учреждениями затрат на лечение застрахованных лиц за счет средств страховой организации.

Лечебно-профилактические учреждения должны нести экономическую ответственность за предоставление застрахованным гражданам медицинских услуг предусмотренного договором объема и уровня качества. В случае нарушения лечебно-профилактическим учреждением медико-экономических стандартов страхования организация вправе частично или полностью не оплачивать стоимость медицинских услуг.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»
2. Федеральный закон от 29 ноября 2010 г. №326 «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации».
3. Официальный сайт Федеральной службы страхового надзора [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.fssn.ru/www/site.nsf>, свободный

Прудникова Н.Г., студентка 2 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Преснякова В.В.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Страхование в России до конца 18 века развивалось медленно. Существовавшие потребности в страховой защите рисков удовлетворялись

услугами иностранных страховых компаний. Становление страхования в России обычно связывают с началом формирования национального страхового рынка, появлением частных акционерных компаний [2].

В настоящее время на отечественном страховом рынке функционирует около 1,5 тыс. страховых организаций, которые проводят операции по всем направлениям страхования и видам страховых услуг, состав которых по формам собственности имеет следующие показатели: смешанная – 58 %; частная – 36 %; государственная – 5%; муниципальная – 1 %.

Согласно действующему законодательству страхование трактуется как отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков.

Целью организации страхового дела является обеспечение защиты имущественных интересов физических и юридических лиц Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении страховых случаев.

Задачами организации страхового дела являются: проведение единой государственной политики в сфере страхования; установление принципов страхования и формирование механизмов страхования, обеспечивающих экономическую безопасность граждан и хозяйствующих субъектов на территории Российской Федерации.

Условия и порядок осуществления обязательного страхования определяются федеральными законами о конкретных видах обязательного страхования. Федеральный закон о конкретном виде обязательного страхования должен содержать положения, определяющие: субъекты страхования; объекты, подлежащие страхованию; перечень страховых случаев; минимальный размер страховой суммы или порядок ее определения; размер, структуру или порядок определения страхового тарифа; срок и порядок уплаты страховой премии (страховых взносов); срок действия договора страхования; порядок определения размера страховой выплаты; контроль за осуществлением страхования; последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств субъектами страхования; иные положения.

Страховой рынок – это особая социально-экономическая среда, определенная сфера денежных отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируются предложение и спрос на нее. Страховой рынок можно рассматривать как: форму организации денежных отношений по формированию и распределению страхового фонда для обеспечения страховой защиты общества;

совокупность страховых организаций (страховщиков), которые принимают участие в оказании соответствующих страховых услуг [1]. Обязательными условиями существования страхового рынка являются: наличие общественной потребности на страховые услуги - формирование спроса; наличие страховщиков, способных удовлетворить эту потребность - формирование предложения. В связи с этим выделяют рынок страховщика и рынок страхователя. Функционирующий страховой рынок представляет собой сложную, интегрированную систему, включающую различных субъектов. Первичным звеном страхового рынка является страховая компания. Именно здесь осуществляется процесс формирования и использования страхового фонда, проявляются экономические отношения, переплетаются личные и коллективные интересы. Кроме того, на страховом рынке также действуют и другие его субъекты: перестраховочные компании, посредники страховщика - страховые агенты и брокеры, различные объединения страховщиков: страховые пулы, союзы и т.д. В целях защиты конкуренции на рынке финансовых услуг деятельность участников страхового рынка регулируется антимонопольным законодательством.

Специфическим товаром, предлагаемым на страховом рынке, является страховая услуга. Страховая услуга может быть представлена на основе договора (в добровольном страховании) или на основе закона (в обязательном страховании). Перечень видов страхования, представленных на страховом рынке, определяет ассортимент страховых услуг. Структура страхового рынка может быть охарактеризована в институциональном, территориальном и отраслевом аспектах. В институциональном аспекте структура страхового рынка представлена: государственными, акционерными, частными, корпоративными, взаимными и другими страховыми компаниями. В территориальном аспекте структура страхового рынка характеризуется: местным (региональным) страховым рынком; национальным (внутренним) страховым рынком; мировым (внешним) страховым рынком. По отраслевому признаку выделяют рынок: личного страхования; имущественного страхования; страхования ответственности, каждый из которых, в свою очередь, можно разделить на обособленные сегменты, например, рынок страхования от несчастных случаев, рынок страхования домашнего имущества и т.д. Страховой рынок как совокупность страховых организаций представляет собой сложную многофакторную динамическую систему - группу регулярно взаимодействующих и взаимозависимых отдельных составных частей, образующих единое целое. Страховая система взаимодействует с окружающей ее средой посредством внешних связей, которые характеризуют как влияние окружения на систему, так и воздействие системы на среду.

Таким образом, страховой рынок представляет диалектическое единство двух систем - внутренней системы и внешнего окружения.

К внутренней системе относятся следующие основные управляемые переменные: страховые продукты (условия договоров страхования данного вида), система организации продаж страховых полисов и формирования спроса, гибкая система тарифов, собственная инфраструктура страховщика. К внутренней системе относятся также управляемые страховщиком переменные ресурсы: материальные, финансовые, трудовые, определяющие положение данного страховщика на рынке. Внешнее окружение рынка - это система взаимодействующих сил, окружающих внутреннюю систему рынка и оказывающих на нее воздействие. К основным элементам внешнего окружения, на которые страховая компания может оказывать частично управляющее воздействие, относятся: рыночный спрос, конкуренция, ноу-хау страховых услуг, инфраструктура страховщика. К неуправляемым со стороны страховой компании составляющим внешней среды относятся: научно-технический прогресс, государственно-политическое окружение: стабильность государственной и социальной политики, направленной на поддержку страхования, состояние экономики: численность населения, уровень его жизни, денежная система, валютное положение и т.п., социально-этническое окружение: уровень страховой культуры, национальные традиции, этнический состав и т.д., конъюнктура мирового страхового рынка.

Значимость экономических и социальных последствий деятельности страховых компаний требует организации государственного страхового надзора. Государственный надзор за страховой деятельностью осуществляется в целях соблюдения требований законодательства Российской Федерации о страховании, эффективного развития рынка страховых услуг, защиты прав и интересов страхователей, страховщиков, иных заинтересованных лиц и государства.

Страховой надзор осуществляется на принципах законности, гласности и организационного единства.

Государственное регулирование страховой деятельности представляет собой воздействие государства на участников страховых отношений, проводимое по нескольким направлениям: законодательное обеспечение деятельности страховых компаний; установление в интересах общества и отдельных категорий его граждан обязательного страхования; проведение специальной налоговой политики; государственный надзор за страховой деятельностью; защита добросовестной конкуренции на страховом рынке, предупреждение и пресечение монополизма.

Выполнение регулирующей функции государства, как правило, возлагается на специальный орган (специальную структуру) – государственный страховой надзор (контроль).

Порядок и условия лицензирования страховой деятельности. Страховая компания имеет право осуществлять деятельность при наличии лицензии, имеющей обязательный характер. Лицензия на право проведения страховой деятельности

выдается Федеральной службой по финансовым рынкам. Назначение лицензирования заключается в проверке подготовленности страховой организации к проведению страховой деятельности и в определении сферы этой деятельности.

Страхователями Омской области в 2011 году осуществлено взносов на сумму 9946,6 млн. рублей, что составляло 8,1 процента страховых взносов по Сибирскому федеральному округу. Страховые взносы по добровольному страхованию в Омской области занимали 9,2 процента в сумме страховых взносов по Сибирскому федеральному округу, из них по личному страхованию - 9,7 процента, имущественному - 8,8 процента. Страховые взносы по обязательному страхованию в Омской области составляли 7,7 процента от суммы страховых взносов по Сибирскому федеральному округу, из них по личному страхованию 7,4 процента, по имущественному - 9,9 процента [3].

Страхователями Омской области в 2011 году произведены выплаты в сумме 7724,8 млн. рублей или 7,8 процента от страховых выплат по Сибирскому федеральному округу. Выплаты по добровольному страхованию составляли 9,5 процента от страховых выплат страхователям Сибирского федерального округа, из них по личному страхованию 11,6 процента, по имущественному - 7,8 процента. Выплаты по обязательному страхованию соответствовали 7,6 процента страховых выплат страхователям Сибирского федерального округа.

Сумма страховых взносов в 2011 году составляла 3945,7 млн. рублей, что на 27,1 процента больше, чем в 2010 году.

В структуре страховых взносов, на добровольное страхование от несчастных случаев и болезней приходилось 0,5 процента, добровольное медицинское страхование - 1,1 процента, добровольное имущественное страхование 26,7 процента, на обязательное медицинское страхование - 71,7 процента страховых взносов сумма страховых выплат за 2011 год увеличилась по сравнению с 2010 годом на 5,7 процента и составляла 2763,7 млн. рублей. В структуре страховых выплат преобладали выплаты по обязательному страхованию.

Страховые взносы по добровольному страхованию по договорам страхования, заключенными с физическими лицами, составляли 50,2 млн. рублей, страховые выплаты 42,8 млн. рублей. В структуре страховых взносов и страховых выплат по добровольному у страхованию по договорам страхования, заключенным с физическими лицами, преобладало личное страхование (84,2% в сумме страховых взносов и 96,3 % в сумме страховых выплат).

Библиографический список

1. Федеральный закон от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»

2. Алиев Б. Х. Страхование : учеб. для вузов по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит"/ Б. Х. Алиев, Ю. М. Махдиева. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. -415 с. -Библиогр.: с. 410-411.

3. Официальный сайт Федеральной службы страхового надзора [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.fssn.ru/www/site.nsf>, свободный.

4. Исследование рынка страхования. Информационный портал «Про страхование» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.prostrahovanie.ru/rus/articles/all/193/>, свободный. – Загл. С экрана.

Станчин А.О., студентка 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Конорева Т.В.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ПРИМЕНЕНИЮ ИНДИКАТОРОВ УСЛОВИЙ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ МОДЕЛИРОВАНИИ

Проводимые в течение последних нескольких лет исследования в банковской сфере показали, что при осуществлении денежно-кредитной политики центральными банками значимую роль играет совершенствование методов анализа кредитного рынка, а также доступности банковских кредитов для конечных заёмщиков. При этом, однако, можно столкнуться с некоторыми трудностями, связанными с неоднородностью кредитного рынка. Ведь все сделки, совершаемые на данном рынке, носят индивидуальный характер. Информация о заемщиках, кредиторах и условиях кредитования - ценовых и неценовых - в полной мере известна только самим участникам кредитной сделки, а аналитикам, как правило, доступны лишь сведения о средних ставках и суммарных объемах кредитных операций за период. В связи с этим, вполне объяснимым становится повышенный интерес, который начинают проявлять банки в отношении неценовых условий банковского кредитования (УБК), так как УБК не только влияют на уровень ставок по кредитам конечным заемщикам, но и определяют доступность банковских кредитов для тех или иных групп заемщиков. Например, ужесточение требований к кредитному качеству заемщиков или обеспечению по кредитам резко ограничивает возможности заемщиков привлекать банковские кредиты. Уменьшение максимального срока кредитования существенно снижает доступность кредитов для заемщиков с небольшим, но стабильным доходом, а ограничение максимального объема кредитов сдерживает выход на кредитный рынок крупных заёмщиков. Принимая во внимание столь значимое влияние, центральные банки США, Канады, Великобритании и некоторых других стран уже достаточно давно (Банк РФ - с 2009 года) рассчитывают и публикуют индикаторы УБК, что, в сочетании с банковской

отчётностью, способствует более эффективной денежно-кредитной политике, проводимой монетарными властями. Решениям вышеуказанных проблем и задач служит также разработка специальных экономико-математических моделей, создаваемых для изучения формирования объёмных показателей кредитного рынка и инвестиций в экономике. О некоторых наиболее значимых и применимых на практике далее пойдёт речь.

Подход Лоун-Моргана. Данный подход моделирует процессы кредитной экспансии и экономического роста. Был разработан исследователями Федерального резервного банка Нью-Йорка Карой Лоун (Cara Lown) и Дональдом Морганом (Donald P. Morgan) и опубликован в 2006 году. В процессе моделирования составлялись четыре уравнения, характеризующих взаимосвязь динамики реального ВВП США, ставки по федеральным фондам, объемов кредитования и УБК. В ходе исследования авторы сделали вывод о том, что показатель изменения условий банковского кредитования является важным экономическим индикатором, способным прогнозировать изменения объемов банковского кредитования и реального ВВП. В случае ужесточения УБК, необоснованного с точки зрения макроэкономических и финансовых условий функционирования экономики, возрастает вероятность снижения объемов кредитования и сокращения выпуска.

Подход Куннингема. Был предложен в 2006 году вице-президентом, директором Департамента исследований Федерального резервного банка Атланты Томасом Куннингхемом. Моделирование динамики объёмных показателей кредитного рынка и выпуска проводится с помощью модели линейной регрессии. Независимыми переменными выступают индексы условий банковского кредитования. В результате исследования был сделан следующий вывод: обследование условий банковского кредитования представляет собой важный и эффективный инструмент анализа тенденций экономической активности в отдельных секторах экономики.

Подход Бондт – Маддалони. Является развитием модели Куннингема, описана исследователями Европейского центрального банка Габе де Бондт (Gabe de Bondt) и Анжелой Маддалони (Angela Maddaloni) в соавторстве с Хосе-луисом Педро (Jose-Luis Peydro) и Сильвией Скопель (Silvia Scopel) в 2010 году. Задачей исследования было изучение причинно-следственной связи между индикаторами УБК в странах зоны евро и соответствующими показателями кредитной экспансии и экономического роста. Расчеты проводились с целью ответить на вопросы: являются ли показатели УБК «опережающими индикаторами» роста банковского кредитования и обладают ли они прогностическими способностями в отношении темпов экономического роста. По итогам проведенной работы авторы сделали вывод о том, что использование моделей кредитной экспансии и экономического роста, построенных с учетом статистики по условиям банковского кредитования,

позволяет повысить эффективность анализа трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики в странах еврозоны. С их помощью можно оценить влияние и традиционных инструментов монетарных властей, и действие таких факторов, как спрос и предложение кредитов, платежеспособность заемщиков, отношение к риску, что существенно обогащает исследования в области макроэкономической политики. И показатели УБК оправдали свои прогностические способности.

В Российской Федерации в обследовании УБК участвовали 18 регионов: Москва и Санкт-Петербург, Калининградская, Ростовская, Нижегородская, Самарская, Оренбургская, Саратовская, Свердловская, Тюменская, Иркутская, Новосибирская и Костромская области, Ставропольский, Приморский и Хабаровский края, а также республики Коми и Башкортостан. Моделируемыми переменными выступали объемные показатели основных сегментов кредитного рынка и инвестиции в основной капитал, доступные в разбивке по отдельным регионам Российской Федерации на временном интервале со II квартала 2009 г. по IV квартал 2011 г. включительно. Модель строилась в двух формах – базовой и расширенной. Анализ коэффициентов построенных моделей свидетельствует о том, что характер изменения УБК и рассматриваемых макроэкономических и финансовых показателей в целом соответствует теоретическим положениям. Увеличение индексов УБК, отражающее ужесточение условий банковского кредитования, в большинстве случаев сопровождается сокращением инвестиций в основной капитал и вызывает замедление роста объемов кредитования предприятий и населения.

Таким образом, можно сказать, что использование моделей кредитной экспансии и экономического роста имеют особую актуальность в России в контексте анализа действенности мер монетарного регулирования и эффективности трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики. В дальнейшем, по мере накопления необходимых статистических данных, это позволит проводить более глубокие исследования функционирования кредитного и процентного каналов денежно-кредитной трансмиссии и получать оценки действенности системы процентных ставок по операциям Банка России в части их влияния на динамику рыночных процентных ставок и объемов банковского кредитования.

Библиографический список

1. Радева О.В. Основные подходы к применению индикаторов условий банковского кредитования в макроэкономическом моделировании// Деньги и Кредит. 2012. № 10
2. Егоров А.В., Карамзина А.С. Анализ и мониторинг условий банковского кредитования// Деньги и Кредит. 2010. № 10

3. Дробышевский С.М., Трунин П.В., Каменских М.В. Анализ трансмиссионных механизмов денежно-кредитной политики в российской экономике// ИЭПП. 2008. № 116Р
4. Bondt D., Maddaloni A., et al. The euro area bank lending survey matters: empirical evidence for credit and output growth// ECB Working Paper. 2010. № 145.
5. Сайт Центробанка России// Сайт URL: <http://www.cbr.ru>

Тамбовцева О.А., студентка 5 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Преснякова В.В.

ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ

Особо остро в личном страховании стоит проблема страхования жизни. Этот сектор рынка на протяжении многих лет находился в России в состоянии застоя. Население не доверяло страховщикам и не торопилось пользоваться такой услугой. В свою очередь страховщики придумали этому виду деятельности свое применение и долгое время они использовали его для различных финансовых схем. Так было еще совсем недавно и сейчас стоит разобраться, что происходит на рынке страхования жизни сегодня.

В настоящее время страхованием жизни с большей охотой занимаются западные компании. В России этот вид страховой деятельности пока не очень прибылен для страховщиков и не слишком популярен у клиентов. Инвестиционный доход, гарантируемый страховщиками по договорам страхования жизни на срок свыше пяти лет, достигает максимум 3-4% годовых, что ниже текущего уровня инфляции, поэтому очевидно, что на таких условиях инвестиционная составляющая данного вида страхования невелика.

Тем не менее, в последние годы, непременно, наблюдается положительная динамика в данном вопросе. Сдвиги к лучшему есть. Выражаются они в первую очередь в темпах роста данного вида страхования по отношению к предыдущим годам и другим видам страхования. Также стоит отметить постепенное изменение ментальности наших соотечественников в сторону более цивилизованного подхода к взгляду на жизнь, в том числе и на ее страхование. Необходимо выделить две важные задачи – дальнейшую необходимость стимулирования развития данного сегмента и повышение доверия к нему со стороны частных лиц и предприятий.

Одна из ключевых нерешенных проблем – расширение возможностей для инвестиций. Собранные страховой компанией по страхованию жизни активы нужно куда-то инвестировать и если российский финансовый рынок будет развиваться такими же темпами, как в последние годы, то его может просто не хватить. Нам

нужно больше финансовых инструментов, в том числе и долгосрочных. В частности, уже довольно давно говорится об инфраструктурных облигациях, которые, соответствуют характеру обязательств. Облигации, которые есть у компаний по страхованию жизни могли бы приниматься ими в качестве покрытия резервов.

Важной темой может стать введение «электронных полисов». Как мне кажется, электронные полисы, в определенной мере будут стимулировать более активное участие в продажах страхования жизни современных каналов дистрибуции.

Повышение надежности отрасли страхования жизни в целом должно обеспечиваться работой по целому ряду направлений. Таких как усиление контроля над финансовой деятельностью страховых компаний, особенно за их работой в сфере инвестирования средств; создание гарантийного фонда; введение актуарного аудита и отчетности по МСФО. Однако, эти меры целесообразны только в пакете со стимулирующими мерами. Если просто заставить страховщиков работать по более жестким условиям, начать больше контролировать инвестиции и т.п., это будут просто дополнительные расходы на отрасль. Они не будут иметь смысла, если параллельно не будет создано стимулов, если рынок не начнет развиваться устойчиво и стабильно.

Много говорилось о гарантийном фонде и налоговых льготах. При этом процесс создания гарантийного фонда не должен зависеть от страхового сообщества. Для его создания необходимо принятие определенных нормативных актов, а значит, это зависит от государства, а оно свою позицию еще не высказало. Пока не ясно, на базе чего должны формироваться гарантийные институты и нужно ли для их ведения создавать новую саморегулируемую организацию или можно действовать на базе существующей ассоциации страховщиков жизни. Так же пока не понятно, что будет с компенсационными фондами. Нужен ли отдельный компенсационный фонд или его будут делать на базе агентства по страхованию вкладов (АСВ). Увязать все интересы в такой системе очень сложно.

Что касается налоговых льгот, то здесь можно применить такое решение – установить конкретные сроки реализации данной идеи, и планомерно осуществлять ее к этому сроку. Если же только обозначить намерение, без утверждения конкретных мер, то существует опасность, что никто продвижением этого законодательного изменения заниматься не будет.

Хотелось бы отметить так же, что дополнительный инвестиционный доход граждан по накопительным полисам страхования жизни с недавних пор не облагается НДФЛ, то есть сумма выплат выше, чем была ранее. Гарантированная доходность по долгосрочным (5-40 лет) полисам страхования жизни составляла 3% в год. Эти 3% доходности не облагаются налогом. Реальная доходность, которую

предлагают крупнейшие страховщики по долгосрочным полисам, в целом по рынку составляет порядка 8%. Если раньше эти 5% дополнительного инвестиционного дохода облагались НДФЛ, то теперь Минфин снял это обременение. Однако есть один нюанс: инвестиционный доход по полису не должен превышать ставку рефинансирования ЦБ, которая сейчас составляет 8,25%. Доходность свыше 8,25%, будет по-прежнему облагаться НДФЛ [3].

Таким образом, налоговая льгота, которую выбили страховщики, подтягивает доходность полиса к средней доходности по банковским депозитам, которая также составляет 8%. Раньше страховые компании теряли около 1 процентного пункта доходности из-за НДФЛ.

Так же предстоит решать проблему повышения прозрачности продуктов по страхованию жизни, их понятности для страхователей. Большой прозрачности можно достичь через стандартизацию терминов, правил и продуктов. Кроме того, улучшению ситуации могла бы способствовать сертификация и повышение качества работы страховых агентов и иных посредников.

Однако, при решении вопроса о стандартизации правил и договоров, не следует забывать про следующее обстоятельство. Представители Минфина подтвердили, что большая часть проблем и негатива от клиентов идет не от классического накопительного страхования жизни, а от того, что мы называем «кредитное страхование» (когда личное страхование заемщика продается вместе с кредитной услугой). Это выходит за пределы проблематики страхования жизни, тем более что более 50 % сборов по этим видам страхования приходится на страхование не-жизни, как страхование от несчастного случая. Кроме того, среди самих страховщиков жизни кто-то ведет страхование банковских заемщиков как страхование жизни, а кто-то – как несчастный случай. Под разными наименованиями продается фактически одно и то же. Соответственно, если будет принято решение вводить стандарт, то государственные органы должны быть готовы расширять его применение на все страховое сообщество, а не только на страховщиков жизни.

Отсюда вытекает еще одна отдельная и острая тема – это обновление классификации видов страхования жизни. Сегодняшняя классификация, очевидно, не соответствует потребностям рынка. С другой стороны, можно понять опасения по поводу того, что смена классификации видов приведет к тому, что страховым компаниям придется менять лицензии. Возможно, процесс замены лицензии тем страховщикам у кого сейчас есть лицензия на сходные виды деятельности можно как-то облегчить. Тем более что компаний на этом рынке не так много (чуть более 60), а значит, этот процесс можно провести достаточно конструктивно.

К числу современных трендов относится появление выраженной взаимосвязи между страхованием жизни и медицинским страхованием. Обычное медицинское

страхование не покрывает критические заболевания и их лечение – это, как правило, стандартные исключения. С другой стороны, у компаний по страхованию жизни есть именно такие долгосрочные программы на случай критических заболеваний, по которым одновременно выплачивается большая сумма денег, которую застрахованный может использовать для прохождения лечения в России или даже за рубежом. За такими «пограничными» продуктами – будущее. Более того такие продукты на самом деле уже сейчас есть на рынке. Но стимулирование их массового развития в рамках страхования жизни и появления специальной части по критическим заболеваниям в рамках долгосрочных страховых покрытий – это очень важная и значимая тема для нашего рынка, через которую государство также могло бы реализовывать социальную функцию.

В России нужно создавать внутреннего долгосрочного инвестора в лице страховщиков жизни и неправительственных пенсионных фондов. Выступая в роли внутреннего долгосрочного инвестора, страховые компании и пенсионные фонды, с одной стороны, помогают аккумулировать деньги от сотен тысяч от своих клиентов и делают выплаты гражданам, а с другой, инвестируют получаемые деньги, направляют их на фондовый рынок, способствуя стабильности финансовой системы.

К итогу всего сказанного стоит ещё отметить, что по данным Федеральной службы по финансовым рынкам, из крупных сегментов страхового рынка самый высокий рост в 2012 году показало именно страхование жизни, сборы здесь составили 54 млрд. рублей, а рост премии - 55%, доля страхования жизни в общей рыночной премии увеличилась до 7% с 3% в 2011 году.

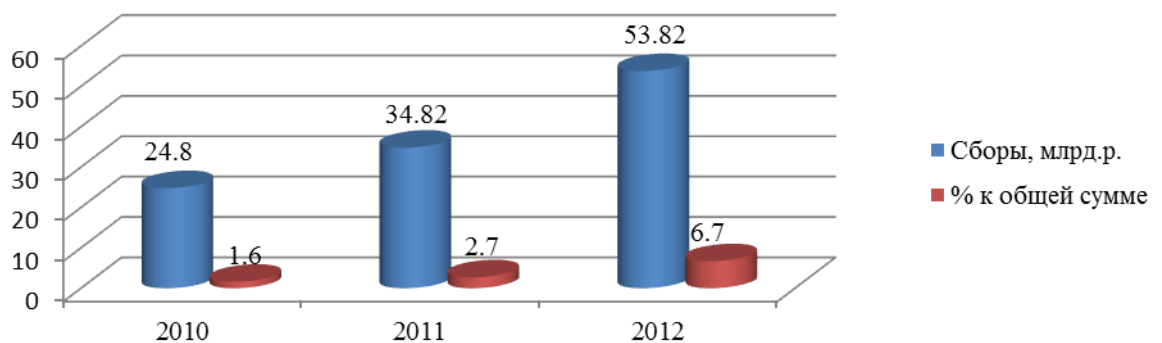


Рис 1. Общие сведения о страховых премиях [2]

Занимая 7% рынка, страхование жизни обеспечило 13% общего прироста страховой премии. Как и прежде, львиную долю премий в страховании жизни обеспечивают сборы за счет средств населения (82%).

«Основным двигателем» рынка страхования жизни стало увеличение кредитной задолженности населения. Потребители в течение 2012 года увеличили свою задолженность перед банками на 38% - с 5,6 трлн. рублей до 7,7 трлн. рублей. В то же время известно, что главными продавцами полисов страхования жизни в нашей стране являются именно банки. Страхование жизни продается в банковских

офисах как опция к кредиту, которая гарантирует, что в случае проблем со здоровьем у заемщика страховая компания погасит задолженность. Страхование жизни может также предлагаться банковским клиентам как полноценная альтернатива инвестиционным банковским продуктам.

Для успешного развития рынка личного страхования требуется решение целого ряда проблем, и их решение требует усилий и государства и страховщиков. Но, несмотря на всё это мы постепенно видим заметное улучшение. В долгосрочной перспективе рынок личного страхования должен обеспечить достойный уровень страховой защиты граждан России.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»
2. Официальный сайт Федеральной службы страхового надзора [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.fssn.ru/www/site.nsf>, свободный.
3. Исследование рынка страхования. Информационный портал «Про страхование» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.prostrahovanie.ru/rus/articles/all/193/>, свободный. – Загл. С экрана.

Феклистова Ю.Н., студентка 3 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Маковецкий М.Ю.

РОЛЬ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Для любой экономической системы характерна ситуация, когда в одних ее сегментах возникает нехватка денежных ресурсов, а в других – их излишек. В связи с этим возникает противоречие, от успешности решения которого зависит развитие экономики. В современных условиях на первый план выдвигается механизм перераспределения денежных накоплений через рынок ценных бумаг. Огромное значение рынка ценных бумаг и его особая роль определяются рядом обстоятельств.

Во-первых, благодаря рынку ценных бумаг становится возможным инвестировать денежные средства в производство, что позволяет увеличить производственные мощности страны, накапливать ресурсный потенциал. Безусловно, трансформация сбережений общества и инвестиции, инвестирование в производство возможны и в отсутствие рынка ценных бумаг (как это было в СССР). Однако рынок ценных бумаг позволяет делать это более гибко и эффективно, оперативно уравнивая имеющиеся спрос на инвестиционные ресурсы и их предложение. На определенном этапе функционирования возникает противоречие между растущими объемами производства и ограниченными размерами

индивидуального капитала. Для его разрешения возможно объединение индивидуальных капиталов и возникновение нового, коллективного субъекта предпринимательства, который чаще всего выступает в форме акционерного общества. Но стоит отметить, что здесь есть и элемент риска. Предприятие может приносить большие доходы, но может оказаться и убыточным.

Во-вторых, благодаря рынку ценных бумаг инвестиционные ресурсы направляются в отрасли, обеспечивающие наибольшую эффективность использования вложенных средств, в отдельных случаях – решение определенных общественно необходимых задач. Рынок ценных бумаг способствует привлечению средств для покрытия дефицита государственного и местных бюджетов и обслуживания государственного долга. Когда у государства возникают трудности с обслуживанием государственного долга или бюджетный дефицит, решить проблему помогает выпуск государственных облигаций, которые также выходят на рынок ценных бумаг. Кроме того, их выпуск и реализация помогают регулировать инфляционные процессы, отвлекать деньги от спроса на рынке товаров и, сокращая денежную массу в обращении, восстанавливать равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением товаров.

В-третьих, перераспределение капиталов, осуществляемое на рынке ценных бумаг, их межотраслевой перелив способствует ускорению научно-технического прогресса, быстрейшему внедрению современных технологий и достижений в производство, обеспечивая эффективное использование ограниченных ресурсов и оптимальные пропорции воспроизводства.

«Вложения в экономику, тем более в чужое предприятие, всегда связаны с риском. Если владелец денег не желает рисковать, то он не будет вкладывать большие деньги в новое для себя дело. Он может купить одну – две акции и проверить эффективность своих вложений. Если вложенные деньги приносят прибыль – можно вкладывать новые суммы в это производство, если доходность не отвечает потребностям вкладчика, то дополнительных вложений не будет или даже купленные акции будут проданы» [4, С. 18]. Данное положение особенно важно для предприятий, связанных с разработкой и внедрением в производство научно-технических новшеств, что всегда связано с большими рисками. Как правило, банки неохотно дают кредиты под рискованные проекты, поэтому приходится искать альтернативные источники финансирования. В подобных случаях предприятия выпускают акции и выводят их на рынок. Для привлечения большего количества инвесторов ценные бумаги выпускают с низким номиналом, чтобы их могли купить не только инвестиционные организации, но и все слои населения. Даже если пакеты акций раскупаются не полностью, все равно разработчики получают возможность начать работу.

Рынок ценных бумаг занимает особое место в рыночной экономике и выполняет ряд важных функций. Эти функции можно разделить на две группы: те, что свойственны любому рынку, и те, которые отражают специфику рынка ценных бумаг. Но даже в традиционных функциях, выполняемых рынком ценных бумаг, присутствует элемент его специфики. К общерыночным функциям относятся ценообразующая, коммерческая, информационная, посредническая. Ценообразующая функция заключается в том, что через колебания спроса и предложения определяется рыночная цена представленного товара. Особенностью этой функции на данном рынке является то, что оцениваемый товар — ценная бумага сама не имеет стоимости, через нее оцениваются отраженный в ценной бумаге объем реально функционирующего капитала и его эффективность. Коммерческая функция отражает цель любого рынка — получение прибыли, или приращение вложенного капитала. Для этой цели инвестор покупает ценные бумаги и получает доход в виде дивиденда. Но если уровень дохода его не устраивает, он пытается увеличить вложенный капитал через перепродажу купленных бумаг по более высокой цене. Информационная функция заключается в том, что рынок ценных бумаг собирает, обобщает и доводит до участников информацию об объекте торговли, ценах, эффективности вложений. Он как бы подсказывает инвесторам, куда можно эффективно вложить деньги, где вложения окажутся более перспективными. Специфика данной функции на рынке ценных бумаг состоит в том, что требуется выдерживать баланс между открытой и закрытой информацией. Посредническая функция заключается в том, что рынок сводит продавцов и покупателей, делает возможным осуществление сделок по купле-продаже ценных бумаг.

К специфическим функциям рынка ценных бумаг как части финансового рынка относятся перераспределительная, защитная, аккумуляционная, трансформационная, инновационная функции. Перераспределительная функция предполагает возможность перелива капиталов из одной сферы деятельности в другую, между отдельными регионами и странами, между отдельными субъектами экономики. Сюда же относится возможность превращения денежных сбережений в капитал и финансирование дефицита госбюджета за счет выпуска и реализации государственных ценных бумаг. Защитная функция рынка ценных бумаг — это возможность, с одной стороны, защиты денег от инфляции, а с другой — защиты вложенного в ценные бумаги капитала и прибыли. Поскольку на рынке обращается множество различных бумаг, выпущенных разными предприятиями, целесообразно формировать портфель ценных бумаг, вкладывая деньги в различные бумаги, выпущенные разными эмитентами. При убыточности одних из них прибыль, полученная от других, покроет убытки и обеспечит необходимый доход. Что касается аккумуляционной функции, то аналогичную функцию могут выполнять и

другие финансовые институты и учреждения. Но только рынок ценных бумаг позволяет взаимодействовать поставщикам и потребителям инвестиционных ресурсов напрямую, что означает более высокую доходность для первых и более низкие издержки привлечения средств для вторых. Трансформационная функция позволяет приблизить уровни потенциальных инвестиций, определяемых масштабами сбережений на всех уровнях, с одной стороны, и фактически реализуемых – с другой. Инновационная функция реализуется в результате одновременного обращения на рынках ценных бумаг самых разнообразных корпораций, относящихся к различным секторам экономики. На основе оценки степени перспективности предприятий тех или иных отраслей формируется соответствующая система курсов их ценных бумаг.

Возникновение рынка ценных бумаг при переходе к рыночной экономике нашей страны и его постепенное развитие неизбежно приводят к определенным изменениям финансовых и кредитных потоков и пропорций, сложившихся ранее. Среди них прежде всего выделяются следующие [2, с. 29]:

- Снижение роли бюджетных средств и прямого банковского кредитования в финансировании потребностей хозяйства в инвестициях и оборотных средствах и, соответственно, рост денежных ресурсов, привлекаемых за счет формирования (увеличения) акционерных капиталов, а также за счет выпуска долговых ценных бумаг;
- Минимизация значения традиционного банковского кредита для финансирования расходов федерального, региональных и местных бюджетов и постепенное замещение его государственными долговыми обязательствами;
- Трансформация сбережений населения и институциональных инвесторов... в инвестиции в ценные бумаги, развитие институтов коллективного инвестирования, инвестиционных фондов и постепенное сокращение... пассивной базы банков, выступавших, наряду с бюджетом, главными финансовыми посредниками в плановой экономике».

Обобщая все изложенное, можно сделать следующие выводы о роли рынка ценных бумаг в трансформации сбережений в инвестиции:

- Рынок ценных бумаг – важнейшая составная часть финансового рынка в целом – на сегодня является механизмом трансформации сбережений в инвестиции, адекватным современному этапу экономического развития индустриальных стран.
- Основным результатом рыночного реформирования должно стать формирование новых пропорций в источниках корпоративного финансирования, в особенности между акционерным капиталом, эмиссией долговых ценных бумаг, традиционным банковским кредитованием. Рынок ценных бумаг имеет большое значение для развития экономики как регулятор многих стихийно протекающих в рыночном хозяйстве процессов. Прежде всего, это относится к процессам

инвестирования и движения капитала. Миграция капитала осуществляется в виде прилива его к местам необходимого приложения и оттока капитала из тех отраслей производства, где имеется его излишек.

- Благодаря рынку ценных бумаг формируется оптимальная структура общественного производства и создается бездефицитная экономика: общественное производство и предложение соответствуют общественному спросу.

Таким образом, рынок ценных бумаг является очень важным механизмом, обеспечивающим эффективность управления и функционирования экономики любой страны.

Библиографический список

1. Горловская И.Г. Рынок ценных бумаг как рынок услуг // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2009. № 1.

2. Маковецкий М.Ю. Роль рынка ценных бумаг в инвестиционном обеспечении экономического роста // Финансы и кредит. 2004. № 4.

3. Маковецкий М.Ю. Роль рынка ценных бумаг в инвестиционном обеспечении экономического роста // Финансы и кредит. 2003. № 3; 2004. № 2, № 4, № 19.

4. Николаева И.П. Рынок ценных бумаг: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика». М., 2010.

5. Рамзаева Е.П. Рынок ценных бумаг – составная часть финансового рынка // Экономические науки. 2011. № 7.

Секция «Финансы хозяйствующих субъектов»

Woolman K.

Hagerstown Community College, MD USA

Руководитель – Ковалев В.И.

TYPES OF US BUSINESS ORGANIZATIONS AND INCOME TAXATION ISSUES

In United States there are four basic form of business organization: sole proprietorship, partnership, corporation and limited liability company (LLC).

A proprietorship is a business entity that is not formally “created” by registering with a state agency. Simplicity of establishing is greatest virtue of proprietorship. A proprietorship has a single owner, called the proprietor, who often manages the business. This owner has all rights to all the profits but assumes all the firm’s liabilities. And much of his personal property as well as assets of business may be seized to settle claims (unlimited liability). Another problem is the difficulty in raising capital of proprietorship.

Government regulation is an advantage for the proprietorship. There are no stockholders to notify, no articles of incorporation to follow. Decisions can be made easily by the owner (sole manager).

Proprietorships are not separate taxable entities. The income flows directly from the business to the sole owner. The owner pays tax on the business income on his or her personal tax return. Additionally, the owner must pay self-employment tax (Social Security and Medicare taxes).

A partnership is similar to proprietorship except there is more than one owner. Many retail stores and professional organizations of physicians, attorneys, and accountants are partnerships. Most partnerships are small or medium-sized. Forming a partnership is easy too. It requires no permission from the government and no outside legal procedures. A partnership combines the assets and abilities of the partners to offer a fuller range of goods and services than each one of them alone can provide. Each co-owner can commit the partnership in a binding contract (mutual agency). One partner can make all partners mutually liable. To increase the partners' understanding of how the business is run, they should draw up a partnership agreement, also called the articles of partnership. This agreement is a contract between the partners and is governed by contract law. The partnership agreement outlines the rules of the partnership: the distribution of profits, the amounts capital to be invested by the partners, procedures for admitting new partners and for withdrawal of partner. Reconstitution of partnership is the most difficult matter.

In general partnership all partners have unlimited liability. A limited partnership (LLPs) has two classes of partners. There must be at least one general partner, who takes primary (unlimited) responsibility and takes most of the risk if the partnership goes bankrupt. Usually, the general partner is the last owner to receive a share of profits and losses. But the general partner often gets all the excess profit after the limited partners get their share of the income. The liability of limited partners for partnership debts is limited to their investment in the business. Limited partners usually have first claim to profits and losses, but only up to a certain limit. In exchange for their limited liability, their potential for profits is also limited.

A partnership, like a proprietorship, pays no business income tax. The profits and losses of the partnership pass through to the partners, who then pay personal income tax on their income. Today most partnerships are organized as LLPs.

A corporation is a business owned by stockholders, or shareholders. These are the people (one or more) who own shares of stock in the business. Stock is a certificate representing ownership interest in a corporation. Creation of a corporation begins when its organizers, called the incorporators, obtain a charter from the state. The charter includes the authorization for the corporation to issue a certain number of shares of stock, which represent the ownership in the corporation. The incorporators pay fees, sign the charter, and file the required documents with the state. Once the first share of stock is issued, the

corporation comes into existence. The incorporators agree to a set of bylaws, which act as the constitution for governing the corporation.

The principal feature is corporation exists legally separate and apart from its owners (artificial person). All owners' liability is limited to his investment. It is the main advantage of corporation for its owners. Except this the life of corporation is not limited. It can continue even though some owners died or sell their stocks.

The ultimate control of the corporation rests with the stockholders, who normally receive one vote for each share of stock they own. The stockholders elect the members of the board of directors, which sets policy for the corporation and appoints the officers. The board elects a chairperson, who usually is the most powerful person in the corporation. The board also designates the president who, as chief operating officer, manages day-to-day operations. Most corporations also have vice-presidents in charge of sales, operations, accounting and finance, and other key areas.

A possible disadvantage of the ordinary corporation (C-corporation) is tax related. Corporate profits are subject of double taxation. The company pays tax on its income, and the stockholders pay personal income tax on a dividend. However corporation with fewer than 100 stockholders (S-corporation) can elect to be taxed as a partnership. This form of business organization comes from Subchapter S of the U.S. Internal Revenue Code and offers its owners the benefits of a corporation – no personal liability for business debts – and of a partnership – no double taxation.

Limited Liability Company has been long-accepted form of business in Europe but it is sufficiently new to the USA. Internal Revenue Service had allowed Wyoming LLCs pay federal tax as partnerships in 1988 and opened gate for other states. LLC is hybrid form business organization that combines the best aspects of both a corporation and a partnership. The features of a limited liability company that parallel a corporation are as follows:

- The LLC must file articles of organization with the state.
- The business name must include “LLC” to alert the public about the limited liability of the members.
- The members are not personally liable for the business's debts. This is one of the chief advantages of an LLC compared to a proprietorship or a partnership.
- The ability to transfer ownership interest without prior consent of the other owners and unlimited life.
- The members of the LLC can participate actively in management of the business but ordinary LLC has centralized management structure.

However the LLC can elect not to pay business income tax as partnership. The income of the LLC can be taxed to the members. This is the other big advantage of an LLC as compared to a corporation (income double taxation).

Акимова Д.С., студентка 4 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Ковалёв В.И.

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

Как известно, малый бизнес занимает особое место в экономике, так как решает проблему занятости; позволяет быстро переналаживать производство и реагировать на потребности рынка; способствует развитию конкуренции; на небольших предприятиях инновационного характера создается уникальная наукоемкая продукция.

На сегодняшний день, используя статистические возможности можно проследить динамику малых предприятий (рис.1):

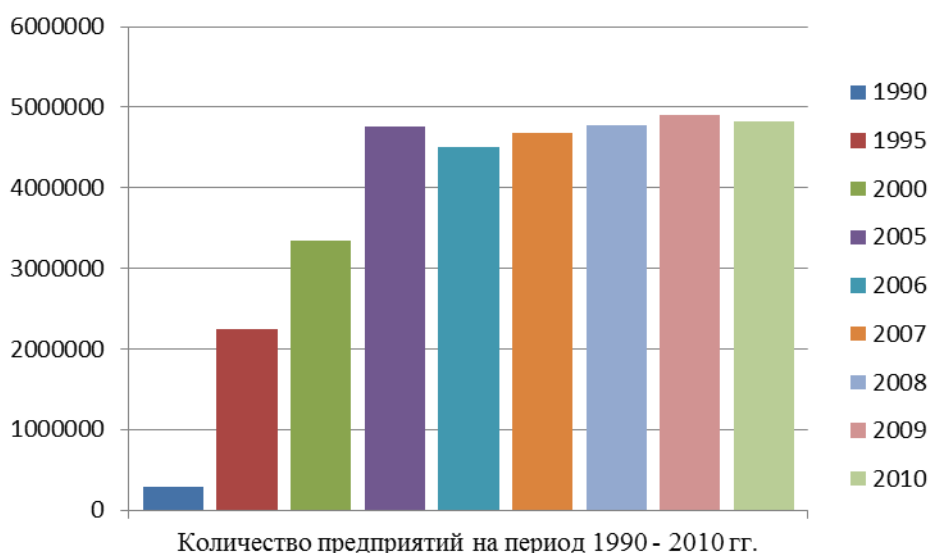


Рис.1. Динамика малых предприятий на период 1990 – 2010 гг.

Рассмотрев представленную диаграмму, можно заметить, что с каждым годом происходит рост численности предприятий, однако в 2006 и 2010 годах произошло их снижение на 5,5% и 1,2% соответственно. Это может объясняться неправильной политикой государства в отношении стимулирования предпринимательской деятельности или тактическими ошибками предпринимателя при осуществлении своей деятельности.

Исходя из представленных данных, можно сделать вывод, что малое предпринимательство, так же как ряд других сфер деятельности, нуждается в регулировании и поддержке. Для формирования достаточно объективных взглядов на систему поддержки предпринимательства, необходимо систематизировать всю предоставляемую информацию. Система мер по стимулированию малого

предпринимательства имеет свои финансовые аспекты. Данные аспекты определяют основные направления деятельности по поддержке малого предпринимательства. В общем виде их можно представить следующим образом (рис.2):

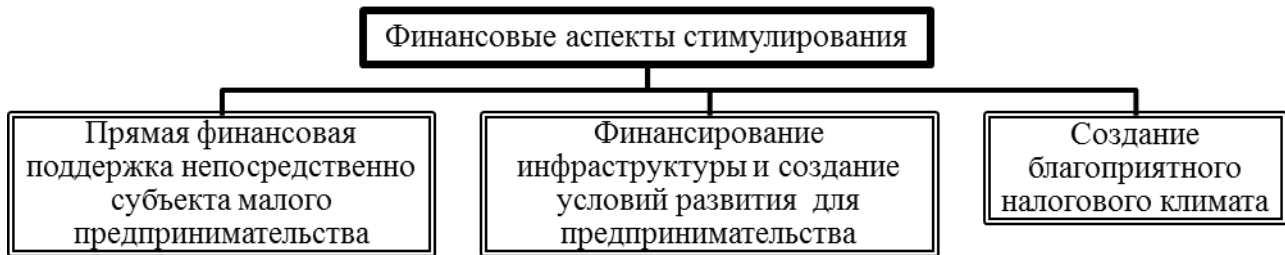


Рис.2. Финансовые аспекты стимулирования малого предпринимательства

I. Прямая финансовая поддержка непосредственно субъекта малого предпринимательства осуществляется через механизм предоставления грантов начинающим предпринимателям и действующим малым инновационным предприятиям, а так же через предоставление субсидий на возмещение части затрат осуществляемых предпринимателем [5].

II. Финансирование инфраструктуры и создание условий для развития предпринимательства. Реализация данного аспекта направлена на создание благоприятных условий развития малых предприятий, создание и развитие деятельности всех субъектов инфраструктуры поддержки. К объектам инфраструктуры, как правило, относят бизнес-центры, школы предпринимателей, бизнес-инкубаторы, фонды поддержки и т.д.

III. Создание благоприятного налогового климата, безусловно, позволяет повысить привлекательность предпринимательской деятельности. В большинстве случаев, повышение привлекательности малого бизнеса достигается через систему специальных налоговых режимов. Применение специальных налоговых режимов позволяет малым предприятиям аккумулировать свои доходы на реализацию необходимых мероприятий развития. В результате последних изменений в законодательстве, на первое место выходит патентная система налогообложения [1]. В скором времени она заменит собой единый налог на вмененный доход. Как и любая другая система, патентная, имеет свои положительные моменты и недостатки. О действенности данной системы налогообложения говорить еще рано, но всему свое время.

Описанные аспекты относятся в целом, ко всем механизмам поддержки малого предпринимательства. На государственном уровне механизм осуществления поддержки можно представить в следующем виде (рис.3):

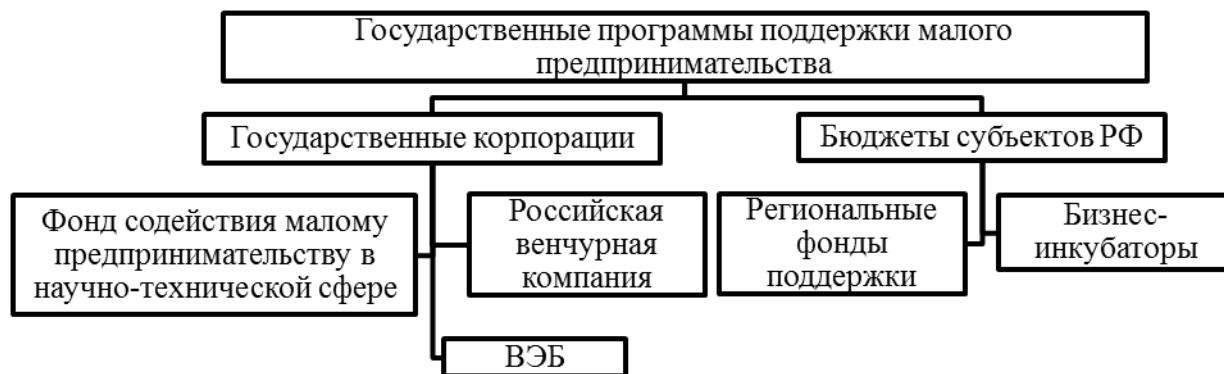


Рис.3. Механизм осуществления поддержки на государственном уровне

Каждое направление деятельности соответственно данной схеме имеет свои специфические особенности и тонкости. Действие механизма через Государственные корпорации и институты поддержки дает возможность более четкого определения объекта стимулирования. В рамках государственных программ происходит выделение средств Государственным корпорациям и институтам развития, а впоследствии данными организациями осуществляется поддержка малых предприятий соответствующих отраслей деятельности (рис.4):

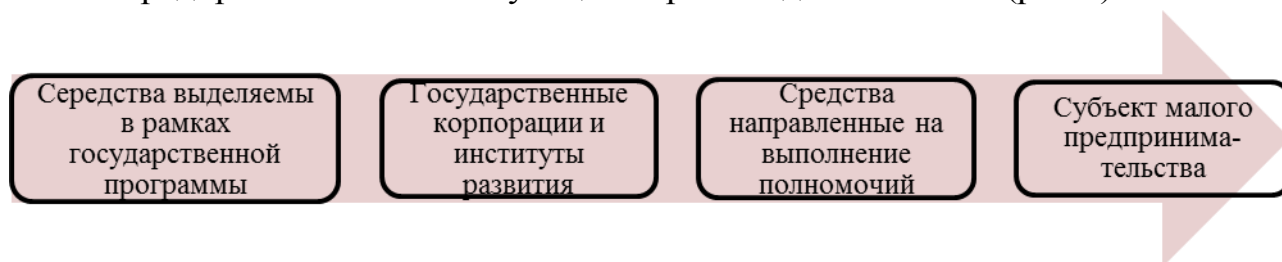


Рис.4. Процесс осуществления поддержки малого предпринимательства через государственные корпорации

Другой механизм – кредитование. Данный механизм дает возможность действовать субъектам инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства. В роли кредитора выступает Банк Развития РФ. Российский банк развития осуществляет кредитование организаций инфраструктуры и банков-партнеров, ведущих деятельность по поддержке малого предпринимательства [2].

Помимо основных институтов и субъектов инфраструктуры, можно выделить еще не утвердившиеся в России, но широко известный за рубежом институт «бизнес-ангелов». **Бизнес-ангелы** – обычно состоятельные лица с большим опытом, которые по разным причинам вкладывают **свои свободные деньги** и опыт в бизнес-идеи новичков, особенно в инновации. Ангелы, как правило, вкладывают свои собственные средства в отличие от **венчурных капиталистов**, которые управляют деньгами третьих лиц, объединёнными в венчурные фонды. Небольшое, но растущее число бизнес-ангелов образуют сети, или группы, чтобы совместно участвовать в поиске объектов инвестиций и для объединения капиталов.

Резюмируя все сказанное выше можно представить формы поддержки малого предпринимательства (рис.5):



Рис.5. Формы поддержки субъектов малого предпринимательства

О каждой из указанных форм в большей или меньшей степени было сказано, однако не менее важной является нефинансовая поддержка. Эта форма поддержки субъектов малого предпринимательства включает в себя различного рода выставки, ярмарки, конкурсы и т.д. Расходы, связанные с участием предпринимателя на таком мероприятии, могут быть возмещены за счет субсидий [3].

В общем, наверняка, существует еще не одно возможное направление позволяющее улучшить условия для субъектов малого предпринимательства, заинтересовать предпринимателя и создать новые предприятия. На данном этапе действуют свои механизмы, и они дают свои результаты.

Библиографический список

1. Федеральный закон № 94 – ФЗ, от 25.06.2012 г. «О внесении изменений в часть первую и вторую Налогового кодекса РФ и отдельные законодательные акты РФ» / ИПС Консультант Плюс.
2. Федеральный закон от 17.05.2007г. № 82 – ФЗ «О банке развития» / ИПС Консультант Плюс.
3. Федеральный закон от 24.07.2007г. №209-ФЗ (ред. от 06.12.2011 г.) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» / ИПС Консультант Плюс.
4. Рекомендации по обеспечению координации программ, реализуемых по государственной поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства, по содействию самозанятости безработных граждан, по поддержке малых форм хозяйствования на селе и по поддержке малых форм инновационного предпринимательства / ИПС Консультант Плюс.
5. Письмо Министерства экономического развития РФ от 19.12.2011 г. №ОГ-Д05-2513 «О государственной финансовой поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе путем предоставления грантов начинающим малым предприятиям на создание собственного дела» / ИПС Консультант Плюс.

Вальковец И.Ф.

НОУ ВПО Сибирский Институт Бизнеса и Информационных Технологий, г. Омск

Руководитель – Конорева Т.В.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

По мнению Т.В Яркина, финансовые ресурсы – это денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятия и предназначенные для обеспечения его эффективной деятельности, для выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования работающих. Делятся финансовые ресурсы по источникам финансирования на:

1. Собственные ресурсы (внутреннее финансирование);
2. Привлеченные ресурсы (внешнее финансирование).

Финансирование – выделение средств или ресурсов для достижения намеченных целей. Если целью финансирования является получение прибыли – тогда финансирование превращается в инвестирование[5].

В финансовом словаре «Финам» говорится, что внутреннее финансирование – это финансовые ресурсы, создаваемые в компании за счет нераспределенной прибыли и амортизационных отчислений [3]. Внутреннее финансирование предполагает использование тех финансовых ресурсов, источники которые образуются в процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Примером такого финансирования могут быть амортизация, кредиторская задолженность, чистая прибыль, резервы предстоящих расходов и платежей, доходы будущих периодов.

Также в словаре «Финам» дается понятие словосочетанию, внешнее финансирование – это финансовые ресурсы, привлекаемые предприятием: новые займы, выручка от продажи новых выпусков акций. Внешние финансовые ресурсы не создаются предприятием[2]. При внешнем финансировании используется денежные средства, поступающие из внешнего мира. Источниками такого финансирования могут быть граждане, учредители, государство, финансово-кредитные и нефинансовые организации.

Для того чтобы определить резервы роста финансовых вложений в предприятие, следует рассмотреть их структуру по источникам финансирования (табл.).

Таблица

Финансовые вложения по источникам финансирования за 2008 -2012гг.
(в % к итогу)

	2008	2009	2010	2011	2012
Финансирование всего -	100	100	100	100	100
В том числе по источникам финансирования:					
Собственные средства	66,0	85,0	88,4	77,7	77,3
Привлеченные средства	34,0	15,0	11,6	22,3	22,7
Из них:					
Кредиты банков	15,0	7,5	3,6	15,6	17,4
Заемные средства других организаций	9,3	2,9	5,3	4,6	3,7
Бюджетные средства	0,4	0,1	0,3	0,2	0,1
В том числе из:					
Средства внебюджетных фондов	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Прочие	9,3	4,4	2,4	1,9	1,5
Средства от эмиссии акций	0,8	1,1	0,9	0,7	0,0

Источник: составлено автором на основе[4]

Из таблицы видно, что предприятия, перед которыми стоит вопрос финансирования своей деятельности и ее дальнейшего расширения, могут воспользоваться:

1. Собственные средства (внутренние источники организации);
2. Привлеченные средства (инвестиции);
3. Заемные (долговые) средства (лизинг, кредит, векселя);
4. Смешанное финансирование.

Доля собственных средств в общем объеме финансовых вложений по финансированию с 2008 по 2010 возросла с 66,0 до 88,4 и к 2012 снизились до 77,3. К собственным средствам следует отнести прибыль, остающиеся в распоряжении организации, и амортизацию.

Недостаток собственных финансовых средств – главный фактор, ограничивающий инвестиционную деятельность отечественных предприятий. Это подталкивает их в целях развития прибегать к внешнему финансированию, которое подразделяется на долговое и доленое[8].

Долговое (заемное) финансирование предполагает, что привлеченные средства в дальнейшем подлежат возврату. В мировой практике основными источниками такого финансирования являются кредиты банков, выпуск долговых ценных бумаг(корпоративных облигаций, векселей и т.д.), задолженность поставщикам и

подрядчикам, лизинг, который можно отнести к неприятному привлечению заемного капитала[6, с.282].

Под долевым финансированием подразумевается, что полученные средства увеличивают капитал организации и не подлежат возврату. Например акционерное общество может привлечь такое финансирование, выпустив обыкновенные или привилегированные акции.

Также выделяют источник смешанного финансирования: например облигации, конвертируемые в акции, или долговые обязательства, дающие право кредитору на участие в прибыли компании[7].

Следующим по величине источником финансирования является кредиты банков. Его удельный вес на 2012г. составляет 17,4%. Эта форма финансирования является наиболее распространённой.

Удельный вес такого источника как заемные средства других организаций к 2012г. снизился и составляет 3,7%. Вообще этот источник доступен тем организациям, которые входят в холдинги или финансово-промышленные организации.

За рассматриваемый период финансовых вложений можно сказать, что доли бюджетных средств и внебюджетных фондов снизилась с 0,4 до 0,2 но все равно значительно. Вообще бюджетное финансирование остается недоступным для большинства предприятий. Оно предназначено только для тех компаний, деятельность которых имеет важное значение для государства, или работающих в тех отраслях рынка, которые по каким то причинам кажутся непривлекательными для других фирм либо недоступных для них.

В 2009г. такой источник финансирования как средства от эмиссии акций составлял 1,1%, а к 2012г. снизился до 0,0%. Об этом можно сказать, что российский рынок ценных бумаг слабо выполняет «финансируемую» функцию.

Подведя итог, можно сказать, что на сегодняшний день собственные средства российских компаний не плохо развиты и имеют большой вес в источниках финансирования, что позволяет реже обращаться к привлеченным средствам.

Библиографический список

1. http://www.aup.ru/books/m64/2_4.htm
2. http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/21145
3. http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/21170
4. Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт Росстата.
5. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Финансирование>
6. Бирман Г., Шмидт С., Экономический анализ инвестиционных проектов. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.

7. Напольнов А.В. Основы управления акционерным капиталом.// Инвестиционный банкинг. 2007. №1.

8. Турченко А.А. Источники финансирования российских компаний // Финансы. 2012г. №1.

Гончарова В.А., студентка 2 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Преснякова В.В.

РИСКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

На сегодняшний день малый бизнес является немаловажным элементом роста не только национальной экономики любого государства, но всей мировой экономики в целом. Налогообложение является основным финансовым инструментом, регулирующим связи крупного, среднего и малого бизнеса с государством. В условиях современного рынка основной задачей налогообложения является снабжение государства финансовыми ресурсами, необходимыми для решения социальных и экономических задач. В то же время налогообложение не должно препятствовать наращиванию производства товаров и услуг, росту занятости населения.

В России малый бизнес очень активно развивался в 90-х и продолжает развиваться стремительными темпами и сейчас. Малый бизнес приносит 40 – 150% годового дохода. Но в таком бизнесе играют по неписаным правилам, они сложные и понятны не для всех те, кто их понимают сразу, выживают на рынке и развиваются. Для субъектов малого бизнеса присуще определенные риски, которые не позволяют развиваться интенсивным способом, а именно:

- навязывание бизнесу государством больших налогов и отсутствие поддержки от него.
- неблагонадежные бизнес партнеры.
- слабая законодательная защищенность малого бизнеса и бизнеса в России в целом.

Самый главный враг малого бизнеса это налоги, которыми государство обложило малый и средний бизнес. Подчас они просто неподъемные для простых бизнесменов. Все это вынуждает малый бизнес уходить в «налоговую тень», что бы иметь шанс выжить. На сегодняшний день в нашей стране насчитывается около 750 тысяч малых предприятий, в котором заняты около 9 – 10 миллионов человек.

В России доля в ВВП ничтожна, однако субъекты малого бизнеса, находясь на основном режиме налогообложения, платят такой же налог на прибыль, как и крупные предприятия (ок. 20%). Переход на упрощенную систему налогообложения

при этом связан с появлением издержек и потерей части партнеров из-за сложностей с уплатой налога на добавленную стоимость.

В России не все организации и индивидуальные предприниматели имеют право применять упрощенную систему налогообложения. Список налогоплательщиков, которые не могут применять упрощенную систему налогообложения, приведен в статье 346.12 Налогового кодекса РФ и он довольно обширный.

Также за последние годы в законодательство внесены многочисленные поправки, препятствующие развитию малого бизнеса. Так, например, меньше чем за месяц до наступления 2012 года Президент России подписал Федеральный закон от 03.12.2011 № 379-ФЗ. Этот документ внес поправки в большое количество нормативных актов. В частности, в Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования». Все изменения вступили в силу с 1 января 2012 года. Также были утверждены новые формы расчетов по страховым взносам для подачи в ФСС и Пенсионный фонд РФ. Внесены многочисленные дополнения и уточнения в Инструкцию по заполнению форм персонифицированного учета в системе обязательного пенсионного страхования (форма утверждена постановлением Правления ПФР от 31.07.2006 № 192п). Применять новые формы следовало, начиная с отчетности за I квартал 2012 года.

Раньше индивидуальные предприниматели отчисляли взносы в ПФР и ФФОМС РФ исходя из стоимости страхового года. Это, касается и адвокатов, частных нотариусов и других самозанятых граждан. А теперь такие фиксированные платежи надо определять по-другому. Отчисления в ПФР за 2013 год теперь рассчитывают по формуле:

$$\text{Отчисления в ПФРФ} = 2 \times \text{МРОТ} \times \text{Тариф в ПФР} \times 12 \text{ месяцев} \quad (1)$$

$$\text{Отчисления в ФФОМС} = \text{МРОТ} \times \text{Тариф в ФФОМС} \times 12 \text{ месяцев} \quad (2)$$

При этом минимальный размер оплаты труда в России с нового года стал равен 5205 руб. (ст. 1 Федерального закона от 3 декабря 2012 г. № 232-ФЗ).

Но есть и положительный момент: Теперь предприниматели могут не платить взносы в пенсионный и медицинский фонды за периоды, когда по объективным причинам не вели деятельность. Это касается, в частности, того времени, когда они проходили срочную службу в армии, ухаживали за ребенком до 1,5 лет, инвалидом I группы или престарелым. Но такие "безработные" периоды надо подтвердить документально.

Но за год, по причине введения этих поправок, по России прекратили существование более 300 тыс. индивидуальных предпринимателей. Многие просто не осилили возросших страховых взносов.

Еще одна трудность это отсутствие стабильного режима кредитования. По статистике из 10 малых предприятий, которые работают на рынке через полгода останутся только пять. И банки не хотят давать кредиты маленьким бизнес организациям, а предпочитают работать с большими компаниями.

Неблагоприятные партнеры – это еще одна проблема на пути развития малого бизнеса. Некоторые фирмы проводят слияния с различными силовыми структурами и это, к сожалению реалии жизни. Такие юридические компании занимаются прикрытием нечестных бизнесменов и помогают им в организации и сокрытии своих теневых схем.

Так уж получилось, что не все граждане нашей страны любят работать, есть такие, которые просто отбирают труд других. В 90е годы к первым бизнесменам приходили и брали силой то, что те успели нажить своим трудом, сегодня те же самые люди приходят и забирают плоды чужих трудов, только уже другими методами – «законными». Наши законы очень далеки от совершенства, ими можно манипулировать, а при наличии денег и связей их можно обойти.

Основными формами захвата бизнеса сейчас являются:

– **Захват с помощью давления органов власти:**

Есть успешная компания, к ней в какой-то момент приезжают и предлагают продать бизнес по заниженной цене, на что чаще всего владелец дает отказ. На следующий день начинаются проверки и давление со стороны всех, кто это может делать: налоговая, милиция, прокуратура, санстанция, пожарные и т.д. Каждый из этих органов имеет юридическое право причинить значительный ущерб бизнесу, одна только налоговая наложить штрафы, которые придется оспаривать в суде, который в свою очередь тоже может быть подчинен тем людям, которые проводят захват. Причем, нет международного хозяйственного суда, по аналогии с судом по правам человека, все судебные дела в области хозяйственного права не выходят за пределы страны. Таким образом, владельца вынуждают продать бизнес или его часть по любой цене.

– **Захват с помощью личного давления:**

К владельцу приходят люди и прямым текстом говорят: отдай нам компанию или мы заберем у тебя все. При отказе начинаются уголовные дела, обыски, голословные обвинения и т.д. В основном, лично на владельца и его семью.

– **Захват соучредителями:**

Любой соучредитель – это всегда опасность, особенно, если вы его не знаете. Так, соучредитель может подать в суд, обычно это делается там, где у него есть связи, который может признать законным учредителем только одного человека, а остальных незаконными. Затем идет продажа компании новому владельцу, который в свою очередь еще раз перепродает, чтобы после, даже при признании сделки купли-продажи незаконной, никто не смог вернуть собственность. Новый

собственник назначает нового директора. Затем либо приходят в компанию и силой забирают печать и все документы у старых, ничего не подозревающих, владельцев, либо сообщают об утере печати и изготавливают новую, а с ней уже переделывают все документы. Схема вроде как незаконная, но в нашей правовой системе работает.

Общая схема защиты следующая:

- основное юр. лицо регистрируется за границей, оно выступает учредителем местного ООО;
- финансовые потоки разделяются в несколько мест, в своей стране оставляют необходимый оборотный минимум, а остальные заработанные деньги выводятся за границу на хранение;
- вся недвижимость, интеллектуальная и иная собственность регистрируется на иностранную компанию, часть может быть зарегистрирована на собственника;
- при работе компании делаются соглашения о неразглашении конфиденциальной информации с сотрудниками, а с клиентами заключаются продуманные договоры с разграничениями ответственности;
- при проверках государственными органами должны быть разработаны стандартные схемы поведения сотрудников и руководства.

Тем не менее, данные пути защиты не гарантируют стопроцентную безопасность бизнеса. Корень проблемы лежит непосредственно в законодательстве и схеме налогообложения малого бизнеса, соответственно и решать проблему нужно с внесения коррективов в нормативно правовые акты.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ, статья 2.
2. Уголовный кодекс РФ, статья 285.1.
3. Головач А. И. Основы бизнеса и предпринимательства. К., - 2007. – 128с.
4. Анискин Ю. П. Организация и управление малым бизнесом. М., - 2001. – 160с.
5. Богатин Ю. В., Швандлер В. А. Экономическое управление бизнесом М., - 2001. – 391с.

Забелина В.С., студентка 2 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Преснякова В.В.

ХАРАКТЕРИСТИКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В РОССИИ

Инвестиционная деятельность на предприятии – это наиболее сложный вид управленческой деятельности, так как связан с будущим состоянием фирмы,

которое необходимо правильно спрогнозировать, или предвидеть. Инвестиции представляют собой применение финансовых ресурсов в форме долгосрочных вложений капитала. Осуществление инвестиций – протяженный во времени процесс. Поэтому для наиболее эффективного применения финансовых ресурсов предприятие формирует свою инвестиционную политику. Политика представляет собой общее руководство для действий и принятия решений, которое облегчает достижение целей предприятия.

Инвестиционный процесс обладает всеми признаками *системы*: в нем всегда присутствует субъект (инвестор), объект (объект инвестиций), связь между ними (инвестирование с целью получения инвестиционного дохода) и среда, в которой они существуют (инвестиционная среда). При этом связь выступает системообразующим фактором, поскольку объединяет все остальные элементы в одно целое.

Инвестиционный процесс - специфичный для определенной инвестиционной среды процесс приобщения инвестора к объекту инвестиций, осуществляемый с целью получения управляемого инвестиционного дохода посредством инвестирования.

Методология управления инвестиционными процессами или проектами в общем случае включает следующие этапы:

- планирование, занимающее основное место в операциях инвестирования и воплощающее организующее начало всего инвестиционного процесса. Сущность инвестиционного планирования состоит в обосновании целей и способов их достижения на основе детализации инвестиционных операций;
- реализация инвестиционного проекта, включающая образование управленческой структуры проекта и функционально-целевое распределение обязанностей участников проекта, собственно инвестирование (осуществление производства, сбыта и финансирования);
- текущий контроль и регулирование инвестиционного процесса на всех его стадиях – от первоначального инвестирования до ликвидации предприятия;
- оценка и анализ качества исполнения проекта и его соответствия поставленным целям.

Объектами инвестиционной деятельности в Российской Федерации являются:

- вновь создаваемые и реконструируемые основные фонды, а также оборотные средства во всех отраслях народного хозяйства;
- ценные бумаги (акции, облигации и др.);
- целевые денежные вклады;
- научно-техническая продукция и другие объекты собственности;
- имущественные права на интеллектуальную собственность.

Субъектами инвестиционной деятельности являются:

- инвесторы (заказчики);
- исполнители работ (подрядчики);
- пользователи объектов инвестиционной деятельности;
- поставщики товарно-материальных ценностей и оборудования и проектной продукции;
- иные юридические лица (банковские, страховые, посреднические, инвестиционные организации и учреждения);
- граждане Российской Федерации;
- иностранные юридические и физические лица, государства и международные организации.

Таблица 1

Показатели социального и экономического развития Омской области

Наименование показателя	2010 млрд. руб.	Доля малых организаций	2011 млрд. руб.	Доля малых организаций	Темп роста	Абсолютны й показатель
Среднесписочная численность работников организаций тыс.чел.	599,8	20,4	593,7	23,2	99	-6,1
Оборот организаций	860,6	27,2	1070,0	47,9	124,3	209,4
Оборот розничной торговли	185,2	16,5	228,6	47,9	123,4	43,4
Инвестиции в основную капитал	66,8	5,0	83,3	10,8	124,7	16,5
Платные услуги населения	53,3	16,5	60,4	18,8	113,3	7,1

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, среднесписочная численность работников организации сократилась на 6,1 тыс. чел, а доля малых организаций увеличилась на 2,8 ед. Оборот организаций в 2011 году увеличился на 209,4 ед. и доля малых организаций так же увеличилась на 20,7 ед. Оборот розничной торговли в 2011 году по сравнению с 2010 годом увеличился на 43,4 ед, доля малых организаций в обороте розничной торговли увеличилась 31,4. В инвестициях в основной капитал так же наблюдается увеличение на 16,5 ед. и доля малых организаций увеличилась на 5,8 ед. Платные услуги населения увеличились в 2011 году на 7,1 ед. и доля малых организаций так же увеличилась на 2,3 ед. (Рис.1).

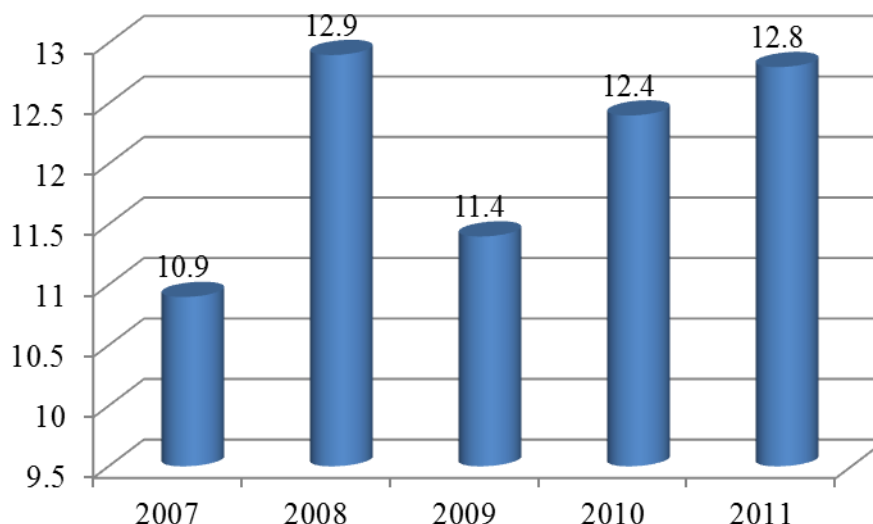


Рис.1. Доля продукции малых организаций в ВРП Омской области

Омская область в инвестировании в основной капитал малых организаций СФО (Сибирский Федеральный Округ) - 6,7 % - 2010; до 12 % в 2011. На 1 января 2012 на территории Омской области осуществляли деятельность 23,6 тыс. малых организаций (из них 20,6 микропредприятия) 59,8 тыс. индивидуальные предприниматели зарегистрированных в Едином государственном Реестре индивидуальных предпринимателей.

Выручка от реализации товаров продукции, работ, услуг, малых организаций составила 2011 299,6 млрд. руб. Объем инвестиций в основной капитал малых организаций составил 9023,5 млн. руб.

Таким образом, доля продукции в малых организаций в ВРП, в 2007 году составляет 10,9 %, резкие увеличения происходят в 2008 году на 2 % и составляют 12,9 %, в 2009 году мы наблюдаем спад на 1,5 %, а в 2010 году происходит небольшой скачок продукции на 1 % и составил 12,4 % и в 2011 году происходит небольшое увеличение на 0,4 %. (Таблица 2)

Таблица 2

Основные показатели деятельности малых организаций

Наименование показателей	Январь-сентябрь			
	2011	2012	2012 в % к 2011	Темп прироста
Число организаций	3003	2976	99,1	0,899
Число замещенных работников, млн. чел	89780	98504	109,7	9,717
Оборот организаций, млн.руб	85422,8	105805,2	123,9	23,861
Инвестиции в основной капитал, млрд.руб.	2312,4	4724,2	204,3	104,299

На основе проведенных данных можно сделать вывод, что число организаций в 2011 по сравнению с 2012 годом больше на 27 ед., а число замещенных работников увеличилось на 9,717 %, оборот организаций в 2012 году превысил на 23.861 %, инвестиций в основной капитал увеличились в 2 раза.

Понятие инвестиционный климат характеризует степень благоприятности ситуации, складывающейся в той или иной стране по отношению к инвестициям, которые могут быть сделаны в страну. Оценка инвестиционного климата основывается на анализе факторов, определяющих инвестиционный климат и способствующих экономическому росту. В их числе этих факторов:

- природные ресурсы и состояние экологии;
- качество рабочей силы;
- уровень развития и доступность объектов инфраструктуры;
- политическая стабильность и предсказуемость, вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств;
- макроэкономическая стабильность: состояние бюджета, платежный баланс, государственный, в том числе внешний долг;
- качество государственного управления, политика центральных и местных властей;
- законодательство, полнота и качество в плане регулирования экономической жизни, степень либеральности;
- уровень соблюдения законности и правопорядка, преступность и коррупция;
- защита прав собственности, уровень корпоративного управления;
- обязательность партнеров при исполнении контрактов;
- качество налоговой системы и уровень налогового бремени;
- качество банковской системы и других финансовых институтов; доступность кредитования;
- открытость экономики, правила торговли с зарубежными странами;
- административные, технические, информационные и другие барьеры входа на рынок.

Библиографический список

1. Информационно-аналитический сборник, лидеры малого бизнеса Омской области выпуск 12.
2. Информационно-аналитический сборник, инвестиционная деятельность организаций Омской области.

Иванова А.А., Алдошин А.И., студенты 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Смоляр М.Я.

РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Как известно, после производства или приобретения какого-либо товара с целью сбыта перед продавцом встаёт новый вопрос – как осуществить продвижение товара на рынке. Вопрос непростой, так как сегодня для полноценных продаж стало необходимым держать высокую планку на рынке конкуренции.

Всю необходимую информацию мы можем приобрести из средств массовой информации, где она существует на правах рекламы.

Итак, *реклама* – это информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке.

В условиях современности, колоссальную роль стал играть интернет. **Интернет** – гигантская глобальная компьютерная сеть, объединяющая десятки тысяч сетей всех стран. Предназначение интернета – обеспечить любому желающему непрерывный доступ к разнообразной **информации**.

Анализируя прошлое десятилетие, без труда можно прийти к умозаключению, что Интернет имел сложности с распространением. Кроме того существовала серьезная проблема с качеством предоставления услуг сети Интернет. Говоря о текущем положении дел, стоит упомянуть, что мировая паутина в буквальном смысле «оплела» страны, города, прочие крупные населённые пункты. Условия доступа к ней совершенствуются с каждым днём, а способы выхода в «глобальную сеть» варьируются, начиная от привычного издавна доступа через персональный компьютер, и заканчивая недорогим телефоном. Таким образом, человечество сделало большой рывок вперёд, шагнув от кабельного интернета в сторону вида связи через спутниковые сети, охватывающие значительные регионы.

При объединении таких массовых социальных институтов нашей жизни как реклама и «глобальная сеть» – мы получим один из сильнейших способов продвижения товаров на рынке, а именно – реклама в интернете.

Актуальность любой темы, связанной с интернет-рекламой, имеет зашкаливающий уровень, по причине столь широкого распространения Интернета по всему миру. В данной работе речь пойдёт о существующих видах интернет-рекламы на данный момент, её положительных и отрицательных сторонах, а также о перспективах развития рекламы в Интернете в условиях жёсткой конкуренции с телевидением и печатной рекламой.

Реклама в Интернете открывает новые горизонты

Первая коммерческая реклама в Интернете была размещена в форме баннера на страницах журнала «Wired» в 1994 году. Начало широкого использования возможностей Интернет технологий в туристском бизнесе России относится к 1995 г. По данным РАРА, в 2002 г. объём рекламы в Интернете вырос на 83% по сравнению с предыдущим годом и составил 11 млн. долл., т.е. 0,4% от объёма всего российского рекламного рынка. Интернет обладает огромным маркетинговым потенциалом независимо от того, используется ли он для прямых продаж или как инструмент для привлечения и стимулирования потребительского интереса.

По данным ZenithOptimedia¹, интернет-реклама останется самым динамично развивающимся сегментом, во многом благодаря росту социальных сетей и развитию онлайн-видео. Позицию лидера рекламного рынка прочно удерживают США. В течение ближайших трех лет вклад США в рекламную отрасль составит около 28%. Однако в десятке стран-лидеров рекламного рынка ожидаются перемены. По прогнозу, к 2015 году в Топ-10 попадет и Россия: обогнав Южную Корею, Францию и Австралию, она займет 7 строчку списка.

К главным достоинствам рекламирования в Интернете можно отнести следующие аспекты.

Во-первых, реклама дает оперативную и быструю обратную связь от целевой аудитории.

Во-вторых, помимо отслеживания реакции целевой аудитории, существует возможность так называемого контроля эффективности. Размещая свою рекламу в различной форме на Интернет-порталах, абсолютно любой рекламодатель может без серьёзных трудозатрат осуществлять мониторинг количества просмотров данной рекламы.

В-третьих, нужно сказать об оперативном получении дополнительной информации о товаре. "Кликнув" мышкой, и уже в следующий момент вся необходимая Вам информация появится на экране.

В-четвёртых, стоит упомянуть привязку интернет-рекламы к интернет-магазинам, через которую реализуются товары. Пройдя по рекламной ссылке, потребитель зачастую оказывается на специальном портале, где в кратчайшие сроки можно приобрести тот или иной товар или услугу, что обеспечивает своего рода мгновенное срабатывание интернет-рекламы.

Также рекламные кампании в интернете стоят на порядок дешевле, чем в классических традиционных СМИ.

И, наконец, главным преимуществом интернет рекламы является аудитория глобальной сети.

¹ZenithOptimedia – мировая коммуникационная группа, занимающаяся максимизацией возврата маркетинговых инвестиций.

Поскольку раскрутка сайтов и реклама в Интернете являются относительно дешевым инструментом маркетинга, и с каждым днем все больше привлекают предпринимателей, есть смысл внимательно рассмотреть отрицательные стороны этого ресурса. Интернет, как относительно новое медийное средство, сталкивается с такими болезнями роста как огромный объём не всегда хорошо структурированной информации и медленная скорость перемещения по нему. А также, по мере того, как растёт число пользователей сети Интернет, всё острее встаёт проблема «виртуальных пробок во время трафика». И конечно, существует риск получения недостоверной информации. Существует ряд недостатков осуществления электронного бизнеса помимо выше перечисленных.

Также еще один из крупнейших недостатков интернет-рекламы - достаточно небольшое количество реальных клиентов в сети. Все меньше людей доверяют рекламе в интернете из-за бурного развития фиктивных предложений в первые годы существования данной услуги.

И наконец, обладатели сайтов или баннерных сетей часто скрывают свою статистику. С помощью различных приемов они искусственно повышают статистическое количество посещений интернет-ресурсов.

Также в список недостатков интернет-рекламы можно включить: компаниям, действующим в онлайн-режиме, не удаётся добиться стабильности бренда; неудовлетворительный дизайн приводит к появлению плохих сайтов и низкому качеству информации; скрытность поставщиков и скептицизм потребителей; информационная перегрузка и сложность пользования некоторыми сайтами и правовые аспекты, и авторские права (копирайт).

Несмотря на подобные проблемы, электронный бизнес становится всё более популярным. До появления Интернета большинство товаров и услуг требовало, по крайней мере, двух медиасредств для ведения маркетинга: рекламы, чтобы донести сообщение, и среды для организации продаж (непосредственно или по телефону), чтобы совершить транзакцию. В наши дни веб-сайты выступают каналами как дистрибьюции, так и коммуникации. Интернет предоставляет такую возможность при разумных затратах (по сравнению с альтернативными вариантами) плюс обеспечивает предоставление, модернизацию и индивидуализацию информации или интерактивное взаимодействие с потенциальным пользователем. Веб-сайты особенно удобны для тех, кто делает заказ в последнюю минуту.

При всех своих положительных и отрицательных сторонах, в сфере рекламы у Интернета осталась главная сложность – наличие телевидения, радио и печатных форм рекламы, которые по-прежнему занимают существенные доли рекламного рынка.

Чтобы продолжить столь эффективное продвижение Интернета в качестве двигателя торговли, необходимы следующие условия:

1. Дальнейшее улучшение качества предоставляемых услуг;
2. Снижение цен на предоставление услуг связанных с сетью Интернет;
3. Повышение уровня надёжности информации в сети. Одно из самых сложных условий для реализации. В данном пункте необходимы усилия как разработчиков софт-программ, так и самих продавцов товара. Интернет-браузеры должны самостоятельно фильтровать всплывающие баннеры, изображения с подозрительных хостингов, чтобы этим уберечь пользователя от некорректной информации и не подорвать доверие потребителя к сети интернет.

Выполнение этих ключевых условий поспособствует дальнейшему расширению интернет-рекламы.

В завершении можно сделать вывод, что на данный момент интернет имеет тренд на всё большее увеличение охвата социальных масс, следовательно «мировая паутина» ежедневно становится наиболее удобным, дешевым и влиятельным средством массовой информации, а, следовательно, и рекламы. Маркетологи должны уделять большую долю своего внимания к «мировой сети», чтобы сделать продвижение товара наиболее эффективным, современным и успешным.

Библиографический список

1. Багиев Г.Л., Аренов И.А. Основы современного маркетинга: учебно-наглядное пособие - СПб.: СПбУЭФ, 2001.
2. Википедия - <http://ru.wikipedia.org/>
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс: учебник – Москва: Вильямс. 2010.-646 с.

Калиновская О.Э.,
Санкт-Петербургский Государственный Университет, г.Санкт-Петербург
Руководитель – Гузов Ю.Н.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность темы обусловлена тем, что в настоящее время предприниматели нашей страны боятся начинать новое дело, потому что считают, что это дело рискованное, и они могут все потерять. На самом деле предпринимателям необходимо научиться оценивать степень риска своей деятельности.

Цель исследования – изучить риски предприятия и методы борьбы с ними.

Для понимания роли аудита и гарантий, прежде всего, необходимо понять природу риска в предпринимательстве и то, как организация может минимизировать или сократить риски. Риск - угроза для организации, уменьшающая вероятность того, что организация достигнет одну или более из своих целей [5]. С точки зрения аудитора, проблемы внутри организации могут быть результатом некорректной

обработки информации, приводящей к несоответствию нормативным ограничениям, что позволяет происходить обманным действиям или создает предполагаемый риск краха бизнеса [4]. Кроме того, некорректная обработка информации может привести к плохим решениям, повышению операционных затрат, снижению стоимости активов, и недостоверным отчетам для значимых заинтересованных лиц. Во многих организациях усилия, направленные на управление риском, приобретают все более и более профилактический характер, с целью избежать проблем до того, как они появятся, и снизить их влияние, если их невозможно предотвратить.

Для лучшего обеспечения реакции на риск со стороны высшего менеджмента и совета директоров, компании принимают предпринимательский риск-менеджмент (ERM) как формальный процесс, оказывающий влияние на все уровни организации. В 2004 г. Комитет спонсорских организаций Комиссии Тредуэя (COSO) выпустил концепцию управления рисками предприятия. Ее можно проиллюстрировать так:

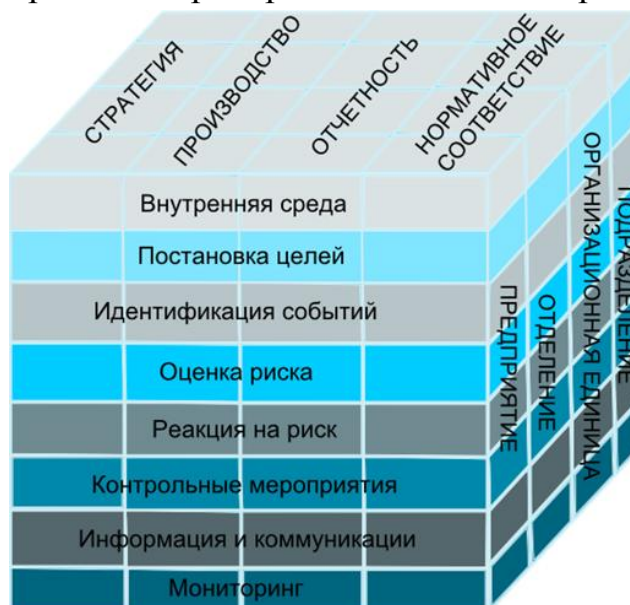


Рис.1 COSO's 2004 управление рисками предприятия - комплексная концепция [3]

Грань куба изображает различные уровни, на которых может быть применен риск-менеджмент: организация, подразделение, цех или дочернее предприятие.

Считается, что управление рисками предприятия имеет восемь компонентов [2]:

- Внутренняя среда: это общая философия организации и стратегия риск-менеджмента.
- Постановка задач: комплекс организационных целей поддерживается риск-менеджментом. Верхняя грань куба представляет собой четыре типа целей, которые могут относиться к риск-менеджменту: стратегические, операционные, отчетные и правовые.
- Идентификация события: обстоятельства и события, представляющие потенциальный риск и относящиеся к целям организации. Определение ситуаций и

событий, которые могут негативно сказаться на организации, является первым шагом в борьбе с потенциальными проблемами.

- Оценка риска: идентификация и оценка потенциальных рисков, проистекающих из определенных событий. Менеджер должен установить приоритетность рисков для того, чтобы определить, какие из них наиболее критичны в любой момент времени.

- Реакция на риск: основной план организации по избежанию, принятию, уменьшению или разделению рисков.

- Контрольные мероприятия: специфические мероприятия, предпринимаемые организацией для сокращения риска. Детальные примеры контрольных мероприятий приводятся ниже.

- Информация и коммуникации: организация нуждается в информации, чтобы эффективно отвечать на риск, а создание и распространение релевантной и своевременной информации будет определять эффективность риск-менеджмента.

- Мониторинг: поскольку обстоятельства любой организации изменяются, постоянная оценка усилий риск-менеджмента необходима для обеспечения его долгосрочной эффективности.

Хотя все компоненты риск-менеджмента важны, внутренняя среда является критически важной, так как лежит в основе всех остальных элементов риск-менеджмента. Как правило, внутренняя среда отражается на отношении, подходах и компетентности менеджмента по отношению к управлению рисками предприятия. Если владельцы компании могут нанять компетентных и честных менеджеров, чьи подчиненные согласуют свои цели с целями владельцев, многие другие формы контроля могут быть сокращены. Однако, контроль ограничен по своей сути квалификацией и интеграцией людей, работающих в организации. Ненадлежащее доверие к менеджменту по типу "делай то, что правильно" часто создает побуждения и возможности поступать вопреки целям владельцев, даже если менеджмент не имел такого намерения. Кроме того, даже управляемая наилучшим образом компания может случайно столкнуться с неправильными решениями. Следовательно, элементы контроля, осуществляемые только через менеджмент, редко подходят для уменьшения рисков до приемлемого уровня[6]. Поскольку могут существовать различные способы борьбы со специфическим риском, менеджменту следует создать портфолио реакций на риск в соответствии со своей готовностью к риску.

В общем, с риском для организации возможно бороться одним или несколькими из следующих способов, в зависимости от природы риска и доступных ресурсов [2].

- Уклонение: Организация может попытаться избежать некоторых рисков путем аккуратного ограничения своих действий (уклонение от определенных рынков или продуктов).
- Принятие: Некоторые риски могут быть приняты как неизбежный, непредотвратимый результат бизнес-решений.
- Разделение: Разделение риска подразумевает перенос по стоимости всех или части рисков на другую сторону договора. Примеры способов, с помощью которых риски могут быть разделены с другими организациями, включают страхование (платежные надбавки), стратегические союзы (разделение прибыли), и/или ограничение операций (финансовые взносы).
- Сокращение: Организация может попытаться сократить многие риски с помощью разработки и применения профилактических политик, процедур и процессов.

В общем, работа менеджмента состоит в том, чтобы решать, какой подход применить для каждого специфического риска. Подходы не являются взаимоисключающими и могут быть использованы в комбинации, чтобы уменьшить риск до приемлемого уровня. Контрольные мероприятия относятся к любому действию, предпринимаемому компанией или отдельным лицом для уменьшения вероятности или значительности риска. Однако, очень немногие риски могут быть сведены к нулю, какие бы подходы или их комбинации ни были выбраны.

Различные контрольные реакции имеют разные степени эффективности и стоимости применения. Двумя ключевыми атрибутами, влияющими на эффективность контрольного механизма, являются диагностика и объективность [1].

Диагностика имеет отношение к способности контрольных мероприятий предоставлять надежное и своевременное предупреждение о потенциальных проблемах (например, сигнализируя о том, что может быть принято плохое решение, или о возможных ошибках внутри бизнес-процесса). Объективность относится к потенциальной унаследованной предвзятости в осуществлении контроля.

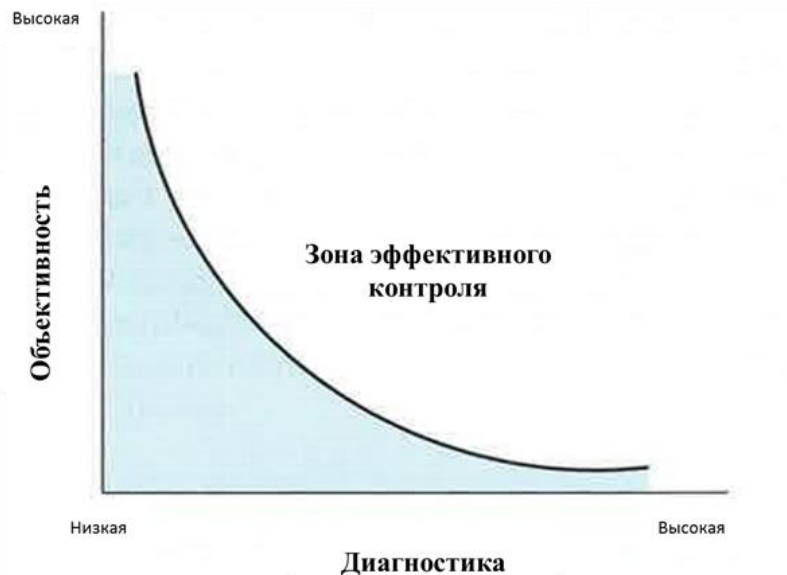


Рис.2 Отношение между атрибутами контрольного механизма – диагностики и объективности [2]

Заинтересованные лица проявляют внимание к способам, которыми менеджмент борется с риском [5]. Эти заинтересованные лица обычно имеют свои собственные интересы и цели, которые могут отразиться, или не отразиться на попытках менеджмента управлять риском. К сожалению, цели и готовность к принятию риска различных заинтересованных лиц могут не соответствовать.

Сочетание бизнес-рисков и конфликтующих целей могут привести к кризисам, что приводит к неприемлемым результатам, ненадежной информации, потенциально незаконным действиям, и/или другим неблагоприятным состояниям.

Библиографический список

1. ACCA Paper F8 Audit and assurance. Study text. For exams in 2012 / BPP Learning Media Ltd, 2011 471 с.
2. Auditing: Assurance and Risk by W. Robert Knechel / South-Western College Pub., 2000, 732 с.
3. Enterprise Risk Management—Integrated Framework, Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. 2004, AICPA, Jersey City, NJ. Reprinted by permission of COSO
4. Аудит Монтегомери / Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, В.М. О'Рейли, М.Б. Хирш; пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. –158 с.
5. Гузов Ю.Н., Стрельникова О.В., и др. Аудит. Монография — Санкт-Петербург: СПбГУ, 2008. — 168 с.
6. Робертсон Дж. Аудит: пер. с англ. / Дж. Робертсон. – М. : КПМГ, Аудиторская фирма «Контакт», 1993. – С. 124

Мошкина А.А.,
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
Руководитель – Балакина Р.Т.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ФАКТОРИНГОВЫХ УСЛУГ: СОВРЕМЕННОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Слово «факторинг» происходит от английского *factor* – посредник. Начало операциям факторинга положил созданный в Англии еще в 17 веке Дом факторов (House of Factors). Сегодня факторинг представляет собой финансирование под уступку денежного требования, при котором банк или специализированная компания приобретает денежные требования на должника и сама взыскивает долг в пользу кредитора (продавца) за определенное вознаграждение [4].

В факторинговых операциях фигурирует три стороны:

- фактор, в лице которого, как правило, выступает коммерческий банк, финансовая или специализированная факторинговая компания;
- клиент (кредитор, поставщик товара, продавец);
- дебитор – покупатель товара у поставщика.

Порядок взаимодействия между сторонами факторинговой сделки представлен на рисунке 1.



Рис. 1 – Порядок взаимодействия участников факторинговой сделки [4]

Российскому факторингу всего чуть больше 20 лет, причем последние 5-7 лет рынок развивался достаточно бурно. Первыми факторинговые операции в России начали осуществлять коммерческие банки, а именно Токобанк. В 1994 году к нему присоединился Тверь-универсалбанк, который первым из российских банков был принят в FCI (Factors Chain International - основанный в 1968 году союз независимых факторинговых компаний). Кризис 1998 года поставил крест на первых попытках факторинговых операций в России [2].

После кризиса 1998 года был определенный всплеск факторинга, который объяснялся наличием большого количества проблемных долгов, которые

переуступались банкам с большим дисконтом. С 2002г. до 2009 г. объем факторинга увеличился с 0,2 млрд. долл. до 11 млрд. долл. В 2006 году крупные игроки рынка факторинга начали экспансию в регионы. Из-за кризиса 2008 г. в 2009 году практически все игроки существенно сократили объемы факторингового финансирования, что было вызвано ухудшением платежеспособности дебиторов [2].

Таким образом, эйфория экстенсивного роста на рынке факторинга осталась в прошлом. Теперь, чтобы выжить, факторы вынуждены совершенствовать управление рисками и бизнес-процессы.

По данным Ассоциации факторинговых компаний по итогам 2012г. в России функционирует 78 организаций. Из них 31 организация приняла участие в анкетировании для составления информационного обзора российского рынка факторинга. По итогам 2012 года оборот российского факторинга составил 1 440 млрд. руб., прирост - 63% по сравнению с 2011 годом. Факторингом воспользовались свыше 7300 компаний при расчетах с 21300 дебиторами (рисунок 2) [3].

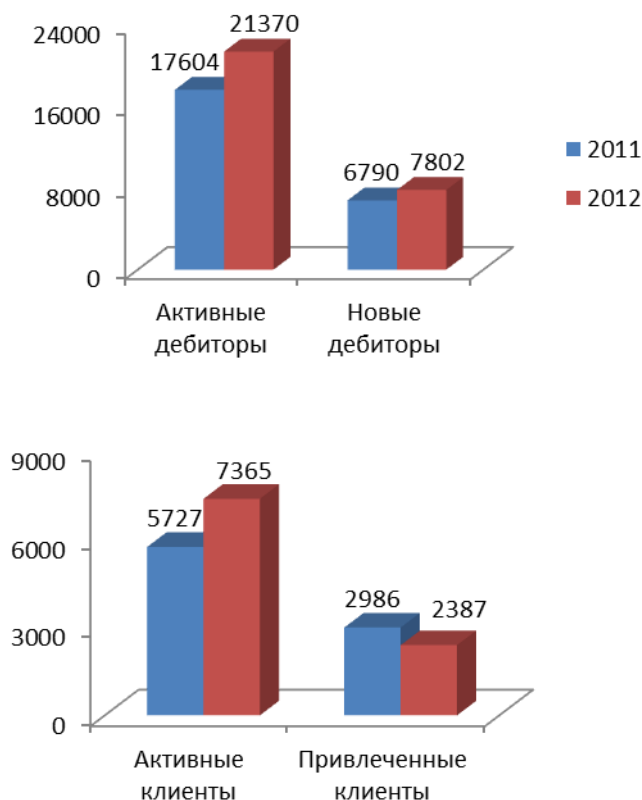


Рис. 2 – Информация о клиентах и дебиторах [3]

Доля факторинговых операций в Москве и Санкт-Петербурге составляет 70% объема рынка. Региональная структура оборота факторов сохраняет тенденцию к снижению доли двух столиц (рисунок 3).

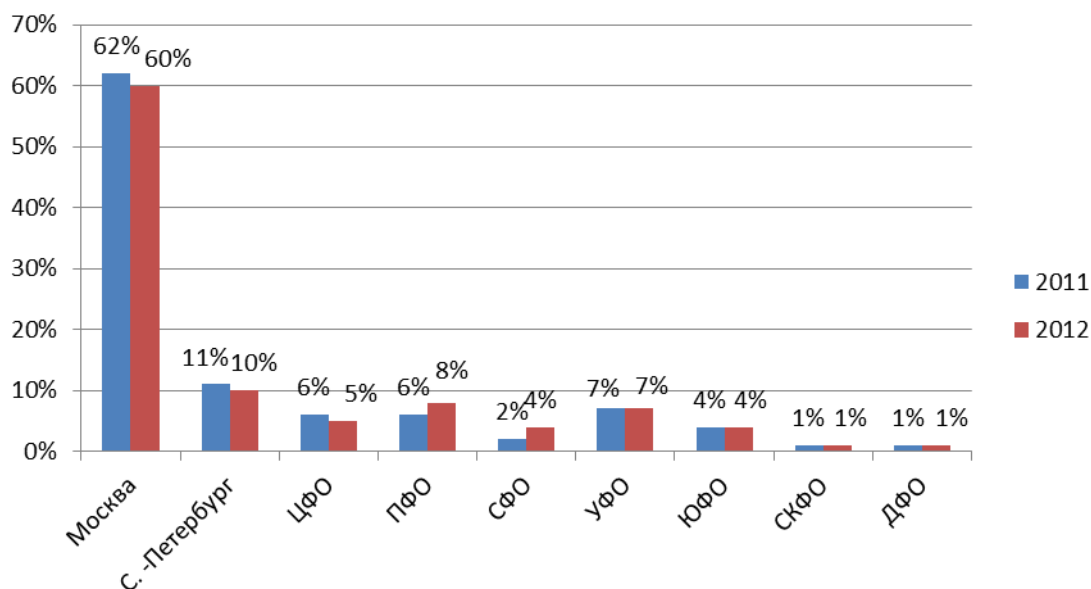


Рис. 3 – Региональная структура оборота факторов в России [3]

Отраслевая структура оборота факторов характеризуется преобладанием оптовой торговли и обрабатывающего производства. При этом в 2012 году произошло восстановление доли оптовой торговли до уровня 2010 года - 67% против 52% по итогам 2011 г. Доля обрабатывающих производств, напротив, обрушилась ниже уровня 2010 года, составив 27% (41,6% по итогам 2011 г) [3].

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» рынок факторинга в первом квартале 2013 года вырос на 36% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 375 млрд. руб. Объем портфелей факторов на 01.04.13 составил около 233 млрд. руб. Тройка крупнейших факторов не изменилась по сравнению с итогами 2012 года: первое место сохраняет за собой ВТБ Факторинг, на втором - ОАО "Промсвязьбанк", а на третьем – ОАО "АЛЬФА-БАНК". Доля тройки лидеров немного выросла – с 53% по итогам 2012 года до 55% в первом квартале 2013 года [5].

Структурные изменения на рынке факторинга в 2008 году обострили проблему отсутствия регулирования. Возможно, необходимость соблюдения нормативов, подобных существующим в банковской сфере, позволила бы избежать принятия факторами на себя чрезмерного риска. Долгое время остро стояла проблема лицензирования. Ранее в соответствии со ст. 825 ГК РФ договоры финансирования под уступку денежного требования могли заключать банки и иные кредитные организации, имеющие лицензию на осуществление деятельности такого вида. Но орган по выдаче такой лицензии не был определен, и фактически получить ее было невозможно. В связи с этим во избежание возможных судебных разбирательств коммерческие организации предпочитали предоставлять услуги по финансированию под уступку денежного требования, имея статус кредитной организации. Долгожданная поправка в ст. 825 ГК РФ, снимающая правовую

коллизии по поводу необходимости лицензирования факторинговой деятельности, были восприняты рынком неоднозначно. С одной стороны, снят важнейший правовой барьер для работы факторинговых компаний без банковской лицензии. С другой стороны, именно сейчас необходим институт регулирования или саморегулирования рынка факторинга. Сегодня существует саморегулируемая организация Ассоциация факторинговых компаний, которая играет важную роль при отсутствии специального надзора.

Еще одна проблема развития факторинга в России – неплатежи предприятий. Высокая доля неплатежей снижает привлекательность факторинговых операций для факторов. Поэтому решение вопроса неплатежей будет способствовать широкому развитию факторинга.

Сегодня многие банки осуществляют факторинговые операции в спектре своих услуг. Однако немногие предоставляют такие услуги реально. Одна из причин такого положения – сложность становления банковской системы в стране. Многие банки пошли по пути «искусственной коммерциализации», т.е. превратились в денежных спекулянтов.

Существует проблема качества факторинговых услуг. Для ее решения необходимо устранить внутренние проблемы факторинговых компаний, связанные с организацией их деятельности. К тому же существует дефицит специалистов по факторингу: отдельная дисциплина «Факторинг» преподается лишь в нескольких российских ВУЗах.

Российский рынок факторинговых услуг достаточно «молодой». Однако за столь короткий период удалось добиться определенных успехов – услуги факторинга пользуются спросом у клиентов. Безусловно, существует ряд проблем, которые препятствуют развитию рынка. Эти проблемы постепенно решаются, а значит, можно надеется, что рынок факторинговых услуг будет продолжать качественно изменяться и развиваться.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс [Электронный ресурс]: вторая часть, глава 43. Доступ из Правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»
2. Ильясов С. Факторинг в российских банках [Текст] / С. Ильясов // Аналитический банковский журнал 2011. №5-6(191).
3. Информационный обзор Российского рынка факторинга по итогам 2012 года [Электронный ресурс] // [Официальный сайт Ассоциации факторинговых компаний] / <http://asfact.ru/analitika/reports/> (Дата обращения 15.04.2013)
4. Покаместов И.Е., Леднев М.В. Факторинг [Текст]: учебное пособие. – М.:ИНФРА-М, 2011. – 89 с. ISBN 978-5-16-004128-5

5. «Эксперт РА»: рынок факторинга в первом квартале 2013 года идет прежним курсом [Электронный ресурс] // [Официальный сайт рейтингового агентства Эксперт] / <http://raexpert.ru/releases/2013/Apr15/> (Дата обращения 15.04.2013)

Наумович Е.С.,
АНО ВПО «Омский экономический институт», г. Омск
Руководитель – Полетаева О.А.

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях хозяйствования определяющими в деятельности организаций стали экономические методы и интересы. Организации, получив самостоятельность в управлении и ведении хозяйства приобрели право распоряжаться ресурсами и результатами труда, теперь они сами несут всю полноту экономической ответственности за свои решения и действия. В таких условиях благополучие и экономический успех организации всецело зависит от того, насколько эффективна её деятельность, выражающаяся в сумме полученной прибыли, являющейся основным собственным внутренним финансовым источником, обеспечивающим развитие организации на принципах самофинансирования.

Объем реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, маркетинговой и финансовой деятельности организации. Эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Организация бухгалтерского учета и анализа финансовых результатов деятельности организаций рассматривается многими авторами: Баканов М.И., Шеремет А.Д., Бланк И.А., Вахрушина М.А., Донцова Л.В., Никифорова Н.А., Савицкая Г.В. и др. Авторы достаточно полно и качественно отражают вопросы исследуемой темы выпускной квалификационной работы, что говорит о высокой степени значимости данного исследования как теоретической, так и практической для создания информационной базы по данной проблематике.

Например, А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин, раскрывая предлагаемую ими методику анализа финансовых результатов и рентабельности предприятия, отмечают, что «финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала отчетного периода» [4, с. 125].

О.В. Ефимова под финансовым результатом деятельности предприятия понимает прибыль, в то же время отмечает, что «действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым, обладают собственники», а в мировой практике под ним подразумевается «прирост чистых активов» [3, с. 94].

И.А. Бланк, анализируя финансовые механизмы управления формированием операционной прибыли, характеризует балансовую (совокупную) прибыль как «один из важнейших результатов финансовой деятельности предприятия». Это сумма следующих видов прибыли предприятия: прибыли от реализации продукции, прибыли от реализации имущества и прибыли от прочих операций при главной роли операционной прибыли, доля которой в настоящее время составляет примерно «90 – 95% общей суммы прибыли» [2, с. 106].

Таким образом, конечным финансовым результатом выступает прибыль или убыток, полученные по итогам доходов от продаж, уменьшенные на величину налоговых расходов и расходов по выпуску продукции (выполнению работ, оказанию услуг).

В наши дни спор и дискуссия о доходе возродились. При этом доход играет в сегодняшнем анализе более значительную роль, чем в те годы.

Благодаря Д. Соломону получила развитие идея двух трактовок прибыли (бухгалтерской – как результата реализации товаров или услуг и экономической – как результата «работы» капитала), он исходил из предпосылки, что концепция прибыли нужна для трех целей: исчисления налогов; защиты кредиторов; выбора разумной инвестиционной политики.

Сущность прибыли, как экономической категории, раскрывается через функции, которые она выполняет при формировании, распределении и использовании. Прибыль, являясь превышением доходов над расходами, выполняет функцию обобщающего показателя работы предприятия, отражает эффективность использования имеющихся ресурсов, служит мерой его эффективности или успеха. По динамике прибыли можно судить о качестве управления предприятием.

А. Бабо утверждает, что прибыль выполняет четыре функции:

- 1) ожидаемая прибыль является основой принятия инвестиционных решений;
- 2) полученная прибыль выступает мерилем успеха деятельности компании;
- 3) часть полученной прибыли является источником самофинансирования развития;
- 4) часть прибыли поступает в качестве вознаграждения владельцам капитала.

Определения прибыли различны в разных экономических системах, но первые три функции прибыли признаются повсеместно [1, с. 34].

Мы разделяем точку зрения В. Ф. Юрова и выделяем следующие функции [6, с. 28-31]:

- функция прибыли, как обобщающего показателя деятельности предприятия служит мерой эффективности работы организации;
- функция прибыли, обеспечивающая государство финансовыми ресурсами;
- функция прибыли, которая связана с созданием финансовых условий для развития самого предприятия (самофинансирование);

– стимулирующая функция.

Как обобщающий показатель прибыль, позволяет выявить тенденции в развитии предприятия, определяет его место в экономическом развитии отдельных регионов и страны в целом.

Другие функции прибыли возникают при ее распределении и использовании. Среди них важное значение имеет функция, обеспечивающая государство финансовыми ресурсами. Практически это обеспечение осуществляется посредством налогов и сборов, при помощи которых значительная часть прибыли изымается у предприятий и организаций и направляется в бюджеты двух уровней.

После уплаты налогов и сборов у предприятий остается чистая прибыль, с которой связано формирование финансовых ресурсов для удовлетворения их внутренних потребностей. Чистая прибыль используется для финансирования капитальных вложений, пополнения собственных оборотных средств, внедрения научно-технических достижений, проведения природоохранных мероприятий, удовлетворения социально-культурных запросов работающих и т. п. Все это определяет содержание следующей функции прибыли, которая связана с созданием финансовых условий для развития самого предприятия на расширенной основе. Среди источников самофинансирования прибыль является основным, и если ее окажется недостаточно, то многие воспроизводственные процессы станут приостанавливаться, предприятие начнет слабеть в конкурентной борьбе.

Чтобы эта функция прибыли проявлялась в полную силу, необходимо не только получение минимальной прибыли, но и ее обоснованное налогообложение.

В процессе распределения и использования прибыль выполняет свою стимулирующую функцию, без которой хозяйственный механизм не может эффективно функционировать. Это относится не только к самому предприятию и его структурным звеньям, но и к членам трудового коллектива, для поощрения которых используется часть прибыли.

Прибыль можно представить и как результативный, и как количественный показатели: результативный – она отражает эффективность использования имеющихся ресурсов, результаты деятельности организации; количественный – это разница между ценой и стоимостью товаров, между объемом продаж и себестоимостью.

Таким образом, прибыль играет решающую роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности своего предприятия. Использование прибыли в качестве основного оценочного показателя способствует росту объема производства и реализации продукции, повышению ее качества, улучшению использования имеющихся производственных

ресурсов. Дальнейшее усиление распределительной и стимулирующей роли прибыли связано с совершенствованием механизма ее распределения [5, с. 34].

Библиографический список

1. Бабо, А.В. Прибыль. – СПб: АО «Издательская группа «Прогресс», «Универс»», 2010. – 176 с.
2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учеб. пособие / Под ред. В.Д. Новодворского. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 557 с.
3. Ефимова, О.В. Финансовый анализ. – М.: Бухгалтерский учет, 2011.-528 с.
4. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 549 с.
5. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 176 с.
6. Юров, В.Ф. Прибыль в рыночной экономике. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 144 с.

Непомнящая М.С., студентка 4 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Федоровых О.П.

ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ ЦЕНЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В РФ

Актуальность темы обусловлена тем, что доля расходов на продукты питания является одним из индикаторов уровня жизни в стране. Если в государствах с развитой экономикой доля расходов на продукты питания, как правило, низка - около десятой части семейного бюджета, – то совсем иная ситуация в бедных странах: на наполнение холодильника уходит значительная часть бюджета семьи. Остальные немаловажные расходы - на получение образования, на медицинское обслуживание, на отдых, - население производит по остаточному принципу.

Цель нашего исследования – изучить особенности ценообразования на российском рынке продовольственных товаров.

По данным Центра экономического анализа «РИА – Аналитика», доля расходов на питание коррелирует с показателем «ВВП на душу населения» – как правило, чем больше один показатель в стране, тем ниже другой.

Доля расходов россиян на продовольствие составила 29,5 % в 2011 г. (28,8 % в 2010 г.) (Табл.1). Российской экономике присуща высокая дифференциация доходов между группами населения, поэтому для «бедных» слоев населения доля расходов на продукты питания может составлять более 50 % всех затрат.

Таблица 1

Сравнительная характеристика стран по показателю «расходы на питание» по итогам 2011 г.

Место в рейтинге	Расходы на питание %	Расходы на алкогольные напитки, %	Расходы на общественное питание, %	ВВП на душу населения, в 2011 г., долл.
1 - Люксембург	8,5	2,0	5,9	80 119
2 - Великобритания	9,1	1,8	8,4	36 090
30 - Россия	29,5	1,7	3,1	16 736
36 - Украина	51,3	1,4	1,8	7 233
Среднее	19,9	2,3	5,8	27 816

Россия с показателем доли расходов на продукты в 29,5% находится на 30 месте рейтинга из 36, опережая не только бывшие республики СССР (без учета Прибалтики), но и небогатые Македонию (31 место) и Болгарию (32 место). [5]

По данным Росстата РФ индексы цены на продовольственные товары в 2012 г., по сравнению с 2009 г. и 2011 г., возросли на 1,4 и на 3,6 процентных пункта соответственно (рис.1).



Рис.1. Динамика индексов потребительских цен, % к предыдущему году [5]

Динамику цен на продовольствие логично сопоставлять с изменением структуры потребительской корзины, измеряемой Росстатом РФ. Стоимость и структура корзины с 2013 г. Изменилась относительно прежнего уровня: больше мяса (5,3%) и фруктов (7,55%), но меньше картофеля (9,09%) и хлеба (10,23 %). Также потребительскую корзину составляют: овощи (11,01%), сахар (2,26%), рыбпродукты (1,8%), молоко (30,76%), яйца (20,69%), масло (0,88%), прочие продукты (0,43%).

В НОВОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНЕ, КГ

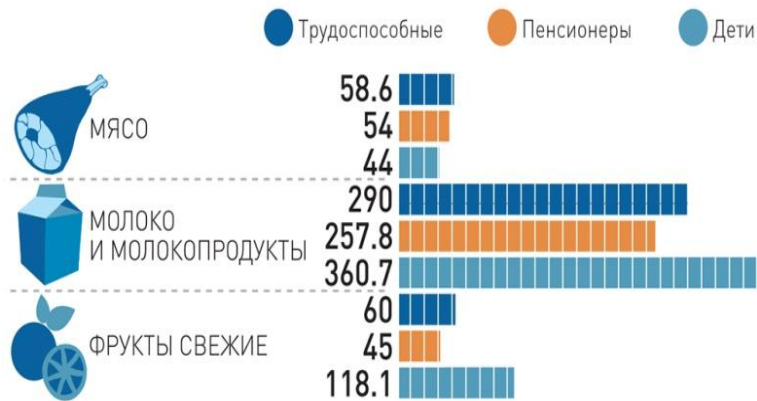


Рис. 2. Структура потребительской корзины по группам населения [1, ст. 2]

Процесс формирования цены на некоторые продукты питания, входящие в потребительскую корзину рассмотрен Романовой А.С., которая приводит структуру затрат на их производство. [4, с. 85]



Рис. 3. Структура затрат на единицу продукции [4, с. 85]

На диаграмме видно, что наибольшая доля расходов приходится на сырье и основные материалы (65,1 %), а также на производственные расходы (28,9 %).

Как видно из рис. 4 доля затрат на топливо, энергию, воду и пар в себестоимости рассматриваемых продуктов питания на перерабатывающих предприятиях относительно невелика - от 3 до 7 %. Но данные показатели характеризуют лишь конечную стадию производства продуктов питания, нужно учесть, что расходы на оплату энергетических ресурсов включены в себестоимость производства исходного сырья и материалов, доля которых в структуре себестоимости продукции АПК более половины.

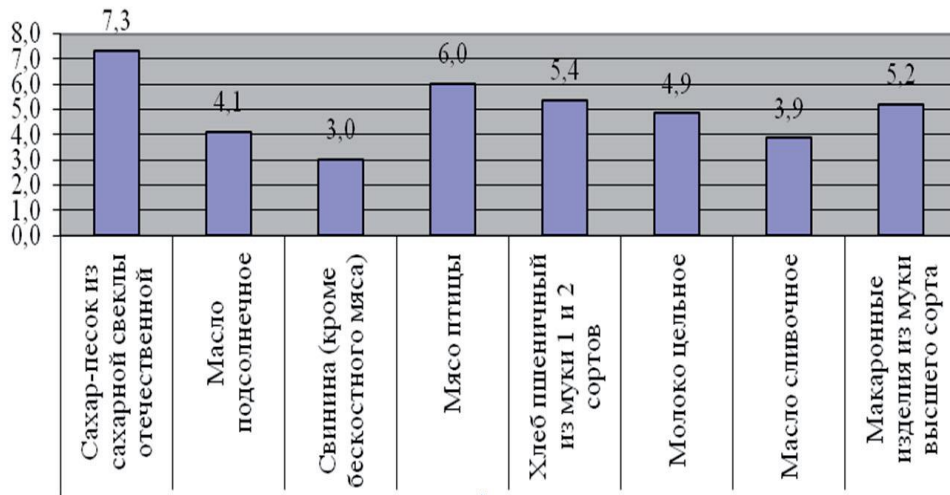


Рис. 4. Доля расходов на топливо, энергию и воду в структуре себестоимости продуктов питания в 2009 г. (по данным Росстата), % к себестоимости [4, с. 86]

Таким образом, делая вывод о том, что в себестоимости производства продуктов питания значительна доля затрат на оплату топливно-энергетических ресурсов, мы можем предположить, что вслед за повышением регулируемых тарифов на электрическую энергию, воду и топливо отпускная цена производителей продуктов питания тоже будет повышаться.

Однако наша гипотеза не подтвердилась. При росте тарифов электроэнергии, газа и воды цены на продукты питания, как показывает Романова А.С., снижаются: индекс потребительских цен на продовольственные товары сократился на 10,4 % за период с 2008 по 2009 г.

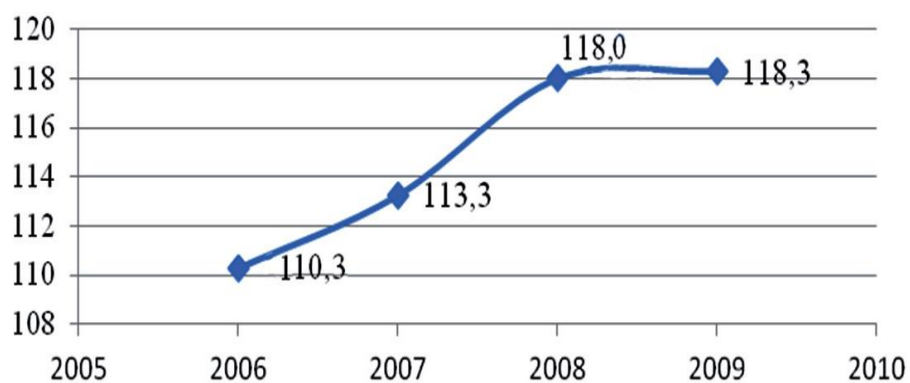


Рис. 5. Индекс цен производства и распределения электроэнергии, газа и воды % к предыдущему году [4, с. 86]

Автором данного исследования дан и ответ на вопрос: за счет каких резервов удалось сократить затраты на производство продуктов питания?

На наш взгляд следует согласиться с данным выводом, так как действительно, теоретически снижения издержек можно добиться путем внедрения новых более экономичных технологий производства, однако данная процедура требует вложения дополнительных средств, которые не были отражены в статистических показателях.

А поскольку статистически не зафиксирован переход на более дешевые сырье и материалы, снижение коммерческих расходов или понижение доли прибыли предприятия – производителя, то отсюда вывод Романовой А.С.: затраты на производство продовольственных товаров были снижены за счет уменьшения оплаты труда. [4, с. 87] На рис. 6 показана доля заработной платы в структуре себестоимости продуктов питания.

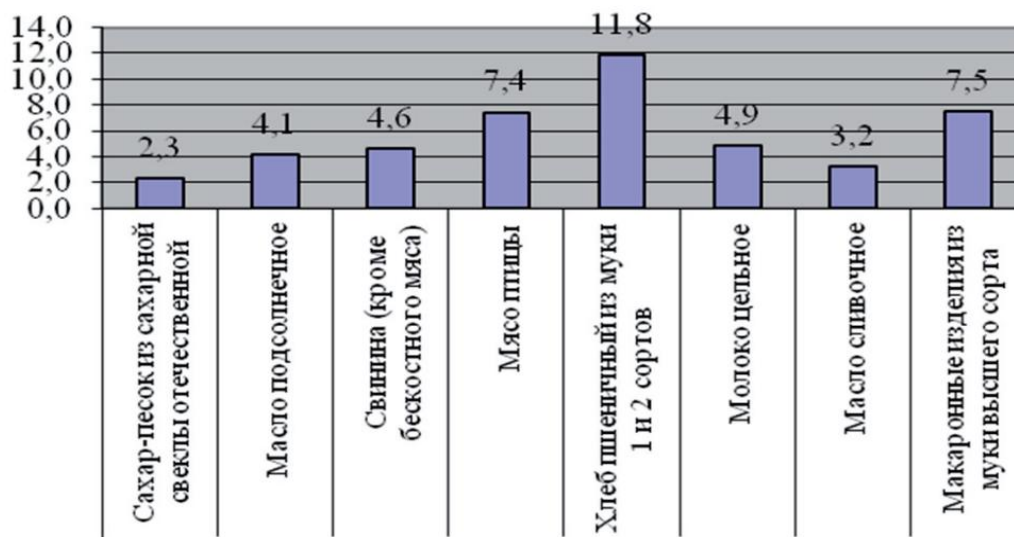


Рис. 6. Заработная плата с отчислениями по видам продукции в 2009 г., % к себестоимости [4, с. 87]

Библиографический список

1. Федеральный закон от 03.12.2012 N 227-ФЗ "О потребительской корзине в целом по Российской Федерации" – СПС Консультант Плюс;
2. Постановление Правительства РФ от 28.01.2013 N 54 "Об утверждении методических рекомендаций по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в субъектах Российской Федерации" – СПС Консультант Плюс;
3. Баикина Ю.О., Левинова М.А. Ценовые факторы и их влияние на спрос потребителей // Академический вестник – 2012 г. № 2, 205-208 с.;
4. Романова А.С. Влияние крупных российских корпораций на ценообразование на рынке продовольственных товаров // Вестник Челябинского государственного университета – 2011 г. № 31 (246), 84-87 с.;
5. Федеральная служба государственной статистики - <http://www.gks.ru/>

Пичулина Е.С., студентка 4 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Иванова Е.В.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Сектор малого и среднего предпринимательства является неотъемлемым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которого не могут нормально существовать экономика и общество. В укреплении малое и среднее предпринимательства заключён мощный рычаг решения задач экономического и социального развития. Малое и среднее предпринимательство способствует, прежде всего, эффективному решению проблемы обеспечения занятости населения путем создания новых рабочих мест.

В Омской области поддержка малого и среднего предпринимательства представлена следующими видами поддержки:

- Финансовая поддержка (Предоставление субсидий на возмещение части затрат субъектом малого и среднего предпринимательства);
- Информационная поддержка (Конкурс среди журналистов на лучшую публикацию о субъектах МСП, "Лучший работодатель года" и др.);
- Имущественная поддержка (Передача во владение, пользование на возмездной, безвозмездной, льготной основе госимущества и др.)

- Поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров;
- Консультационная поддержка (Консультации по предоставлению субсидий, консультации по вопросам бухучету и налогообложению и др.).

За оказанием государственной финансовой поддержки в рамках целевой программой «Развитие малого и среднего предпринимательства в Омской области (2009 – 2013 годы)» субъекты МСП обращаются в Министерство экономики Омской области. К участию в конкурсе на предоставление субсидий допускаются зарегистрированные и осуществляющие деятельность на территории Омской области юр. лица, крестьянские хозяйства и ИП.

Оценка участников, допущенных Министерством экономики Омской области к участию в конкурсе, осуществляется по следующим критериям оценки заявок с использованием балльной системы оценок:

1) наличие или отсутствие у участника просроченной задолженности по уплате сборов, пеней и штрафов за нарушение законодательства РФ о налогах и сборах;

2) увеличение средней численности работников в течение 2 лет, предшествующих дате подачи конкурсной заявки, либо в течение срока осуществления деятельности, если он составляет менее чем 2 года;

3) соотношение среднемесячной начисленной заработной платы в расчете на одного работника в течение 12 месяцев, предшествующих месяцу подачи конкурсной заявки, либо в течение срока осуществления деятельности, если он составляет менее чем 12 месяцев, к минимальному размеру оплаты труда с учетом районного коэффициента на дату подачи конкурсной заявки;

4) производство продукции (выполнение работ, оказание услуг);

5) рынки сбыта продукции (работ, услуг).

В соответствии с реализацией мероприятий развития системы финансово-кредитной поддержки малого и среднего предпринимательства в 2012 году Министерством экономики Омской области проведено 7 открытых конкурсов на предоставление субсидий в целях возмещения затрат. По результатам конкурсных отборов предоставлено субсидий 172 субъектам малого предпринимательства на сумму 177380,21 тыс. рублей.

Фонду поддержки и развития малого предпринимательства Омской области были выделены субсидии в общей сумме 120790,00 тыс. рублей. Благодаря предоставленным субсидиям Фонд выдал субъектам МСП в 2012 году 109 поручительств на сумму 486007,00 тыс. рублей, предоставлено 17 микрозаймов на общую сумму 12904,00 тыс. рублей, проведен конкурс на предоставление грантовой поддержки начинающим предпринимателям и выдано 187 грантов субъектам малого предпринимательства.

В рамках оказания имущественной поддержки Бизнес-инкубатором проводятся конкурсы между субъектами МСП на право заключения договоров аренды нежилых помещений на льготных условиях. По состоянию на 1 января 2013 года в Бизнес-инкубаторе размещено 27 компаний, которым предоставлено 30 офисных помещений общей площадью 655 кв.м.

Суммы фактического исполнения (кассовый расход) Программы меньше сумм, предусмотренных в Программе (рис.1).

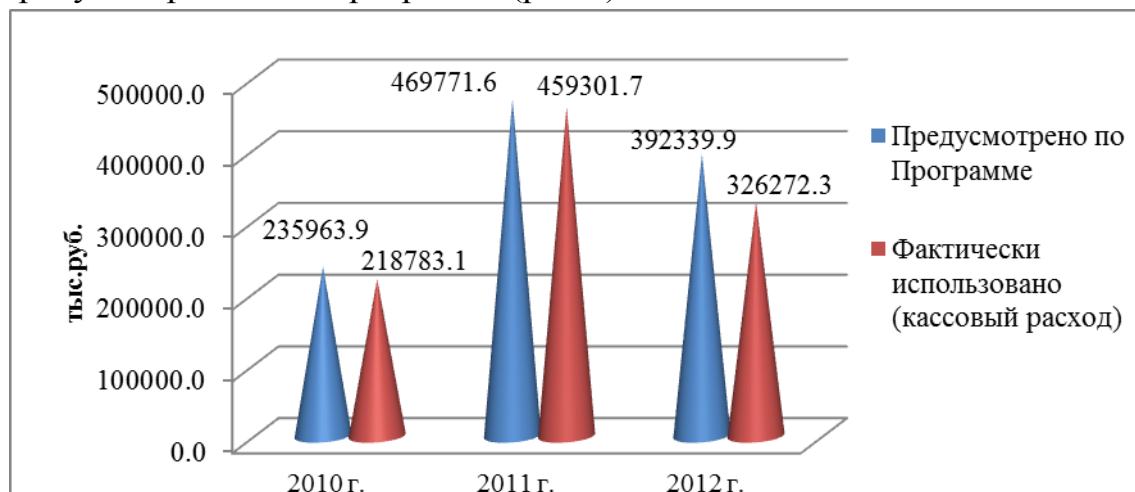


Рис. 1. Финансовое обеспечение Программы

Процент исполнения Программы является достаточно высоким. В 2012 году он составил 82,3%. Основной причиной неполного исполнения Программы является недостаточное количество заявителей, отвечающих требованиям, установленным федеральным и областным законодательством. Также причиной неполного исполнения Программы является экономия в рамках проведения конкурса в соответствии с Федеральным законом от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ.

Сложившаяся отраслевая структура свидетельствует о развитии малого предпринимательства преимущественно в сфере торговли. Поэтому для государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в 2012 году характерно преобладание в следующих отраслях (по сумме поддержки): обрабатывающие производства – 38%, строительство – 21%.

Результатом государственной поддержки МСП является увеличение базовых социально-экономических показателей развития Омской области: доли занятых в малом предпринимательстве; объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ, оказанных услуг организациями малого и среднего предпринимательства; объема инвестиций в основной капитал организаций МСП и другие.

Основные показатели деятельности малых и средних предприятий имеют положительную тенденцию (рис.2).

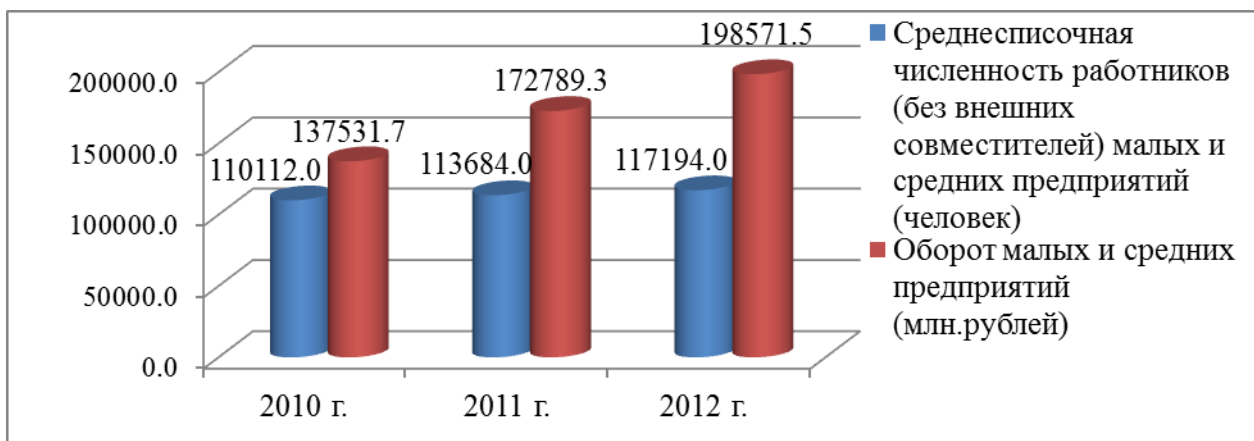


Рис. 2. Основные показатели деятельности малых и средних предприятий (без учёта микропредприятий)

С 2009 года в связи с резким сокращением доступа к банковскому финансированию, ухудшением условий кредитования началось снижение инвестиционной активности субъектов малого предпринимательства. Инвестиционный климат в 2010 году не смог полностью восстановиться от последствий кризиса, но наблюдалась небольшая положительная тенденция. В 2011 году наблюдался наибольший рост инвестиций в основной капитал (рис.3).



Рис. 3. Динамика инвестиций в основной капитал

На результативность государственной поддержки малого и среднего бизнеса указывает тот факт, что доля организаций малого предпринимательства в показателях деятельности организаций региона имеет положительную тенденцию (рис.4).

Организации малого предпринимательства Омской области в показателях деятельности организаций региона занимали:			
2010 г.	2011 г.	2012 г.	
13,9%	14,8%	15,6% ¹⁾	→ в среднесписочной численности работников
11,6 %	11,9%	12,7% ¹⁾	→ в обороте организаций
10,8%	11,4%	13,7 %	→ в объеме платных услуг населению (с учетом НДС, акцизов)
4,4%	10,2%	7,5 %	→ в инвестициях в основной капитал

¹⁾ По организациям

Рис. 4. Вклад в экономику Омской области

Доля субъектов МСП, получивших государственную поддержку, в общем количестве субъектов малого и среднего бизнеса составляет около 25%. Показатель достаточно высокий, что позволяет сделать вывод о том, что на увеличение базовых социально-экономических показателей развития Омской области оказывает влияние непосредственно государственная поддержка, под воздействием программы поддержки малого и среднего бизнеса увеличивается доля занятых в малом предпринимательстве, объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ организациями МСП и др.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 года №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»
2. Постановление Правительства Омской области от 01.04.2009 г. №49-п «Об утверждении ДЦП Омской области «Развитие малого и среднего предпринимательства в Омской области (2009-2013 годы)»
3. Анализ деятельности организаций малого предпринимательства: Аналит.зап. /Омкстат.-Омск,2012 – 50 с.
4. Жура С.Е. Как оценить господдержку малого бизнеса на региональном уровне /С.Е. Жура// Российское предпринимательство.-2011.-№12.- С.160-163
5. Поддержка малого и среднего бизнеса// Инвестиции в России.- 2012.-№5.- С.33-35
6. Статистический бюллетень – Деятельность организаций малого предпринимательства (без микропредприятий) Омской области в январе – декабре 2012 года.

Сулейменовой З.А., студентка 4 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Денисова Е.Д.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО (МУНИЦИПАЛЬНОГО) ЗАДАНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ (Г.ОМСКА)

Одним из этапов реформы бюджетного процесса является внедрение в практику бюджетного планирования деятельности учреждений государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг, способствующие увязке объемов и качества данных услуг с объемами бюджетных ассигнований на эти цели, а также переходу от финансирования деятельности государственных учреждений к финансированию оказываемых услуг.

Введение данного инструмента соответствует логике реформирования общественных финансов. Цели и направленность данного инструмента заключается в том, чтобы более точно и эффективно планировать деятельность государственных учреждений с позиции оказываемых государственных (муниципальных) услуг и корректировать объемы бюджетных ассигнований в соответствии с этой деятельностью, а не обязательством содержать и поддерживать функционирование учреждения.

Так, согласно ст. 6 БК государственные (муниципальные) услуги (работы) - это услуги (работы), оказываемые (выполняемые) органами государственной власти (органами местного самоуправления), государственными (муниципальными) учреждениями и в случаях, установленных законодательством РФ, иными юридическими лицами [2].

В соответствии с настоящей редакцией БК РФ первостепенное значение имеют именно требования выполнения государственного (муниципального) задания (объема, качества государственных услуг, а также финансовые показатели, в т.ч. норматив затрат на единицу государственной услуги).

Определенным исключением является деятельность, финансируемая по принципам страхования государственных услуг. Например, ОМС. Данная услуга выводится в рамках заданий и финансируется по установленным принципам. Оказание государственных услуг по ОМС осуществляется по программе государственных гарантий с доведением до субъектов РФ сводных показателей объемов оказания государственных услуг, т.е. ключевых требований к качеству государственных услуг, которые содержатся в стандартах. Что выдвигает требования выполнять доведенные задания на удовлетворительном уровне при

минимуме затрат или при фиксированном размере затрат достичь наилучших показателей выполнения задания [3].

Для реализации этой политики Правительства Российской Федерации разработало «Программу по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года» [4]. Раздел X этой программы направлен на анализ сложившейся контрактной системы, выявления пробелов и недостатков правового регулирования и соответствующее поэтапное реформирование.

Развитие контрактных отношений должно быть направлено на создание прозрачной справедливой среды для всех сторон контракта, обеспечивающей сбалансированность интересов. Кроме того, комплексная федеральная контрактная система позволит повышать качество и снижать издержки при реализации государственных услуг, исполнении функций и задач публично-правовых образований и бюджетных учреждений. Программа также нашла свое развитие на территориальном уровне.

Оказание бесплатных медицинских услуг гражданам Омской области в рамках законодательства РФ, составляет одну из основ конституционного строя России. (Конституции Российской Федерации - статья 41) [1].

На данный момент на территории Омской области рамках Постановления от 12 декабря 2012 г. №262-п реализуется «территориальная программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов»[5]

Согласно этому Постановлению медицинские услуги в рамках реализации программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи оказываются Государственные учреждения здравоохранения Омской области, государственные учреждения, находящиеся в ведении федеральных органов исполнительной власти, а также иными медицинскими учреждениями, т.е. все медицинские организации, включенные в реестр медицинских организаций, участвующих в реализации территориальной программы обязательного медицинского.

Медицинские организации, участвующие в территориальной программе имеют определенные права и обязанности. Перечень организаций, оказывающих бесплатную медицинскую помощь в рамках территориальной программы размещен на сайте ТФОМС. Согласно этому перечню, ЗАО Евромед относится к таким организациям.

Благодаря сотрудничеству с руководством ЗАО Евромед в лице ген. директора Славы Ароновны и зам.директора Светланы Карповны, мне стало известно, что ранее их центр не участвовал в территориальной программе оказания бесплатной мед.помощи. Министерство Здравоохранения Омской области включило ЗАО Евромед в реестр медицинских организаций в 2013 году с заявления самого центра.

Для руководства ЗАО Евромед территориальная программа оказания бесплатных медицинских услуг – это возможность оказать помощь незащищенным слоям населения.

Медицинская помощь в Медицинской организации оказывается в рамках Программы в соответствии с действующей лицензией в пределах объемов, установленных плановым заданием (план-задание) для Медицинской организации в рамках Программы на очередной год Комиссией по разработке территориальной программы обязательного медицинского страхования Омской области.

Сравнительная характеристика выполнения государственного (муниципального) задания центром Евромед и Областной клинической больницей:

На сайте обеих клиник можно ознакомиться с показателями и доступности и качества медицинской помощи[6],[7]:

1. Клиника Евромед принимает участие в рамках территориальной программы добровольно первый год. В отличие от клиники Евромед Областная клиническая больница принимает участие в Программе обязательном порядке, так как является бюджетным учреждением, и имеются данные о результатах выполнения государственного задания за прошлые периоды.

2. Для определения качества оказания медицинской помощи в клинике Евромед, также как и в ОКБ, осуществляется внутренний контроль качества оказываемых услуг – клинико-экспертная работа позволяет систематически выявлять недостатки в лечебной деятельности и служит стимулом совершенствования медицинской помощи. В ОКБ уровень качества лечения по данным внутреннего контроля значительно выше, чем при вневедомственном контроле он ниже. Таким образом, в коммерческих структурах контроль за качеством более объективный, так как коммерческие организации нацелены на получение прибыли, и отсюда возникает необходимость получения достоверных данных о качестве оказываемых услуг и удовлетворенности клиентов.

3. Удовлетворенность населения медицинской помощью:

- в Евромед составляет - 40 процентов от числа опрошенных.
- в ОБК - не менее 70 процентов от числа опрошенных лиц;

4. Доступность медицинской помощи в ОБК на основе оценки реализации нормативов объема медицинской помощи по видам в соответствии с территориальной программой на 2011 год - 100% выполнения государственного задания;

По клинике Евромед таких данных пока нет.

Дать количественную оценку выполнения госзадания не составляет особых проблем, но важнее оценить качественную сторону выполнения задания.

5. Доступность медицинской помощи на основе оценки выполнения установленных территориальной программой сроков ожидания гражданами

медицинской помощи, предоставляемой в плановом порядке - отклонение не более 10% от установленных территориальной программой сроков ожидания гражданами медицинской помощи;

Данных по клинике Евромед пока нет.

6. Средняя длительность лечения в медицинской организации, оказывающей медицинскую помощь в стационарных условиях в Евромед - не более 12,15 койко-дня. Тогда как в ОКБ сократилась средняя длительность лечения до 11,7 койко-дней, однако план койко-дней был выполнен только на 98,2%.

В связи с первым опытом работы в рамках Программы нет данных о контроле выполнения государственного задания клиникой Евромед со стороны ТФОМС. Оценка показателей доступности и качества медицинской помощи в ЗАО Евромед будет подводиться только в конце 2013 года.

Но уже на первых этапах практики доведения госзадания коммерческим структурам прослеживается несоответствие результатов, которые ожидает Правительство. Т.е. сейчас проходит «пробный этап» осуществления государственных (муниципальных) услуг коммерческими организациями.

Государство переоценивает качество услуг коммерческих организаций, т.к. частные клиники, работая на коммерческой основе, имеют источники для оснащения клиники, для привлечения более квалифицированных врачей-специалистов с более высокой оплатой труда, в отличие от государственных клиник. Однако в ОКБ довольно высокие показатели фондовооруженности - не менее 1 138 865,5 рубля на одного врача и фондооснащенности БУЗОО "ОКБ" - не менее 347 975,85 рубля на один квадратный метр площади зданий и сооружений.

Из всего вышесказанного следует, что политика государства в данном направлении - доведение госзадания до коммерческих организаций, имеет большой потенциал, в перспективе можно ожидать удовлетворительных результатов.

На данный момент времени следует уделить больше внимания контролю за эффективностью выполнения государственного (муниципального) задания некоммерческими учреждениями. В будущем, когда будет сформирована хорошая база по выполнению госзадания некоммерческими организациями, возможен переход доведению задания до некоммерческих организаций.

Библиографический список

1. Конституция РФ//ИПЦ «Консультант-Плюс».
2. Бюджетный кодекс РФ//ИПЦ «Консультант-Плюс».
3. Федеральный закон Российской Федерации от 8 мая 2010 г. N 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»

4. Программа Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года // Сайт Министерства Финансов РФ.

5. Территориальная программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в Омской области на 2013 и на плановый период 2014 и 2015 годов // офиц. сайт ТФОМС Омской области.

6. ЗАО «МЦСМ «Евромед» // офиц. сайт ЗАО «МЦСМ «Евромед»

7. Омская областная клиническая больница // офиц. сайт Омской областной клинической больницы

Танербергенова Г.И., Сарапульцева В.С., студенты 2 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Родионов М.Г.

ИННОВАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современном мире все большее значение приобретает необходимость сознательного управления изменениями на основе научно обоснованной процедуры их предвидения, регулирования, приспособления к изменяющимся условиям внешней среды. В основе этих процессов лежит инновационное развитие. Возможность перехода России на инновационный путь развития обсуждается уже долгие годы. Ключевым фактором, который определил переход данного вопроса из стадии обсуждения в стадию принятия конкретных действий, является мировой финансовый кризис.

Для увеличения экономического веса в мире, для обеспечения лидерства и сокращения отставания от развитых стран, России придется столкнуться с рядом проблем.

Во – первых, первым вызовом будет усиление глобальной конкуренции, охватывающей не только традиционные рынки товаров, капиталов, технологий и рабочей силы, но и системы национального управления, поддержки инноваций, развития человеческого потенциала.

Во-вторых, станет ожидаемая новая волна технологических изменений, усиливающая роль инноваций в социально-экономическом развитии и снижающая влияние многих традиционных факторов роста. В ближайшее десятилетие развитые страны перейдут к формированию новой технологической базы экономических систем, основанной на использовании новейших достижений биотехнологий, информатики и нано - технологий, в том числе, в здравоохранении и других сферах развития человеческого потенциала. Отставание России в развитии новых технологий последнего поколения может резко снизить глобальную

конкурентоспособность российской экономики и отбросить ее на периферию мирового развития.

В-третьих, возрастание роли человеческого капитала как основного фактора экономического развития. Уровень конкурентоспособности экономики все в большей степени определяется качеством профессиональных кадров, уровнем их социализации.

В-четвертых, это исчерпание потенциала экспортно-сырьевой модели развития, базирующейся на форсированном наращивании топливного и сырьевого экспорта, низкой стоимости производственных факторов – рабочей силы, топлива, электроэнергии.

Решение данных проблем может быть осуществлено только в случае перехода российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития, что позволит резко расширить конкурентный потенциал российской экономики за счет наращивания ее преимуществ в науке, образовании и высоких технологиях и на этой основе задействовать новые источники экономического роста.

Чтобы этого достичь, инновации должны стать ведущим фактором экономического роста во всех секторах экономики.

В мировых компаниях внедрение инноваций является одним из ключевых факторов успеха, и ему уделяется должное внимание. Так, например, рейтинг Samsung Electronics в плане инноваций значительно повысился. Это наглядный пример успешного внедрения инноваций и совершенствования существующих технологии.

Поэтому, для скорейшего достижения мирового уровня внедрения инноваций в российских компаниях предлагается осуществить внедрение следующих инновационных инструментов, таких как: системы поиска требуемых инноваций, системы предварительной оценки эффективности внедрения инноваций, система поощрения сотрудников, инновационного центра.

Систему поиска требуемых инноваций необходимо внедрять на предприятии для того, чтобы понять характер требуемых инноваций. Основной задачей данной системы будет поиск нужной информации о том, какие инновации необходимы предприятию и где они должны быть внедрены. Множество компаний не могут справиться с простейшей задачей - сформулировать, что для них означают инновации и какие виды инноваций они намерены внедрять. Руководство компании может прекратить эти бесконечные рассуждения, сообщив всем своё мнение о важности инноваций, используя при этом простой и понятный всем язык и ссылки на понятные всем ценности. Также, для того чтобы правильно инвестировать в инновации, организации должны в полной мере использовать накопленные ими знания об отраслевой специфике, технологиях и поведении клиентов.

После определения характера инновации, необходимо использовать следующий инновационный инструмент – систему предварительной оценки эффективности внедрения инноваций. Это можно сделать, используя различные современные методы в области информационных технологии. Данный инструмент позволит предприятию оценить эффективность внедрения той или иной инноваций, что позволит сократить финансовые потери.

Также, важнейшим инструментом на пути внедрения инноваций является система вознаграждений и поощрений для сотрудников, добившихся успеха в разработке и внедрении инноваций. Это придаст дополнительный стимул развитию предприятия.

Использование представленных инновационных инструментов по отдельности не имеет смысла. Данные инструменты должны взаимодействовать между собой и подразделениями предприятия, для этого предлагается внедрить следующий инновационный инструмент - инновационный центр. Задачей данного инструмента является выделение процесса внедрения инноваций в отдельное направление деятельности предприятия.

Результатом успешного функционирования данных инструментов является конкурентное преимущество – новизна. Именно новизна является важнейшим фактором конкурентоспособности.

Однако, не смотря на перспективы развития инновации на предприятии, существуют некоторые риски, которые порой мешают внедрению новых технологий. В стандартных условиях у бизнеса весьма мало стимулов брать на себя риски, связанные с инновациями, поскольку это может поставить под угрозу нормальную операционную деятельность предприятия. Поэтому когда дело касается ведения перспективных разработок, государство готово взять на себя часть расходов. Например, на реализацию 38 проектов по пяти приоритетным направлениям, утверждённым президентской комиссией по модернизации, планируется выделить в 2012 году 10 миллиардов рублей, в 2013-м – 6,3 миллиарда, в 2014-м – 3,6 миллиарда рублей (сокращение финансирования связано с завершением десяти проектов в 2013 году).

Таким образом, внедрение в российских компаниях предложенных инновационных инструментов запустит процесс постоянного внедрения инноваций и создаст условия для наращивания инвестиций для реализации инновационных проектов, обновления товаров, услуг, технологий и завоевания новых рынков. Благодаря этому инноваций превратятся в ведущий фактор экономического роста каждой отдельной российской компании, что позволит перейти России на инновационный путь развития.

Толмачёва А.Д., студентка 4 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Ковалёв В.И.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В настоящее время инвестиционная деятельность характерна для организаций различных организационно-правовых форм. И если в некоммерческой сфере проекты не предполагают денежных поступлений и их оценка сводится к социальному эффекту от реализации, то в коммерческих организациях, как правило, создаётся специальное структурное подразделение, ответственное за отбор и оценку инвестиционных проектов, с целью получения преимуществ в будущем. Под инвестиционным проектом будем понимать комплекс мероприятий, не противоречащих законодательству РФ (работ, услуг, управленческих операций и решений), участников, выполняемых на договорной основе, направленных на выполнение условий эффективности (достижение определенных целей, получение определенных результатов) каждым из участников в имеющихся условиях риска вложения средств в активы.

Исходя из того, что основная цель инвестирования – это получение выгоды в будущем, возникает необходимость оценки инвестиционных проектов, с целью выбора наиболее эффективного и прибыльного.

Существуют различные методики оценки инвестиционных проектов, но среди их числа обычно выделяют базовые методики, которые универсальны и едины в подходе к оценке эффективности, а также подходят для всех видов инвестиционных проектов. На одной из таких методик мы и остановимся - Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов 1999 года. Это одна из первых официальных российских методик разработанная по международным стандартам.

Данная методика основывается на принципе дисконтирования денежных потоков и в качестве критериев оценки инвестиционных проектов предлагает следующие показатели [4]:

1. чистая современная стоимость (net present value of a project, NPV) – сумма поступлений и выплат от проекта, приведенных (дисконтированных) к году первоначальных инвестиций в проект, которая не должна быть ниже нуля. В случае $NPV=0$ нельзя дать однозначного ответа о необходимости реализации проекта, так как возможен как положительный (увеличение объёмов производства и как следствие рост организации) так и отрицательный эффект от его реализации.

Существует несколько вариантов формулы NPV, однако все они аналогичны [1, с. 295-297].

$$NPV = \sum_{t=0}^n CIF_t * V_t - \sum_{t=0}^n COF_t * V_t = \sum_{t=0}^n CF_t * V_t$$

где CИF – денежные поступления;

COF – денежные выплаты;

CF – в зависимости от этапа оценки: полный или свободный денежный поток;

n – период эксплуатации инвестиционного проекта (расчетный период);

t – номер периода времени (года, квартала, месяца), отсчитываемый от t=0; t=0

– момент времени, к которому приводятся все платежи.

При единовременном осуществлении инвестиций может использоваться следующая формула:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0$$

где r – ставка (норма) дисконта

I₀ – первоначальные инвестиции.

Метод расчёта NPV довольно широко применяется на практике, однако и он имеет свои недостатки [3]:

- не учитывается возможность свёртывания или расширения проекта;
- отсутствие гибкости, а также невозможность учесть и проанализировать все возможные сценарии;
- использование данного метода возможно только при условии, что проекты имеют равные сроки реализации;
- из-за наличия рисков необходима соответствующая корректировка.

2. Внутренняя норма доходности (internal rate of return of a project) – ставка, при которой NPV=0, и которая должна быть выше ставки по привлекаемым в проект финансовым ресурсам.

К недостаткам данного метода можно отнести [3]:

- отсутствие окончательной формулы;
- проект может иметь несколько значений IRR или его нельзя определить вообще;
- не учитывает изменение во времени ставок дисконтирования и альтернативные возможности вложения средств;
- может противоречить значению NPV.

Несмотря на все недостатки, метода расчёта IRR более точно, чем другие характеризует эффективность вложений в проект в определённый момент времени. Его значение можно рассматривать как минимальный гарантированный уровень прибыльности инвестиционных затрат.

Проверкой корректности расчёта IRR служит MIRR – модифицированная внутренняя норма доходности. Она также используется в тех случаях, когда расчёт IRR не возможен или его значение носит противоречивый характер.

Модифицированная внутренняя норма доходности показывает ежегодный процент дохода, который получит предприятие, вложив средства в проект и реинвестируя полученные от него доходы в действующее предприятие по реальной для себя ставке (а не средней для данного проекта).

Формула для расчёта выглядит так:

$$MIRR = \sqrt[n]{\frac{\sum CIF * (1 + k)^{n-t}}{\sum COF * (1 + r)^{-t}}} - 1$$

где r – ставка дисконтирования, равная ставке стоимости капитала проекта;

k – ставка наращивания, равная ставке доходности от реинвестирования в действующее предприятие доходов от проекта;

CIF – денежные поступления;

COF – денежные выплаты.

Можно заметить, что в обеих формулах используется ставка дисконта, следовательно, возникает проблема выбора правильной ставки дисконта. Ставка дисконтирования должна отражать стоимость денег с учетом фактора времени и рисков. При этом нельзя говорить о правильной или неправильной ставке, так её расчёт носит субъективный и индивидуальный характер. Все возможные варианты ставок отличаются, прежде всего, степенью риска.

На практике используется несколько способов определения ставки дисконта. Основные из них рассмотрим подробнее.

1. WACC – средневзвешенная стоимость капитала, должна определяться на основе риска получения ожидаемых денежных потоков. Как правило, включает предельные издержки, связанные с привлечением капитала, что ограничивает применение WACC для оценки всех проектов. Рассчитывается по формуле:

$$WACC = \sum_{i=1}^n r_i * \frac{V_i}{V}$$

где V_i — доли источников финансирования;

r_i — стоимость i -го источника капитала;

V — общая величина капитала.

Применение модели WACC осложняется тем, что цена собственного капитала часто не соответствует рыночному уровню доходности, и цена заемного капитала часто искажена ввиду разных причин. Кроме того, WACC не учитывает различие в рисках разных инвестиций.

2. Модель оценки капитальных активов – CAPM. В рамках этой модели ставка дисконта делится на две составляющие:

- ставку дохода от безрисковой инвестиции (государственные ценные бумаги);
- дополнительную ставку дохода для компенсации за неопределенность, связанную с инвестированием (премия за риск).

Формула модели:

$$R = r_0 + \beta(r_f - r_0)$$

где R - искомая ставка дисконтирования, определяющая ожидаемый доход на вложенный капитал;

r_0 - доходность безрисковых активов;

r_f - среднерыночная норма прибыли, определяемая исходя из долгосрочной общей доходности рынка;

β - коэффициент, являющийся измерителем риска вложений в данный проект или по-другому - измеритель непостоянства рентабельности собственного капитала по данному проекту.

Применение данного метода осложняется из-за использования коэффициента β , для расчёта которого необходимы статистические данные, в частности колебания рентабельности в прошлом, которыми обладает не каждая организация. Кроме того может возникнуть проблема с поиском аналогичного предприятия, чей коэффициент β можно было бы использовать в собственных расчётах.

3. Метод кумулятивного построения. В основе этого метода лежит принцип прибавления к величине безрисковой ставки дохода премии за различные виды риска, связанные с конкретным инвестиционным проектом. Наличие фактора риска и значение каждой рискованной премии на практике определяются, как правило, экспертным путем, что является главным недостатком этого метода (зависимость от суждений эксперта и субъективность). Кроме того, если сравнивать данный метод с выше перечисленными, он является менее точным.

Необходимо отметить, что существуют и альтернативные методы расчёта ставки дисконта, связанные с использованием теории арбитражного ценообразования или модели дивидендного роста. Однако они довольно сложны в расчётах, и как следствие редко используются.

Как показывает практика, чаще всего в процессе оценки инвестиционных проектов применяется именно метод кумулятивного построения, несмотря на его относительную неточность. [2, с. 302-306].

В данной статье нами были разобраны методы оценки, основанные на дисконтировании денежных потоков, однако стоит упомянуть и об упрощённых, таких как метод расчёта периода окупаемости и метод определения бухгалтерской рентабельности инвестиций.

Библиографический список

1. Инвестиции: учебник / А.Ю. Андрианов, С.В. Валдайцев, П.В. Воробьёв [и др.]; отв. ред. В.В. Ковалёв, В.В. Иванов, В.А. Лялин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2011. – 592 с.
2. Экономический анализ реальных инвестиций: Учеб. Пособие. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2004. – 347 с.
3. Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.cfin.ru/investor/finance_meths.shtml , свободный. - Заглавие с экрана.
4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов – (Вторая редакция)/М/во экономики РФ, М/во финансов РФ, ГК по стр/ву, архит. и жил. политике. – М.: ОАО НПО «Изд/во “Экономика”», 2000. – 421 с.

Чахлов Д.А., студент,
Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург
Руководитель – Каверина О.Д.

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ПРИ БЮДЖЕТИРОВАНИИ

Бюджетирование при применении эффективных методов для идентификации целевых показателей позволяет сформировать оптимизационную модель финансового механизма предприятия, отражающую различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности [5,6]. Одним из основных составляющих элементов данной характеристики является рациональное управление бизнес-процессом закупок. Однако в научных публикациях основное внимание уделяется планированию величины материально-производственных запасов (далее МПЗ) на основе различных методов расчета потребности в оборотном капитале, т.е. входу бизнес-процесса. Превалирующее большинство из них ориентировано на определение показателя оптимального размера заказа и установление уровня запаса [1-5]. Недостаточно внимания уделяется выходу бизнес-процесса закупок, а именно распределению запасов. В ряде публикаций приводятся числовые примеры распределения МПЗ, но сама методика при этом не формализована [1,2,4]. На сегодняшний день также остаются нерешенными ряд проблем, в том числе не рассматривается зависимость объема выручки и распределённых на производство продукции запасов.

Считаем актуальным выдвижение гипотезы о наличии зависимости между уровнем распределённых на производство продукции запасов и предполагаемым объемом выручки от реализации готовой продукции. Для подтверждения ее правомерности, во-первых, была произведена попытка определить зависимость между уровнем запасов, подлежащих распределению, и планируемым объемом

выручки с помощью алгоритма логарифмирования, во-вторых, разработать механизм использования выявленной закономерности в целях построения моделей оценки методов распределения материалов при формировании бюджета их производственной потребности хозяйствующим субъектом.

Модель оценки выбранной методики распределения должна отражать:

- 1) Возможности по расширению производственной деятельности
- 2) Выявление не интегрированных в производственный процесс мощностей
- 3) Последствия изменения материально-производственной базы и меры ее использования
- 4) Степенное влияние распределенных затрат на выручку организации
- 5) Варьирование показателя выручки по каждому виду продукции вследствие изменения методики распределения материальных затрат

Здесь стоит учитывать специфику каждой организации в уровнях нарастания затрат, продолжительности производственного цикла, нормативов запасов и др. Реализация предложений возможна при рационализации распределения МПЗ.

Как известно, на величину выручки от продаж влияют многочисленные факторы, в частности эластичность спроса, волатильность показателей рынка и др. Для построения искомой модели введем ряд допущений:

- 1) запасы незавершенного производства и готовой продукции в организации стабильны в течение анализируемого периода;
- 2) долевое соотношение продаваемых ассортиментных позиций не меняется в течение анализируемого периода;
- 3) организация сохраняет стабильный уровень цен на реализуемую продукцию.

В таком случае зависимость влияния критерия материалоемкости каждой номенклатурной позиции на объем выручки от продаж продукции в организации можно выразить через формулу:

$$Y = AM^{\alpha z}$$

где: Y – показатель продаж; M_i – суммарные затраты материалов на i -ю номенклатурную позицию; A – коэффициент продаж; z – коэффициент уровня материалоемкости номенклатурной позиции в составе совокупных затрат, который в свою очередь разделяется на: z – доля затрат по формированию и использованию МПЗ; α – коэффициент совокупной величины затрат ресурсов на производство и продажу продукции.

В результате преобразований получена экспоненциальная функция выручки от затрат, в которой исходные коэффициенты мультипликативной модели включены в показатель степени. Данное преобразование отражает выделение иных затрат по

отношению к материальным как заданных, т.е. на величину выручку в данном случае влияет исключительно фактор материальных затрат.

Поскольку уровень материалоемкости каждой номенклатурной позиции зависит от величины фактических МПЗ и показателя нормативов расхода, то данная формула может быть преобразована путем выделения этих факторов. Они отражают влияние совокупного уровня материальных затрат на результирующий показатель объема выручки. Стоит отметить, что данное влияние обусловлено, во-первых, содержательным процессом производства (характеристика фактора МПЗ), а во-вторых, функциональным назначением самих затрат (характеристика фактора норм затрат), причем влияние каждого из этих факторов может быть совершенно неравнозначным. Поскольку анализируемая функция носит степенной характер, то для ее решения целесообразно применение алгоритма логарифмирования. Данный алгоритм заключается в том, чтобы разделить влияние каждого фактора, преобразовав модель из мультипликативной в аддитивную посредством логарифмирования обеих частей уравнения и использования основополагающих свойств логарифма. После ряда преобразований исходная функция примет вид:

$$\ln Y = \ln A + \gamma \ln \left(\sum M_i \right) + (\beta - \gamma) \ln N_i; \gamma \leq \beta$$

где: $\sum M_i$ – совокупная величина фактических материально-производственных запасов; N_i – норматив затрат на i -ю номенклатурную позицию; $\beta = \alpha$; γ , $(\beta - \alpha)$ – коэффициенты, отражающие степень влияния каждого фактора на результирующий показатель.

Причины использования логарифмирования обосновываются структурной формой модели (наличием мультипликативных факторов), трендовыми характеристиками функции и фундаментальными свойствами логарифма как инструмента моделирования. Представленная выше модель применима к использованию для нахождения коэффициентов для одного вида готовой продукции. Для управления расширенным ассортиментом готовой продукции предполагается построение данной модели в матричной форме, а именно:

$$\ln Y_i = \ln A_i + x_i \ln(\mu_{ij}) + y_i \ln(\eta_{ij})$$

где: μ_{ij} – совокупная величина МПЗ по j видам материалов, подлежащая распределению между i видов готовой продукции; η_{ij} – нормативы затрат по j видам материалов на i видов готовой продукции; x_i , y_i – коэффициенты, отражающие степень влияния каждого фактора соответственно.

Приведем пример и рассчитаем данные коэффициенты по следующим исходным данным: пусть в организации в рамках одного бюджетного периода предполагается применение трех типов распределения МПЗ по трем видам готовой

продукции, в результате чего $\ln(A_i)=10$, а также предполагается получение следующих показателей выручки по всем трем типам распределения:

	Тип распр. 1	Тип распр. 2	Тип распр. 3
ВЫРУЧКА	157000	145000	123000

По двухфакторной модели получим следующее решение:

	Тип распр. 1	Тип распр. 2	Тип распр. 3	
				X_i
Запасы материала 1	74989	74989	74989	7,16%
Запасы материала 2	67531	67531	67531	7,42%
Запасы материала 3	48380	48380	48380	6,18%
				Y_i
Норматив исп. 1	41,61%	27,42%	53,17%	13,34%
Норматив исп. 2	49,06%	33,23%	60,06%	13,09%
Норматив исп. 3	23,00%	13,80%	32,42%	14,33%

Самая высокая степень влияния меры использования запасов по их функциональному назначению при проведении методики распределения обусловлена третьим типом распределения ($Y_i \max$), а, следовательно, исходя из данной модели оценки, в качестве основополагающей методики управления ассортиментом должен быть выбран 3-й тип распределения.

Приведенная выше структурная форма модели отображает влияние только двух факторов, однако суммарные затраты материалов на i -ю номенклатурную позицию могут выражены через мультипликативную систему трех факторов, а именно: объема производства готовой продукции, норм расхода и цены закупок материалов:

$$\ln Y_i = \ln A_i + x_i \ln(Q_{ij}) + y_i \ln(N_{ij}) + z_i \ln(C_{ij})$$

где: Q_{ij} - объем производства i -го вида готовой продукции из j -го вида материала; N_{ij} - норма расхода j -го материала на i -й вид готовой продукции; C_{ij} - цена закупок единицы j -го материала, необходимого для производства i -го вида готовой продукции; x_i , y_i , z_i - коэффициенты, отражающие степень влияния каждого фактора соответственно.

В отличие от двухфакторной модели, трехфакторная представляет собой систему абсолютных показателей, что увеличивает информативность найденных коэффициентов по каждому фактору, однако вместе с увеличением числа факторов возрастает трудоёмкость идентификации показателей и нахождения их значения, в результате чего осложняется применение данной модели.

Исходя из представленных выше данных, приведем решение для трехфакторной модели:

	<i>Тип распр. 1</i>	<i>Тип распр. 2</i>	<i>Тип распр. 3</i>	
				<i>X_i</i>
<i>Выпуск ГП 1</i>	1368,41	901,95	1748,81	0,12%
<i>Выпуск ГП 2</i>	849,44	575,40	1040,00	0,17%
<i>Выпуск ГП 3</i>	806,33	483,64	1136,74	0,08%
				<i>Y_i</i>
<i>Норма расхода М 1</i>	5,7	5,7	5,7	5,08%
<i>Норма расхода М 2</i>	7,8	7,8	7,8	5,06%
<i>Норма расхода М 3</i>	2,3	2,3	2,3	5,10%
				<i>Z_i</i>
<i>Цена материала 1</i>	4	4	4	5,06%
<i>Цена материала 2</i>	5	5	5	5,02%
<i>Цена материала 3</i>	6	6	6	5,08%

Данная модель аналогично двухфакторной обуславливает эффективность применения 3-его типа распределения для решения вопросов ассортимента и управления ценообразованием, поскольку по 3-ей методике распределения оценка влияния качественных факторов, таких как цена материала и норма расхода, превышает количественный фактор (объем выпуска), в результате чего допускается, что в 3-ем случае направленность распределения более экономически обоснована и целесообразна.

Таким образом, можно резюмировать, что любая методика распределения МПЗ подлежит оценке на предмет ее эффективности. Кроме того, использование одной из предложенных моделей в качестве инструмента такой оценки позволяет определить за счет изменения каких факторных признаков будут получены наиболее выгодные пропорции между объемом запасов и нормами их расхода. И хотя перспективная направленность предлагаемых моделей не обуславливает нахождения точных параметров распределения МПЗ, но выявленные тенденции и наиболее выгодные пропорции между факторами могут использоваться для повышения эффективности процесса бюджетирования.

Библиографический список

1. Чт. Хорнгрен, Дж. Фостер, Д. Дэтар Управленческий учет. 10-е изд./Пер. с англ.– СПб.: Питер, 2005.- 1008 с.
2. Управленческий учет: учеб. пособие / под ред. проф. Соколова. — М. : Магистр, 2011 — 428 с.
3. Джай К. Шим, Джойл Г. Сигел. Основы коммерческого бюджетирования / Пер. с англ. – СПб.: Пергамент, 1998. — 496 с.
4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / Пер. с англ. / Под ред. С. А. Табалиной. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1994. - 560 с.

5. *Tony Skone. Management accounts. How to use them to control your business.* 179 p. Gower, 1995.

6. Hansen D.R., Mowen M.M., Guan L. *Cost Management: Accounting and Control / South-Western College – 2007, 864 pages, 6th edition.*

Секция «Человек в современном мире: исторические и социально-психологические проблемы»

Жунусов А.К., студент 1 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Романова Е.Н.

НАРЦИССИЗМ КАК ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ И СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ ФЕНОМЕН

В разные культурно-исторические эпохи появляется и утверждается определенный набор важнейших жизненных детерминант существования человека. Внешне это выражается как норма, стиль, образ жизни и характер поступков, а внутренне - как мировосприятие и восприятие собственного «Я».

Современная эпоха породила собственные основания и принципы бытия человека. Существует мнение о возникновении в современном мире человека с новой жизненной детерминантой, которой является нарциссизм.

Целью данного исследования является попытка раскрыть содержание понятия «нарциссизм» в аспекте психологического и социокультурного анализа.

Данная цель реализуется в ряде задач:

1. Изучить основные подходы феномена нарциссизма в клинической психологии и классическом психоанализе.
2. Проанализировать специфику основных видов нарциссизма.
3. Рассмотреть феномен нарциссизма с точки зрения социокультурного анализа.

Нарциссизм – это черта характера, заключающаяся в болезненной самовлюбленности. Термин «нарциссизм» был введен в научную литературу английским ученым Х. Эллисом, который в своем труде «Аутоэротизм: психологическое исследование» (1898) обрисовал одну из форм аномального поведения, соотнесенную им с легендой о Нарциссе.

Согласно этой легенде, отличавшийся необыкновенной красотой юноша Нарцисс отвергал всех влюбленных в него женщин. Когда одна из отвергнутых им нимфа Эхо погибла от безответной любви, богиня возмездия Немезида решила покарать Нарцисса: увидев собственное отражение в озере, юноша влюбился в него

до такой степени, что был неспособен оторваться от созерцания своего образа и погиб от любви к самому себе.

К понятию нарциссизма в своих работах обращался и З. Фрейд в контексте описания процессов либидо, обращенных не на другие сексуальные объекты, а на собственное Я. Другими словами, «нарцисс» дарует личному телу все нежности, традиционно проявляемые по отношению к иному сексуальному объекту.

Отталкиваясь от наблюдений за людьми, у которых происходила фиксация либидо на собственной личности, З. Фрейд позднее стал использовать термин «нарциссизм» не только для характеристики болезненного отношения человека к своему собственному телу как сексуальному объекту, но и в более широком смысле, имеющем отношение к его нормальному сексуальному развитию.

В своей в работе «Три очерка по теории сексуальности» (1905) Фрейд показал, что инфантильные сексуальные влечения, естественным образом, сначала удовлетворяются на собственном теле, то есть аутоэротически. А сама способность к аутоэротизму является характерной чертой проявления детской сексуальности. Впоследствии с введением в научный оборот термина «нарциссизм» З. Фрейд пришел к мысли, что аутоэротизм был сексуальным проявлением нарциссической стадии размещения либидо.

Таким образом, в классическом психоанализе сложилось два понимания нарциссизма: первичный нарциссизм, связанный с проявлением сексуальности младенца, направленной на себя, и вторичный нарциссизм, сопоставленный с направленностью сексуальности зрелого человека на личное «Я».

Так, под первичным нарциссизмом Зигмунд Фрейд понимал состояние новорожденного младенца, не распознающего себя и внешние объекты, таким образом, либидо полностью обращено на него самого. Первичный нарциссизм не имеет никакой отрицательной окраски и является естественным шагом на пути к формированию нормальных объектных отношений. Вторичный же нарциссизм имеет регрессивный характер. Он проявляется в том, что уже зрелый человек психологически возвращается к первичной стадии нарциссизма и избирает в качестве объекта любви самого себя, а не иного человека.

Продолжая идеи Фрейда, другой представитель психоаналитической традиции - Эрих Фромм, выводит иное понимание нарциссизма, выходящее за грань чисто сексуального рассмотрения этого явления. Согласно его теории нарцисс далеко не всегда делает предметом собственного нарциссизма всю личность. Нередко нарциссическую окраску получают отдельные черты личности, включая как физиологические особенности, так и внутренние психологические черты. Кроме того, нарциссизм может затрагивать такие качества, которыми обычный человек не стал бы гордиться.

В своей работе «Душа человека» Э. Фромм исходил из того, что, подобно половому инстинкту и инстинкту самосохранения, нарциссизм выполняет важную биологическую функцию – самосохранения. Но вместе с тем, нарциссизм замыкает человека на самом себе, отрицает возможность всякой коммуникации, тем самым ставя под угрозу собственное «Я». Возникает своеобразный парадокс: нарциссизм необходим для сохранения жизни и одновременно изолирует «Я» от всякой социальности.

Фромм видит решение этого противоречия таким образом. По его мысли, оптимальный, а не максимальный нарциссизм является основанием выживания человека. То есть в биологически необходимой степени нарциссизм может быть, совместим с социальным сотрудничеством. С другой стороны, индивидуальный нарциссизм может превращаться в групповой, и тогда род, нация, религия, раса и тому подобное заступают на место индивида и становятся объектом нарциссической страсти. Таким образом, нарциссическая энергия способна проявлять себя в интересах сохранения группы вместо сохранения жизни отдельного человека.

Философ и психоаналитик Лу Андреас-Саломе предложила свою альтернативную теорию нарциссизма, существенно отличающуюся от концепции Фрейда. Согласно легенде, нарцисс, заглянув на свое отражение в озере, не просто впервые увидел себя, но осознал свою отдаленность от внешнего природного мира и свою собственную ограниченность. Потеря этого единства, синкретизма с природой открыла в нем не только уникальность, но и собственное одиночество. Всякий раз, отражение в зеркале подчеркивает для нас эту определенность-обособленность; это априорное противопоставление «Я» - «мир».

Но в нарциссическом самолюбовании присутствует нечто иное. Нарциссическое самолюбование - есть нарциссическое слияние с миром, обретение утраченного единства, ведь по существу, для нарцисса – он сам и есть весь мир. Андреас-Саломе рассматривает нарциссизм как «постоянное чувство идентификации с тотальностью».

В современной психологической традиции феномен нарциссизма стал предметом научного интереса в работах американского психоаналитика Нэнси Мак-Вильямс. Так, она различает нормальный, патологический и злокачественный нарциссизм.

Нормальный нарциссизм восходит к раннему этапу психического развития, на котором индивид, чтоб достичь объекта любви, поначалу делает объектом любви самого себя, родное тело, и лишь позже переходит от него к выбору в качестве объекта иного человека. Нормальный нарциссизм во взрослой жизни проявляется как естественная забота о своей значимости; достижения и успехи конкурентов не грозят повредить нарциссическую целостность собственной личности, субъект способен правильно оценивать остальных людей и доверять их мнению о себе.

Патологический нарциссизм чаще связан с недостатком самоуважения и заниженной самооценкой. В силу того, что нормальная идентичность нарушена, такие люди ощущают себя не просто нелюбимыми и одинокими, но и не заслуживающими любви и внимания. Они чувствуют постоянную потребность в доказательстве своей значимости. Это приводит к формированию грандиозного Я, самая высочайшая оценка которого все равно будет мала. Такой нарцисс абсолютно зависит от посторонних мнений и оценок. Нарциссическая личность не выносит критики, а хвалу принимает настороженно.

Анализируя внутренние онтологические основания феномена нарциссизма, можно задать вопрос: каким образом нарциссизм проявляется внешне? Портрет типичного нарцисса очень выразителен. Ему присущи все черты самодовольства. Нарциссичного человека можно узнать по острой и болезненной реакции на любую критику. Эта чувствительность может выражаться в оспаривании обоснованности критики и проявлении гневной и депрессивной реакции на нее.

Во многих случаях нарциссическое ориентирование может скрываться за скромным и безропотным поведением; на самом же деле нередко случается, что нарциссичный человек делает покорность предметом своего самолюбования. Реакцией на затронутый нарциссизм может быть не только взрывная ярость, но, напротив — депрессия. Внешний мир для нарциссичного человека не является проблемой, поскольку ему самому удалось стать миром, в котором он приобрел чувство всезнания и всемогущества.

Но может ли нарциссизм быть здоровым?

В работах представительницы современной американской психологии Дебби Мандел делается попытка доказать, что нарциссизм носит не только отрицательный смысловой окрас. «Здоровый нарциссизм» может включать в себя исключительно здоровые, положительные и конструктивные для личности элементы. «Здоровые нарциссы» глубоко убеждены, что каждый человек это неповторимое творение природы. Здоровый нарциссизм скорее раскрывается не в болезненной самовлюбленности, а в стремлении сохранить и подчеркнуть свою уникальность.

Задумайтесь, когда младенец появляется на свет, о нем говорят, что он — подарок свыше, он — божественное создание. Когда же ребенок становится взрослым человеком, разве он больше не божественное создание? Как минимум, не логично. Что, если чаще вспоминать, что вы и вправду неповторимое и уникальное творение природы? Ведь это неоспоримый факт. «Здоровые нарциссы» считают, что заслуживает самого лучшего. Они уверены, что достойны любви и уважения по отношению к себе. Они уважают и ценят себя и других, заботятся о себе и умеют себя преподнести. Нарциссы умеют получать искреннее удовольствие от всеобщего внимания. Как правило, здоровые нарциссы обладают харизмой и неиссякаемой

энергией. Люди притягиваются к позитивной энергии «здоровых нарциссов». Яркие, обаятельные, оптимистичные, они стремятся быть собой и только собой.

«Здоровый нарцисс» способен принять самого себя и окружающий мир, его мировосприятие становится основанием здоровых амбиций, стремлений, надежд, идеалов взрослой личности. «Здоровый нарциссизм» не может быть тождественен болезненной самовлюбленности, скорее он может стать основанием объектной любви.

Библиографический список

1. Андреас-Саломе Л. Двойная ориентация нарциссизма// Психоаналитические концепции нарциссизма. - М., 2009.
2. Бриттон Р. Нарциссизм и Нарциссические расстройства// Журнал практической психологии и психоанализа, 2008. - № 4.
3. Валь Г. Теория нарциссизма// Ключевые понятия психоанализа. - СПб.: Б&К, 2001.
4. Мейсснер У. Заметки о нарциссизме// Психоаналитические концепции нарциссизма. - М., 2009.
5. Фрейд З. О нарциссизме// Очерки по психологии сексуальности. - М., 2001.
6. Фрейд З. Лекции по введению в психоанализ. - М., 2007.
7. Фрейд З. Основные психологические теории в психоанализе. Очерк истории психоанализа. - СПб., 2007.
8. Фромм Э. Психоанализ и этика. - М.: Республика, 2003.
9. Фромм Э. Душа человека. - М., 1992.

Лавриненко А.О., студентка 1 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Романова Е.Н.

ИНДИВИДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ОТЛИЧНИКА В СРЕДНЕЙ И ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ

Отличник - это гордость учебного заведения, гордость преподавателей и родителей. Для многих современных родителей заветной мечтой является желание сделать из своего ребенка круглого отличника, как в учебе, так и в школе жизни. Отличники - это те люди, которые наиболее полно восприняли, освоили и воспроизвели в процессе контроля учебную программу. При этом возникает вопрос: насколько школьные и вузовские отличники эффективны на жизненном пути, в реализации своей взрослой профессиональной деятельности; насколько надежды и социальные ожидания, которые возлагаются на отличника, оправдываются в

дальнейшей жизни? Или он становится всего лишь «пленником» собственных амбиций и ожиданий окружающих? Кто такой современный отличник?

Целью данного исследования является выяснение определенных индивидуально-психологических особенностей отличников в средней и высшей школе, а также их сравнительный анализ.

Данная цель реализуется в ряде задач:

Представить теоретический обзор научной литературы по проблеме изучения психологии отличника;

Провести психологические диагностики по следующим параметрам: уровень тревожности; способность к саморазвитию и самообразованию; потребность в достижении успехов; потребность в мотивации одобрения;

Дать сравнительный анализ индивидуально-психологических особенностей отличников средней и высшей школы;

Эмпирическая база исследования: в исследовании приняли участие 31 отличник Омского филиала ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при правительстве РФ» и 24 отличника средней и старшей БОУ СОШ № 17 г. Омска.

Проблеме изучения психологических особенностей отличников посвятили свои работы многие известные психологи: Голубева Р.А., Гусева Е.П., Пасынкова А.Б., Максимова Н.Е., Максименко В.И., но подобных исследований гораздо меньше, чем работ, посвященных причинам неуспеваемости учащихся. Одним из наиболее интересных является исследование группы ученых ПИРАО (Психологический Институт Российской Академии Образования) под руководством профессора М. С. Егоровой, в котором была сделана попытка исследовать и объяснить основные причины возникновения психологических комплексов и барьеров у школьных отличников.

Другой известный российский психолог Д. Козин в своей работе по данному вопросу отмечал, что за долгие годы учебы у отличника не только складывается определенное представление о себе, о своих возможностях и перспективах, но вырабатывается определенная стратегия поведения в разных жизненных ситуациях. Эта жизненная стратегия, во многом, строится под влиянием педагогов, их требований, их одобрения или порицания.

Важнейшее качество успешного человека – уверенность в себе. Насколько сочетаются у отличников чувство уверенности и уровень тревожности? Результаты диагностики (по методу Спилбергер–Ханин), проведенной в ходе исследования, показали, что 35% школьных и вузовских отличников имеют высокий уровень тревожности. Безусловно, это связано в первую очередь со стремлением отличника «быть во всем первыми». И если по каким-то причинам им не удастся занять лидирующую позицию, то мир для них как бы рушится. Социальные ожидания,

которые накладываются на отличника, просто не позволяют ему быть неуспешным. Долг для отличника – не абстрактное понятие, а конкретная жизненная установка.

Сравним показатели уровня тревожности отличников-школьников и отличников-студентов:

	Высокий	Средний	Низкий
Школьники	35%	30%	35%
Студенты	35%	45%	20%

Исходя из данных таблицы видно, что средние и низкие показатели уровня тревожности у школьников и студентов, заметно различаются. У вузовских отличников отмечается более высокий уровень тревожности. Это можно объяснить сложностью процесса адаптации в университете к новым требованиям, к новой социальной группе. Часто причиной психологической тревожности становится потеря статуса, к которому отличники привыкли в школе. Все приходится начинать заново, завоевывать авторитет, доказывать свое преимущество; в дальнейшем это повторится на новом месте работы. Тем, кому не удастся подтвердить свой статус, могут пережить серьезный кризис и даже поменять профессиональный выбор.

С другой стороны, средний (адекватный) уровень тревожности отличников студентов может свидетельствовать об их личностном росте, большем осознании ответственности, которая на них возлагается.

Желание самосовершенствоваться и заниматься самообразованием необходимо для личностного и профессионального роста любого человека.

Сравним показатели способности к саморазвитию и самообразованию школьников и студентов:

	Высокий	Средний	Низкий
Школьники	14%	72%	14%
Студенты	20%	60%	20%

Наивысший уровень способности к саморазвитию не был выявлен ни у одного школьника или студента. Из данных таблицы мы видим, что по данному показателю отличники-студенты не сильно отличаются от отличников-школьников. Основная масса по-прежнему держит свои способности к саморазвитию и самообразованию на среднем уровне.

Мотивация достижения успеха — это одно из ядерных свойств личности, оказывающих влияние на всю человеческую жизнь. При такой мотивации действия человека всегда направлены на то, чтобы достичь конструктивных, положительных

результатов. Личностная активность человека во всех сферах деятельности также напрямую зависит от потребности в достижении успеха.

Рассмотрим данные в таблице:

	Высокий	Средний	Низкий
Школьники	0%	89%	11%
Студенты	0%	96%	4%

На основе полученных данных не выявлено отличников в школе или ВУЗе с высоким уровнем развития потребности в достижении своих целей. Подавляющее большинство респондентов имеют средние показатели, что может говорить о неудовлетворенности достигнутым положением, стремлении к улучшению своих результатов и желании добиться больших успехов.

Многочисленные психологические исследования доказывают тесную связь между уровнем мотивации достижения и реальными успехами в жизнедеятельности. И это не случайно. Несомненно, что люди, обладающие высоким уровнем мотивации, оказываются более уверенными в своих силах, в успешном исходе дела. Они оказываются готовыми принять на себя ответственность, решительны в неопределенных ситуациях, проявляют настойчивость в процессе достижения цели, получают удовольствие от решения интересных задач, не теряются в ситуации соревнования, показывают большое упорство при столкновении с препятствиями.

Можно сделать вывод, что в атмосфере конкуренции всё меньше и меньше отличников остаются безразличны к своим достижениям, что, несомненно, окажет благоприятное влияние на их будущее.

В отличие от мотивации достижения, уровень мотивации одобрения — стремление заслужить похвалу значимых окружающих людей — гораздо меньше определяет успех в делах и свершениях. Однако весьма существенно он влияет на качество взаимоотношений с окружающими людьми.

Сравним показатели уровней мотивации одобрения у школьников и студентов:

	Высокий	Средний	Низкий
Школьники	69%	31%	0%
Студенты	3%	37%	60%

Исходя из данных опроса, можно сделать вывод, что значимость мнения окружающих сильно упала для студентов-отличников в отличие от школьников. Это

может быть обусловлено, прежде всего, возрастными особенностями. Бывшие школьники в студенческой жизни становятся более самостоятельными, им уже в меньшей степени требуется одобрение со стороны родителей или преподавателей. Роль учебы, как способа получить похвалу падает и возрастает роль учебы, как возможности реализоваться в профессиональной деятельности.

Исходя из полученных нами в ходе эмпирического исследования данных, можно заключить, что возрастные особенности школьных и вузовских отличников проявляются лишь в определенной степени. По целому ряду психологических особенностей, таких как уровень тревожности, способность к саморазвитию и самообразованию, потребность в достижении успехов школьные и вузовские отличники демонстрируют сходные показатели. А достаточно низкий показатель психологической потребности в мотивации одобрения у студентов объясняется их психологической и социальной зрелостью, по сравнению со школьниками. В отличие от школьников, во многом зависящих от научных предпочтений, влияния, мнения, оценки преподавателя, студенты более свободны и занимают иную позицию в качестве субъектов образовательного процесса. Студент - это не обучаемый, а обучающийся. Студенты имеют больше навыков для организации своей самостоятельной деятельности и самореализации.

В целом, можно сказать, что школьный или вузовский отличник – это не просто определенный статус, связанный с успешной учебной деятельностью. Отличник – это своеобразный психологический тип человека с определенным набором личностных качеств, таких как целеустремленность, ответственность, исполнительность, способность к саморазвитию и к глубокой саморефлексии. Отличник отличается высокой внутренней потребностью в достижении личностных успехов, а также потребностью в постоянном одобрении со стороны других. Таковы основные индивидуально-психологические особенности современного отличника.

Библиографический список

1. Бодалёв А.А., Рудкевич Л.А. Как становятся великими или выдающимися? – Москва: Квант, 1997.
2. Голубева Р.А. Опыт комплексного исследования учащихся в связи с некоторыми проблемами дифференциации обучения. // Вопросы психологии. – 1991. – №2.
3. Егорова М.С. Отличники в современной школе. // Вопросы психологии. – 2008. – № 8. с. 170 – 173.
4. Козин Д.Г. Психологические особенности школьных отличников и троечников: от детства до взрослости. Автореф. канд. дис. – М., 2000.

5. Психология подростка. Тесты, методики для психологов, педагогов, родителей. Учебное пособие. / Под ред. А.А. Реана. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2003.

6. Рогов Е.И. Настольная книга практического психолога в образовании. Учебное пособие. – М.: ВЛАДОС, 1995.

7. Рудкевич Л.А. Кто он, современный учащийся? // Вестник психологии образования. – 2008. – №3.

Разумова А.Н., Яковлева Н.Ф., студенты 1 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Романова Е.Н.

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ И ФАКТОРЫ ПОПУЛЯРИЗАЦИИ РАЗНОВОЗРАСТНЫХ БРАКОВ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Еще четверть века назад союзы, в которых разница в возрасте между партнерами составляла десять, пятнадцать или более двадцати лет, вызывали удивление, если не откровенное осуждение. Ситуация начала меняться в 90-х. годах, в постперестроечный период. Итогом этих перемен стало появление в начале двадцать первого века новой тенденции, которая заключается в увеличении количества и широкой популяризации разновозрастных браков в современном обществе.

Целью данного исследования является выяснение особенностей восприятия общественным сознанием современной семьи с выраженной возрастной асимметрией партнеров. А также попытка определить, какие субъективные и объективные причины повлияли на процесс популяризации модели разновозрастного брака в современном российском обществе.

Объект исследования: институт семьи и брака;

Предмет исследования: социально-психологические особенности разновозрастных браков;

Задачи исследования:

1. Провести теоретический обзор научной литературы, связанной с проблемой изменения социального института брака;

2. Выяснить позитивные и негативные характеристики восприятия разновозрастного брака в современном обществе на основе результатов проведенного социологического опроса;

3. Проанализировать социально-психологические особенности моделей брака в разные исторические эпохи, а также субъективные и объективные причины их изменений.

Методы исследования: сравнительный анализ основных подходов по этой теме в справочной, научной и популярной литературе; социологический опрос и анкетирование;

Эмпирическая база исследования: в исследовании принимали участие респонденты разного пола и возраста, от 17-20 до 45-50 лет. Всего было опрошено 65 респондентов.

Институт брака и семьи, являясь достаточно консервативным, тем не менее, на всем протяжении истории испытывал достаточно серьезные изменения. Особенно резко эти изменения проявили себя в XX веке. Произошел отказ от традиционного требования к семье в его однозначной последовательности: брачность, сексуальность, прокреация (деторождение). В современном обществе вполне допустимым считается рождение ребенка вне брака, добрачные сексуальные отношения; изменяются патриархальные принципы семейных отношений, гендерные роли в семье. Демографические показатели свидетельствуют об общем снижении рождаемости, увеличении удельного веса разводов и неполных семей. Трансформации современной семьи связаны не только с исполнением ее социальных функций, но и размыванием самой системы поведенческих норм и представлений о содержании семейных ролей.

Все эти изменения затронули и такой аспект семейных отношений, как возраст. Все больше становится распространенным брак, где существует значительная возрастная разница между супругами. По данным социальных исследований «в крупных городах России у 13% супружеских пар разница в возрасте составляет 10 лет и более, причем у половины из них (6%) эта разница превышает 15 лет» [3]. Возникает закономерный вопрос: почему разновозрастный брак становится все более привлекательной моделью семейных отношений?

В ситуации, когда мужчина значительно старше своей супруги, у нее появляется больше социальных возможностей для реализации себя как в профессии, так и в материнстве. Зачастую такие семьи образуются ради ее пополнения. Уже есть «где» и «на что» растить ребенка, так как к этому времени мужчина уже состоялся в финансовом плане, и подошел к осознанному отцовству.

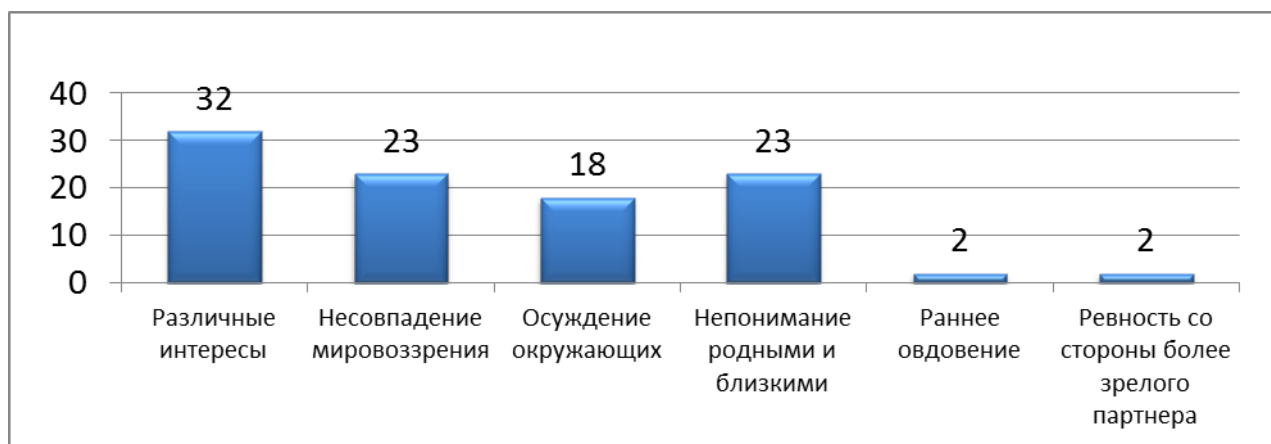
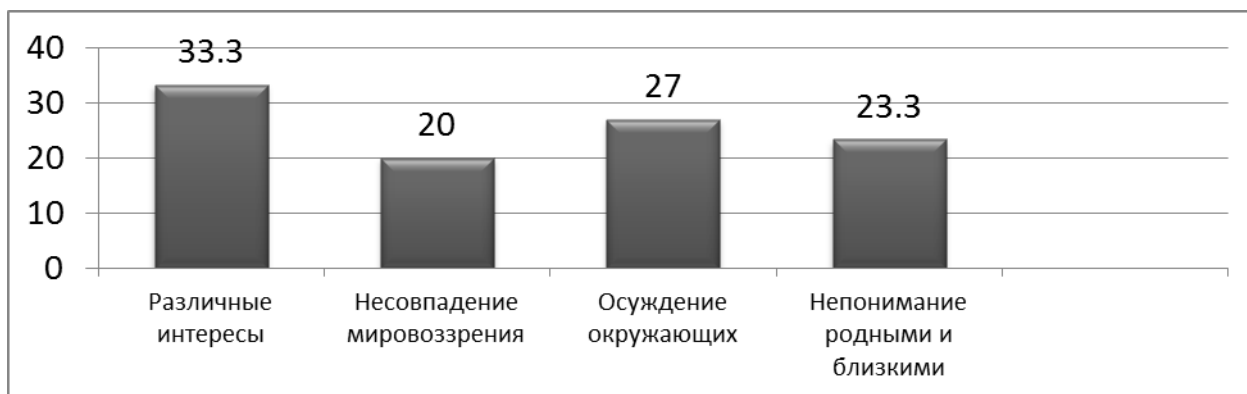
Немало положительных сторон можно обнаружить в модели брака, где супруга оказывается значительно старше мужа. Взрослая женщина достаточно мудра, чтобы дать возможность партнеру почувствовать свою значимость, помочь ему самоутвердиться. Она достаточно тактична, чтобы подчеркнуть сильные стороны своего избранника, сгладить слабые и стать для него ненавязчивым советчиком и другом. Но в то же время, такой брак может привести к отсутствию совместных детей, поскольку, если разница в возрасте составляет более десяти лет, женщина может не желать иметь поздних детей или выходит из детородного возраста.

Увеличению количества разновозрастных браков и, в целом, появлению все более разнообразных форм семейных отношений, безусловно, способствовала смена политической идеологии в российском обществе в конце 20-го века. Если во времена советской власти разновозрастные браки откровенно осуждались, а осуждение людей значило для каждого советского гражданина очень многое, то политическая свобода 90-х годов обернулась свободой в социальных и культурных отношениях, в том числе возникновением плюрализма моделей семейных отношений. Также, большое влияние на изменение модели оказал и опыт публичных людей.

В контексте изучения данной темы, мы провели собственное социологическое исследование, в форме анкетирования. Его целью стало выяснение особенностей восприятия современными людьми модели брака с ярко выраженной возрастной асимметрии супругов. Гендерный состав респондентов был таков: 30% респондентов-лица мужского пола, 70%-лица женского пола. Всего в исследовании приняли участие 65 человек. Важно отметить, что результаты исследования в этих обеих гендерных группах имеют характерные различия.

Из предоставленных нам ответов мы выяснили, что девушки, в большей степени, отдают предпочтение отношениям с разницей в возрасте от одного до четырех лет (а именно 73%). В то время как больше половины респондентов-мужчин (56%,) считают, что идеальные партнеры – это ровесники. 43% опрошенных девушек отрицательно относятся к бракам, где женщина старше на мужчины на пять – десять лет, однако, 13% респонденток положительно смотрят на такой брак. Вместе с этим, более половины респондентов-мужчин категорически отвергают подобную модель отношений.

На вопрос о будущем супружеских отношений с возрастной разницей в двадцать и более лет, мнение женщин разделилось поровну, в то время как мужчины в большинстве своем (70%) считают, что такие отношения будущего не имеют. Следуя из ответов, на вопрос о проблемах, с которыми могут столкнуться разновозрастные супружеские пары, можно отметить, что кроме предложенных анкетных вариантов, женщин больше волнуют такие проблемы, как раннее овдовение и ревность.



Как мужчины, так и женщины связывают объективные причины изменения модели брака с изменением идеологии 67% и 59% соответственно. На второй позиции по популярности, как у тех, так и других – влияние примером кумиров и публичных людей. По мнению мужчин, это две основные причины популяризации разновозрастного брака, в то время как женщины проявили большее разнообразие и предложили другие варианты – уменьшение осуждения окружающих, изменение взглядов на привлекательность и др.

На вопрос о субъективных причинах роста разновозрастных браков оба пола сошлись во мнении, что все-таки взаимная любовь важнее, а именно так считают 54% женщин и 47% мужчин.





На основе полученных результатов опроса можно сделать выводы о том, что сегодня в общественном сознании понятие «разновозрастной брак» не вызывает бурных отрицательных реакций, а воспринимается как одна из возможных моделей семейных отношений.

Таким образом, можно заключить, что институт брака и семьи, несмотря на относительную консервативность, все же исторически изменяется под влиянием различных субъективных и объективных факторов, и это является естественным эволюционным процессом данного социального института.

Библиографический список

1. Свенцицкий А.Л. Социальная психология. Учебник. - М.: ТК Велби. – 2004.
2. Елютина М.Э., Н.О. Быкова Н.О. Ассиметричный по возрасту брак в оценках супругов. М. – 2012.
3. <http://persona-tomsk.ru/psikhologiya/194-raznovozrastnye-braki-chast-i.html>
4. http://misswomen.ru/obchenie_starche.php

Романова А.Д., студентка 1 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Романова Е.Н.

УСПЕШНАЯ УЧЕБА КАК ФАКТОР ЖИЗНЕННОГО НЕУСПЕХА

Сегодня вопрос о том, как сделать успешную карьеру, является актуальным для каждого современного человека. Какими внутренними качествами необходимо обладать, чтобы достичь определенных высот в профессиональной сфере? И всегда ли успешная учеба в школе или вузе становится гарантом успешной будущей карьеры?

Реальность часто доказывает, что «круглые отличники» куда менее успешны в бизнесе, чем школьные троечники и двоечники. Можно привести множество примеров, когда ответственные и правильные в своих взглядах и поступках отличники, остаются всего лишь исполнителями, а те, кто учились плохо, становятся отличными предпринимателями и успешными бизнесменами. Так ли это?

Целью данного исследования является попытка выяснить, каким образом, успеваемость в средней школе или вузе влияет на трудовую карьеру человека? Насколько справедливо мнение о том, что личностные черты отличника, сформированные в процессе учебы, больше согласуются с психологией «добросовестного подчиненного», а троечники нередко занимают руководящие должности?

Цель данного исследования реализуется в следующих задачах:

1. Дать психологический портрет «отличника» и «троечника»;
2. Сравнить основные личностные характеристики школьных и вузовских отличников и троечников;
3. Провести эмпирическое исследование в форме социологического опроса по данной теме;
4. Сопоставить собственные выводы с существующим мнением в научной и научно-популярной литературе.

Для того чтобы стать успешным бизнесменом в большей степени необходимы такие личностные качества, как: готовность пойти на риск, умение строить корпоративные отношения, смелость в процессе принятия сложных решений, инициативность, творческий подход к делу и не только. Настоящий бизнесмен не растеряется, когда конкурент окажется успешнее него, и не потеряет интерес к делу, скорее наоборот, успех другого станет для него сильной психологической мотивацией к действию.

Насколько же все перечисленные качества характерны для старательных и усидчивых отличников?

Почему довольно часто умные, талантливые, перспективные ученики и студенты становятся подчиненными, а не руководителями? Возможно потому, что любовь к учебе, прилежность, исключительная ответственность формируют в отличнике профессиональные качества, свойственные более потенциальному подчиненному, а не руководителю или бизнесмену: это аккуратность, честность, ответственность, дисциплинированность, исполнительность и выдержка. Сделать задание в срок и даже получить дополнительную оценку – вот о чем заботится отличник.

Причиной всего, что делает отличник, является убеждение, что «так надо»! Надо учиться на пятерки, надо отлично сдать все экзамены, надо найти хорошую

работу, а на этой хорошей работе надо сделать карьеру, потому что карьеру делать надо. Отличники, как правило, социально ориентированы. Они зависимы от оценки и мнения окружающих. Следствием этого становится тот факт, что отличники часто сомневаются в собственной успешности, болезненно переживают критику. А необходимость постоянно доказывать самому себе и другим, что они самые лучшие, превращается в повседневный источник стрессов.

Каков же психологический портрет «троечника»? Можно ли считать школьного или вузовского троечника потенциальным неудачником? Вовсе нет.

«Троечник» обладает совсем другим набором личностных характеристик. Принципиальное отличие троечника от отличника состоит вовсе не в оценках в школьном аттестате или дипломе, а в психологии их мышления. Троечник мыслит иначе. Он мыслит шире. Троечнику, как правило, малоинтересен стандартный набор школьных дисциплин. Он может быть увлечен чем-то другим, а мнение и оценки со стороны окружающих волнуют его гораздо в меньшей степени. Троечники в учебе часто оказываются неформальными лидерами в своем кругу, в своей социальной группе. Они свободны в общении и харизматичны. Троечник легко может уговорить отличника сделать на контрольной не только свой вариант, но и его.

Как правило, троечники обладают такими личностными качествами как: находчивость, гибкость и вариативность в мышлении и поведении. Они привыкли к сложностям, и к тому, что не всегда все проходит гладко. Троечники надеются только на себя, несмотря на препятствия. Организовать вечеринку или что-нибудь в этом роде не составит для него труда. Они любят общение и отдых, потому что штудировать книжки очень скучно. Из-за этого их аттестаты пестрят низкими оценками. Зато там, где требуется быстрая сообразительность и смекалка, жизненная хватка и творческий подход, они могут обогнать отличников.

Отличники считают троечников везучими бездельниками, получающими дары от жизни «за красивые глаза». Троечники, со своей стороны, убеждены, что отличники – «примитивные зануды», не умеющие вставать не по будильнику и жить не по указке. В глубине души оба класса смутно завидуют друг другу – потому что та, вторая сторона умеет то, чего не умеет эта.

Но почему так происходит? Почему дети, которые попадают в совершенно одинаковую среду, становятся настолько разными в мышлении, поведении, мотивации? Безусловно, личностные качества, жизненные установки и предпочтения формируются в процессе социализации в семье. Но не меньшее влияние оказывает и сама школьная система.

Традиционная система образования не дает права выбора. Либо ты учишь то, что задают и становишься отличником, либо тебе ставят двойку или тройку. Но, проблема заключается также и в том, что вместе с оценками школьник или студент получает и своеобразный ярлык «отличника» или «троечника».

По результатам социологического опроса, проведенного в рамках данного исследования, среди учителей «Иртышской средней общеобразовательной школы» Омского муниципального района Омской области, можно отметить, что симпатия учителей лежит на стороне отличников. Мнения учителей были единодушны: «Они ответственные, на них всегда можно положиться. Они качественно выполняют домашнее задание и участвуют в олимпиадах и конкурсах». К троечникам и двоечникам же они относятся с недоверием: «Троечники очень неорганизованные, нередко срывают уроки и мешают учебному процессу». Отсюда и возникают разного рода стереотипы, социальные ожидания и психологические установки, связанные с личностными характеристиками отличников и троечников.

Таким образом, можно заключить, что формирование человека с психологией отличника или троечника – это очень сложный и многоплановый процесс, который во многом зависит от родителей и школьного окружения ученика или студента.

После окончания школы или вуза и троечники, и отличники входят в новую большую жизнь, которая требует от них уже совсем иного. Отличникам помогает девиз «надо», исключительная ответственность и невероятная работоспособность. Троечникам приходится изо всех сил думать, как выкрутиться; они проявляют чудеса смекалки и способны находить нестандартные решения. И отличники, и троечники бывают талантливыми и блестящими. Из способных отличников выходят первоклассные исполнители и специалисты с достойной зарплатой. Из способных троечников получаются люди свободных профессий, предприниматели.

Из неудачных отличников все равно получаются неплохие специалисты, просто потому, что абсолютно неудачных отличников не бывает. Отличники так устроены: они не в состоянии плохо работать. А вот что получается из неудачных троечников, никто не знает. Потому что кто же из гордых троечников сознается даже себе самому в том, что именно он неудачник?

Работодатели, в свою очередь, не особо радуются кандидатам с красными дипломами. Они заверяют, что у отличника либо завышенные требования, либо слабые практические навыки. Многие работодатели вообще не смотрят на оценки в дипломе, а опираются только на качество работы человека.

Результаты проведения собственного опроса подтвердили существующие мнение. Из тридцати двух опрошенных предпринимателей, только трое имеют школьную медаль и только одиннадцать имеют высшее образование по той специальности, по которой они работают. Из тридцати трех опрошенных высококвалифицированных наемных работников практически все учились на «четыре» и «пять», пятнадцать имеют школьную медаль и тридцать имеют высшее образование. 90% опрошенных ответили, что успеваемость не влияет на будущую трудовую карьеру, и 67% уверены, что учеба на «отлично» не является необходимой составляющей профессионально успеха.

Таким образом, можно сделать вывод, что отличная успеваемость в школе и красный диплом вуза не обязательно являются залогом будущего благополучия и успешной профессиональной карьеры.

Однако быть образованным и ответственным не менее важно, чем быть рискованным и гибким. Отличники становятся высокопрофессиональными специалистами. Они – мастера своего дела, безупречно и в срок выполняющие свою работу. Троечники же, в силу своих личностных качеств, нередко занимают руководящие должности; не боятся принимать сложные нестандартные решения, менять привычные стратегии поведения, рисковать и находить выход из безвыходных ситуаций.

Стоит задуматься над тем, что профессиональный успех взрослой жизни зависит не только от образования и успеваемости в процессе его получения. Многие зависят от самого человека. Руководителями и профессионалами не рождаются – ими становятся в процессе жизни. А жизнь – это самая лучшая школа для человека.

Библиографический список

1. Алферов А. Д. Психология развития школьника. – М.: Феникс, 2001.
2. Бодалёв А. А., Рудкевич Л. А. Как становятся великими и выдающимися? – М.: Квант, 1997.
3. Милорадова Н. Г. Психология и педагогика: учебник для вузов. – М.: Гардарики, 2005.
4. Райс Ф. Психология подросткового и юношеского возраста: учебное пособие. – СПб.: Питер, 2000.
5. Степанов В. Г. Психология трудных школьников: учебное пособие для учителей и родителей. – М.: Академия, 1997.

Токтабаева А,
Казахский экономический университет им.Т.Рыскулова, Казахстан
Руководитель – Хайбуллина А.Х.

РОЛЬ ЗАГРЯЗНЕНИЯ АТМОСФЕРЫ КАК ФАКТОРА СМЕРТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН)

Вырабатывая электроэнергию, путем сжигания органического топлива, в основном, местных углей, мазута и газа, Казахстан является крупнейшим источником твердых, жидко и газообразных выбросов в атмосферу в Центральной Азии, занимая третье место в СНГ после России и Украины. По классификации ВОЗ Казахстан, наряду с Россией, Украиной, Белоруссией, Молдавией, странами Балтии, входит в субрегион EUR-C, характеризующийся высокой взрослой смертностью. По данным российских исследователей [1] выбросы твердых, жидких и газообразных

загрязняющих веществ в целом по России является причиной примерно 40 тыс. дополнительных смертей. Приведенные данные близки к результатам исследований воздействия на здоровье населения загрязненного воздуха в Западной Европе, в частности, Австрии, Франции и Швейцарии. В этих странах загрязнение воздуха является ответственным за 6% (40,000 дополнительных случаев) общей смертности в год. При этом около половины всех случаев дополнительной смертности обусловлено за счет выбросов автотранспорта. Исследования, проведенные в Бразилии, Мексике и Чили, показали, что увеличение концентрации частиц диаметром меньше 10 мкм на 10 мкг/куб. м вызывает рост смертности от 0,6 до 1,5 процента среди людей старше 65 лет [2]. По Республике Казахстан подобных аналитических исследований недостаточно. Поэтому чрезвычайно актуальна оценка количественного вклада загрязнения атмосферы, обуславливающая повышение смертности населения.

Целью проведенного исследования явился анализ и прогнозирование влияния жидких и газообразных выбросов, загрязняющих атмосферный воздух на смертность населения по материалам Республики Казахстан.

Информационной базой - послужили демографические и динамические данные по загрязнению атмосферы с 2000 по 2011гг Агентства РК по статистике (www.stat.kz) [3].

Для выяснения зависимости отобранных показателей была построена корреляционная матрица:

Таблица 1

Корреляционная матрица исследуемых показателей

	Число умерших	Твердые загрязнения	Жидкогазовые загрязнения
Число умерших (чел)	1		
Твердые загряз. (тыс.т)	0,856	1	
Жидкогазовые (тыс.т)	0,891	0,954	1

Исходя из цели исследования, за результативный признак был принят показатель – число умерших, а за факторные признаки – твердые, жидкие и газообразные выбросы в атмосферу. Из корреляционной матрицы (таблица 1) следует, что число умерших напрямую зависит от количества выбросов, как жидких и газообразных, так и твердых ($r_{ж-г} = 0,89$; $r_{г} = 0,85$). Причем факторы: твердые и жидкогазовые загрязняющие вещества – мультиколлинеарны. В связи с этим, далее оставлен один факторный признак - жидкогазовые загрязняющие вещества. На основании построенного поля корреляции (рисунок 1: по оси x – жидкогазовые загрязняющие вещества; по оси y – число умерших) можно предположить, что между результативным признаком и факторным имеет место прямая линейная связь.

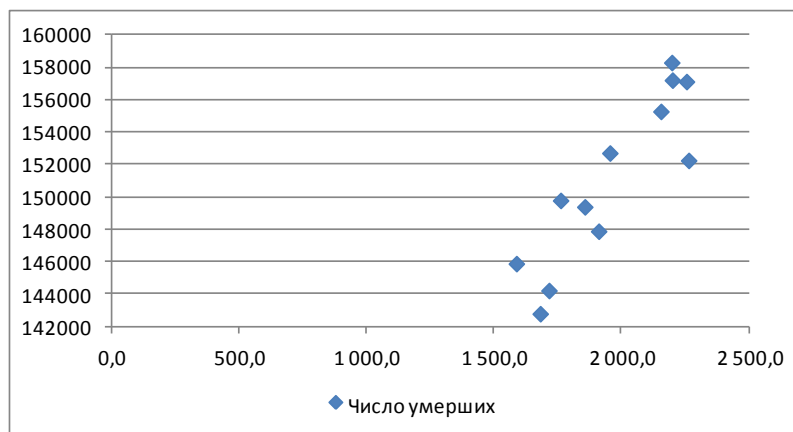


Рис. 1 – Корреляционное поле

Для построения регрессионной модели была использована надстройка Excel 2007 – «Пакет анализа». Полученные результаты и их интерпретация приведены в таблице 2

Таблица 2

Анализ и интерпретация результатов моделирования

Наименование	Значение	Интерпретация
Коэффициент корреляции	0,89	С ростом жидких и газовых выбросов, смертность тоже увеличивается
Коэффициент детерминации	0,79	Изменение числа умерших на 79% объясняется изменениями в загрязнении атмосферы жидко- газовыми выбросами
Уравнение регрессии Коэффициент регрессии	$y=113480+19x$ $b = 19$	При увеличении выбросов на 1000 тонн, смертность в среднем увеличится на 19 ч
Критерий Фишера Оценка адекватности уравнения	$F=38,448$; $F_{кр} =5,12$	Уравнение регрессии является адекватным, т.е. достоверно описывает количественную зависимость y и x
Средняя ошибка аппроксимации	1,32%	Фактические данные отклоняются от расчетных не более чем на 1,32%
Критерий Стьюдента- Оценка значимости параметров	$t_a = 18,58$ $t_b = 6,2$	Параметр a – значим, Коэффициент регрессии b – значим

Наряду с оценками адекватности уравнения и значимости параметров самого уравнения, была проведена оценка автокорреляции остатков с помощью статистики Дарбина – Уотсона. На основании полученного расчетного значения критерия $DW = 2,06$ и табличных значений статистик Дарбина – Уотсона $d1=1,08$ и $d2 = 2,64$, доказано выполнение условие: $d1 < DW < 4-d2$. Это дало основания считать, что автокорреляция остатков отсутствует и модель – качественная.

Проведенные исследования построенной регрессионной модели позволяют её использовать для прогнозирования [4]. Для расчета прогноза на 2013г вначале было определено прогнозное значение количества выбросов (X) на основании рассчитанного среднего темпа роста, $X_{\text{прог}}=1711,1$ тыс.т. Точечная оценка прогноза рассчитана на основании уравнения регрессии: $y=113480+19x$:

$$\text{Упрог} = 113480 + 19 * 1711 = 146265 \text{ (ч)}$$

Средняя стандартная ошибка прогноза = 2636

Доверительный интервал прогноза:

нижняя граница: 140465

верхняя граница 152065

Таким образом, если меры по снижению выбросов в РК не будут приняты, то ежегодное повышение жидких и газовых выбросов в атмосферу повышают число заболеваний и дают в среднем дополнительно 2% смертных случаев от общей численности смертей в год.

Библиографический список

1. Б.А. Роль окружающей среды как фактора смертности населения России // Здравоохранение Российской Федерации, 2006- №3.- С.9-11
2. Тенденции в странах Европы и Америки //Статистический ежегодник ООН. 2003. - М.,2004, 367с.
3. Казахстан в цифрах. Агентство РК по статистике. [электронный ресурс] - www.stat.kz
4. Рахметова Р.У. Краткий курс по эконометрике - Алматы: 2012, 72с.

Хатимлянская К.А., студентка 1 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Кормильцева Е.А.

К ВОПРОСУ О НАЦИОНАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ СИБИРЯКОВ

Россия – одно из самых многонациональных государств мира. По данным переписи 2010 года в нашей стране проживает более 180 этносов. Это придает вопросам межнационального взаимодействия особую значимость в деле обеспечения безопасности и единства страны.

Сибирь – составная часть России и в тоже время регион, обладающий спецификой. Впервые в отечественной политике попытка обосновать региональную специфику была предпринята в середине XIX в. сибирскими областниками, развивавшими концепцию Сибири как особой области с присущими ей

географическими, этнокультурными, политическими особенностями, а также - специфическим региональным самосознанием. Становлению «сибирства» как формы областничества способствовали обособленность Сибири от европейской части России в связи с отдаленностью, природно-климатические условия, обилие земель и угодий, определенная свобода в жизнедеятельности пришлого населения и аборигенов, демократизм, относительно мирное сосуществование коренных народов и выходцев из Европейской России, а также - наличие доминирующего этноса как особого культурного ядра, скрепленного определенной религией, традициями, нравственностью, открытостью по отношению к коренным народам Сибири при отсутствии идеологии расовой предубежденности.

Сибирь всегда отличалась терпимостью в национальном вопросе и не знала массовых конфликтов на национальной почве. Своеобразным показателем стабильности межэтнических отношений являлись национально-смешанные семьи. Согласно данным архивов ЗАГС в 1950-1970-е гг. в отдельных регионах Западной Сибири межэтнические браки составляли от 38 до 73 %. В 1970 - 1980-е гг. их количество стало сокращаться, и уже к началу XXI в. они составляли около 20 % от всех заключенных браков. Данные этносоциологических исследований свидетельствуют о том, что в 70% семей опрошенных русских имеются близкие родственники других национальностей, чаще всего: украинской, немецкой, татарской, казахской, белорусской, чувашской, польской, армянской, азербайджанской, башкирской.

На вопрос «За человека какой национальности Вы предпочли бы выдать замуж свою дочь?» более половины опрошенных в 1985-2011 гг. жителей Сибири ответили: «Не имеет значения», «Лишь бы человек был хороший, да любили б друг друга». Можно высказать предположение, что для сибиряков определяющую роль играют личностно-психологические характеристики человека, а не его этническая принадлежность. На ранних этапах освоения Сибири обычно мужчины выбирали себе жену из представителей аборигенных народов. В настоящее время чаще русские женщины вступают в брак с партнером другой национальности. В таком браке либо русская женщина перестраивается под традиции другой культуры (учится готовить блюда национальной кухни, осваивает обычаи и обряды, принимает религиозную веру мужа), либо разные этнические культуры мирно сосуществуют, причудливо переплетаясь. По-разному в таких семьях определяется этническая принадлежность детей. Согласно данным этносоциологических исследований, проведенных В. В. Реммлером в 1993 г., большинство опрошенных считали, что при выборе национальности подростками из национально-смешанных семей главным является национальность отца (40,9 %), желание самого подростка (33,3 %), язык (22,9 %) и национальность матери (21,9 %).

Однако, как показывают опросы общественного мнения, в сознании граждан современной России в целом и сибиряков в частности присутствуют элементы национальной нетерпимости.

Социологами и психологами проведено немало опросов и анкет на предмет выявления причин складывающихся положительных или отрицательных отношений между представителями разных национальностей. Респонденты в разных городах и странах отвечают на поставленные вопросы по-разному. Мне стало интересно, насколько ответы студентов моего ВУЗа отличаются от мнения всей российской молодежи (подразумеваются данные всероссийских опросов). Я решила провести подобное анкетирование. Ведь молодежь – это самая активная часть населения страны, за нами будущее. И от нашего отношения к окружающим людям зависит будущее нашей державы.

Хочу подчеркнуть, что данное практическое исследование представляет особый интерес, так как респондентами были люди различных национальностей: русские, казахи, грузины, татары, белорусы, украинцы. Итак, в рамках исследования был проведен анкетный опрос для получения эмпирической информации о межнациональных отношениях в г. Омске и отношении студентов к представителям других национальностей. Студентам была предложена закрытая анкета. Респонденты могли выбрать только один ответ. В ходе опроса были проанкетированы 51 студент.

При ответе на вопрос: испытываете ли вы раздражение или неприязнь к представителям той или иной национальности, большинство респондентов ответили отрицательно (76%). Результат ответа на этот вопрос омских студентов почти совпадает с данными всероссийских опросов.

При ответе на вопрос: случались ли за последний год в вашем городе конфликты между людьми разных национальностей, мнения наших респондентов разделились на три равные группы. 33% уверены, что межнациональные конфликты имели место в г. Омск, 33% утверждают обратное, оставшиеся не смогли выразить четкую позицию. О чем свидетельствуют полученные данные? Могу лишь предположить, что в различных округах г. Омска сложились различные межнациональные отношения. В нашем университете собраны студенты со всех административных округов, следствием этого и могут быть такие результаты.

Участникам опроса был задан вопрос: как вы считаете, то, что в России живут представители многих национальностей, приносит ей больше пользы или больше вреда? Ни один из опрошенных мною студентов не видит пользы в том, что в России проживают представители многих национальностей. Никто, видимо, отвечая на этот вопрос, не задумался о взаимообогащении разных культур, перенимании традиций и обычаев, быта, обмену опытом. Досадный факт. 44% считают, что

многонациональность РФ скорее минус, чем плюс, остальные – затруднились ответить на поставленный вопрос.

Картина, сложившаяся на уровне всероссийского анкетирования более оптимистична и внушает надежду на то, что из такой особенности нашей державы, как тесное сожителство с представителями самых разных культур, мы научимся извлекать пользу. Все респонденты разделились на абсолютно равные три группы, утверждая, что многонациональность – плюс, минус или пока не совсем понятный факт.

Респондентам был задан вопрос: Сталкивались ли вы или ваши близкие с враждебным отношением со стороны окружающих в связи с вашей/их национальностью? Несмотря на то, что большинство опрошенных студентов – русские, судя по полученным данным, можно утверждать, что и они сталкивались с враждебным отношением к себе по национальному признаку. Людей, испытавших негатив со стороны представителей другого этноса, ровно столько же, сколько студентов, которые не были объектом агрессии из-за своей национальной принадлежности. Согласитесь, это не очень хорошая статистика.

Данные, полученные в ходе всероссийского опроса не менее плачевны. 89% опрошенных приходится периодически становиться объектом враждебных взаимоотношений по национальному признаку. Я думаю, данные этих двух опросов могут служить основанием более пристального, постоянного внимания политиков к межнациональным отношениям.

Подведем итоги. Поставленные задачи выполнены:

1. Определены основные проблемы межнациональных отношений Сибирского региона путем изучения теоретического материала по данному вопросу.
2. Выявлены особенности межэтнических отношений народов Сибири путем анализа анкетирования и опросов, проведенных различными Интернет-ресурсами.
3. И наконец, исследовано отношение омской молодежи к проблемам межнациональных отношений.

В результате проведения исследовательской части работы, я сделала следующие выводы. В Омске большинство людей относятся к представителям других национальностей также, как и к представителям своей. Они не чувствуют по отношению к ним раздражения или неприязни. Кроме того, половина омичей считают межнациональную обстановку в городе весьма благоприятной. Поэтому респонденты полагают, что миграция в город представителей других национальностей не нанесет вреда социальному климату города. А в проблемах и трудностях развития региона жители не винят приезжих.

Но, конечно, местным властям есть над чем работать. Большинство опрошенных не видят плюсов многонационального состава региона. Ими совсем не рассматриваются такие аспекты, как взаимопроникновение культур, интересное

общение, обмен традициями и т.д. Самый печальный факт – многие из респондентов сталкивались с конфликтами с другими людьми на почве их национальной принадлежности. В связи с этим, считаю, что региональным властям следует активно реализовывать программы, которые будут способствовать улучшению межэтнических отношений в городе Омск.

Библиографический список

1. Бороноев А. О. «Сибирство» как форма территориальной идентичности// Сибирь. Проблемы сибирской идентичности. – СПб.: Астерион, 2003. – С. 11.
2. Сверкунова Н. В. Феномен сибиряка // СИ. – 1996. – № 8. – С. 91.

Секция «Социально-экономические проблемы современности»

Аксенова А.В., Дьякова О.А., Карabanова О.В., студенты 2 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Аширбагина Н.Л.

ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖИ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОГО ВРЕМЕНИ: СОЦИАЛЬНЫЕ ФОБИИ

Все члены социума в своей жизни встречаются с социальными фобиями. В современном обществе люди, благодаря своему воображению, умению анализировать окружающую действительность, начинают испытывать необоснованные страхи. На сегодняшний день наука психология выделяет различные виды фобий, но наиболее распространенными являются социальные.

Данная проблема является актуальной, так как страх присущ любому человеку, в особенности подростку. Фобический страх относительно легко можно победить в начале его возникновения, но при длительности его проявления фобия подростка является серьезной проблемой, вплоть до того, что она может стать причиной неполноценной жизни человека в более зрелом возрасте. В результате развития фобии индивид начинает бояться и соответственно избегать определенных объектов, видов деятельности или ситуаций. Отсюда можно сделать вывод, что данное явление необходимо преодолеть.

Для нас наибольший интерес представляют социальные фобии, то есть страх оказаться в центре внимания, сопровождающийся опасениями негативной оценки окружающими и избеганием подобных ситуаций. Данный вид невротизма возникает часто, и обычно проявляется именно в подростковом возрасте. Нередко появлению такого вида фобий предшествуют неблагоприятные психогенные или социальные воздействия. Независимо от причины возникновения фобий, лечение их в любом случае должно быть. Самым эффективным будет комплексное, то есть

сочетание медикаментозного лечения с психотерапией и другими современными методами. Но людям не стоит забывать также о профилактике данного заболевания.

Исходя из актуальности проблемы, мы решили провести исследование и изучить насколько подвержена социальным фобиям современная молодежь. Поэтому нами была разработана анкета и проведен опрос среди студентов, обучающихся на первом и втором курсе Финансового университета, с целью выявить их уровень знаний по данной тематике, а также понять, знают ли они как в повседневной жизни нужно справляться со своими социальными фобиями. В опросе принял участие 41 студент (27 человек первого курса, 14 студентов второго курса) возрастной категории от 17 до 20 лет. Отвечая на вопрос, что такое социальные фобии, 37 студентов отметили, что имеют представление о понятии «социальные фобии», и только 4 людям не знакомо это понятие [Рис. 1].

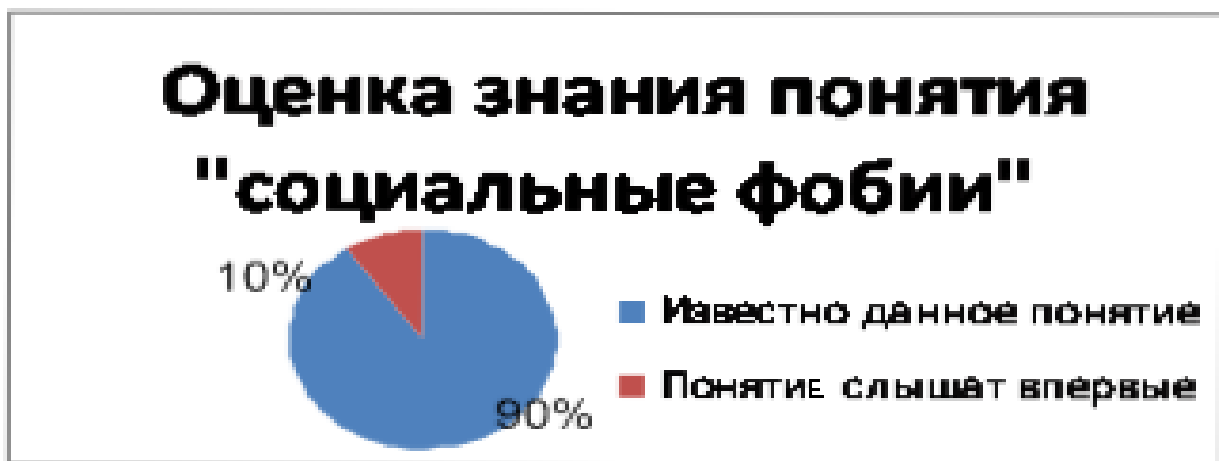


Рис. 1. Оценка знания понятия «социальные фобии»

Далее мы пытались выяснить, какие виды социальных фобий встречаются у молодежи. Для большей ясности, мы привели примеры наиболее распространенных их разновидностей. Студентам было предоставлено право выбора нескольких вариантов ответа. Антропофобия (страх пред людьми или обществом) была выбрана 16 студентами, глоссофобию (страх выступать публично) отметил 31 студент, катаджелофобия (страх быть объектом насмешек) – 22 человека и социофобия (страх социальной оценки) - 18 опрошенных [Рис. 2].

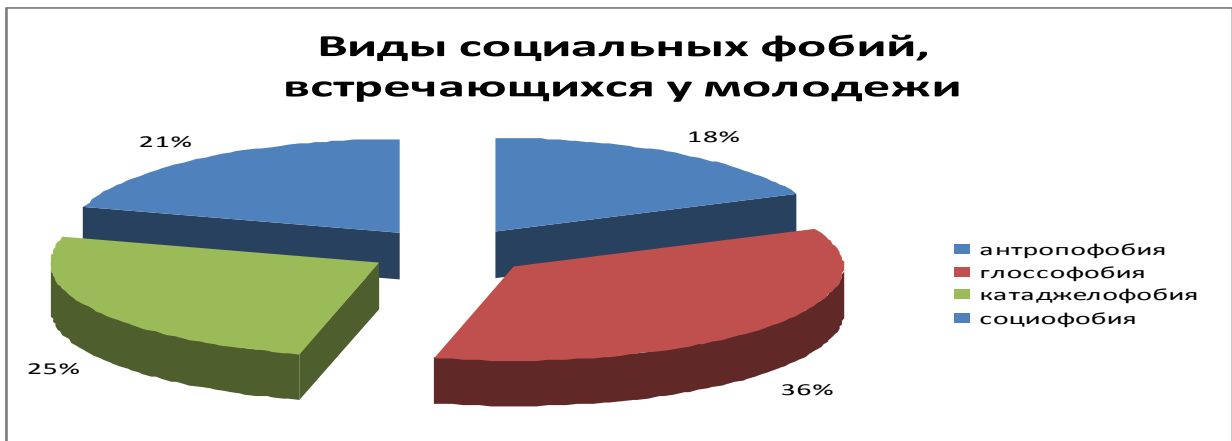


Рис. 2. Виды социальных фобий, встречающихся у молодежи.

Отвечая на открытые вопросы, некоторые студенты давали по несколько вариантов ответа. Первый вопрос звучит так: «В каких социальных группах чаще всего можно встретить социальные фобии? Почему?». Анализируя первую часть вопроса, мы выяснили, что большинство студентов (38) ответили, что социальные фобии чаще всего встречаются в учебном коллективе, 4 человека заявили, что социальные фобии присущи школьникам, и только 3 человека отнесли понятие социальные фобии к трудовому коллективу.

Анализ второй части вопроса показал, что студенты считают основными причинами появления социальных фобий: страх перед людьми и обществом; страх негативной оценки той социальной группы, в которой они находятся; страх перед той социальной группой, в которой люди недостаточно знакомы друг с другом.

Далее мы пытались выяснить у студентов, какие пути преодоления фобий им знакомы. Наиболее часто встречающимися стали такие ответы, как: обращение к специалисту; работа над собой и попытка перебороть свой страх, непосредственно ему, поддаваясь; чтение книг и пособий по данному вопросу. Сами студенты наиболее часто используют такие пути преодоления, как: просьба совета у родителей; расслабление; попытка повысить самооценку; чтение книг по данной тематике.

Таким образом, можно сделать вывод, что большинству опрошенных знакомо такое понятие, как «социальные фобии» и студентам известны основные пути их преодоления. В заключение нашей работы, мы посчитали возможным дать некоторые рекомендации по преодолению данной проблемы. Так как чаще всего этот страх трудно побороть в одиночку, мы рекомендуем обратиться к хорошему специалисту-психотерапевту, а для лечения использовать определенные лекарственные препараты. Положительным моментом является то, что проблема социальных фобий полностью преодолима.

Библиографический список

1. Андрусенко В.Н. Социальный страх / В.Н. Андрусенко. - М.: Свдл, 2006.
2. Вильсон, Дж.Т. Поведенческая терапия (Глава из книги "Современная психотерапия") /Дж.Т.Вильсон// Журнал практической психологии и психоанализа.- 2000. - №3.
3. Римап, Ф. Основные формы страха / Ф.Римап. - М.:СПб, 2008.
4. Психологическая библиотека. [Электронный ресурс]: Основы психологии / ред. Дж.Комер Рональд — М., Wargа. Режим доступа: <http://bookap.info/genpsy/komer/gl25.shtm>

Божко Т.А., студентка 1 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Аширбагина Н.Л.

СОЦИАЛЬНОЕ СИРОТСТВО КАК ЭЛЕМЕНТ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

«Дети улицы», «лишние дети», «дети с трудной судьбой» — острейшая проблема нашего времени. В любом государстве и любом обществе всегда были и будут дети-сироты и дети, которые по различным причинам остаются без попечения родителей.

Актуальность темы работы обусловлена потребностью в осмыслении феномена социального сиротства как элемента социальной безопасности общества.

При работе над данной темой, были поставлены следующие задачи: изучить теоретические аспекты социального сиротства, проанализировать отношение к феномену социального сиротства студентов, на примере студентов Финуниверситета, систематизировать изученный материал.

Социальная безопасность представляет собой состояние защищенности личности, социальной группы, общности от угроз нарушения их жизненно важных интересов, прав, свобод. Одной из очевидных социальных групп, нуждающейся в государственной защите, являются дети-сироты.

Социальное сиротство - явление, обусловленное наличием в обществе детей, оставшихся без попечения родителей вследствие лишения их родительских прав, признания родителей недееспособными, безвестно отсутствующими и так далее[2].

Длительное время к сиротам относились дети, потерявшие родителей вследствие их смерти, так называемое биологическое сиротство. Однако в XX веке социально-экономические и нравственные процессы в обществе многих стран мира обусловили появление социального сиротства, которое выражается в устранении родителей от обязанностей по отношению к своим детям.

Выделяют несколько типов социального сиротства:

- «Лишенцы»: дети родителей, лишенных родительских прав.
- «Отказники»: дети родителей, отказавшихся от родительских прав.
- Интернатские сироты: дети, воспитывающиеся в интернате далеко от родителей, так что родители практически не участвуют в их воспитании.
- Домашние сироты: родителей полный «комплект», но им – не до ребёнка, живущего с ними. Родители и дети, в лучшем случае, чужие друг другу, а в худшем – находятся в антагонистических отношениях.
- «Скрытое» социальное сиротство вызвано изменением отношения к детям, вплоть до их полного вытеснения из семей, вследствие чего растёт беспризорность огромного количества детей и подростков [4].

В настоящее время проблемы развития детей, оставшихся без попечения родителей, их социализации и интеграции в общество являются предметом активного обсуждения в научном мире. Социализация охватывает все этапы человеческой жизни, но ее фундамент закладывается в детстве. От этого фундамента зависят качества ребёнка - лидера или жертвы общественной системы. Успешная социализация возможна только в случае, если социализация протекала в полноценной семье. Именно поэтому воспитанники государственных учреждений, вступая в самостоятельную жизнь, сталкиваются со многими бытовыми трудностями. Это системная проблема и ее решение должно состоять из комплекса мер, одна из которых обучение детей всему, что поможет им безболезненно влиться в наше общество[8].

Одним из путей решения сокращения численности социального сиротства, является принятие ребенка - сироты в семью не только россиянами, но и иностранными гражданами.

Семейный кодекс предусматривает несколько форм принятия детей на воспитание в семью: усыновление, опека и попечительство, приемная семья[3]. Но особо развитой и актуальной формой является усыновление, в современной России данный процесс имеет ряд сложностей: высокие требования к усыновителям в материальном и психологическом плане. Несмотря на то, что данные условия существуют исключительно в интересах детей, их будущего благополучия, во многих случаях это лишь создает проблемы при усыновлении, усугубляя положение сирот.

Работа по профилактике социального сиротства должна вестись по следующим направлениям: работа с неблагополучной семьей с целью предотвращения безнадзорности детей; организация досуга детей и подростковой занятости; помощь семьям, воспитывающим ребенка-инвалида для того, чтобы не допустить отказа родителей от ребенка; помощь в обеспечении семейного жизнеустройства детям, которые нуждаются в государственной защите (поддержка

замещающих семей: патронатных, приемных, семейно-воспитательных групп); социальная адаптация выпускников детских домов и школ-интернатов; профилактика социального сиротства детей, рожденных ВИЧ-инфицированными матерями[6].

Центральное внимание в работе по социальной защите детства должна уделяться не отдельному ребенку, а семье, так как эффективная помощь ребенку возможна только после помощи всей семье. «Спасая семьи, мы спасаем детей».

Практическая часть работы заключалась в исследовании взглядов студентов на феномен социального сиротства на примере студентов омского филиала Финуниверситета, которое проводилось при помощи анкетирования.

Анкета содержала три вопроса: Как вы понимаете термин «социальное сиротство»? Допустимо ли, по-вашему, мнению усыновление российских детей иностранными гражданами? Как вы считаете, какие необходимо принять меры для решения этой проблемы?

На основе анализа анкет были получены определенные данные и сделаны некоторые выводы.

1. Как вы понимаете термин социальное сиротство?

Ответ	Кол-во человек	Процент
это дети, родители которых живы, но по каким-то причинам не принимают участие в воспитании	38	47,5%
это одиночество, отсутствие близких по духу людей, друзей	36	45%
не имеют представления	6	7,5%

2. Допустимо ли, по-вашему, мнению усыновление российских детей иностранными гражданами?

Ответ	Кол-во человек	Процент
Да	50	62,5%
Нет	30	37,5%

В данном вопросе студентов просили также пояснить свою точку зрения. Положительный ответ студенты объяснили более высоким уровнем жизни за границей, а также тем, что ребенок должен расти в любящей семье, не зависимо от национальности.

Студенты, вступившие против, считают, что дети, усыновленные иностранными гражданами, останутся непонятыми, а также, по их мнению, вариант является угрозой для порождения другой проблемы – потери человеческих ресурсов.

3. Как вы считаете, какие необходимо принять меры для решения этой проблемы?

Ответ	Кол-во человек	Процент
Улучшить государственную политику	28	35%
Повысить роль семьи	27	33,75%
Ответ отсутствует	25	31,25%

Поэтому самым первым шагом в решении этой проблемы является попытка искоренить причины этого явления, то есть необходима правильная, хорошо проработанная семейная политика, которая была бы нацелена на укрепление семьи, как социального института, нужна пропаганда семейных ценностей в средствах массовой информации. В нашей стране, к сожалению, решение этой проблемы находится только на начальном этапе, и не все еще работает так, как того требует ситуация. Поэтому необходимы законы, необходимо тесное сотрудничество государства и общества, и может быть только тогда проблема социального сиротства будет решена.

Библиографический список

1. Арутюнян Г.В. Правовое регулирование усыновления в РФ // Гражданин и право. - 2002. - №3. - С. 21-23.
2. Проблемы социального сиротства / Под ред. Л.И. Смагиной. - Минск: ГДП «Спектр - Диалог», 1999.
3. Семейный кодекс РФ.- М.:Финансы и статистика, 2010.
4. Сообщество помощи детям сиротам «Невидимые дети» [электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.invisible-children.org> , свободный
5. Союз благотворительных организаций России «Сбор» [электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.sbornet.ru/>, свободный
6. Национальный фонд защиты детей от жестокого обращения «Профилактика социального сиротства» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sirotstvo.ru/index.shtml> , свободный
7. «О дополнительных гарантиях по социальной защите детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей»:159-ФЗ от 21.12.96 с изм.// <http://base.garant.ru/10135206/>
8. Электронное представительство газеты «Жизнь гражданина России» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gosgra.ru/articles/790/>, свободный

Гончарова В.А., студентка 2 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Аширбагина Н.Л.

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ ВУЗА (НА ПРИМЕРЕ СТУДЕНТОВ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ)

Термин «мотивация» произошел от лат. *motivatio* - система внутренних факторов, вызывающих и направляющих ориентированное на достижение цели поведение человека или животного.

Мотив - в психологии, то, что побуждает деятельность человека, ради чего она совершается. К мотивам относятся потребности и инстинкты, влечения и эмоции, установки и идеалы. Внутренними являются мотивы, порождаемые изнутри субъекта, а внешними — те, которые задаются извне, в частности, из социального окружения индивидуального субъекта.

Позитивная мотивация - мотивация, которая основывается на положительных стимулах или позитивных эмоциях, содержащихся в самом деле.

Негативная мотивация - побуждения, вызванные осознанием возможных неприятностей, неудобств, наказаний, которые могут последовать в случае невыполнения деятельности.

В целях исследования мотивационных факторов, воздействующих на студентов Омского филиала Финансового университета, было проведено анкетирование, в ходе которого студентам было предложено оценить различные факторы мотивации. Анкетирование было проведено в 3-х группах разных курсов. В итоге были обработаны анкетные данные 23 студентов первого курса (17 девушек и 6 юношей), 18 студентов второго курса (15 девушек и трех юношей), 12 студентов третьего курса (все девушки). В ходе анкетирования, было выявлено, что основной целью всех студентов является обучение, как процесс развития и приобретения новых знаний.

Наиболее важным мотивом, побуждающим студента к деятельности является непосредственно сам процесс обучения, но все же от курса к курсу есть некоторые изменения, происходящие в мотивации студентов. Так на 3 курсе проявляется такой мотивирующий фактор, как семья. И наоборот, уступает в важности такой фактор, как признание сверстников.

Далее студентам было предложено выбрать ту меру воздействия, которая, по их мнению, улучшила бы их мотивацию. Такой мерой они указали бонусы при сдаче экзамена, в случае эффективной учебы студента (автоматы). При этом самой активной из действующих мер студентами всех курсов признана выдача

материального вознаграждения (стипендий, грантов). Также сильной мерой мотивации является удовлетворение одной из высших потребностей – потребностей в самоутверждении, самореализации и самоактуализации.

Среди негативных факторов студенты двух младших курсов отметили сложность самого процесса обучения, а также нехватку собранности. Студенты третьего курса испытывают сложности с совмещением учебы и работы. Но и у студентов младших курсов доля проблем, связанных с совмещением работы и учебы высока. Тем не менее, большинство студентов считает, что знания, полученные в Финуниверситете, важны и пригодятся им в их жизни. Не смотря на схожесть в оценке текущей мотивации, студенты разных курсов выбрали для себя различные методы её повышения:

Для студентов первого курса – возможность свободного посещения, для второго курса – вариативная форма проведения занятий (наличие творческих занятий), для третьего курса – совокупность двух этих методов.

На основании исследования, можно сделать следующие выводы: в целях мотивирования студентов могут быть использованы следующие методы: введение в учебный процесс занимательных примеров, опытов, парадоксальных фактов; создание ситуаций успеха в учении; создание ситуации новизны, актуальности; мотивация, связанная с осознанием негативных последствий, которые могут возникнуть в связи с выполнением или невыполнением определенного действия.

Как видим, что имея одну общую основную цель – обучение, студенты разных курсов университета нуждаются в разных методах повышения мотивации. Для студентов старших курсов мотивирующим фактором будет возможность легкого совмещения работы и обучения (путем свободного посещения или вариативных форм проведения занятий, например). Мотивацию младших курсов поможет повысить творческая форма проведения занятий, а также обширный выбор внеучебной деятельности (от игры КВН, до кружков и факультативных занятий).

Библиографический список

1. Вербицкий А.А., Платонова Т.А. Формирование познавательной и профессиональной мотивации./ А.А. Вербицкий, Т.А. Платонова - М.: Юрайт, 1986. - 271 с.
2. Епифанова С.Е. Формирование учебной мотивации/ С.Е. Епифанова // Высшее образование в России. - 2000. - № 3. - С.106-107.
3. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы/ Е.П. Ильин - СПб.: Питер, 2006 - 508 с.
4. Ильин Е.П. Сущность и структура мотива/ Е.П. Ильин // Психологический журнал. - 1995. - Т.16, №2.

5. Ковалев В.И., Дружинин, В.Н. Мотивационная сфера личности и ее динамика в процессе профессиональной подготовки/ В.И. Ковалев, В.Н. Дружинин // Психологический журнал. - 1982. - Т. 3, № 6.

6. Лапкин М.М., Яковлева Н.В. Мотивация учебной деятельности и успешность обучения студентов вузов/ М.М. Лапкин, Н.В. Яковлева // Психологический журнал. - 1996. - Т.17, № 4. - С. 12-17.

Жетписов М., студент специальности «Экономика»,
Казахский экономический университет им.Т.Рыскулова, Казахстан
Руководитель – Рахметова Р.У.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЗАХСТАНА

Сегодня можно с уверенностью сказать, что Казахстану удалось занять достойное место в мировом сообществе и стать равноправным партнером в решении региональных и глобальных экономических и политических проблем. Удалось не только обеспечить безопасность и территориальную целостность, но и добиться высоких показателей экономического роста.

Однако, если остановиться на более детальном рассмотрении отдельных социально-экономических показателей по сравнению с другими странами, по многим параметрам Казахстан отстает. Для реального сравнения стран по социально-экономическому развитию мы учитывали экономические показатели и показатели социальной сферы, качество процессов человеческого развития. Эти параметры анализируются в ежегодных Отчетах о человеческом развитии.

Высокий уровень производства и потребления валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения способствует в развитых странах созданию более качественных условий для межстрановой и межфирменной конкуренции в мировом экономическом пространстве. В настоящее время конкурентоспособность казахстанской экономики основывается главным образом на использовании сравнительных национальных преимуществ и механизма ценовой конкурентоспособности. Нет сомнений в том, что сырьевая составляющая отечественной экономики на сегодня является основой конкурентоспособности казахстанского экспорта. Экономика Казахстана, относящаяся к новым формирующимся рынкам, носит явно выраженный топливно-сырьевой характер, в отличие от развитых сегментов мирового рынка, высока доля высокотехнологичной продукции и наукоемких услуг. В результате - состав конкурирующих субъектов различается на национальном и внешних рынках.

В мировом валовом внутреннем продукте (ВВП) -29 самых развитых стран - 52,3%, на долю новых формирующихся рынков и развивающихся стран, в которую

включают 146 стран мира – 47,4% мирового ВВП. Из них 28 стран с транзитной экономикой формируют – 7,1% мирового ВВП, в том числе 3,8% - доля 12 стран СНГ (рисунок 1) [1].

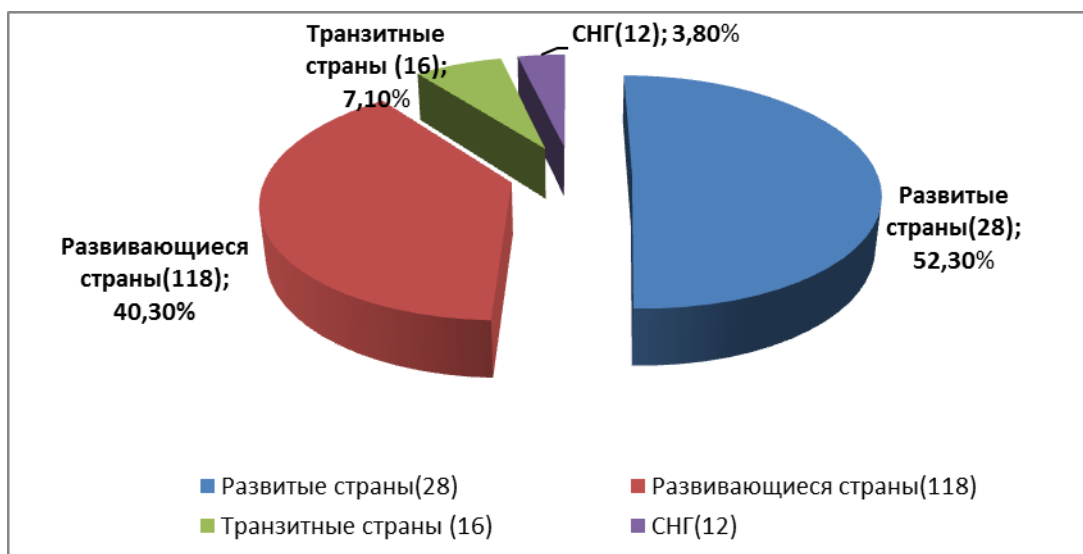


Рис.1. Структура мирового ВВП по группам стран, 2005г.

Анализируя динамику изменения ВВП Казахстана в мировую экономику, исчисленную по паритету покупательной способности (ППС), начиная с 1990 года, наблюдаем снижение уровня до 1998года, ее минимальное значение составило 0,138%, а затем, начиная с 1999 года стабильно возрастает /рис. 2/.

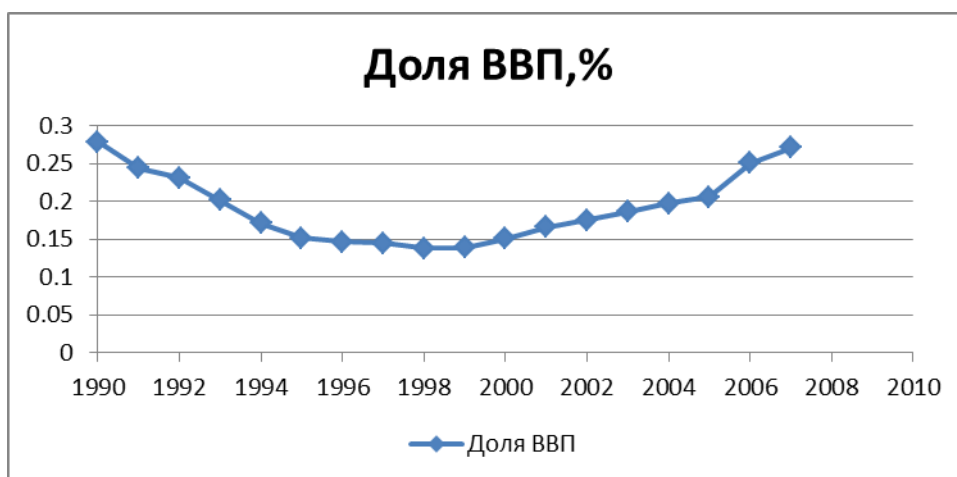


Рис. 2. Доля Казахстана в мировом ВВП (в международных долларах), %.

Анализ ежегодной динамики изменения казахстанского долевого показателя ВВП показывает, что наибольшее падение характерно для первой половины 90-х гг. Такая ситуация обусловлена тем, что за эти годы темп роста мирового ВВП (в постоянных долларах 2000г) по отношению к 1990г. увеличился на 157,6%, а темп роста ВВП Казахстана – на 111,0%.

Несмотря на незначительные макроэкономические параметры в мировом масштабе, у Казахстана имеется огромный потенциал для перспективного развития - это богатейшие природные ресурсы. По многим их видам республика занимает ведущие позиции в мире. Так, Казахстан занимает первое место в мире по разведанным запасам цинка, вольфрама и барита, второе – по запасам серебра, свинца и хромитов, третье – меди, марганца и флюорита, четвертое – молибдена, по запасам золото – входит в первую десятку. Наша страна располагает примерно 8% мировых запасов железной руды, примерно 25% мировых запасов урана. Запасы нефти в Казахстане различными экспертами оцениваются неоднозначно - свыше 30 млрд.т. Проблемы конкурентоспособности Казахстана активно обсуждаются с марта 2006г., когда в Послании Президента народу страны была поставлена задача вхождения республики в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира. Национальная конкурентоспособность с 2006г. оценивается индексом роста глобальной конкурентоспособности. В рейтинге по итогам 2006года Казахстан занимал 56 место (значение ИГК 4,19) из 117. Казахстан имеет самые сильные позиции среди стран СНГ по ИГК. Для сравнения: Россия занимает 62 место (4,08), 64-Азербайджан (4,06), 78 – Украина ((3,89), 82- Армения (3,75) и т.д [2].

Сопоставление конкурентоспособности и индекса человеческого развития, на наш взгляд, вполне оправданно. Из четырех показателей, учитываемых при расчете ИЧР, Казахстан отстает по двум – ожидаемой продолжительности жизни и ВВП на душу населения. Последний факт особенно важен, с учетом того, что прогресс от показателей социального развития до уровня технологичности, так или иначе, в конечном счете обуславливается уровнем экономического развития. По этому, эти показатели исследуем в динамике.

По данным за период 1995-2011 годы средняя продолжительность жизни возросла на 8,6% , объем ВВП на душу населения в 11 раз.

Для прогнозирования продолжительности жизни населения используем данные, начиная с 1999г., так как имеем здесь более стабильный тренд (рисунок 3).

Получим уравнение регрессии (1) в виде полинома второй степени

$$X_3=0,0379*x^2-0,255*x+65,998, \text{ где } R^2=0.949 \text{ (1)}$$

Коэффициент детерминации подтверждает достоверность полученного уравнения. Далее полученные модели используем для прогноза.

$$\text{За 2013 год } X_3=0,0379*152-0,255*15+65,998=70,7$$

И только 2015 году возможно средняя продолжительность жизни населения будет 72года.

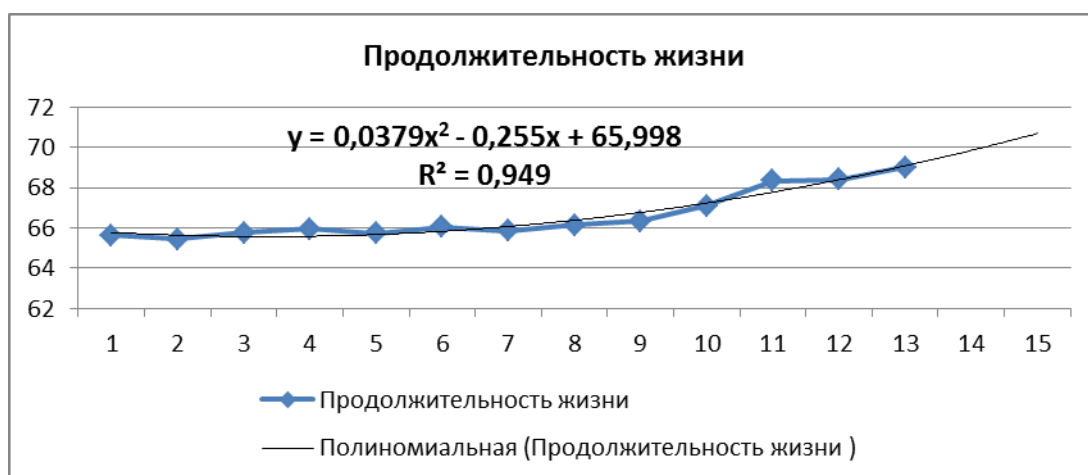


Рис. 3. График средней продолжительности жизни за 1999-2011 гг.

Для прогнозирования ВВП на душу населения используем данные с 1995 года по 2011 год. Здесь также получим модель в виде полинома второй степени (2).

$$X^2 = 58,049 * X^2 - 440,63 * X + 1853,1, \text{ где } R^2 = 0,967 \text{ (2)}$$

Прогноз на 2013 год 14436,8 долларов на душу населения.

В заключении, если учитывать, что важным фактором для повышения социального уровня населения страны является рост ВВП на душу населения с одной страны, с другой — ВВП является также важным показателем конкурентоспособности страны. Для вхождения Казахстана в число 50 лидеров предстоит увеличить ВВП примерно в 2,5 раза, с учетом того, что и другие страны будут продолжать свое развитие.

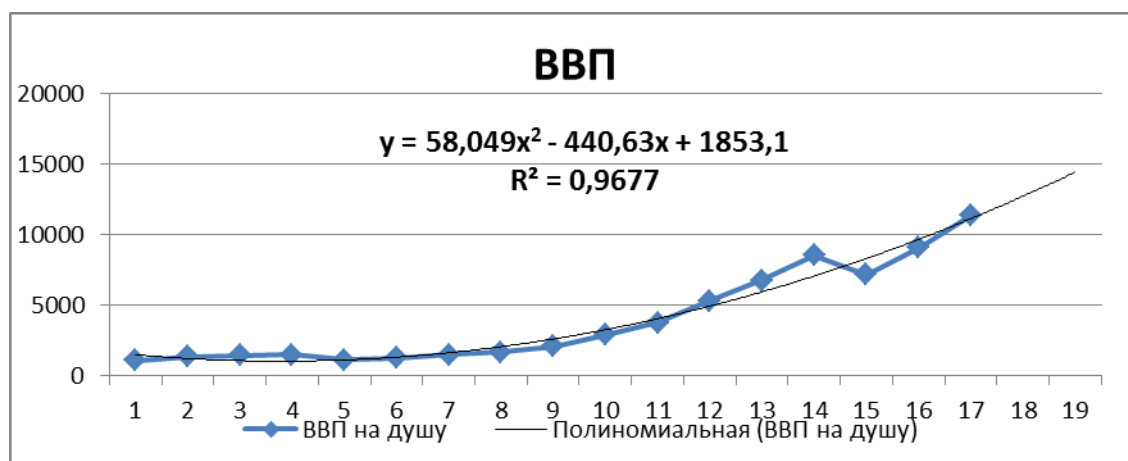


Рис.4. График ВВП на душу населения за период 1995-2011 гг.

Для вхождения Казахстана в числе 30 наиболее развитых государств необходимо дальнейшее развитие очень высокими темпами роста ВВП, финансирование НИОКР, повышение качества жизни и здравоохранения с целью увеличения продолжительности жизни, предотвращения дальнейшего расслоения населения по уровню доходов, существенное увеличение финансирования

образования, здравоохранения и науки. Решение указанных задач будет способствовать как общему повышению качества казахстанской экономики, так и росту ее престижа на мировой арене.

Библиографический список

1. Ұлтық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі: бағалау критеріі және көтерілу жолдары: Монография/Ред басқарған проф. О.Сабден-Алматы: Экономика, 2007. -175бет.

2. Б.Д.Хусаинов. Международная миграция капитала и развитие национальных экономик – Алматы, Экономика, 2005. -С.187.

Иванова Н.А., Свидлова Е.А., студенты 2 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Аширбагина Н.Л.

ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ – ЗАЛОГ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Глобализация постепенно вводит новые правила игры на рынках. Меняются условия работы компаний. Деловая репутация стала темой многочисленных опросов, предлагаются множество консалтинговых услуг по репутационному менеджменту, что свидетельствует о том, что тема управления деловой репутацией является актуальной в деловом мире.

Основной целью рассмотрения данной темы является оценка значимости деловой репутации управляющей компании в современном мире.

Существует достаточно много трактовок, относящихся к деловой репутации. По мнению Л.В. Смолиной «деловая репутация - это положительная оценка деловых качеств, их отражение в общественном сознании (мнении)». [1].

Важным фактором деловой репутации компании является их высокая платёжеспособность, уровень рентабельности, прибыльности, качество реализуемых товаров (работ, услуг), высокий уровень организации производства и труда, производственной, технологической и финансово-коммерческой дисциплины.

Одним из ключевых активов при объединении бизнеса является деловая репутация приобретаемой компании. Банк как покупатель бизнеса должен определить принципы и требования в отношении: признания и оценки в консолидированной финансовой отчетности идентифицируемых активов, обязательств и условных обязательств, а также признания и оценки гудвилла, приобретенного в результате объединения компаний, или прибыли от выгодной покупки; определения информации, которую необходимо раскрывать для предоставления пользователям финансовой отчетности, чтобы они имели

возможность оценить характер объединения компаний и финансовое влияние этого события на отчетность; неконтролируемой доли в приобретаемой компании [2].

В условиях растущей конкуренции, когда многие банки предлагают приблизительно одинаковый набор услуг примерно за одну и ту же цену, все большее значение для кредитных организаций приобретают неценовые факторы: репутация банка, сервис, реклама. Потребитель может купить товар у производителя, о котором ему ничего не известно, но он никогда не разместит деньги в том банке, о котором он ничего не знает. Для большинства потенциальных клиентов основным критерием при выборе банка является его репутация [4].

Сравнительный анализ кредитов наличными в день обращения от 5-ти банков. Ставки кредитования классических кредитных продуктов и экспресс-кредитов представлены в таблице.

Таблица 1.

Ставки кредитования различных банков

Наименование банка	Процентная ставка классического кредитования, % годовых	Процентная ставка экспресс-кредитования, % годовых	Удорожание экспресс-кредитования, % годовых
Хоум Кредит Банк	24,9	39,9	15
Банк ТРАСТ	от 19,9 до 44,9	от 29,9 до 69,9	от 10 до 20
Росгосстрах Банк	27,9	59,9	32
«Альфа-Банк»	21,25	29,9	8,65
ОТП Банк	23,9; 27,9; 31,9	35,9; 47,9	8; 16

Среди рассмотренных банков наименьшее повышение процентной ставки по кредитам наличными в день обращения на 8% годовых по отношению к классической кредитной программе наблюдается у ОТП Банка, что существенно отражается на привлекательности банка. У остальных банков данное удорожание изменяется в пределах от 8,65% у «Альфа-Банк», до значения выше 20% годовых у банка ТРАСТ.

На основании рассмотренной выборки можно сделать вывод о том, что кредитованию с получением денег в день обращения сопутствует повышение банками процентной ставки примерно на 10% годовых, связанное с фактором длительности временного интервала, в течение которого принимается кредитное решение. Данное повышение процентной ставки является следствием увеличения риска кредитования заемщика, но и, вероятно, дополнительной оплатой за заемные средства, предоставляемые в короткий срок.

Для эффективного управления деловой репутацией, необходимо учитывать ключевые элементы, обеспечивающие воздействие на внешнюю среду: организационную культуру, рекламу, спонсорство, меценатство и благотворительность, прямой маркетинг, сервис. Поэтому есть необходимость, в качестве рекомендации по повышению деловой репутации банка, назвать следующие:

1. Совершенствование клиентского сервиса класса «люкс».
2. Повышение уровня организационной культуры.
3. Спонсирование культурно – спортивных мероприятий и проведение агитации здорового образа жизни.
4. Прямой маркетинг - это любая рекламная деятельность, которая создает и использует прямые линии связей между банком и потребителями его услуг.
5. Предоставление банками кредитов на льготных условиях [3].

Очевидно, что перечисленные направления деятельности могут способствовать значительному повышению привлекательности банков в глазах клиентов и партнеров. Данные мероприятия приведут к формированию позитивного имиджа и укреплению деловой репутации компании [6].

Репутация не является самоцелью. О репутации имеет смысл говорить только в контексте целей бизнеса — это может быть увеличение продаж, повышение стоимости компании, увеличение или удержание доли рынка, повышение стоимости самой компании и так далее.

В России банковский сектор начал заниматься вопросами репутации раньше всех. Банки стали выстраивать свою репутацию еще до того, как в российский научно-практический обиход вошло понятие "репутационный менеджмент".

Репутация - бесценный капитал предприятия. Потерять доброе имя, "потерять лицо" в условиях развитых рыночных отношений означает конец карьеры предпринимателя, крах предприятия.

Библиографический список

1. Фроловский Н. Г. Защита деловой репутации юридического лица // Режим доступа: Консультант+.
2. Горячева И.В., Деловая репутация // Режим доступа: <http://www.gradient-alpha.ru/press/publication/3873>.
3. Аширбагина Н.Л. Этические аспекты оказания государственных и муниципальных услуг.// Государственные и муниципальные услуги: организационно-правовой и финансово-экономический аспекты: коллективная монография / под ред. Ребровой Н. П. – Омск: ФГОБУ ВПО «ГУМФ РФ», 2012. – С. 280 – 296.

4. Родионов И. Влияние изменений в качестве корпоративного управления на стоимость российских компаний // Родионов И., Стасюк П. / М. - 2004. - С. 6-9.
5. Наличные в кредит // Режим доступа: <http://www.homecredit.ru/>
6. Жученко Ю. Н. Деловая репутация: опыт исследований // Реклама. Теория и практика. – 2010. - № 40. – С. 246 – 254.

Крайнюкова В.Н., студентка 5 курса
Херсонский национальный технический университет, Херсон, Украина
Руководитель – Хапов Д.В.

РОЛЬ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫХ АСПЕКТОВ ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ

В последние годы конкурентоспособность украинской экономики не растет, а в целом даже снижается. Поэтому исследование проблем конкурентоспособности и разработка соответствующих механизмов ее обеспечения является чрезвычайно актуальной задачей.

В Украине большинство стратегий и механизмов обеспечения конкурентоспособности основной целью определяют наращивания валового национального, регионального продукта и максимальные объемы привлеченных инвестиций для развития региона. Однако если проанализировать опыт развитых стран, целью предлагаемых стратегий и механизмов обеспечения конкурентоспособности является, прежде всего, рост благосостояния населения, а также формирование резервов развития для будущих поколений.

Конкурентоспособность – это способность побеждать в условном соревновании за блага, удовлетворяющие потребности и сформированные ценностями, которые разделяют, в данном случае, жители регионов.

Процесс разработки региональной стратегии социально-экономического развития предусматривает выбор приоритетов, в которых регион может быть конкурентным по отношению к другим регионам на внутренних или внешних рынках [1].

Изменения общественных институтов и экономической системы сначала должны ассимилироваться через призму культуры. Исследуя соотношения культуры и экономики Г.А. Гольц отмечает, что "западное общество потратило в общей сложности почти 400 лет, чтобы на духовном уровне создать идеалы, заставляющие человека с детства и до глубокой старости интенсивно трудиться" и соответственно относиться к частной собственности и ведению бизнеса. К современным проблемам культуры как движущей силы развития экономики Украины и ее регионов можно отнести отсутствие соответствующей идеологии, способной объединить общество.

В данном случае это объединение целесообразно рассматривать в такой взаимосвязи "человек-семья-общество. [2].

Э.М. Либанова выдвигает мысль о том, что «основа подъема общественного прогресса – согласованность политических решений с ценностными ориентациями населения через воздействие на социальные установки в самых разных сферах – от рождаемости до распределения доходов, с одной стороны, и их учета в политике - с другой» [3].

Одним из первых официальных документов отметивший влияние культуры на возможность обеспечения устойчивого развития стал итоговый документ Международной конференции ЮНЕСКО "Новые стратегии для культуры в контексте обеспечения устойчивого развития" [4].

Масштабное промышленное производство и агропромышленный комплекс перестают быть основой социально-экономического роста для многих регионов. Интенсивно растет доля отраслей так называемой "городской экономики", а ведущие страны переориентируют векторы развития на развитие культуры и творчества как основы социально-экономического прогресса [5].

За годы независимости изменения общественно-политического устройства страны в каждой из сфер общества выявили наиболее болевые и уязвимые точки, составляющие определенную угрозу дальнейшему развитию общества, которые выступают как барьеры на пути его дальнейшего развития. Фиксация и анализ таких точек напряжения является необходимым условием проведения своевременных мер со стороны властей и неправительственных организаций, направленных на их преодоление [6].

С 16 по 23 апреля 2011 Высшей школой профессиональной политики в 134 населенных пунктах Украины было проведено социологическое исследование «Ценностные ориентации населения Украины». Целью данного исследования было измерение ценностных ориентаций населения Украины (табл. 1).

Таблица 1

Степень значимости для респондентов некоторых аспектов жизни

№	Аспект	Индекс	Ранг
1.	Крепкое здоровье	0,966	1
2.	Благополучие своей семьи	0,960	2
3.	Материальное положение	0,916	3
4.	Возможность хорошо зарабатывать	0,806	4
5.	Здоровый морально-психологический климат в обществе	0,756	5
6.	Обеспечение для всех равных возможностей	0,725	6
7.	Интересная работа	0,670	7
8.	Общественное признание (уважение со стороны друзей, коллег)	0,653	8

9.	Возможность хорошо проводить свободное время	0,627	9
10.	Расширение кругозора и приобщение к культурным ценностям	0,618	10
11.	Независимость в делах, суждениях, поступках	0,586	11
12.	Независимость государства	0,579	12
13.	Повышение уровня образования, интеллектуальное развитие	0,570	13
14.	Национально-культурное возрождение	0,474	14
15.	Отсутствие значительного социального расслоения	0,442	15
16.	Развитие демократии в стране	0,420	16
17.	Возможность выражать свои мысли по политическим и другим вопросам, не опасаясь за личную свободу	0,403	17
18.	Возможность критики и демократического контроля решений власти	0,258	18
19.	Возможность предпринимательской инициативы	0,242	19
20.	Участие в религиозной жизни	0,015	20
21.	Участие в деятельности партий и общественной жизни	-0,159	21

Сверхвысокую степень значимости для респондентов имеет крепкое здоровье, благополучие своей семьи, материальное положение. Очень высокую степень значимости имеет возможность хорошо зарабатывать, здоровый морально-психологический климат в обществе, гарантия равных возможностей для всех, интересная работа, общественное признание, возможность хорошо проводить свободное время. Степень значимости выше средней имеет возможность критики и демократического контроля решений власти, возможность предпринимательской инициативы. Среднюю степень значимости имеет возможность участия в религиозной жизни, регулярное посещение церкви, богослужений, соблюдение религиозных обрядов. Ниже средней степени значимости имеет участие в деятельности партий и общественной жизни (табл. 1) [7].

Таблица 2

Сравнение степени значимости для респондентов некоторых аспектов жизни между регионами З-запад, В-восток, С-север, Ц-центр, Ю-Юг

Номер аспекта	З		В		С		Ц		Ю	
	Инд.	Ранг	Инд.	Ранг	Инд.	Ранг	Инд.	Ранг	Инд.	Ранг
1.	0.967	1	0.980	2	0.935	2	0.975	1	0.964	2
2.	0.935	2	0.984	1	0.937	1	0.974	2	0.968	1
3.	0.900	3	0.945	3	0.883	3	0.926	3	0.920	3
4.	0.735	4	0.881	4	0.810	4	0.811	4	0.801	4
5.	0.717	6	0.817	5	0.728	5	0.737	6	0.776	6
6.	0.630	7-8	0.802	6	0.664	8	0.755	5	0.778	5
7.	0.602	11	0.760	8	0.717	6	0.625	7	0.658	9
8.	0.630	7-8	0.728	9	0.612	9	0.608	8	0.682	8

Номер аспекта	З		В		С		Ц		Ю	
	Инд.	Ранг	Инд.	Ранг	Инд.	Ранг	Инд.	Ранг	Инд.	Ранг
9.	0.482	13	0.762	7	0.696	7	0.516	12	0.701	7
10.	0.618	10	0.627	11	0.587	10	0.521	11	0.569	11
11.	0.720	5	0.56	13	0.559	12	0.572	9	0.453	13
12.	0.484	12	0.658	10	0.575	11	0.558	10	0.590	10
13.	0.451	15	0.62	12	0.508	14	0.474	13	0.541	12
14.	0.627	9	0.458	17	0.536	13	0.402	15	0.335	16
15.	0.323	18	0.549	14	0.485	16	0.417	14	0.451	14
16.	0.470	14	0.474	15	0.460	17	0.373	16	0.317	17
17.	0.432	16	0.466	16	0.494	15	0.248	17	0.377	15
18.	0.280	20	0.326	18	0.361	18	0.117	18	0.205	19
19.	0.305	19	0.305	19	0.272	19	0.11	19	0.207	18
20.	0.403	17	-0.028	21	-0.088	20	-0.227	20	-0.064	20
21.	-0.142	21	0.022	20	-0.185	21	-0.303	21	-0.201	21

В последние годы в украинском социуме обозначились несколько критических общественных проблем, которые требуют внимательного изучения, поиска их причин и путей их решения. К таким проблемам относятся резкое социальное расслоение, распространение бедности во многих социальных классах и слоях населения, снижение до критической точки авторитета и доверия к государственным институтам, потеря большей частью граждан жизненных перспектив, распространение социальных фобий и т.д.

Бібліографічний список

1. Беленький П. Дослідження проблем конкурентоспроможності / П. Беленький // Вісник НАН України. – 2007. №5. – С. 9-18
2. Ткачук А., Конкурентоспроможність територій : практ. посіб./ – К. : Легальний статус, 2011. – 252 с. : іл. – Бібліогр. : с. 239–251.
3. Лібанова Е. Ціннісні орієнтації та соціальні реалії українського суспільства / Е. Лібанова // Економіка України : Політико-економіч. журн. М-ва економіки та з питань євр. інтегр. України, М-ва фінансів України та Нац. акад. наук України. - 2008. - № 10. - С. 120-136.
4. Нові стратегії для культури, [Інтернет - ресурс], <http://www.unesco.org/tools/fileretrieve/8ad7a99a.pdf>
5. Застосування ціннісного підходу для забезпечення конкурентоспроможності регіону в умовах глобалізації, [Інтернет - ресурс], <http://www.nbuu.gov.ua>
6. Соціальне самопочуття, настрої та ціннісні орієнтації населення України [Інтернет - ресурс], <http://old.niss.gov.ua>

7. Ціннісні орієнтації населення України, [Інтернет - ресурс], <http://vspp.org.ua>

Куцова К.А., студентка 1 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Аширбагина Н.Л.

КАРЬЕРА ЖЕНЩИНЫ-УПРАВЛЕНЦА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В жизни современных молодых людей вопрос построения собственной карьеры стоит на передовых позициях. В большинстве своём студенты и выпускники ВУЗов неустанно ищут перспективы для себя в будущем и стараются подготовить площадку для начала своего карьерного роста ещё во время учёбы. Особенно это необходимо делать людям, собирающимся строить свою карьеру именно в госструктурах, потому что связь с ними устанавливается всерьёз и надолго.

Меня, как будущего специалиста в области государственного управления, волнует вопрос о том, как устроена система управления в современной России, каковы мои шансы на успех в построении будущей карьеры с учётом гендерных различий именно как женщины, специфики деятельности и всех возможных социальных препятствий на пути карьерного роста и самореализации.

Обратимся к самому понятию «карьера» – это индивидуально осознанная позиция или поведение, связанные с накоплением и использованием возрастающего человеческого капитала на протяжении рабочей жизни человека. Профессиональная карьера – это поступательное накопление опыта сотрудником в течение всей его рабочей жизни[1,2].

Если посмотреть на планирование карьеры через призму гендерных различий женщин и мужчин в управлении, то можно увидеть, что и мужчины и женщины будут стараться составить максимально чёткий, продуманный и эффективный план. Различие состоит в том, что женщины более склонны к кардинальным изменениям в своём планировании, допускают больше вариантов развития и изменений, нежели мужчины. Для женщин это не является проблемой. Для мужчин же требуемое кардинальное изменение или корректировка чаще всего не встречает энтузиазма и решимости, и зачастую мужчина воспринимает это как появившуюся перед ним проблему и начинает с ней бороться. Такие различия в восприятии основываются на особенностях женской и мужской психики, заложенной биологически[3].

Кто же такой государственный управленец и что от него зависит?

Государственный управленец (независимо от пола) это, в первую очередь, представитель интересов государства и движущая сила процессов организации и управления деятельностью органов государственной власти и местного

самоуправления, политических партий, государственных и муниципальных учреждений самой различной направленности.

Сферы приложения труда управленца многообразны и весьма продуктивны: деятельность в администрациях города, района, поселка, области; в федеральных органах власти (налоговая и таможенная службы, казначейство), в представительных органах власти (Государственная Дума, областная Дума, городские, районные, поселковые собрания и советы).

Очевиден тот факт, что на плечи управленца ложится огромная ответственность не только за результаты и процесс собственной деятельности, но и за процесс и результат, а также эффективность деятельности его подчинённых и организации в целом.

Для нас очень привлекателен образ женщины-управленца. Они достигают успехов не в результате копирования мужского стиля управления, а благодаря использованию своих способностей, реализации присущих только женщине черт и особенностей – качеств, которые, как показали результаты исследования, могут в современных условиях обеспечить конкурентное преимущество руководителей женщин перед мужчинами.

Нужно отметить, что у женщин – руководителей существует собственный стиль управления. «Женский» стиль руководства выступает как сочетание неоднородных качеств: доброта и строгость, женственность и деловитость, спокойствие и требовательность, мягкость и воля. Стоит отметить, что отличительным качеством, помогающим многим женщинам достигать успеха в профессиональной сфере, является самомотивация – процесс воспитания уверенности в себе, явление, вытекающее из иерархии потребностей человека[3]. Мотивация подчинённых начинается в первую очередь с того, как мотивирован сам руководитель, чтобы повести за собой и других. Если руководитель считает, что мотивирован, то сможет «зажечь» и других. Его энтузиазм, преданность делу и стойкость перед лицом трудностей – вот три источника лидерства.

Если руководитель немотивирован, то он не может влиять на сотрудников. Как говорит китайская пословица: «Если ты не в состоянии улыбаться, не открывай сегодня свою лавку». Сомневаясь в оценке своих способностей и возможностей, озадачивая мысленно себя отрицательной установкой «Я не смогу сделать это», руководитель будет терпеть неудачу даже не приступив к делу. Он должен преодолеть это препятствие, должен быть уверенными в себе. Уверенность в себе воспитывается. Позитивные ожидания приводят к позитивным результатам. Определяя цели, руководитель должен тщательно спланировать все действия, необходимые для их достижения.

Существует только один человек, перед которым руководителю придется держать ответ по окончании всех дел. Это он сам. У женщин – руководителей чаще

всего встречаются два способа самомотивации. С одной стороны, это самомотивация соперничеством с мужской идеологией управления. Она заключается в том, что женщины – руководители мотивируют себя потребностью доказать что женский стиль управления не просто стоит на равне с мужским, но и кое- где его превосходит. В результате такого способа самомотивации женщины – руководители могут увеличивать свои усилия для выполнения определённых задач скоростью, качеством, изобретательностью и т.п. Другим, не менее сильным мотивирующим аспектом для женщин-руководителей являются их дети (причём не важно есть они сейчас или только планируются). Собственно почему? Ответ прост – пример для подражания и гордости. Признание успехов и лидерства собственными детьми для женщины на вес золота.

И так, отсутствие самомотивации у руководителей (в том числе и женщин) неизбежно ведёт к застою карьеры и падению полезности как руководителя. На сегодняшний день самомотивация стоит на передовых позициях управления лидера самим собой. Особенно в ситуации ожесточённой гендерной конкуренции на рынке труда.

Анализировать процесс построения карьеры, достижения успеха женщины в управлении возможно на примере Ирины Хакамады и Валентины Матвиенко.

Знакомясь с деятельностью Ирины Хакамады, можно сделать вывод, что известным управленцем, политиком, общественным деятелем просто так не становятся. Прежде чем добиться карьерного и личного успеха, она проделала колоссальную работу по самообразованию и развитию! Прежде чем сделать себе имя, эта женщина сделала саму себя[6,7].

Валентина Ивановна Матвиенко. Советский и российский государственный деятель, политик, дипломат. Анализировать деятельность этого управленца довольно интересно. Но единственный достойный вывод о ней – это одна лаконичная фраза: «Поистине Женщина, которая воплотила в жизнь всё превосходное и разумное в управлении обществом, своими подчинёнными и самой собой. Если и выбирать себе кого-то в кумиры, то именно её!»[5].

Мы провели интернет-опрос с целью выяснения отношения членов российского общества к самому феномену карьеры и конкретно к женщине-управленцу. Были поставлены следующие вопросы: «Что для вас означает понятие «карьерера»?» и «Как вы относитесь к женщинам, занимающим управляющие должности в государственных структурах?»

Результаты опроса позволили сделать следующие выводы: 43,54% респондентов считают, что карьера – это траектория своего движения, которую человека строит сам, сообразуясь с особенностями внутри-внеорганизационной реальности и главное – со своими собственными целями, желаниями, установками.

Чуть меньше процентов (42,2%) набрал такой вариант трактовки карьеры: «Это результат осознанной позиции и поведения человека в области трудовой деятельности, связанный с должностным или профессиональным ростом». Обе эти интерпретации понятия карьеры стоят очень рядом по предпочтению респондентов, но суть первой лежит в самореализации и саморазвитии личности, а суть второй уже более приближена к трудовой деятельности и профессионализму.

По результатам ответов на второй вопрос мы можем увидеть, что очевидный перевес и преимущество у респондентов вызывает положительное отношение к женщинам, занимающим управляющие должности в госструктурах (71,1%). – Меньше 1/3 респондентов относятся к этому скептически, считая, что это не женское занятие (24,83%). – И совсем небольшой процент опрошенных относится к женщинам – управленцам резко негативно (4,07%).

После детального изучения возможных карьерных путей женщин – управленцев и политиков, можно сделать вывод, что современная женщина – управленец создаёт очень серьёзную конкуренцию мужчинам на рынке управленческого труда. Сложившиеся стереотипы восприятия женщин, обладающих определённой властью, в большей степени уже начали разрушаться, не без усердного труда женщин в этой сфере.

Библиографический список

1. Зайцева Т.В., Зуб А.Т. Управление персоналом: учебник. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2008. – 336 с. – (Профессиональное образование).
2. Карташова Л.В. Управление человеческими ресурсами: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013 – 235с. – (Учебник для программы МВА)
3. Резник, С. Д. Гендерные особенности карьерного роста: женщины в менеджменте/ С. Д. Резник, С.Н. Макарова//ЭКО. Всероссийский Экономический Журнал.-2006.-№3.-С. 125-136.
4. Сотникова С.И. Управление карьерой: Учеб. пособие. – М., 2001.
5. http://ru.wikipedia.org/wiki/Матвиенко,_Валентина_Ивановна
6. <http://hakamada.ru/Me>
7. http://ru.wikipedia.org/wiki/Хакамада,_Ирина_Муцуовна
8. <http://www.fontanka.ru/2005/10/17/151112/>

Соколов А.М., Соколова Е.А, студенты
Новосибирский государственный педагогический университет, г. Новосибирск
Руководитель – Классов Б.А.

АКТУАЛЬНОСТЬ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС СПЕЦИАЛЬНОГО КУРСА «ОСНОВЫ УСПЕШНОЙ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

В настоящее время властями, как нашей страны, так и других государств постоянно подчеркивается необходимость подготовки грамотных специалистов в различных сферах производства и научного знания. Президент Российской Федерации В.В. Путин неоднократно в своих выступлениях поднимал вопрос подготовки высококвалифицированных кадров, чрезвычайно востребованных на современном этапе в экономике, образовании, инженерной индустрии и других областях жизнедеятельности. В чем же сложность подготовки таких специалистов? Почему далеко не каждый выпускник современного ВУЗа может считаться грамотным, высококвалифицированным работником, соответствующим требованиям, предъявляемым Правительством Российской Федерации и зарубежным стандартам? Ответ на этот вопрос тесно связан с понятием успешной жизнедеятельности, которое сегодня актуально как никогда. Студент, окончивший ВУЗ и студент, добившийся успеха в учебной деятельности, к сожалению, не одно и то же. Кроме того, большинство уже работающих специалистов не могут назвать свою деятельность успешной, но при этом соглашаются с тем, что многое в их жизни могло быть по-другому, если бы не упущенные в свое время возможности.

Большинство людей хотели бы быть финансово независимы и зарабатывать больше, чем это им удастся на данный момент. Разумеется, понятие успешной жизнедеятельности включает в себя не только достижение финансового благополучия. По результатам опроса, проведенного в 2013 году исследовательским центром рекрутингового портала Superjob.ru большинство россиян (63 процента) не согласны с утверждением, что успешность человека связана исключительно с достижениями в карьере. Респонденты указывают на другие составляющие успеха: высокий уровень духовного, интеллектуального, физического, морального развития, здоровые отношения с обществом. Однако добиваются успеха далеко не все. В чем же причина? Есть ли какие-либо закономерности успеха? Поиском ответа на эти и подобные вопросы люди задавались еще в древности, однако наука, изучающая успех, зародилась совсем недавно.

Ученые-психологи, политологи, социологи, историки и другие долгое время отмечали различные взаимосвязи между успешностью человека и его умственными

способностями, психическими, моральными, нравственными качествами, и почти все они сходились на том, что достижение успеха - это некая закономерность, а не результат случайной череды событий. В результате подобных исследований в 20х гг. прошлого столетия зародилась новая область научного знания - акмеология.

Акмеологию можно называть наукой, изучающей успех. В область интересов данной дисциплины входит абсолютно все, что так или иначе связано с успехом: становление личности, социальная адаптация, мотивация, деловая коммуникация, преодоление конфликтов, смысл жизни, профессиональное развитие и многое другое. С появлением акмеологии успех становится официальным предметом научного рассмотрения, а «производство» успешных людей ставится на научную основу.

Самый главный вывод, сделанный учеными, стоящими у истоков акмеологии – то, что принципам достижения успеха можно научить. Разумеется, успешность жизнедеятельности зависит и от личных качеств человека, но, по мнению ученых, наличие определенных черт характера “гарантирует” успех лишь на 30 %, остальное определяется необходимыми знаниями, верной стратегией и разумным приложением усилий. К тому же и личные качества в большинстве своем также поддаются тренировке.

Таким образом, очевидным становится то, что если человека обучить принципам достижения успеха, то эффективность его жизнедеятельности значительно повысится. К сожалению, обучение акмеологии пока не распространено в современной образовательной среде, однако тема поиска и изучения “рецептов успеха” очень актуальна - об этом свидетельствует множество различных программ, тренингов, семинаров, посвященных принципам успешной жизнедеятельности и собирающих огромные аудитории по всей России.

Курс “Основы успешной жизнедеятельности”, разработанный нами, предполагает знакомство студентов с основами акмеологии, с основными принципами достижения успеха, с информацией о “подводных камнях”, встречающихся на пути каждого человека к успеху и многое другое. В процессе изучения курса затрагиваются и обсуждаются такие фундаментальные темы, как целеполагание, развитие личности, ее мировоззрение и нравственность. Студенты открывают для себя такие истины, как “успешность успешности рознь”, и достижение успеха, например, в сфере преступности - это нечто совсем иное, не имеющее никакого отношения к “здоровому” успеху, в котором заинтересовано наше общество.

Перед российской системой образования возникает все больше и больше проблем, связанных с ослаблением внимания к формированию позитивных черт характера и мировоззренческих установок участников образовательного процесса всех уровней. Значительную помощь в решении поставленной проблемы, как

показали исследования путей и методов повышения эффективности проведения занятий с использованием принципов педагогических личностно-ориентированных технологии, может оказать использование опыта преподавания (на факультете технологии и предпринимательства НГПУ) мировоззренческого курса Основы успешной жизнедеятельности личности в системе природа общество человек.

Учитывая сложность и важность формирования, самокоррекции и развития адекватного мировоззрения молодых людей, курс Основы успешной жизнедеятельности может выступать базовым при изучении гуманитарных и технических дисциплин, так как он создает благоприятные психолого-педагогические условия для формирования и совершенствования, технологических, коммуникативных и системных компетенции.

Поскольку учебно-воспитательный процесс является основным социальным механизмом создания качественного кадрового потенциала настоящих и будущих поколений, способных к созидательному труду и творческому саморазвитию, то преподавание основ успешной жизнедеятельности в рамках учебного процесса ВУЗов становится абсолютно закономерным. Мы надеемся, что внедрение разработанного нами спецкурса позволит внести значительный вклад в подготовку высококвалифицированных специалистов, так востребованных в современной России, а также просто успешных, а значит, счастливых людей, достойных граждан нашей страны и здоровых членов современного общества.

Библиографический список

1. Верба Н.Н. Рабочая тетрадь по курсу “Основы безопасности жизнедеятельности” (для учащихся 9 класса общеобразовательной школы) / Н.Н.Верба, Б.А. Классов. - Новосибирск: Изд. “Ибис-принт”, - 2010. - 86 с. - издание второе исправленное и дополненное.

2. Классов Б.А. Основы успешной жизнедеятельности личности в системе Природа-Общество-Человек / Учебное пособие по технологии самопознания и личностного развития. - Новосибирск: Светлица. - 2011. -114 с. (Серия “ПЛОТ”).

3. Классов Б.А. Основы успешной жизнедеятельности личности в системе Природа-Общество-Человек / Практические работы по технологии самопознания и личностного развития. - Новосибирск: изд.НГПУ, - 2009. -115 с. (Серия “ПЛОТ”).

4. Резник С.Д. Персональный менеджмент / Учебник / С.Д Резник, С.Н. Соколов и др. 2-изд перераб. и доп. М.: ИНФА-М, 2004 - 622 с. (Серия “Высшее образование”).

5. Поиск математических закономерностей мироздания: физические идеи, подходы, концепции / Под ред. М.М. Лаврентьева, В.Н. Самойлова. - Новосибирск: Академическое изд-во “Гео”, 2006. -203 с. - (Избранные труды V Сибирской междисциплинарной конференции по математическим проблемам физики

пространства-времени сложных систем (ВПФ-2004), Новосибирск, 14-20 июля 2004г.; вып. 5). - С. 191-197. / Классов Б.А. “О роли образования в решении актуальных социальных проблем”.

6. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Акмеология> (дата обращения 24 мар. 2013 г.)

7. URL: <http://project.megarulez.ru/forums/archive/index.php/t-11199.html> (дата обращения 20 мар. 2013 г.)

Федосеева Е.О., студентка 1 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Аширбагина Н.Л.

ГМО КАК УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Широко обсуждаемая проблема национальной безопасности России вполне логично выводит на первый план другую проблему - биологическую безопасность в масштабах как отдельно взятой страны, так и планеты в целом.

Руководитель Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека Главный государственный санитарный врач РФ объяснил, что биобезопасность перестала быть прерогативой только практиков-врачей и научного сообщества, эта проблема политическая и глобальная. С какой же стороны, подстерегает Россию эта самая биологическая опасность, от которой нужно так срочно защищаться? Как минимум, с трех: а) инфекционные заболевания; б) биотерроризм; в) генетически модифицированные продукты.

В нашей стране данная проблема очень актуальна. 15 ноября 2012 года состоялись слушания на тему: «Распространение ГМО: Что ждет Россию?». По итогам круглого стола был подготовлен проект резолюции, содержащий перечень требований к Правительству РФ, среди которых: введение моратория на ГМО до проведения независимого эксперимента под строгим общественным контролем, обеспечение открытого доступа граждан к информации о результатах тестирования продуктов питания не содержащих ГМО, введение запрета на использование ГМО в детском питании и т.д. Ситуацию с генетически-модифицированными продуктами в России можно назвать удручающей. Дело в том, что в 2001 году, на встрече "большой восьмерки" в Генуе, была принята резолюция о необходимости интенсивных исследований по обеспечению безопасности ГМО продуктов питания. Однако в России обеспечение биологической безопасности затруднено отсутствием единой государственной политики в этой области[5].

В прессе и на телевидении всё чаще и чаще появляется информация о продуктах, содержащих ГМО, однако мнения выступающих расходятся, одни говорят о пользе, другие о вреде данных продуктов. Сторонниками являются

непосредственно ученые, разрабатывающие генетически модифицированную продукцию, они считают её чуть ли ни панацеей от голода и болезней. Противники обвиняют создателей ГМ-продуктов в уничтожении всего населения земного шара.

В работе освещены аспекты опасностей, связанных с употреблением ГМО, решены следующие задачи:

- дать понятие ГМО;
- выделить преимущества ГМО;
- определить опасности ГМО;
- дать рекомендации для снижения вредных последствий употребления генетически модифицированных продуктов питания.

Попробуем разобраться, что же такое ГМО? Генетически модифицированные организмы – это такие организмы, в генный код которых были «вклеены» чужеродные гены, с целью улучшения его полезных свойств, например для повышения урожайности, для развития устойчивости от сорняков, вредителей и т.д.

Методами создания генетически модифицированных продуктов являются:

1- способ внедрения чужих генов в наследственный аппарат растений с помощью болезнетворной для растения бактерий *Agrobacteriumefaciens* (с латыни - полевая бактерия, вызывающая опухоли);

2- клетки, предварительно обработанные специальными реагентами, помещают в раствор, содержащий ДНК и вещества, способствующие ее проникновению в клетку, после чего выращивают из клетки целое растение;

3- метод бомбардировки растительных клеток маленькими вольфрамовыми пулями, содержащими ДНК. К примеру, для выведения морозоустойчивости помидора в его ген встроили ген арктической камбалы; для выведения засухоустойчивых сортов пшеницы ей встроили гены скорпиона. Звучит жутко! Хотя, казалось бы, цель благородна - прокормить человечество.

Созданием генетически модифицированных продуктов занимается генная инженерия. Конечно, есть масса положительных и отрицательных моментов, связанных с развитием генной инженерии[2].

Попробуем рассмотреть все плюсы и минусы создания продуктов с ГМО.

Начнем с опасностей. К сожалению, в России и не только, все растения, полученные методом генной инженерии должны проходить испытания на безопасность, в этом-то и суть всей проблемы. Общественность никто не посвящает в результаты таких исследований, именно поэтому необходим особый институт независимых экспертов, который будет устанавливать достоверность всех проводимых исследований. Необходимость такого института в РФ объясняется, прежде всего, тем, что многие исследования осуществляются за счет финансирования компаний - производителей, которым выгоден положительный результат, ведь ГМ-продукты помогут не только окупить все затраты, но и получить

огромную прибыль. Поэтому и возникают различные фальсификации результатов исследований. Сказать официально, что ГМО вредны не может никто. Чаще всего употребляется такой термин как «потенциально опасные». Но известны такие факты, что употребление ГМО может привести к проявлению различных заболеваний, притом вовсе небезобидных, например, в США ГМ-продукты свободно употребляются в пищу и от аллергии страдают около 70% населения. В Швеции, где такие продукты под запретом, всего лишь 7%.

Несомненно, польза от ГМ-продуктов есть, и заключается она в экономической выгоде. Кроме того, ГМО широко используют в медицине, медики надеются, что в скором будущем генетики смогут разработать лекарства от таких болезней, как ВИЧ, птичий и свиной грипп и другие. Так или иначе, но все опасения и предупреждения относительно употребления ГМ-продуктов станут явными не ранее, чем по прошествии полвека, когда сменится поколение людей, питающихся трансгенной пищей[3].

Для того, что бы определить, насколько россияне представляют опасности, связанные с употреблением ГМ-продуктов, нами был проведен социологический опрос посредством интернет тестирования. Данный опрос включал в себя следующие вопросы: Слышали ли вы о генетически модифицированных продуктах питания? Употребляете ли вы ГМ-продукты? Ваше отношение к ГМО?

Отвечая на первый вопрос 82% опрошенных ответили, что слышали о ГМО, 18%, что нет. Ответы на второй вопрос распределились так: 88% ответили, что употребляли ГМ-продукты, 12% что, вероятно, нет. Отношение респондентов к ГМО: положительное -12%, нормальное -11%, нейтральное- 12%, не очень хорошее - 15%, Отрицательное -50%.

На основе проведенного исследования нужно отметить, что большинство респондентов слышали о ГМ-продуктах, но, к сожалению, употребляют их в пищу. Избежать употребление ГМ-продуктов возможно, используя следующие рекомендации: отказаться от продукции американских компаний; покупать по принципу - все, что рекламируется нельзя; обращать внимание на этикетки; покупать для себя продукты из надежного источника; избегать ресторанов быстрого питания; делать покупки с особой осторожностью!

Раньше мы боялись стихийных бедствий, войн, теперь становится опасно употреблять мясо и овощи. Чем выше уровень технологий, тем выше риск. Нам стоит помнить, что всякая технология имеет очевидные плюсы и неизвестные минусы.

Библиографический список

1. Ермакова И.В. Что мы едим? Воздействие на человека ГМО и способы защиты. - СПб.:Амрита Русь,2010.

2. Закревский В.В. Генетически модифицированные источники пищи растительного происхождения. Руководство по санитарно-эпидемиологическому надзору. - СПб.: Диалект, 2006 .

3. Закревский. В.В. Генно-модифицированные продукты. Опасно или нет? – М.: БХВ-Петербург, 2006.

4. Лавров. И.Е. Генетически модифицированные продукты. – М.: Сова, АСТ, 2007.

5. Троицкая. С. Пищевой террор. Есть или жить? Продукты массового уничтожения. – СПб.: Питер, 2011.

Хатимлянская К.А., студентка 1 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Аширбагина Н.Л.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

В 2006 году Президент Российской Федерации В.В. Путин выступил с новой инициативой, выдвинув четыре национальных проекта – «Образование», «Здоровье», «Доступное жилье» и «Развитие АПК». По всей стране СМИ активно сообщают гражданам о мероприятиях, проводимых в рамках данных проектов[1,2,4]. Но вызывает ли интерес данная информация у населения? Следят ли они за реализацией проектов? Важна ли для них информация об эффективном использовании средств государственного бюджета?

Ответы на эти и многие другие вопросы подтолкнули нас на эксперимент. Мы решили провести анкетирование среди студентов Финансового университета при Правительстве РФ и ответить на данные вопросы, хотя бы на таком уровне, как университет. Ведь молодежь – это самая активная часть населения страны, за нами будущее. И от того, насколько мы образованы, осведомлены о происходящих событиях и активны, зависят темпы и качество развития нашего государства. Мы смеем полагать, что результаты анкетирования позволят более или менее объективно проанализировать ситуацию. Для большей наглядности и полезности эксперимента сравним полученные данные с результатами всероссийских опросов и сделаем соответствующие выводы.

Анкета включала 10 вопросов. В работе дан анализ ответов только на самые актуальные и представляющие наибольший интерес вопросы.

На первый вопрос «Слышали ли вы о национальных проектах в области образования, здравоохранения, обеспечения населения жильем и сельского хозяйства?» были предложены следующие варианты ответов: а) хорошо

осведомлены об этих проектах; б) что-то слышал о них; в) ничего не слышал о них. Результаты анализа ответов представлены на рис.1.

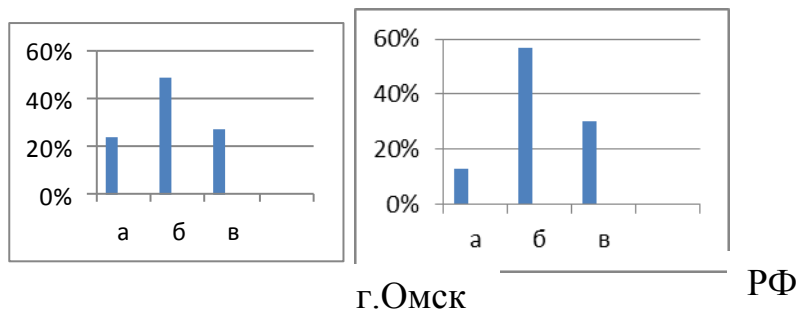


Рис.1

Как видим, данные всероссийского анкетирования почти идентичны опросу омских студентов [Рис. 1]. Большинство респондентов знают о существовании перспективных национальных проектов, но владеют совсем небольшим объемом информации об их реализации и перспективах.

Анализируя ответы на второй вопрос («Как вы считаете, окажут ли национальные проекты существенное влияние на Вашу жизнь, жизнь Вашей семьи?» - а) да; б) нет; в) затрудняюсь ответить, мы можем отметить, что омские студенты, возможно, в силу возраста затруднились ответить на вопрос о влиянии национальных проектов на их жизнь, то более старшая группа населения в своем большинстве уверена, что реализация национальных программ никак не повлияет на их быт [Рис. 2].

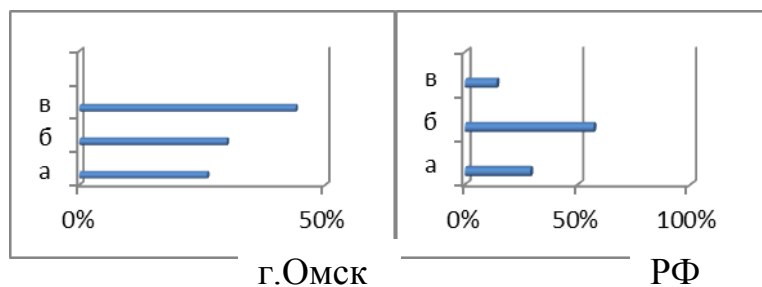


Рис. 2

Единство мнений и взглядов россиян и омских студентов раскрылось также в вопросе о проекте «Жилье». Ответы на третий вопрос («Ваше отношение к предоставлению субсидий молодым семьям для приобретения жилья?» – а) это очень важно для социально-экономического развития страны; б) это никак не отразится ни на моей семье, ни на семьях моих знакомых; в) для меня это послужит хорошим стимулом.) – распределились следующим образом [Рис. 3]:

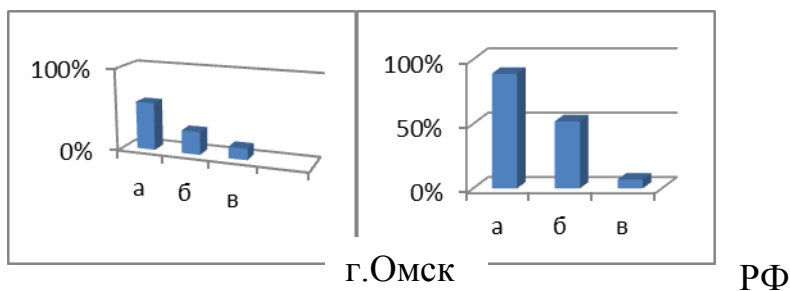


Рис.3

Ответы на последний по счету, но точно не по значению вопрос: «Вы бы хотели получать подробную информацию о реализации данных проектов на местном и федеральном уровнях? – а) да, мне бы было это интересно; б) нет, меня это мало волнует» - сблизил жителей Омска и жителей регионов [Рис. 4]. Все высказались ЗА более подробную информированность о реализации национальных проектов.

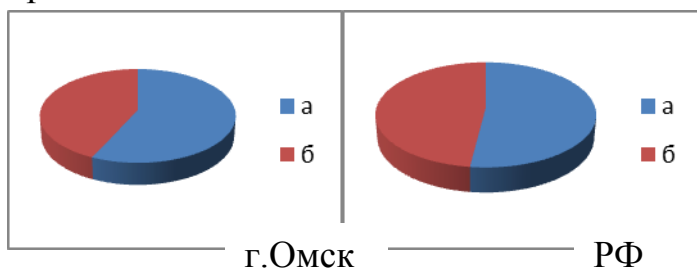


Рис. 4

Люди желают знать, что происходит в стране, и это радует. Значит, есть смысл развиваться дальше, есть смысл притворять в жизнь новые идеи проекты и есть надежда на лучшее будущее![3].

В результате проведения исследования мы сделали много выводов, но возможно отметить наиболее значительный. Сегодня, благодаря научно-техническому прогрессу, существует масса способов информирования населения. Несмотря на это, многие граждане не знают ничего о таком глобальном политическом шаге нашего правительства, как воплощение в жизнь перспективных национальных проектов. Это довольно печальный факт. Но решение самое простое: выявить наиболее «популярное» средство массовой информации и превратить его в канал связи правительства и населения. Вы можете сказать, что уже давно люди получают всю информацию из интернета, газет, телевидения и т.д. Но данные опроса показали неэффективность существующих методов. Мы считаем, что хорошая информированность граждан о национальных проектах привела бы к их лучшей реализации, так как, возможно, большее количество людей стало бы принимать участия в проводимых в их рамках мероприятиях. Разумеется, у национальных и региональных проектов есть большое количество недостатков и недоработок, что является поводом для их всесторонней критики оппозицией в средствах массовой информации. Но это совершенно естественно для проекта

такого уровня. Однако в целом их позитивное значение для развития регионов, и, следовательно, нашей страны - неоспоримо.

Библиографический список

1. Карпенко М., Казанцев В., Иванов Л. Приоритетные национальные проекты и новая идеология. - М.: Инфо, 2009. - 316 с.
2. Национальные проекты. / Электронный ресурс: <http://www.admomsk.ru>
3. Отношение граждан России к национальным проектам. / Электронный ресурс: <http://www.pdi.ru>
4. Приоритетные национальные проекты. / Электронный ресурс: <http://www.rost.ru/>
5. Финансово-экономическое развитие национальных проектов / Под.ред.Таксира К.И. – М.: Финансы, 2006. – 500 с., ил.

Шеповалова В.А., студентка 2 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Аширбагина Н.Л.

КАРЬЕРА ВЫПУСКНИКА ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ (ОМСКИЙ ФИЛИАЛ)

В последнее время актуальной проблемой, обсуждаемой на страницах научных изданий и в практической периодике, является проблема построения профессиональной карьеры выпускников вуза.

Актуальность данной работы состоит в том, что на данный момент на рынке труда можно наблюдать ситуацию перевеса предложения рабочей силы профессионалов в области экономики над её спросом. Поэтому целесообразно определить причины этого перевеса и выяснить, с чем же он связан.

Карьера — результат осознанной позиции и поведения человека в трудовой деятельности, связанный с должностным или профессиональным ростом. Среди видов карьеры выделяют горизонтальную и вертикальную[1,2].

Карьеру — траекторию своего движения — человек строит сам, соотносясь с особенностями внутри и внеорганизационной реальности и главное — со своими собственными целями, желаниями и установками[3].

В процессе реализации карьеры важно обеспечить взаимодействие всех видов карьеры.

Карьерный рост есть итог сочетания индивидуального планирования карьеры и обеспечения организацией поддержки и возможностей, и представляет собой процесс сотрудничества между работником и работодателем.

Существуют субъективный и объективный план рассмотрения карьерного роста. Большинство исследователей отмечает, что наиболее адекватным является сочетание субъективных и объективных факторов при рассмотрении карьерного роста[4].

Методы измерения карьерного роста, как обычно, разделяются на две группы: количественные и качественные. Поскольку для нас важно как понимание того, как реализуется карьерный рост выпускников в целом, так и учет различных контекстов, влияющих на их продвижение по карьерной лестнице, для нас представляют интерес обе группы методов.

В рамках данной научной работы был проведен опрос выпускников (55 человек) нашего ВУЗа за прошедшие 3 года при помощи социальной сети В Контакте. Были разосланы сообщения нашим выпускникам с вопросами следующего характера:

- работаете ли Вы по специальности, полученной в нашем университете;
- если да, то где;
- сложно ли было трудоустроиться с учетом полученных знаний;
- довольны ли Вы полученными знаниями в нашем ВУЗе;
- на Ваш взгляд, помогут (помогли) знания, полученные в Финансовом университете, добиться карьерного роста.

На основе анализа ответов были получены следующие результаты:

По специальности, полученной в нашем университете, работает 77% выпускников. В свою очередь 9,3% выбрали жизненный путь, не связанный с полученным дипломом. Эти выпускники работают супервайзерами в Рекламном агентстве Филип Моррис, Менеджерами по продажам автомобилей БМВ в ООО Барс-НВ, заместителями руководителей отдела продаж в компании Видео-интернешнл, профессиональными и востребованными фотографами и прочее. В связи с тем, что наш ВУЗ больше «женский», 13,7% выпускниц в данный момент воспитывают малышей и не работают.

Среди организаций, в которых нашли себя выпускники, были отмечены (в скобках представлено количество человек):

- ✓ Министерство финансов Омской области (9);
- ✓ Министерство здравоохранения Омской области (1);
- ✓ Министерство культуры Омской области (1);
- ✓ Федеральная налоговая служба(5);
- ✓ ОАО «Газпромнефть» (2);
- ✓ ОАО «Газпромнефть - Логистика»(1);
- ✓ БУ ОО «Центр художественной гимнастики»(1);
- ✓ Больницы города Омска (3);
- ✓ Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал) (1);

- ✓ Сибирский институт бизнеса и информационных технологий (1);
- ✓ Омский филиал СОАО «ВСК» (1);
- ✓ «Титан» (1);
- ✓ Росгосстрах (1);
- ✓ Восточный экспресс банк (1);
- ✓ Сбербанк России (3);
- ✓ Банк «ВТБ 24» (2);
- ✓ ООО «Алкогольная Сибирская группа» (3);
- ✓ Индивидуальное предпринимательство (2);
- ✓ Консалтинговые компании, страховые компании и банки Москвы и Санкт-Петербурга (5).

Выпускники были трудоустроены как благодаря проходимой ими практике (72,7%), так и благодаря самостоятельному упорству (27,3%). Так же небольшой процент выпускников (21,8%) признались, что были трудоустроены благодаря связям, а некоторые (54,5%) благодаря связям прошли практику, после которой их взяли в эти организации на постоянную работу. Но не всем так повезло, 23,5% выпускников ходили на собеседования от 7 до 2,5 месяцев, пока не трудоустроились.

Всеми выпускниками было отмечено то, что Финансовый университет при Правительстве РФ дает отличную теоретическую подготовку. Знания, полученные за время обучения, вполне достаточны в качестве теоретической базы. Но, в свою очередь, 91% выпускников отметили, что не хватает практических знаний, а 54,5% вообще не применяют знания, полученные в ВУЗе, так как их работодатели проводили обучение работников на месте. Некоторые выпускники (9%) отметили, что полученные теоретические знания помогают им поддерживать разговор с коллегами. Так же выпускники (25,5%) пожаловались на то, что в университете мало часов иностранного языка, который очень нужен в продвижении по карьерной лестнице и отметили недостаток сотрудничества с иностранными ВУЗами и, как следствие, обмена студентами, грантов на обучение за рубежом и т.д. Еще выпускники (10,9%) отметили нелогичность преподаваемых дисциплин. Например, сначала они изучали курс «Налоги и налогообложения», а по окончании этого курса начинали изучение «Теории налогообложения».

Что касается продвижения по карьерной лестнице, все без исключения выпускники говорят о том, что карьерный рост это работа только самого человека, только его инициатива, только упорство и трудолюбие. Потому что благодаря связям можно устроиться на работу, но так и просидеть простым бухгалтером по зарплате до пенсии.

Таким образом, благодаря проведенному опросу можно сделать некоторые выводы. Выпускники нашего университета достаточно хорошо трудоустроились в

организациях, как Омска, так и других городов. Полученные знания пригодились не стопроцентно как для прохождения собеседований, так и для дальнейшей работы. Трудоустройство выпускников проходило как благодаря самостоятельной работе, так и благодаря знакомствам. Но карьерного роста добиваться необходимо самостоятельно только благодаря личным качествам.

В современном мире именно образование является тем объективным фактором, который влияет на карьеру молодого человека. В связи с интенсификацией всех процессов, происходящих в обществе, повышается возможность самореализации почти всех категорий граждан, но при этом становится сложнее осуществить свой выбор, достигнуть намеченных целей. Знание и понимание студентами карьерной компетенции, сформированные навыки самомаркетинга позволяют выделить и укрепить в себе те качества, которые повлекут за собой экономический, профессиональный и творческий рост.

В заключение хочется сказать, что кем бы вы не стали после получения диплома, какой жизненный путь не выбрали – путь банковского работника, преподавателя экономических дисциплин, ведущего специалиста отдела или путь любящей мамы пятерых деток – самое главное быть счастливым человеком. А счастье, как известно, не в деньгах.

Библиографический список

1. Аширбагина Н.Л. Условия формирования и развития карьерной компетенции студентов вуза // Методы и средства подготовки конкурентоспособных специалистов: теория и практика: Материалы шестой международной научно-методической конференции (10 апреля 2012г.) - Омск: НОУ ВПО «ЕврИЭМИ», 2012.- С.29-31.
2. Писаревская О.И. Карьера для поколения Next: новые возможности карьерного портфеля.// Туризм: право и экономика. -2011.-№2.
3. Шаврова Ю. Секреты успешного трудоустройства: практ. пособие – М.,2010.
4. Школа карьеры: Учеб. - практ. пособие /Под общ. ред. Е.А. Могилевкина. - М., 2012.
5. Электронный ресурс [Википедия-свободная энциклопедия]/ [http://ru.wikipedia.org].
6. Электронный ресурс [Энциклопедия экономиста] / [http://www.grandars.ru].

Шпет Л.А., студентка 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Аширбагина Н.Л.

ЭТИКА ГОСУДАРСТВЕННОГО СЛУЖАЩЕГО – ФАКТОР, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

Современные требования к государственной службе России проистекают из критериев создания демократического, правового и социального государства, гармонично взаимодействующего с гражданским обществом, а также из социального и правового положения, которое госслужащие занимают в механизме осуществления государственной власти. В соответствии со своим статусом они должны достойно исполнять служебные обязанности, служа гражданам России. Этика поведения государственного служащего или иного должностного лица должна строиться на основе осознания, что государственная должность является выражением общественного доверия и по результатам его работы формируется отношение граждан к государству в целом [1, С. 29].

Актуальность темы определяется потребностью в изучении этики государственного служащего как одного из важнейших факторов, влияющих на эффективность работы государственной службы. Цель - определение путей совершенствования формирования этики государственного служащего. В ходе работы были решены следующие задачи: а) характеристика современного состояния этики государственного служащего; б) выявление принципов профессиональной этики государственного служащего; в) определения существующих проблем в сфере государственной службы.

Кроме того, было проведено исследование, в котором принимали участие государственные служащие Отделения по Азовскому немецкому национальному району УФК по Омской области. Исследование проводилось анонимно, с полного согласия респондентов.

В настоящее время в России принят кодекс профессиональной этики государственного служащего, регулирующий отношения внутри профессионального сообщества и регламентирующий поведение специалиста в сложных этических ситуациях, характерных для данной профессии [5, С. 96]. Кодекс повышает статус профессионального сообщества в социуме, формирует доверие к представителям данной профессии. Возможно, назвать важнейшие этические принципы, определяющие специфику деятельности в сфере оказания государственных и муниципальных услуг: законности, беспристрастности и независимости,

ответственности, справедливости, порядочности, независимости от финансового интереса, толерантности, профессионализма и др. [3, С. 235; 4, С. 284].

Государственная и муниципальная службы неразрывно связаны с моралью, этикой, т.к. государственные и муниципальные служащие имеют огромное влияние на жизнь обычных граждан.. В целях поддержания и защиты авторитета государства и уважения к его служащим со стороны общества, каждый государственный служащий или иное должностное лицо, в рамках персональной ответственности, обязан соблюдать требования стандартов поведения, которые соответствуют его статусу.

В ходе осмысления темы было проведено исследование этических аспектов профессиональной деятельности государственных служащих Отделения по Азовскому немецкому национальному району УФК по Омской области следующими методами:

1. Опрос, для чего была составлена анкета на определение отдельных аспектов этики профессиональной деятельности государственного служащего. Основанием для создания анкеты послужили нормативные и квалификационные документы, применяемые в сфере госслужбы.

2. Проведен анализ результатов опроса и дана оценка этическому уровню государственных служащих.

На основе полученных данных можно сделать вполне определенный вывод:

1. Среди работающих в Отделении по Азовскому немецкому национальному району УФК по Омской области преобладает возрастная группа от 40 до 49 лет. Большинство кадрового состава имеет высшее образование по профилю, соответствующему деятельности, которой они в настоящий момент занимаются. Данные говорят о преобладании работников старшей возрастной группы с большим стажем работы в органах управления, работников с профильным образованием;

2. Доминируют в содержании социальных качеств государственных служащих доброжелательность, дисциплинированность, умение работать с людьми, неподкупности, открытости, честности и справедливости и др.

3. Формирование ценностей профессиональной этики непосредственным образом зависит от характера и уровня профессиональной компетентности государственных чиновников;

4. Существует необходимость постоянного повышения квалификации, обращения к этическим аспектам деятельности государственного служащего.

Поэтому мы попытались определить, какие методы и инструменты могут быть использованы для дальнейшего совершенствования путей формирования этики государственного служащего, как фактора повышения эффективности государственной службы [2, С.290]:

1. Создание системы непрерывного профессионального образования государственных служащих, совершенствование стандартов и программ подготовки и профессионального развития кадров государственной службы на основе открытого конкурсного отбора этих программ, а также образовательных учреждений;

2. Существенный резерв формирования этики – это качественная и непрерывная подготовка и переподготовка кадрового потенциала, изучение курсов этики делового общения, которые могут способствовать формированию представлений о системе норм поведения, порядке действий и правил, взаимоотношений и принципов в государственно-служебных отношениях.

3. Введение жестких норм, регламентирующих поведение на государственной службе путем совершенствования этических кодексов и работы комиссий по этике, задачами которых являются оценка деятельности и поступков служащих, их поощрение и порицание, развитие у работников потребности работать в соответствии с выработанными этическими принципами.

4. Оказание услуг через интернет - лучший способ предотвращения различных нарушений.

Высокий уровень этики государственных служащих является важным условием эффективного функционирования государственной службы на благо общества.

Библиографический список

1. Архипова Н.И. Этика государственных служащих/ Н. И. Архипова // Вестник РГГУ. Серия: Управление. - 2011. - № 4. - С. 29-42.
2. Аширбагина Н.Л. Этические аспекты оказания государственных и муниципальных услуг//Государственные и муниципальные услуги: Монография.- Омск: ФГОБУ ВПО «ГУМФ РФ»,2012.- С.280-296.
3. Бахрах Д.Н. Государственная служба России: Учебное пособие. - М: Проспект, 2007. - 235 с.
4. Киселев С.Г. Государственная гражданская служба. Учебное пособие. - М: ГУУ, 2007. - 284 с.
5. Комлева В.В. Профессиональная этика государственных служащих в условиях реформирования государственной службы // Социология власти 2004. – № 1. – С. 96-115.

Агафонова М.А., студентка 1 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Эджибия Т.Л.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ. РОССИЯ И США

В каждом государстве формируется своя институциональная система здравоохранения, которая складывается исторически и имеет ряд отличительных особенностей. В данной статье мы рассмотрим их на примере двух стран: РФ и США. Для того чтобы мы смогли проследить перспективы развития здравоохранения, нами был проведён сравнительный анализ инвестиционной политики в сфере здравоохранения в РФ и в США.

Инвестиции в здравоохранение в РФ

В России существует двухуровневый принцип построения системы медицинской помощи населению: первичная и специализированная помощь. Система представлена следующими структурами: скорой, относящейся к первичной, амбулаторно-поликлинической и стационарной, соответственно, к специализированной. Более того, финансирование происходит из двух источников: из бюджетных средств и системы ОМС. На данный момент складывается двухканальная система финансирования здравоохранения.

В программе ОМС указаны страховые случаи и способы оплаты оказываемой помощи застрахованным лицам за счёт соответствующих средств. Наряду с ОМС существует добровольное медицинское страхование. Единый социальный налог от заработной платы составляет 30%, из которых 13% составляет налог на лечение.

На сегодняшний день в стране отсутствует стройная система восстановительного лечения и реабилитации по причине нехватки квалифицированных кадров и отсутствия необходимого количества средств. Существует необходимость в социальных проектах, направленных на поддержание здорового образа жизни граждан, сохранение и улучшение их здоровья. Для реализации данных проектов необходимы финансовые ресурсы, источником которых могут быть бюджеты всех уровней, – это долгосрочные инвестиции, отдача от которых предполагается в будущем.

Обратим внимание на то, как распределяются инвестиции в РФ. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики сумма инвестиций, направленных на развитие здравоохранения, составила 7003 млн. долл. США, что в 6 раз больше показателей 2000г. – 1140 млрд. долл. США[4].

Анализируя инвестиции, направленные в федеральные округа РФ и её субъекты, можно сделать вывод о том, что поступление инвестиций с каждым годом растёт, и по данным 2010 г. больше всего средств поступило в Центральный федеральный округ – 1,25 млрд. долл. США, а по субъектам – в Краснодарский край – 600 млн. долл. США. Москва и Санкт – Петербург получили меньший объём инвестиций, а у Омской области показатели в 10 раз ниже Краснодарского края – 60 млн. долл. США [4].

Процентное соотношение компонентов структуры инвестиций по источникам финансирования в 2010 году (собственные средства - ОМС, привлечённые средства - бюджетные) существенно не изменилось по сравнению с 2009 годом [4]. Собственные средства в процентах составили 7,8 %, привлечённые - 92,2%.

$$7,8/92,2*100\% = 8,5 \%,$$

Собственные средства составили 8,5% от привлечённых.

Поступление бюджетных инвестиций по федеральной целевой подпрограмме "Здоровое поколение" в 2010 г. составило 20,3 млн. долл. США, а по Федеральной целевой программе "Предупреждение и борьба с заболеваниями социального характера (2007-2011 годы)" 80 млн. долл. США [4].

В рамках целевых программ и национальных проектов государством осуществляются огромные инвестиции в сферу здравоохранения. К ним можно отнести Программу модернизации здравоохранения, национальный проект «Здоровье», региональные программы и проекты.

Относительно поступлений иностранных инвестиций в здравоохранение на здравоохранение и предоставление социальных услуг всего было выделено в 2010 г. 12693 тыс. долл. США, что в 2 раза меньше по сравнению с 2009 годом [4].

Проводя сравнение бюджетных инвестиций (7003 млн. долл. США) с иностранными (12693 тыс. долл. США), можно определить их отношение:

$$12,693/7003*100\%=0,2\%$$

0,2 % - отношение иностранных инвестиций к бюджетным.

Несмотря на это, большинство людей считает, что платная медицина эффективнее. Коммерческая медицина является одной из самых динамично развивающихся отраслей. Согласно данным статьи «Инвестиции в здравоохранение: итоги 2012 года – прогноз 2013 года» [2] с 2007 по 2012 год объём российского рынка коммерческой медицины вырос с 367 до 586 млрд. рублей (с 12 млрд. до 19,5 млрд. долл. США).

$$(586-367)/367*100\%=59 \%$$

Таким образом, объём российского рынка коммерческой медицины вырос на 59%. Далёко не все прибегают к пользованию услугами частной медицины либо по причине того, что не могут себе этого позволить (льготные категории населения,

люди пожилого возраста), либо их устраивает качество и своевременная помощь бесплатной медицины.

Так в России можно выделить три направления инвестирования средств в здравоохранение: бюджетные инвестиции, ОМС, частные инвестиции. Следовательно, государственная и частная медицина взаимодействуют. В этом случае стоит говорить о государственно-частном партнёрстве.

В настоящее время обозначились тенденции, характеризующие формирование государственно-частного партнёрства:

1. Произошёл рост государственных инвестиций в сфере здравоохранения с 278 млрд. руб. в 2008 г. до 332 млрд. руб. в 2010 г. [5] (с 9,2 млрд. долл. США до 11 млрд. долл. США)

$$(11-9,2)/9,2*100\%= 19,5\%$$

инвестиции возросли на 19,5%

2. Увеличились расходы на национальный проект «Здоровье» с 79 млрд. руб. в 2006 г. до 135 млрд. руб. в 2011 г. и 140 млрд. руб. в 2012 г. [5] (с 2,6 млрд. долл. США до 4,5 млрд. долл. США)

$$(4,5-2,6)/2,6*100\%= 73\%$$

инвестиции возросли на 73%

Развитие государственно-частного партнёрства поможет решить, в первую очередь, такую проблему в сфере здравоохранения, как обеспечение доступности медицинских услуг и повышение их качества.

Безусловно, достичь значительного эффекта за короткий временной период не представляется возможным. Изменения должны происходить постепенно, по мере формирования институциональной среды. Для того чтобы положительные изменения происходили, необходимо привлечение инвестиций, как в государственную, так и в частную медицину в равной мере; развитие государственно-частного партнёрства; реализация «Концепции развития здравоохранения до 2020г.».

Инвестиционная политика США в сфере здравоохранения

США вкладывают огромные средства в сферу здравоохранения по сравнению с другими странами. Так, только в 2007 г. страна потратила на охрану здоровья 2260 млрд. долл.[3]. Такие вложения позволили создать в США крупную научную базу в сфере здравоохранения, наладить обеспечение и привлечь квалифицированных специалистов в области медицины. В 2010г. согласно данным ВОЗ было выделено 1225904 млн. долл. в качестве инвестируемых средств со стороны государства, а частные инвестиции составили 1318473 млн. долл.[1].

Система медицинской помощи США представлена семейной медициной, госпитальной помощью и общественным здравоохранением. Медицинские услуги в США оказываются частными лицами. Многие граждане получают медицинскую

страховку по месту своей работы. Наиболее известными страховыми программами являются Medicare и Medicaid.

США по сравнению с РФ не имеют системы обязательного медицинского страхования. Финансирование медицины идет через частные страховые компании, страховки которых покупаются добровольно. Незначительное вмешательство государства по решению данной проблемы привело к тому, что медицина стала очень дорогой. Так возникла необходимость проведения реформы в сфере здравоохранения, цель которой – сделать здравоохранение доступным всем гражданам и сократить увеличивающиеся расходы на медицину путём введения ОМС.

Кроме этого, система здравоохранения в дальнейшем позволит инвестировать в медицину больше средств, чем при наличии множества частных схем страхования. Инвестиционная политика в сфере здравоохранения США будет направлена на привлечение дополнительных инвестиций через ОМС.

Обобщая изученные данные, можно сделать вывод о том, что сумма государственных инвестируемых средств в здравоохранение в США превышает сумму средств в РФ по данным 2010г. в 175 раз (США: 1225904 млн. долл., Россия: 7003 млн. долл.). Частные инвестиции в РФ в 2010 году составили 16 млрд. долл., а в США 1318473 млн. долл. Частные инвестиции в здравоохранение США превышают инвестиции в РФ в 82 раза.

Таким образом, в сравнении с США в здравоохранении РФ глобальной проблемой является существенный недостаток инвестиций на обеспечение здоровья граждан: на финансирование целевых и социальных программ, закупку и ремонт дорогостоящего оборудования, привлечение квалифицированных кадров и др., поскольку в РФ существует как частная, так и государственная медицина и ОМС.

Сравнив системы здравоохранения РФ и США, можно сделать следующие выводы:

1. Темпы роста инвестиций увеличиваются. При этом следует отметить, что вложений в коммерческую медицину больше, чем в государственную. В перспективе, в результате проведения реформ, размеры инвестиций в оба вида медицинской помощи выровняются.

2. Россия стремится достичь того же уровня, что и США в вопросе внедрения и реализации социальных программ.

3. В США институциональная структура здравоохранения более развита, чем в России.

Библиографический список

1. Всемирная организация здравоохранения. Официальный сайт. URL: <http://apps.who.int/nha/database/DataExplorer.aspx?ws=0&d=1>

2. Гагарин П. Инвестиции в здравоохранение: итоги 2012 года – прогноз 2013 года, 2012 // Сайт информационного агентства iarex. URL: <http://www.iarex.ru/articles/32404.html>

3. Здравоохранение США. Росмедпортал.ком. Научно-практический медицинский журнал. URL: <http://www.rosmedportal.com/>

4. Основные фонды и инвестиции. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_34/Main.htm

5. Сюткин М. В. Государственно-частное партнерство в сфере здравоохранения в регионах России. // Проблемы современной экономики, - 2011. - №4. Сайт журнала «Проблемы современной экономики». URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3851>

Войскунский С.А., Захарченко Е.Е., студенты 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Корнеев Т.П.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК ОСНОВА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Термин «глобализация» употребляется, как правило, для характеристики интеграционных и дезинтеграционных процессов планетарного масштаба в области экономики, политики, культуры, а также антропогенных изменений окружающей среды, которые по форме носят всеобщий характер, а по содержанию затрагивают интересы всего мирового сообщества².

На сегодняшний день явление глобализации стало настолько многогранным и всеохватывающим, что в рамках его изучения сформировалась особая междисциплинарная форма знания – глобалистика.

Кратко это направление исследований можно определить как междисциплинарную область научных знаний, направленных на выявление сущности глобализации, причин ее появления и тенденций развития, а также на анализ порождаемых ею позитивных и негативных последствий³.

Термин «глобалистика» употребляется также для обозначения совокупности научных, философских, культурологических и прикладных исследований различных аспектов глобализации и глобальных проблем, включая полученные результаты таких исследований и практическую деятельность по их реализации в экономической, социальной, политической сферах.

Глобалистика изначально стала складываться и как принципиально новое научное направление, где на первый план выступили интеграционные процессы, и

² Чумаков А.Н. Глобализация: контуры целостного мира. – М.: Проспект, 2005. С. 90.

³ Чумаков А.Н. Глобалистика в системе современного научного знания // Вопросы философии. - 2012. - № 7. - С. 4.

как сфера общественной практики, охватывающей международную политику, экономику, право и даже идеологию. Появление данной дисциплины относится к началу 60-х годов. Это время острого обострения не только политических, экологических, но также и демографических проблем, поставивших под вопрос выживание человечества как вида.

«Глобализация», а также «интеграция» становится возможной благодаря тому, что «отсутствуют по-настоящему глубокие политологические, социологические, экономические, культурологические, психологические и нравственные подходы к решению региональных мировых проблем...»⁴. Отсутствуют, или же межнациональные отношения стали не особо актуальными на фоне захвата сфер влияния в новых нетрадиционных для внешней политики США регионах (Грузия, Киргизия и др.) Становится очевидным, что процесс глобализации по-американски привел к общецивилизационному мировому кризису (в том числе и экономическому). Очаги нестабильности, в которых насаждается модель западной демократии (Ирак, Афганистан), очевидное тому свидетельство. Крах этого эксперимента поставил идеологов глобализма перед необходимостью переосмысления данной концепции. Суть этого глобального противоречия состоит именно в подмене сущностей «глобализация во имя мира» с «глобализацией во имя западной демократии». Последняя понимается западными идеологами в традиционной оценке – глобализация во имя свободной индивидуалистической психологии личности, составляющей антиномию коллективистской психологии народов стран «третьего мира».

Примером ответа на западную модель глобализации стало развитие исламского фундаментализма в странах Ближнего Востока, Северо-Восточной Африки и Передней Азии.

Если арабские страны разъединяют такие факторы, как неоднородность политических систем, неравномерный уровень социально-экономического развития и социально-классовой структуры, разногласия по сферам влияния и пр., то необходимо заметить и те основы, объективно способствующие их объединению, то есть регионализации с последующей транснационализацией. Это общая история арабских народов, язык, культура, традиции и, наконец, мусульманская религия, которая представляется большинству арабов как мощная социокультурная традиция.

Глобализация резко обострила проблему национально-культурной идентичности, которая сегодня превратилась в одну из важнейших проблем, тревожащих как мыслящее человечество в целом, так и научное сообщество в особенности. Мировое информационно-идеологическое пространство превратилось как бы в арену борьбы за влияние, власть, престиж, глобальной войны идей, различных моделей общественного устройства и образов жизни.

⁴ Квициния, М. Б. Глобализация и этнонациональный компонент // Вопросы философии. - 2011. - № 9. - С. 168.

Позднекапиталистическое решение проблемы востока и запада лучше всего представлено двумя городами-государствами – Гонконгом и Сингапуром. В Сингапуре мы сталкиваемся с парадоксальным сочетанием капиталистической экономической логики с корпоративной коммунитаристской этикой, направленной на предотвращение всякой политизации общественной жизни⁵. Гонконг под властью Китая, по-видимому, приходит к тому же решению, хотя и в более «американизированной», мультикультуралистской и плюралистской манере: весьма символично, что в последние годы своей жизни сам Дэн Сяо Пин, «отец китайских реформ», восхищался Сингапуром как образцом, которому должен последовать Китай. Лозунг «мудрых» азиатских правителей, вроде сингапурского Ли Кван Ю – сочетание полного включения их экономик в глобальный капитализм с традиционными азиатскими ценностями дисциплины, уважения традиций и т. д. – это и есть глобализация без универсализма, то есть с приостановкой политического.

Таким образом, противопоставление глобализации особой культурной идентичности, воплощенной в определенном образе жизни, вводит в заблуждение: на самом деле глобализация грозит не нашему частному тайному образу жизни, который другие хотят у нас похитить, а ее полной противоположности – самой универсальности в ее исключительно политическом измерении. Одна из сегодняшних избитых истин заключается в том, что мы вступаем в новое средневековье⁶ в форме «нового мирового порядка» — зерно истины этого сравнения состоит в том, что, как и в средневековье, «новый мировой порядок» является глобальным, но не универсальным, поскольку он стремится к новому глобальному порядку, в котором каждый занимает свое определенное место.

Таким образом, главной целью глобализации на сегодняшний день является не объединение стран и народов во благо всеобщего процветания, а построение стабильной системы взаимоотношений между разными субъектами мирового хозяйства. Исходя из этой задачи, можно окончательно охарактеризовать глобализацию как процесс, под которым подразумевается не создание единообразной массы, а только привнесение порядка в существующий хаос наций и государств. Данный порядок никаким образом не подразумевает собой равенство, даже наоборот: его основу составляет четкая иерархия, в которой каждый субъект находится на месте, определенном ему мировой ареной. Отсюда становится понятным, почему под глобализацией понимаются не только интеграционные, но и дезинтеграционные процессы: страны, не вписывающиеся в систему мирового хозяйства (как, например, Северная Корея) неизбежно становятся изгоями и врагами, подобно еретикам в эпоху средневековья. Из всего вышесказанного следует сделать следующий вывод: глобализация – это объективно обусловленный

⁵ Жижек С. Интерпассивность. Желание: влечение. Мультикультурализм. – СПб.: Алетейя, 2005. С. 142-143.

⁶ Эко У. Средние века уже начались // Иностранная литература. - 1994. - №4. - С. 258.

процесс, и отменить его мы не можем. Даже более того – на сегодняшний день это самый приемлемый путь развития из всех возможных для человечества. Вопрос лишь в определении нашего с вами места в этом порядке. Но это уже вопрос, требующий отдельного исследования.

Библиографический список

1. Жижек С. Интерпассивность. Желание: влечение. Мультикультурализм. – СПб.: Алетейя, 2005.
2. Квициния М. Б. Глобализация и этнонациональный компонент // Вопросы философии. - 2011. - № 9. - С. 167-175.
3. Чумаков А.Н. Глобализация: контуры целостного мира. – М.: Проспект, 2005.
4. Чумаков А.Н. Глобалистика в системе современного научного знания // Вопросы философии. - 2012. - № 7. - С. 3-17.
5. Эко У. Средние века уже начались // Иностранная литература. - 1994. - №4. - С. 258-267.

Дучек Н.Е., Лесовский Е.В., студенты 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Корнеенкова Т.П.

СТАТУС МАЛЫХ ГОСУДАРСТВ: ФОРМАЛЬНОЕ И РЕАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

В мировой истории существовали и существуют страны, территория которых ограничивается одним городом. Данные страны являются городами-государствами. Сегодня это Сингапур, Монако, Ватикан, а также ряд самоуправляемых территорий, таких как Гонконг, Гибралтар, которые по своей сути близки к городам-государствам. Выше обозначенные три государства являются объектом данного исследования. Целью данного исследования стало выяснение вопроса: являются ли эти государства на самом деле независимыми и жизнеспособными, или их существование обусловлено рядом вспомогательных факторов, воздействие которых оберегает их от внешних сил.

Монако

Монако в настоящий момент является экономически популярным государством, куда стекаются миллиардные капиталы, т.к. страна считается оффшорной зоной. Однако Франция может раскрыть подозрительные банковские счета по соглашению этих 2-х стран. И откуда у Франции такая власть? Но на самом деле, многие страны практикуют такую деятельность, т.к. оффшорных зон в нашем мире не мало.

Как вы поняли, претендентом на роль покровителя Монако является Пятая Французская Республика. Занятно, что у Монако государственным языком является только французский, хотя под другим боком находится Италия. Также интересно, что государственный министр, глава правительства Монако, должен быть гражданином Франции, и он утверждается князем (монархом) на срок в 3 года по представлению французского правительства. Таким образом, практически вся исполнительная власть Монако находится в руках Франции.

Вооружённые силы Монако не представляют большого значения и, в случае какого-либо конфликта, страна будет полагаться на военную поддержку Франции.

Таким образом, можно усмотреть явную зависимость Монако, которая даже является формальной. По договору 1918 года Франция дала согласие защищать суверенитет и независимость Монако, в то время как монегасское правительство дало согласие осуществлять свои права в соответствии с французскими интересами. Исходя из этого, Монако можно признать обособившейся частью Франции, не имеющей реальной независимости.

Ватикан

История Ватикана длится почти две тысячи лет, и это несмотря на то, что официально государство существует только с 1929-го года. Этот город-государство используется для размещения Святого Престола, папского двора и людей, обслуживающих его. Местное население не имеет подданства Ватикана, а считается подданными Святого Престола. Таким образом, и суверенитет Ватикана как государства не полностью самостоятелен, он проистекает из суверенитета Святого Престола.

Несмотря на формальную независимость, Ватикан имеет самые тесные связи с Италией, через которую проходит материальное обеспечение государства-города и поток посетителей. Денежной единицей государства является евро, но что примечательно, по соглашению именно с правительством Италии Ватикан в ограниченных масштабах чеканит также собственную монету – ватиканский евро, объем выпуска, которого не должен превышать одного миллиона в год. Взаимосвязь Ватикана и Италии также проявляется в том, что около 3000 человек, работающих в Ватикане, проживают в Италии: 46% руководства Святого Престола и 40% их подчиненных являются выходцами с Апеннинского полуострова.

Ватикан не имеет конституции в точном смысле этого слова. Ее роль выполняли Конституционные акты государства-города Ватикана от 7 июня 1929 г., наиболее важным из которых был Основной закон, а также «апостолическая конституция» от 15 августа 1967 г., названная «Regimini Ecclesiae Universae» и содержащая реформу римской курии. В ноябре 2000 г. Папа обнародовал новый Основной закон Ватикана (вступил в силу в феврале 2001 г.), который фактически закрепил систему разделения властей.

Ватикан имеет три основных источника доходов: Институт религиозных дел (ИОР фактически, ватиканский банк, бюджет которого составляет ежегодно несколько млрд. долларов), пожертвования верующих и финансовая и экономическая деятельность собственных предприятий.

Святой Престол осуществляет широкую предпринимательскую деятельность, в том числе финансовую, располагает крупной недвижимостью в Европе, Латинской Америке, сотрудничает с международными банками и монополиями. При этом около 3/4 капиталов Ватикана вложено в Италии, где ему принадлежит 482 тыс. га обрабатываемой площади, включая несколько тысяч гектаров в районе Рима. Значительная часть недвижимости Рима также принадлежит Ватикану через ряд страховых компаний. Прибывающие в Ватикан группы паломников из различных стран мира и туристы вносят свою лепту в бюджет Святого Престола.

Все Ватиканское государство принадлежит мировому культурному наследию и оно – носитель особой независимости, которая превышает его и принадлежит Святейшему Престолу. Сегодня Ватикан - административный и идеологический центр Римской католической церкви. Это государство имеет определенную функцию мирового масштаба, за счет чего Святой Престол занимает заметное место в системе международных отношений и активно продолжает политику глобальной миссионерской деятельности. Однако что касается не идеологических аспектов его существования, зависимость Ватикана значительна.

Сингапур

Данное государство обрело независимость не так уж давно, в 1965 г., и на момент её обретения Сингапур представлял собой маленькую бедную страну, которой приходилось импортировать даже пресную воду и строительный песок, но на сегодня она является одной из самых развитых стран мира.

В период 1960-1970 гг. правительство Сингапура разрабатывало и реализовывало стратегии, программы и проекты, имевшие единую цель: расширение современного экономического, социального и политического пространства, смена ключевых параметров жизнеустройства, унаследованных от прошлого, и создание деятельной, динамичной среды в обществе. Также на начальном этапе правящая элита Сингапура выдвинула лозунг «выживание», смысл которого состоял в том, чтобы объединить население с целью модернизации города-государства и создания национального сингапурского общества. Как сказал первый премьер-министр Сингапура Ли Куан Ю: «Политическая стабильность превыше всего, дисциплина и порядок в азиатском обществе важнее демократии, которая должна развиваться постепенно».

Первыми шагами модернизации экономики были вывод английских войск, ликвидация их военной инфраструктуры и создание на этом месте важных городских объектов. В 1980-е гг. важное положение в экономике занял

промышленный сектор, представляемый такими отраслями, как нефтеперерабатывающая, электронная, фармацевтическая и т.д. Параллельно с обрабатывающей промышленностью развивался и финансовый сектор, который сделал Сингапур вторым после Японии финансовым центром в Азии и одним из крупнейших в мире, уступая по объему валютных операций только Лондону, Нью-Йорку и Токио.

Функции Центрального Банка выполняет Денежно-кредитное управление Сингапура, включая осуществление денежно-кредитной политики, эмиссию денежных знаков, надзор за платёжными системами и обслуживание Правительства Сингапура в качестве банкира и финансового агента. На Управление возложены функции по поддержанию финансовой стабильности, кредитного и валютного регулирования в стране, способствующие развитию экономики страны.

Безусловно, из-за своего размера, государство обречено на экономическую зависимость от поставок различного рода ресурсов (вода, энергия), однако, в отличие от предыдущих примеров, оно не имеет явной политической зависимости от близлежащих государств и обладает полноценным суверенитетом.

Таким образом, можно сказать, что, несмотря на растущие темпы глобализации, в мире присутствует обратная тенденция, которую подтверждает существование городов-государств. Однако после рассмотрения представленных примеров можно заметить, что только город-государство Сингапур не имеет покровителя, а суверенность Монако и Ватикана является всего лишь формальностью, и они не противоречат мировой интеграции. Стоит отметить, что все эти государства имеют собственное экономическое обеспечение, которое и позволяет им быть автономными. Такое явление, как Сингапур, дестабилизирует процесс глобализации и приводит к новому, мало описанному процессу – глокализации.

Библиографический список

1. http://www.monakoguide.ru/ekonomika_monako.html
2. http://www.bbc.co.uk/russian/international/2010/01/100128_in_depth_liechtenstein_monaco_san_marino_vatican.shtml
3. <http://wesmir-inc.net/stati/ekonomika/116-nalogooblozhenie-i-investitsionnyj-monako>
4. Что догоняет догоняющее развитие: поиски понятия: [сборник статей]/ Ин-т востоковедения РАН; [отв. ред. и сост. А.М. Петров]. – М., 2011
5. Жосул Е.В. Ватикан и Европейская интеграция // Власть. – 2008. - №11. – с. 73-78.

6. Краснов П.П. Геополитический потенциал римско-католической церкви в Европе: ретроспектива и современность// Альманах современной науки и образования. – 2009. - №1(20). – с. 92-98.

Калиниченко О.В., Ракитянская Ю.А., студенты 3 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Иваненко О.Б.

МИРОВЫЕ ВОЙНЫ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТЕРРОРИЗМ КАК ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ

Обострение глобальных проблем стало отличительной чертой современного этапа развития мирового сообщества, поэтому без решения глобальных проблем невозможно дальнейшее движение человечества по пути экономического прогресса.

Глобальные проблемы, ставшие предметом обсуждения в конце 60-х годов XX века благодаря деятельности неправительственной научной организации имеющей название «Римский клуб», представляют собой крупные противоречия, связанные как с человеческой деятельностью в планетарном масштабе, так и с происходящими в природе изменениями, не связанными с человеком.

В настоящее время выделяют три группы глобальных проблем [4]:

- 1) проблемы в сфере социально-экономического, культурного, политического развития мира;
- 2) проблемы экологического характера;
- 3) проблемы сохранения мира.

Особо актуальными, на наш взгляд, является третья группа проблем, связанных с угрозой развертывания мировой ядерной войны и противодействия международному терроризму.

Война как способ решения международных проблем, осуждалась мыслителями-гуманистами всех исторических эпох. При этом войны – постоянный спутник человечества. За последние 5,5 тыс. лет человечество пережило 14550 малых и больших войн. За историю своего существования в условиях мира люди прожили всего 292 года. Только Россия участвовала в 84 войнах, 15 чужих конфликтах, в 2 необъявленных войнах. Особо следует обратить внимание на войны масштабного характера: наполеоновские войны (погибло 3,7 млн. человек), первая мировая война (29,5 млн. человек), вторая мировая война (55 млн. человек). А локальные войны и крупные конфликты с 1945-1995 гг. унесли жизни 25 млн. человек [1].

По единодушной оценке многих ученых и политических деятелей, третья мировая война, если разразится, станет трагическим финалом всей истории человеческой цивилизации. И хотя в настоящее время ядерное оружие не было

применено ни в одном из региональных конфликтов, накопленные запасы современного оружия способны в считанные часы уничтожить миллионы людей.

Эта проблема обостряется также в связи с ростом числа кандидатов в члены «ядерного клуба» — государств, осуществивших разработку, производство и испытания ядерного оружия. При этом наметившаяся тенденция сокращения мирового ядерного арсенала (так в 2010 году было 22600 боеголовок, в 2011 году – 20530 боеголовок, а в 2012 году уже 19000 боеголовок), по оценке Стокгольмского института исследования проблем мира (SIPRI), не говорит о намерении государств полностью отказаться от этого оружия. Дело в том, что параллельно проводятся долгосрочные программы обновления и модернизации ядерных вооружений. «Такие программы показывают, что ядерное оружие по-прежнему является инструментом международного самоутверждения и влияния» [2].

В качестве основных направлений решения проблемы, связанной с угрозой развертывания мировой ядерной войны, можно отметить следующие:

- 1) установление более жесткого контроля за ядерным и химическим оружием;
- 2) сокращение арсеналов ядерного оружия, темпов вооружений и торговли оружием;
- 3) общее сокращение военных расходов;
- 4) отказ от войны, как средства разрешения спорных вопросов;
- 5) установление нового мирового порядка на основе признания приоритета общечеловеческих ценностей (жизни и мира).

Тесно связана с проблемой сохранения мира и проблема международного терроризма, которая в последнее время превратилась в одну из острейших глобальных проблем современности. Так, если в середине XX в. терроризм считался локальным явлением, то уже к началу третьего тысячелетия он охватил большую часть мира. Сейчас на земле не осталось места, куда не проник терроризм.

Однако, не смотря на огромное количество как зарубежной, так и отечественной литературы, посвященной изучению терроризма, анализ этого явления представляет немалые трудности. До сих пор не выработаны единые для всех государств определения терроризма в целом и международного терроризма в частности. Так, госдепартамент США определяет терроризм как «заранее обдуманное, политически мотивированное насилие, применяемое против не участвующих в военных действиях лиц субнациональными группами или подпольными государственными агентами» [5].

Есть и более пространное определение: «Международный терроризм – это мотивированные незаконные ответные насильственные действия (их организация или содействие им, в том числе путем финансирования или кадровой поддержки), осуществляемые представителями одного или нескольких государств против

другого или других государств, имеющие первой целью устрашение отдельных лиц, групп людей или всего населения с тем, чтобы достигнуть определенных идеологических, религиозных, национальных, экономических, политических или социальных результатов в свою пользу»[3].

Обобщая сказанное, можно предложить следующее определение международного терроризма: предпринимаемые физическими лицами или организациями на территории государства акты с целью подрыва межгосударственных отношений, международных систем связи, дипломатических отношений, суверенитета государства, охраняемых и защищаемых международным правом ценностей.

Анализ террористической деятельности в мире на протяжении последних десятилетий позволяет отметить следующие основные тенденции современного терроризма:

1) существование различных видов терроризма, к которым относят: политический, националистический, религиозный, криминальный и экологический терроризм;

2) географические рамки террористической активности сегодня не имеют границ;

3) формирование глобальных и региональных руководящих центров;

4) осуществление проникновения в общественные и государственные политические, экономические и силовые структуры;

5) создание качественно новых образцов оружия: химическое оружие; биологическое и бактериологическое оружие; компьютерные ресурсы (кибертерроризм); ядерное оружие.

6) широкое использование наркобизнеса и торговли оружием для пополнения финансовых средств;

7) все более явной и наглядной становится связь современного феномена международного терроризма с другими актуальными глобальными проблемами современности, например, его возможное перерастание в новую мировую войну.

Расширение и углубление угроз международного организованного терроризма заставляет мировое сообщество искать различные средства и способы противодействия этой глобальной угрозе. Здесь и юридический аспект, т.е. создание международно-правовой базы, и наращивание мощи силовых структур, и использование научно-технических достижений по предотвращению терактов, поиску источников по финансированию и созданию материально-технической базы антитеррористических организаций. На универсальном уровне проблемой терроризма вообще и международного терроризма в частности занимается ООН и ее специализированные учреждения – Международная организация гражданской авиации (ИКАО), Международная морская организация (ИМО), Международное

агентство по атомной энергии (МАГАТЭ). И если до Второй мировой войны мировое сообщество достаточно пассивно относилось к проблемам борьбы с терроризмом, то после Второй мировой войны международное сотрудничество в борьбе с терроризмом продолжало нарастать. Был принят целый ряд документов: Международная конвенция о борьбе с захватом заложников (1979 г.), Декларация о мерах по ликвидации международного терроризма (1994 г.), Международная конвенция о борьбе с финансированием терроризма (1999 г.), Резолюция 1373, принятая Советом Безопасности ООН (2001 г.), Глобальная контртеррористическая стратегия (2006 г.) и др.

Но необходимо учитывать, что проблему терроризма невозможно решить только военно-силовыми средствами или действиями спецслужб. Ее нужно решать на концептуальном, политическом, идеологическом, социально-экономическом и других уровнях.

В заключение следует отметить, что лишь объединенные усилия стран могут дать вполне реальные плоды в решении затронутых нами глобальных проблем, которые воплотятся в создании эффективной системы безопасности каждого государства и мирового сообщества в целом.

Библиографический список

1. Вооруженные конфликты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://science.viniti.ru>
2. Доклад Стокгольмского института исследований проблем мира о торговле оружием за 2012 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sipri.org>
3. Ильинский И.М. О терроре и терроризме. - М.: МГСА, 2001. - 76 с.
4. Хасбулатов Р.И. Международные экономические отношения. – М.: ЮРАЙТ, 2012. – 912 с.
5. U.S. Department of State, Office of the Ambassador at Large for Counter-Terrorism, Patterns of Global Terrorism: 1986. Wash, 1988.

Комендантова О.С., студентка 1 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Корнеенкова Т.П.

МЕСТО И РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В структуре хозяйственного комплекса многих стран малые предприятия занимают ведущее место по численности, и последнее по удельному весу в ВВП страны. Однако вклад малого бизнеса в социально-экономическое развитие государства не исчерпывается объемом выпущенной продукции. В первую очередь

роль малого бизнеса связана с тем, что с развитием малого предпринимательства растет доля экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп. При помощи малого бизнеса мобилизуются материальные, финансовые и природные ресурсы и повышается эффективность их использования.

Малое предпринимательство в России не только выполняет перечисленные выше функции, присущие малому бизнесу в экономически развитых странах, но и осуществляет новые, возникающие в ходе рыночных преобразований. К ним относятся разгосударствление, формирование частной собственности, разукрупнение промышленных, транспортных, топливно-энергетических гигантов. Кроме того, малые предприятия способны осуществить внедрение инноваций в производство.

К основным факторам, определяющим особую роль малых предприятий в условиях современного российского общества, можно отнести следующее:

- энергичное развитие сектора малых предприятий может быть единственным источником реальной реструктуризации общества, обеспечивающей переход всего хозяйства страны на рельсы эффективно работающей в интересах всего населения рыночной экономики;

- развитие малых предприятий способствует постепенному созданию широкого слоя мелких собственников (среднего класса), самостоятельно обеспечивающих собственное благосостояние и достойный уровень жизни;

- занятие малым бизнесом является не только источником средств к существованию, но и позволяет наиболее полно раскрыть внутренний потенциал личности;

- массовое развитие малых предприятий способствует изменению общественной психологии и жизненных ориентиров основной массы населения, является единственной альтернативой люмпенской психологии и социальному иждивенчеству.

- сектор малых предприятий имеет большой потенциал для создания новых рабочих мест, способствует снижению уровня безработицы и социальной напряженности в целом по стране и в отдельных регионах.

Малое предпринимательство показало себя как эффективная форма организации производственной и непроизводственной деятельности и на сегодняшний день занимает определенную долю в рыночной структуре, является одним из ее важных элементов. Кроме того, малое предпринимательство содействует развитию конкурентоспособности, в частности, путем использования ценовых преимуществ, путем повышения качества производимой продукции и скорости обновления ассортимента.

Малое предпринимательство постепенно начинает занимать определенное место в хозяйстве Омской области. На 1 января 2012 года общее количество зарегистрированных субъектов малого предпринимательства на территории Русско-Полянского района Омской области составляло - 454 единицы, в том числе индивидуальных предпринимателей – 320 человек (по сравнению с количеством на 1 января 2011 года субъектов малого предпринимательства – 424, индивидуальных предпринимателей – 296).

Обратимся к некоторым показателям, характеризующим социально-экономическое положение Омской области за 2011 год [4].

Рассматриваемые вопросы	Продукция сельского хозяйства	Оборот розничной торговли
Основные социально-экономические показатели Омской области (млн. рублей)	69466,5	228594,6
Численность работников организаций по видам экономической деятельности (человек)	35519	55061
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности (рублей)	11000,3	21847,7
Оборот организаций по видам экономической деятельности (в фактически действовавших ценах; миллионов рублей)	19897,2	326493,8

Анализируя данные можно сказать, что сложившаяся отраслевая структура свидетельствует о развитии малого предпринимательства преимущественно в сфере торговли. Малое предпринимательство в производственной отрасли, и особенно в инновационной сфере развивается не достаточно.

Однако, исследование предприятий Русско-Полянского района, позволяет сделать следующие выводы:

Промышленность является одной из ведущих отраслей экономики района. Динамика ее развития оказывает существенное влияние на экономический потенциал Русско-Полянского района. Её основу составляют предприятия, относящиеся к субъектам малого и среднего предпринимательства.

К числу эффективно развивающихся промышленных производств района относятся 25 предприятий, действующих в сфере производства строительных материалов, общестроительных работ, производство и конструкции изделий из

металлов выработка теплоэнергии, мукомольное и крупяное производство и других сферах.

Также Русско-Полянский муниципальный район является одним из основных производителей сельскохозяйственной продукции Омской области. На его территории производственную деятельность осуществляют 9 сельскохозяйственных организаций (ООО "Целинник", ООО «Сельхозтехника», ЗАО «Раздольное» и др.). 92 крестьянских фермерских хозяйства (КФХ "Кенес", КФХ "Восток-2", КФХ "Рубин-2", КФХ "Весна" и мн.др.) и 5470 личных подсобных хозяйств.

Перечисленные выше данные показывают, что развитие малого и среднего предпринимательства в Русско-Полянском муниципальном районе является стратегическим фактором, определяющим развитие экономики района.

Многие характерные особенности становления малого сельского предпринимательства в Русско-Полянском районе напрямую связаны с основными проблемами, мешающими развитию нормальных рыночных отношений и частного бизнеса в целом. Для оценки уровня значимости этих проблем можно использовать сведения, полученные из социологических опросов [1].

Таблица 2.

Основные проблемы частного предпринимательства в сельской местности

Порядок значимости по мере упоминания	Основные проблемы
1	Налоги
2	Законодательство
3	Инфляция
4	Экономическая ситуация в целом
5	Поставки, дефицит
6	Трудности получения и высокая ставка за кредит
7	Неплатежеспособность партнёров, клиентов
8	Несовершенство банковской системы
9	Политическая ситуация
10	Бюрократия
11	Действия правительства, властей, ЦБ; коррупция, взятки
12	Трудности с арендой, недостаток площадей, офисов
13	Кадровые проблемы
15	Рэкет
16	Отрицательное отношение к предпринимателям

Приведенные данные показывают, что малое предпринимательство в сельской местности сдерживается рядом факторов, которые группируются по мере убывания их значимости для респондентов:

1. Финансовые проблемы, наличие которых сдерживает, во – первых, возможности обновления техники, пополнения парка оборудования, совершенствования технологий. Во-вторых, не позволяет выплачивать достойную заработную плату работникам. В свою очередь это снижает платежеспособный спрос, а значит, тормозит развитие производства.

2. Недостаток квалифицированных работников.

3. Сложности с организацией производства и рабочих мест.

4. Проблемы недостаточно эффективного управления государством в целом, что проявляется в нестабильности политической ситуации, а значит отсутствие четких перспектив и гарантий устойчивого развития, наличие коррупции и засилье бюрократии.

5. Несовершенство банковской системы. Этот фактор не стоит определяющим, так как для села он не является очень значимым, поскольку существуют программы получения гранта.

6. И на последнем месте фактор рэкета и отрицательное отношение к предпринимателям. Хотя, еще в 90 – е годы XX века этот фактор был ведущим.

Итак, в целом можно сделать вывод:

Развитие данного сектора экономики сдерживается рядом проблем: изменчивостью налогового законодательства, нехваткой производственных помещений и оборудования, низкой квалификацией персонала; низкой правовой защищенностью деятельности, невозможностью обновления и модернизации технологии в полном объеме из-за недостатка финансовых ресурсов, сложностью с поддержанием достойного уровня заработной платы и

Библиографический список

1. Крылова, О.Л.//Новости малого бизнеса. – 2001.-№7. – с. 7.

2. Молоканов, А.А. Развитие малого и среднего предпринимательства Русско-Полянского муниципального района (2010-2015 годы). - Русская-Поляна: 29.07.2009г. № 302-1-п

3. Омская губерния// Русско-Полянский район Омской области портал правительства омской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ruspol.omskportal.ru>

4. Омская область в цифрах «2012»: Крат. стат. сб./Омкстат; под ред. А.А. Агеенко, Л.В. Петрова, Н.Д. Фокина, Е.Н. Олейник, Е.В. Шорина, Г.А. Полякова, Е.Ю. Климова. – Омск, 2012.–36с.

5. Орел, Л. Малый бизнес сейчас, и взгляд на перспективу / Л. Орел // Голос целины. – 2012.- №5.- С.3.

6. Орлов, А.В. Надежда: О малом бизнесе в России: Учеб. пособие. – М: Международный университет, 2003. – 160 с.

7. Региональная общественная организация Омской области Ассоциация развития малого и среднего предпринимательства: Концепция развития малого и среднего предпринимательства в муниципальных районах Омской области до 2013 года: Концепция. – Омск, 2009

8. Сибирское агентство новостей [Электронный ресурс]. – Омск: «Что сдерживает финансистов?», 2013. – Режим доступа: <http://omsk.sibnovosti.ru>.

Машкина В.А., Глухова А.И., Канунникова Е.А., студенты 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Корнеев Т.П.

МЕСТО КАВКАЗСКОГО РЕГИОНА В МИРОВОЙ СОЦИО-КУЛЬТУРНОЙ СИСТЕМЕ

Кавказ с точки зрения геополитики представляет собой уникальное явление. Географически размещаясь между Черным, Азовским и Каспийским морями, он состоит из гор и прилегающих к ним областей, которые относят к Северному и Южному Кавказу. Северный Кавказ полностью входит в состав Российской Федерации. Южный Кавказ занимают государства, половина которых согласно оценкам экспертов имеют проблемный суверенитет (Абхазия, Южная Осетия, Нагорный Карабах). Южные границы Кавказа соприкасаются с Турцией и Ираном, которые имеют свои интересы в этом регионе.

Поэтому необходимо определить место Кавказского региона в системе геополитических отношений с точки зрения его социо-культурных особенностей.

С точки зрения геополитики Кавказский регион является стратегическим так как это коридор для поставки углеводородов из Средней Азии и Каспийского моря в Турцию и к портам Чёрного моря; это регион, непосредственно прилегающий к значительным нефтяным месторождениям на Каспии; это узел, где пересекаются важнейшие коммуникации по осям Восток-Запад, Север-Юг; с военной точки зрения это выгодный плацдарм для развёртывания группировок сухопутных войск, авиации и флота.

Кавказ населен сотнями народов со своими диалектами и наречиями, конгломератом культур и традиций, которые всецело проявляются в исторически устоявшихся неформальных институтах. Различия в национальной, религиозной сферах являются одним из важных факторов, обуславливающих специфические потребности исследований региона.

В настоящее время в Кавказском регионе обозначилось противостояние политических и экономических интересов как самих государств региона, так и России, США, ЕС, Турции, Ирана, Саудовской Аравии и других государств, военных и экономических союзов. Как внутри Кавказского региона, так и в

соседних (Ближний и Средний Восток, Средняя Азия) имеется много не урегулированных межгосударственных, этнических и религиозных конфликтов и противоречий, которые зачастую используются ведущими геополитическими игроками. Вследствие этой возрастающей геополитической конкуренции в регионе растёт напряжённость, которая может привести к новым военным конфликтам.

Далее перейдем к геополитическим интересам конкретных стран в данном регионе. Итак, Кавказ, это регион который географически располагается на точке пересечения Евразии и ближнего востока и потому всегда являлся точкой столкновения различных региональных держав. Кавказ уникален в том, что в этом регионе встречаются и воюют за влияние множество сверхдержав. И как можно было видеть ранее, горная география Кавказа обуславливает тот факт, что какой-либо стране очень сложно действительно доминировать здесь и уничтожить местные источники власти. Рассмотрим ряд стран, имеющих наибольшую заинтересованность в регионе:

1) Российская Федерация.

Национальные интересы локального внутригосударственного уровня:

- урегулирование внутренних конфликтов;
- сохранение территориальной целостности России;
- наращивание экономической и социальной инфраструктуры и формирование эффективной административной системы управления на Северном Кавказе.

Национальные интересы геополитического уровня:

- налаживание действенного экономического и военно-политического сотрудничества с государствами Закавказья;
- достижение преимущественного геополитического влияния в пределах ближайшего российского приграничья на Кавказе;
- формирование экономических и политических механизмов эффективной защиты национальных интересов России в Кавказском геополитическом регионе;
- создание и поддержание достаточного военного потенциала для защиты своих интересов в регионе;
- создание условий, исключающих военное присутствие США и стран НАТО в государствах Кавказского геополитического региона;
- обеспечение контроля над экспортом каспийских углеводородов и транспортировки каспийской нефти и газа на мировой рынок через территорию России;
- обеспечение контроля над экспортом каспийских углеводородов и транспортировки каспийской нефти и газа на мировой рынок через территорию России.

2) Соединенные Штаты Америки

Интересы США на Кавказе включают:

- обеспечение независимости и территориальной целостности Грузии, Армении и Азербайджана;
- сдерживание Ирана и исламского фундаментализма до тех пор, пока Тегеран не начнет проводить прозападную политику или в стране не будет установлен другой режим;
- предотвращение дестабилизации на Кавказе, особенно на Северном Кавказе;
- обеспечение доступа к энергоресурсам.

Для достижения данных целей в США даже были созданы такие организации, как Американский Комитет за Мир на Кавказе (АСРС), который является проектом неправительственной правозащитной организации «Фридом Хаус». Основная цель проекта - предоставлять экспертный анализ, образовательные ресурсы и актуальную информацию, отражающую ситуацию с безопасностью и правами человека на Северном Кавказе. АСРС предпринимает усилия по продвижению прав человека и действий по их защите, осуществляет мониторинг развития событий в регионе и обеспечивает анализ их последствий для безопасности и стабильности на Северном Кавказе.

3) Китай

Интересы страны в исследуемом регионе таковы:

- расширение торговли с богатыми энергоресурсами странами Каспийского бассейна;
- создание наземных путей сообщения между Азией и Европой, утверждение себя в качестве великой державы;
- обеспечение политической стабильности и территориальной целостности государств.

4) Турция

Кроме России еще одним государством с далеко идущими интересами в регионе является Турция. Ее традиционный союзник Азербайджан располагается на другой стороне Кавказа – это значит, что Турции, чтобы насадить свое влияние на Кавказе надо разрешить свой спор с Арменией, именно по этому такое большое значение имеют текущие дипломатические переговоры Анкары с Ереваном. Если Турции удастся заполучить доступ ко всему Кавказу, она получит доступ к каспийскому морю, а от него к центрально-азиатским странам.

5) Иран

Иран еще одна держава в регионе, которая заинтересована в Кавказе. Кавказ и каспийский регион являются традиционными точками столкновения Ирана с Россией. Кроме того Иран поддерживал очень хорошие отношения с Арменией с

целью уравновесить Азербайджан, который Тегеран воспринимает как потенциальную проблему из-за Азербайджанского населения на севере Ирана.

В настоящий момент в сравнительно маленьком уголке земли действуют множество игроков, одновременно ведутся две игры: на высшем уровне идет крупная геополитическая игра с участием США, России, Турции и Ирана; на более низком уровне играют остальные страны этого региона. В частности существует вражда между Азербайджаном и Арменией из-за нагорного Карабаха, кроме того есть Грузия и ее попытки противиться российскому влиянию, а также динамика северного Кавказа, где в Ингушетии, Дагестане и Чечне все еще активно функционируют радикальные исламисты. Две эти плоскости связывают вероятность того, что локальные проблемы и локальные интересы могут привести к конфликту вышеназванных стран, воюющих за влияние на Кавказе. Именно поэтому проблемы кавказского региона являются очень серьезными, поскольку здесь даже малая проблема может быть обращена в проблему глобального масштаба, примерно, так как в 1914 году незначительные региональные проблемы на Балканах привели к глобальному конфликту сверхдержав.

Библиографический список

1. Ханна П. Второй мир. – М.: Европа, 2010г., - 512 с.;
2. Тойнби А. Цивилизация перед судом истории. - М.: Директ-Медиа, 2007. – 393 с.;
3. Центр проблем Кавказа и региональной безопасности [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://www.mgimo.ru/nksmi/cki/>;
4. Freedom House [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.freedomhouse.org/>.

Пастушенко О. С., студентка 5 курса
Херсонский национальный технический университет, Херсон, Украина
Руководитель – Соколова Н.А.

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Специфика экономических отношений требует от предприятия быстрого реагирования на те или другие угрозы. Менеджмент каждого предприятия, которое хоть раз сталкивалось с определенными проблемами в своей деятельности пытается найти элементы для идентификации разного рода факторов, которые могут угрожать ведению экономической деятельности. Именно поэтому и возник срок экономической безопасности предприятия, что имеет целью предотвращать возникновение угроз.

Экономическое благополучие и могущество любого предприятия держится на трех китах: развитие, прибыль, защищенность производства от разных проявлений внешнего и внутреннего происхождения, которые влияют на потенциал предприятия, то есть безопасность. Обеспечение безопасности актуально для любых организаций, независимо от форм их собственности, начиная от государственных организаций и заканчивая маленькой палаткой, которая занимается розничной торговлей. Разница будет заключаться лишь в том, какие средства и методы и в каком объеме нужны.

Рассмотрим систему экономической безопасности в общем виде (рис. 1).



Рис. 1. Общая схема системы экономической безопасности

Как видим, система экономической безопасности охватывает широкий круг проблем. Лишь благодаря их учету и соблюдению средств повышения уровня безопасности можно достичь процветания как отдельного предприятия, так и целого региона. По нашему мнению основными видами обеспечения безопасности являются:

- экономическое (рыночное обеспечение; использование разных форм исследования и анализа деятельности для сохранения основной цели и цели предприятия);
- управленческое: нормативные документы, которые определяют статус предприятия. Инструкции должности, требования, которые являются обязательными для текущей деятельности;
- организационное: реализация защитных методов, которая осуществляется определенными структурами (охрана);
- техническое: регулярное проведение технических осмотров и регламента оборудования, постоянная поддержка технических средств в исправном состоянии и др.;
- информационное: защита компьютерных сетей, ограничения доступа к служебной и коммерческой информации;
- нормативное: нормы и законы страны, которые обеспечивают деятельность предприятия с позиций требований безопасности.

Все представлены выше виды обеспечения экономической безопасности тесно связаны между собой и складывают сложную систему, которую целесообразно рассматривать с точки зрения системного подхода. Васильцев Т.Г. представил модель экономической безопасности так (рис 2.)[1].

Согласно предложенному подходу к рассмотрению категории «экономическая безопасность предпринимательства» к ее внутренним угрозам целесообразно внести: наступление нежелательных изменений параметров, качеств или свойств на уровне лица или предприятия; существенное снижение уровня эффективности финансово-хозяйственной деятельности и использования ресурсного обеспечения критической массы предприятий; резкое ухудшение уровня конкурентоспособности предприятий (в том числе в отраслево-территориальном аспекте); формирование нерациональной и неэффективной отраслевой структуры; спад производства (или критическое снижение удельного веса) в базовых отраслях экономики и др.

Представленные виды угроз требуют систематизации и комплексного подхода к их устранению. Но для небольших предприятий осуществить это очень трудно. Поэтому мы предлагаем использовать трехмерную модель безопасности предприятия, которое значительно упростит повышение уровня безопасности.

Основные классификационные составляющие (признаки) угроз можно отобразить осями трехмерного пространства: X - виды угроз безопасности, Y - объекты защиты, Z - средства и методы защиты. Откладывая на каждой из осей максимальное на данный период число позиций, определенных за теоретическим, прогнозными, аналитическим или экспертными оценками значений, получим ограниченную область (объем) потребностей безопасности. Координата каждой точки этой области может быть сопоставлена (идентифицированная) с соответствующими формализованными особенностями конкретного подлжит защите объекта и избраны те составляющие, которые и определяют структуру потребностей безопасности этого объекта.

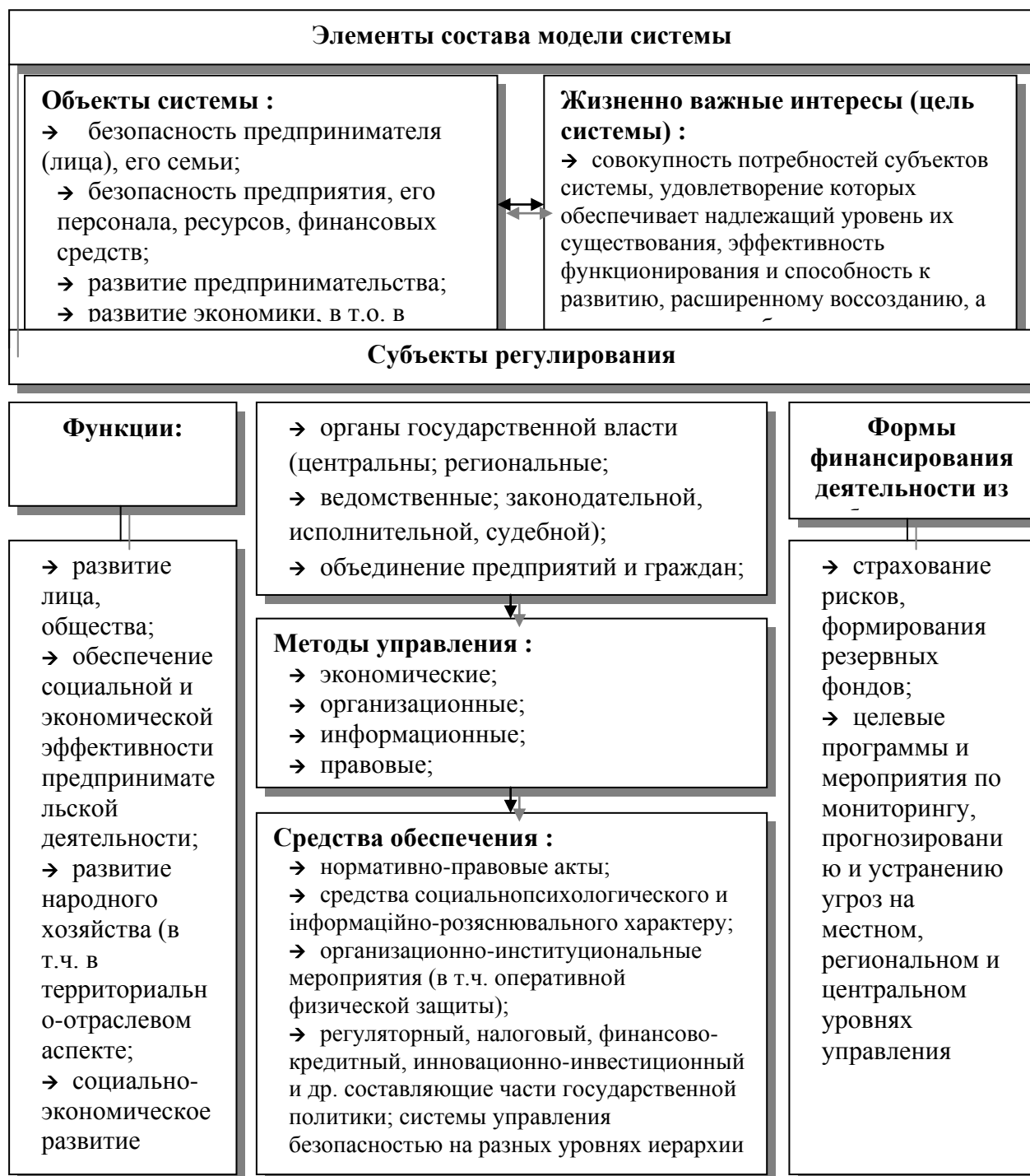


Рис. 2. Система экономической безопасности предпринимательства (как сектора экономики)

Графически область потребностей безопасности можно представить в виде такой трехмерной модели (рис. 3).

Прикладное значение имеют «развертки» данной области по осям XY, XZ, и ZY. Развертка по осе XY позволяет выделить среди всего огромного количества угроз, наиболее характерные для защиты.

Развертка по осе XZ позволяет оперативно определить набор возможных средств защиты при наличии того или другого вида угрозы безопасности объекта.

Развертка по оси ZY позволяет подобрать конкретные средства защиты относительно характера, который защищается.

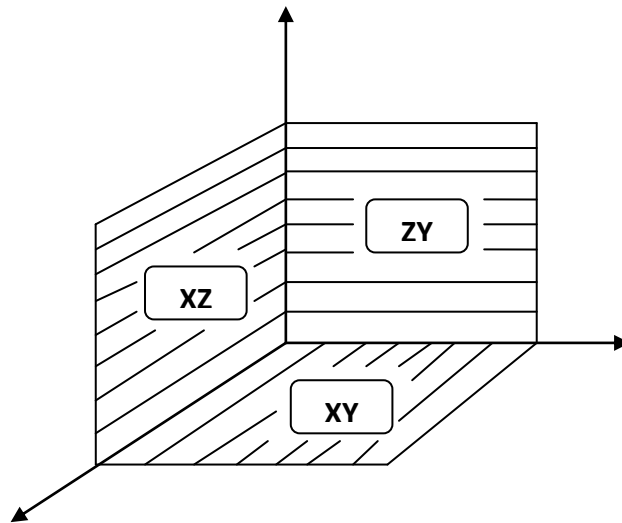


Рис. 3. Трехмерная модель безопасности объекта

Подобная графическая интерпретация безопасности позволяет для каждого объекта, который защищается выявить допустимое сочетание вероятностных угроз, средств и методов защиты от них.

Выявление в технико-экономическом обосновании допустимого сочетания разного вида угроз, комплекса защитных средств и методов будет предопределяться оценкой последствий проявления этих угроз для предприятия.

До настоящего времени у подавляющего большинства руководителей промышленных предприятий не сформировалось комплексного, системного подхода к обеспечению безопасности производственной деятельности, а также не отработано механизмов создания и функционирования системы экономической безопасности промышленного предприятия. Другими словами, проблема защиты экономических интересов производства в современных условиях стоит достаточно остро.

Не оставляет сомнения и тот факт, что решение задач по обеспечению экономической безопасности, защиты интересов предприятия, возобновлению экономического положения предприятия не может быть возведено к пассивному реагированию на изменения во внешней и внутренней среде функционирования предприятия, а должно опираться на научно-обоснованные процедуры их предвидения, анализа, предотвращения и контроля.

Библиографический список

1. Васильцев Т.Г. Экономическая безопасность предпринимательства Украины: стратегия и механизмы укрепления: Монография. - Львов: Арал, 2008. - 384с.

2. Некрасова М. Наша служба безопасна.// БОСС, 2003 - №8
3. Катасонов В.А. Экономическая безопасность как основа обеспечения национальной безопасности.//Вопросы экономики. - 2001 г. - №8 - с.64-66.

Полесова И.С., студентка 4 курса
Херсонский национальный технический университет, Херсон, Украина
Руководитель – Игнатенко Г.А

ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СФЕРЕ УСЛУГ

Создание производства всегда связано с людьми, которые работают на предприятии. Правильные принципы организации производства, оптимальные системы и процедуры играют, конечно же, важную роль, но реализация всех возможностей, заложенных в новых методах управления, зависит уже от конкретных людей, от их знаний, компетентности, квалификации, дисциплины, мотивации.

Бизнес на малых предприятиях в сфере услуг на сегодня является одним из самых привлекательных. Постоянно открываются новые заведения (диско-бары, рестораны, ночные клубы), с численностью работающих от 30 человек и более. Как ими управлять знает не каждый менеджер. Неэффективное управление работниками в сфере услуг, приводит как минимум к недополучению доходов учредителей, как максимум – к снижению качества оказания услуг в целом.

Такие авторы как А. Файоль, Дж. Уэлч, Ф. Тейлор, Г.Эмерсон в своих трудах рассматривали организацию, менеджмент, администрирование, управление людьми и смогли создать логически стройную систематическую теорию менеджмента, которая и легла в основу современной теории организации.

Однако если проанализировать тематику современных наук, то можно заметить, что значительное внимание уделяется менеджерам и руководителям. Всех интересуют лидерские качества и умения управленца. Значительно меньший интерес вызывают те люди, которые несут на себе основную нагрузку – «рядовые» производства и сервиса.

На данном этапе развития менеджмента отмечено появление большого числа направлений и подходов, методов и моделей управления персоналом, скорость смены которых затрудняет их научную рефлексию и не позволяет сделать своевременные выводы о том, насколько тот или иной подход может быть заимствован для той или иной сферы деятельности.

Проанализировать методы управления трудовыми ресурсами предприятий в сфере услуг. Рассмотреть возможность автоматизации работы с персоналом, что даст возможность иметь полные сведения о качестве и количестве кадрового

состава, его финансовую оценку, что очень важно для принятия управленческих решений, особенно на тех предприятиях, где существенная часть капитала - это сами работники.

Как известно метод управления - это метод воздействия субъекта управления на объект управления для практического осуществления стратегических и тактических целей системы управления. Главная цель управления персоналом - вклад в прибыль организации, которая достигается через обеспечение организации высококвалифицированными работниками, через эффективное использование их творчески возможностей и удовлетворение социальных потребностей человека на производстве, достижение конкурентоспособности выпускаемой услуги, организации и других объектов на внешнем или внутреннем рынке.

При изучении состояния действующей системы управления персоналом организации и построение новой системы используются методы, приведенные на рис.1. [2].

Более подробно рассмотрим метод анализа. К этому методу относятся: системный анализ; аналитический анализ; экспертно-аналитический анализ; балансовый анализ; моделирования; анализ декомпозиции; анализ сравнений; динамический анализ.

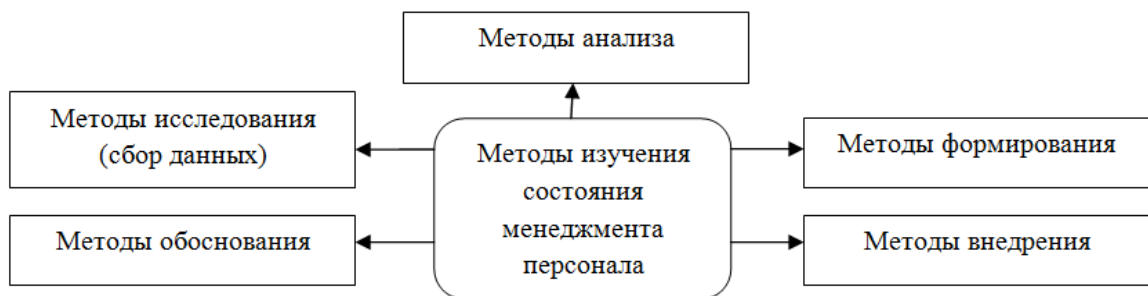


Рис.1. Методы изучения состояния менеджмента персонала

С помощью балансового и аналитического анализов можно рассчитать планирование численности персонала. В практике часто используется методология планирования «от достигнутого уровня» – балансовый анализ. В соответствии с данным подходом численность рабочих в плановом периоде (**ЧРпл**) рассчитывается следующим образом:

$$\text{ЧРпл} = \text{ЧРб} * \frac{Iq}{Iw'}$$

где **ЧРб** - численность рабочих в базисном (отчетном) периоде;

Iq - индекс роста объема производства;

Iw - индекс роста производительности.

Кадровая политика должна быть экономически обоснованной. Поскольку формирование квалифицированной рабочей силы связано с определенными

издержками для предприятия, она должна исходить из реальных финансовых возможностей предприятия.

Расчет планируемой численности основного производственного персонала на основе определения трудоемкости услуг возможен с помощью экспертно-аналитического анализа.

Для начала рассчитывается коэффициент выполнения нормы выработки отчетного периода (**Кн отч**):

$$\text{Кн отч} = \frac{\text{Те}}{\text{ССЧ} * \text{ФРВ}}$$

Где **Те** - трудоемкость продукции, норма-часы;

ССЧ - среднесписочная численность персонала (группы персонала), чел;

ФРВ - среднегодовой фонд рабочего времени одного работника, ч.

Затем проводится расчет планируемой численности (**ЧПпл**) основного производственного персонала:

$$\text{ЧПпл} = \frac{\text{Те}}{\text{ФРВ} * \text{Кн отч}}$$

Менеджер по продаже составляет плановый баланс основного персонала и строит график поквартальных колебаний потребности в основном производственном персонале.

Таким образом, можно увидеть излишек численности персонала в период одного квартала и недокомплект в период другого квартала. Такие колебания потребности в персонале могут быть связаны с сезонностью спроса на предлагаемые услуги.

К примеру, легендарный Джек Уэлч оптимизировал численность персонала в GE, используя простую формулу: 20:70:10. 20% персонала - это лучшие люди, их нужно максимально поощрять, в том числе карьерным ростом. 70% - середнячки, им хватало и повышения зарплаты. 10% - аутсайдеры, их следует безжалостно увольнять [5].

С помощью экономического анализа осуществляется установление уровня материального вознаграждения (заработная плата, премии), компенсаций и льгот. В рыночных отношениях заработная плата выражает главный и непосредственный интерес наемных работников, работодателей и государства в целом. Нахождение взаимовыгодного механизма реализации и соблюдения интересов этого трехстороннего партнерства является одним из главных условий развития производства и составляет функцию управления трудом и заработной платой.

Заработная плата представляет собой цену рабочей силы, соответствующую стоимости предметов потребления и услуг, которые обеспечивают воспроизводство

рабочей силы, удовлетворяя материальные и духовные потребности работника и членов его семьи. Заработная плата является важнейшей составляющей стоимости продукции:

$$C = (M + A + З + O + H) + П,$$

где C - стоимость продукции;

M - стоимость материалов и сырья;

A - амортизационные отчисления;

$З$ - основная и дополнительная заработная плата;

O - обязательные отчисления от заработной платы;

H - накладные расходы;

$П$ - прибыль.

Структура оплаты труда позволяет определить, какие составляющие входят в оплату труда работника, в каких статьях себестоимости и прибыли они отражаются, каков удельный вес конкретного элемента в общей величине, заработной платы (рис. 2).



Рис. 2. Структура оплаты труда работников

При решении проблем планирования трудовых ресурсов предприятия используется система расчетов балансового метода. На основании составления частных балансов строится итоговый плановый баланс квалифицированных работников.

В настоящее время в научной литературе раскрываются и применяются на практике три группы методов управления: административные, экономические, социально-психологические методы [2],

Хорошо зарекомендовала себя система HRB компании Robertson&Blums - многофункциональная западная система. Она также хорошо адаптирована к законодательству Украины.

Возможность автоматизирования представленных методы помогут руководителю малого предприятия в сфере услуг точно рассчитать количество работников, так чтобы не было излишка или наоборот нехватки персонала; установить уровень материального вознаграждения (заработная плата, премии), компенсаций и льгот; рассчитать перспективной структуры работников по профессиональным группам.

Библиографический список

1. Багиев Г.Л., Томилов В.В., Чернышева З.А. Маркетинг и культура предпринимательства. - СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 2005. – 305 с.
2. Виноградський М.Д., Виноградська А.М., Шканова О.М. Управління персоналом. 2-ге видання: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 502 с.
3. Грачев М. В. Суперкадры: Управление персоналом и международные корпорации. - М.: Дело, 2006. – 215с.
4. Моргунов Е.Б. Модели и методы управления персоналом: Российско-британское учебное пособие /Под ред. Е.Б. Моргунова (Серия «Библиотека журнала «Управление персоналом»»). - М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. - 464 с.

Секция «Информационные технологии на службе развития экономики РФ»

Заметельская Н.М., Компаниец Я.В., студенты 4 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Мещерякова Н.А.

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ И РАСЧЕТ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЕКТА ПО УСТАНОВКЕ И ЗАМЕНЕ ЭЛЕКТРОСЧЕТЧИКОВ У НАСЕЛЕНИЯ

В соответствии с федеральным законом №261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» в каждой квартире и в каждом частном доме должны быть установлены счетчики на потребляемые энергоресурсы.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что сегодня во все возрастающем масштабе идет строительство новых жилищных фондов, и, как следствие, у собственников жилья встает проблема установки электросчетчиков. Также в связи с тем, что счетчик учета электроэнергии не долговечен, требуется замена уже установленных счетчиков.

По причине того, что на сегодняшний день предприятий по установке электросчетчиков в г. Омске немало, то молодой фирме будет тяжело выйти на рынок. Для этого в помощь учредителю предлагаем модель проекта по установке и

замене электросчетчиков у населения, модель автоматизированной системы учета электроэнергии и представляем расчет финансового обеспечения проекта.

Компания оказывает услуги по следующим направлениям:

1. Построение автоматизированной системы технического учета электрической энергии. Реализация данного мероприятия позволит обеспечить точность учета потребляемой электроэнергии в режиме реального времени.
2. Проведение энергетического обследования дома.
3. Помощь в получении технологического присоединения к электрическим сетям сетевой организации.
4. Установка и замена электросчетчиков.
5. Прокладка провода.
6. Установка и замена выключателей и розеток.
7. Заземление.
8. Бесплатные консультации по прочим вопросам, возникающим в процессе пользования электроэнергией.

Представленная фирма устанавливает счетчики, которые представлены торговой маркой «Меркурий» (ООО Инкотекс). Компания Инкотекс производит счетчики электрической энергии Меркурий, которые характеризуются надежностью своей работы и отвечают всем необходимым стандартам ГОСТ 30207 и МЭК 1036.

Различают около тридцати различных моделей счетчиков электрической энергии Меркурий в зависимости от класса точности, назначения и других характеристик [4].

Однофазные счетчики Меркурий могут работать 16 лет без проверок, трехфазные счетчики - 6 лет. При этом существуют однотарифные и многотарифные счетчики. Для упрощения ситуации предположим, что наша фирма устанавливает однотарифные однофазные и трехфазные счетчики.

Таблица 1

Наименование	Описание	Номин. напряжение, В	Номин и макс.ток, А	Класс точности A/R	Кол-во тарифов	Передат. число основного поперечного выхода	Диапазон рабочих темп-р.	Наличие интерфейса связи	Тип индикатора
Однофазные счетчики учета активной энергии	Меркурий 201.6	220	10 (80)	2,0 (1,0)	1	6400	-40 +55	имп. вых	ОУ
Трехфазные счетчики учета	Меркурий 230 АМ-	3*220/380	10 (100)	1	1	1600	-40 +55	имп. в вых	ОУ

Наименование	Описание	Номин. напряжение, В	Номин и макс.ток, А	Класс точности A/R	Кол-во тарифов	Передат. число основного поперечного выхода	Диапазон рабочих темп-р.	Наличие интерфейса связи	Тип индикатора
	02								

Для установки счетчиков необходимы другие комплектующие, такие как:

1. Автомат защиты - иначе говоря, автоматический выключатель, представляет собой устройство, предохраняющее от короткого замыкания или перегрузок в электрической сети.

2. Устройство защитного отключения (УЗО) - предназначены для защиты людей от поражения электрическим током при прямых или косвенных контактах с токопроводящими частями, а также для защиты электропроводки от возгорания. Основная задача УЗО состоит в определении утечки тока и мгновенном отключении неисправного участка сети немедленно.

3. Щит распределительный силовой предназначен для применения в осветительных и силовых установках для приема и распределения электроэнергии напряжением 380 В трехфазного переменного тока частотой 50 Гц. С их помощью происходит также и защита оборудования от перегрузок и короткого замыкания. Конструкция щита силового представляет собой корпус с дверцей, изготовленный из листового металла толщиной 0,8-1,2 мм, закрывающийся на замок или заверткой.

4. Электрический провод - кабельное изделие, содержащее одну или несколько скрученных проволок или одну или более изолированных жил, поверх которых в зависимости от условий прокладки и эксплуатации может иметься легкая неметаллическая оболочка, обмотка и (или) оплетка из волокнистых материалов или проволоки, и не предназначенное, как правило, для прокладки в земле.

5. Пломба предназначена для предотвращения хищений в сфере поставок электроэнергии.

6. Трансформатор – это устройство, служащее для повышения или понижения переменного напряжения без изменения его частоты и практически без потерь мощности.

Используя программный продукт AllFusion Process Modeler [2], была разработана функциональная модель деятельности предприятия по установке приборов учета электроэнергии (Рис.1).

В целом деятельность фирмы на основе принципа соподчиненности можно представить с помощью стандарта IDEF0 следующим образом.

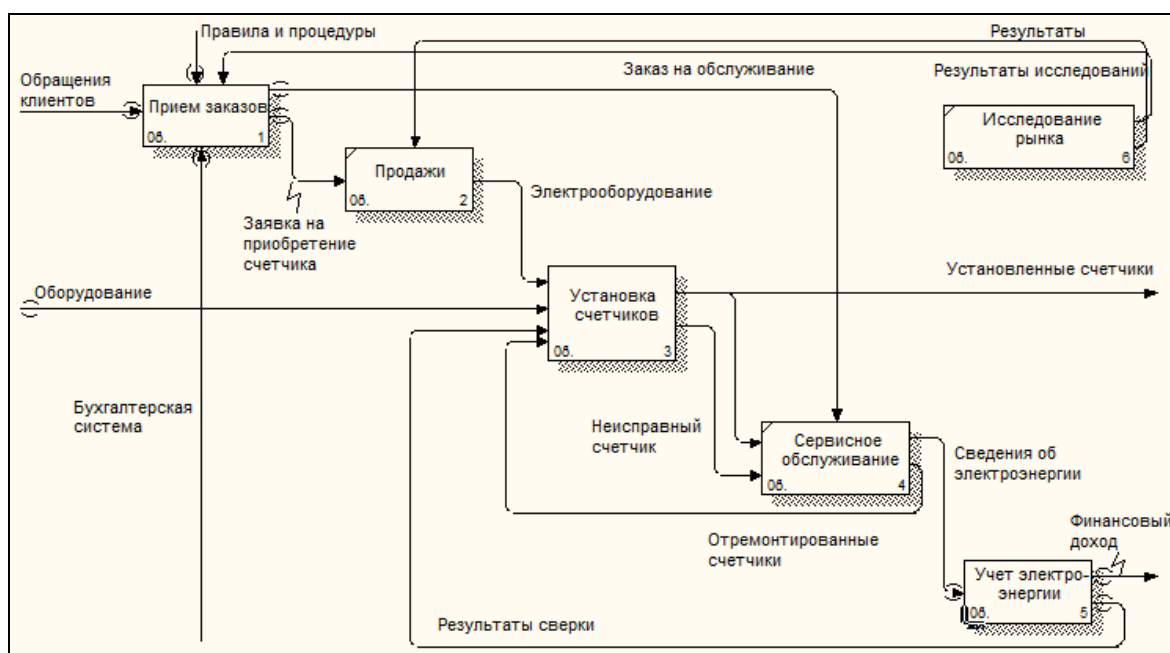


Рис. 1. Стандарт IDEF0

Кроме того, следует отметить диаграмму потоков данных на основе стандарта DFD, которая описывает процесс «Прием заказов» и создает контуры будущей базы данных, состоящей из таблиц для хранения информации о клиентах, счетчиках, поставщиках, нарядах.

The screenshot shows a software window titled "Производство" (Production). It contains a table of production items and a detailed description for "Установка счетчика однофазного" (Single-phase meter installation).

Наименование	Ед. изм.	Пр. цикл(дн.)
Установка счетчика однофазного	шт	0
Установка счетчика трехфазного	шт	0

Установка счетчика однофазного - Описание

Материалы | Сдельная зарплата | Другие издержки | Продукты | График производства

Суммарные прямые издержки: 2 015,00 руб. + 0,00 \$ US

Список материалов и комплектующих:

Наименование	Цена(руб.)	Цена(\$ US)
Автомат	25,000	
Выключатель	20,000	
Заземление	5,000	
Кабель	20,000	

Автомат: Расход: 2,000 шт; Потери: 0,000 %; Использование в пр. цикле: Равномерно

Рис. 2. План производства

После проведения экономического анализа финансового обеспечения проекта с помощью программного продукта Project Expert [1] были определены предельные цены услуг по установке приборов учета электроэнергии на основании суммарных прямых издержек, а также оптимальный объем продаж по двум типам счетчиков (Рис.2).

Установка счетчика однофазного – 2500 руб. с объемом продаж 250 штук в месяц.

Установка счетчика трехфазного – 3000 руб. с объемом продаж 235 штук в месяц.

По итогам анализа получены следующие результирующие данные об эффективности инвестиций.

Ожидаемая норма доходности по проекту (ARR), показывающая отношение чистой прибыли к вложенным инвестициям, составляет 110,02%.

Чистый приведенный доход (дисконтированная разница между поступлениями и выплатами) составляет 3197 руб.

Индекс доходности, отражающий относительную доходность на единицу вложений, равен 1,04.

Внутренняя норма рентабельности (IRR) – это ставка дисконтирования при которой $NPV = 0$ или, другими словами, ставка при которой дисконтированные затраты равны дисконтированным доходам. Внутренняя норма доходности показывает ожидаемую норму доходности по проекту. В данном проекте $IRR = 26,97\%$.

Модифицированная IRR – это измененная внутренняя норма доходности с учетом возможности реинвестировать полученные положительные денежные поступления от инвестиционного проекта. Она должна быть больше ставки дисконтирования, что в нашем случае полностью подтверждается. ($18,19 > 15$).

В целом данный проект окупится через 11 месяцев, причем необходимости привлечения заемного капитала нет.

Библиографический список

1. Инструменты управления проектами: Project Expert и Microsoft Project. – СПб.: БХВ-Петербург, 2009. – 160 с.: ил.
2. Главная страница программного продукта AllFusion Process Modeler 7 (BPrwin) [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.interface.ru/home.asp?artId=102>, свободный. – Загл. с экрана.
3. План инвестора: бизнес-план и бизнес планирование, привлечение инвестиций [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.planinvestora.info/>, свободный. – Загл. с экрана.
4. Торговый дом «Энерго-Кабель» [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.electrodipole.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.

Канунникова Е.А., студентка 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Мещерякова Н.А.

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ НАХОЖДЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ ЗАМЕНЫ ОБОРУДОВАНИЯ

Нахождение оптимальной стратегии замены оборудования является стратегически важной задачей для любого предприятия, которое использует для производства своей продукции машинное оборудование. Поэтому при его внедрении и замене нужно составлять оптимальный план использования и замены оборудования. Задачи подобного рода рассматриваются как многоэтапный процесс, который характерен для динамического программирования. Многие предприятия сохраняют или заменяют оборудование, не используя методы динамического программирования. Хотя применение данных методов позволяет значительно максимизировать прибыль или минимизировать затраты предприятия. Процесс расчетов для нахождения оптимальной стратегии замены оборудования с применением методов динамического программирования является многошаговым и достаточно трудоемким при проведении расчетов вручную. Этот факт привел нас к идее автоматизации расчетов с использованием популярного для различных экономических расчетов программного продукта MS Excel.

Рассмотрим сущность задачи о замене оборудования. Данная задача состоит в определении оптимальных сроков замены старого оборудования. Старение оборудования включает его физический и моральный износ. В результате износа увеличиваются производственные затраты, растут затраты на обслуживание и ремонт, снижается производительность труда и ликвидная стоимость. Критерием оптимальности является либо прибыль от эксплуатации оборудования, либо суммарные затраты на эксплуатацию в течение планируемого периода. Рассмотрим стандартную постановку такой задачи.

В начале планового периода продолжительностью n лет имеется оборудование возраста t . Известны следующие параметры: $R(t)$ – стоимость продукции, производимой в течение года с использованием этого оборудования; $r(t)$ – ежегодные расходы, связанные с эксплуатацией оборудования; $f(t)$ – ликвидационная стоимость; p – начальная стоимость оборудования. Требуется, пользуясь функциональными уравнениями, составить матрицу максимальных прибылей за n лет; сформировать по матрице максимальных прибылей оптимальные стратегии замены оборудования данных возрастов t лет в плановом периоде продолжительностью n и лет.

Недостаток динамического программирования заключается в трудоемкости решения многомерных задач, к которым также относится и задача о нахождении оптимальной стратегии замены оборудования. Поэтому автоматическое решение данной задачи является оправданным и имеющим прикладное применение. Реализация задачи по автоматическому нахождению может быть реализована с помощью программного продукта MS Office Excel и языка программирования Visual Basic for Applications (VBA). Причем применение языка программирования VBA для автоматического решения такой задачи является необходимым, так как другие средства пакета программ MS Office Excel, как например, надстройка «Поиск решения» не приспособлены для решения задач подобного рода. Решение задач динамического программирования имеет ряд специфических особенностей таких, как например, необходимость их решения с конца, что отвечает основным принципам решения задач динамического программирования.

Форма для решения вышеназванной задачи представляет собой книгу MS Office Excel, состоящую из трех листов: пояснения, формы, матрица прибылей и убытков. На первом листе – пояснения – был помещен ряд теоретической информации о задачах подобного рода, принципы оптимальности Беллмана, постановка самой задачи, а также этапы ее выполнения (см. рис. 1).

	A
1	Динамическое программирование (ДП) - метод оптимизации, приспособленный к операциям, в которых процесс принятия решения может быть разт на этапы (шаги). Такие операции называются многошаговыми.
2	
3	В задачах динамического программирования экономический процесс зависит от времени (от нескольких периодов (этапов) времени), поэтому находится ряд оптимальных решений (последовательно для каждого этапа), обеспечивающих оптимальное развитие всего процесса в целом. Задачи динамического программирования называются многоэтапными или многошаговыми .
4	
5	Постановка задачи:
6	В начале планового периода продолжительностью p лет имеется
7	оборудование возраста t . Известны: $R(t)$ – стоимость продукции, производимой
8	в течение года с использованием этого оборудования; $r(t)$ – ежегодные
9	расходы, связанные с эксплуатацией оборудования; $f(t)$ – ликвидационная
10	стоимость; p – начальная стоимость оборудования.

Рис. 1. Лист 1 – пояснения

На втором листе формы вводятся исходные данные задачи. Здесь же находятся две командные кнопки, по нажатию которых производится пошаговый автоматический расчет условных оптимальных затрат на эксплуатацию оборудования. Форма включает количество таблиц, соответствующее количеству шагов для расчетов, на каждом шаге на основе введенных исходных данных пересчитывается очередная таблица (см. рис. 2 и 3).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	1. Введите исходные данные											
2	t	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3	R(t)	25	24	24	23	22	21	21	21	21	20	20
4		13	13	14	15	15	16	16	17	18	19	20
5												
6	n=	10		f(t)=	2		p=	14		t=	8	
7												
8												
9	2. Рассчитать условные оптимальные затраты на эксплуатацию оборудования на каждом шаге											Очистить
10												

Рис. 2. Лист 2 – формы

14	n=	10				n=	9			
15		R(t)-r(t)			X10=Xc		R(t)-r(t)+Z10(t+1)			X9=Xc
16	Z10=	R(0)-r(0)+f(t)-p	0		X10=Xз	Z9=	R(0)-r(0)+f(t)-p+Z10(1	11		X9=Xз
17	t	X10	Z10	X10	t	X9	Z9	X9		
18		с		12		с		23		
19	0	з		0	с	0	з	11	с	
20		с		11		с		21		
21	1	з		0	с	1	з	11	с	
22		с		10		с		18		
23	2	з		0	с	2	з	11	с	
24		с		8		с		15		
25	3	з		0	с	3	з	11	с	
26		с		7		с		12		
27	4	з		0	с	4	з	11	с	
28		с		5		с		10		
29	5	з		0	с	5	з	11	з	
30		с		5		с		9		
31	6	з		0	с	6	з	11	з	
32		с		4		с		7		
33	7	з		0	с	7	з	11	з	
34		с		3		с		4		
35	8	з		0	с	8	з	11	з	
36		с		1		с		1		
37	9	з		0	с	9	з	11	з	
38		с		0		с		0		
39	10	з		0	с/з	10	з	11	з	

Рис. 3. Лист 2 – формы, данные шага 9 и 10

На третьем листе на основе полученных вычислений на каждом из десяти этапов расчета, проведенных на листе «Формы», формируется матрица прибылей и убытков (см. рис. 4), исходя из которой формируется оптимальная стратегия замены оборудования. Расчеты представлены для конкретной задачи, например, с первоначальным возрастом оборудования равной восьми годам (см. рис. 5).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U
1	Матрица прибылей и убытков																				
2	t	Z10	X10	Z9	X9	Z8	X8	Z7	X7	Z6	X6	Z5	X5	Z4	X4	Z3	X3	Z2	X2	Z1	X1
3		12		23		33		41		48		54		62		70		77		84	
4	0	0	c	11	c	21	c	29	c	36	c	42	c	50	c	58	c	65	c	72	c
5		11		21		29		36		42		50		58		65		72		79	
6	1	0	c	11	c	21	c	29	c	36	c	42	c	50	c	58	c	65	c	72	c
7		10		18		25		31		39		47		54		61		68		76	
8	2	0	c	11	c	21	c	29	c	36	c	42	c	50	c	58	c	65	c	72	c
9		8		15		20		29		37		44		51		58		66		73	
10	3	0	c	11	c	21	c	29	c/s	36	c	42	c	50	c	58	c/s	65	c	72	c
11		7		12		18		28		36		43		49		57		65		72	
12	4	0	c	11	c	21	c	29	c	36	c/s	42	c	50	c	58	c	65	c/s	72	c/s
13		5		10		16		26		34		41		47		55		63		70	
14	5	0	c	11	c	21	c	29	c	36	c	42	c	50	c	58	c	65	c	72	c
15		5		9		16		26		34		41		47		55		63		70	
16	6	0	c	11	c	21	c	29	c	36	c	42	c	50	c	58	c	65	c	72	c
17		4		7		15		25		33		40		46		54		62		69	
18	7	0	c	11	c	21	c	29	c	36	c	42	c	50	c	58	c	65	c	72	c
19		3		4		14		24		32		39		45		53		61		68	
20	8	0	c	11	c	21	c	29	c	36	c	42	c	50	c	58	c	65	c	72	c
21		1		1		12		22		30		37		43		51		59		66	
22	9	0	c	11	c	21	c	29	c	36	c	42	c	50	c	58	c	65	c	72	c
23		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0	
24	10	0	c/s	11	c	21	c	29	c	36	c	42	c	50	c	58	c	65	c	72	c
25																					
26	3. Сформировать матрицу прибылей и убытков															Очистить					
27																					
28																					

Рис. 4. Лист 3 – Матрица прибылей и убытков

	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF	AG	AH	AI	AJ	AK	AL	AM	AN	AO	AP	AQ
		з		с		с		с		с		з		с		с		с		с	
Z1		Z2		Z3		Z4		Z5		Z6		Z7		Z8		Z9		Z10			
72	→	72	→	61	→	51	→	43	→	36	→	36	→	25	→	15	→	7	→		
		0		11		10		8		7		0		11		10		8		7	
S0		S1		S2		S3		S4		S5		S6		S7		S8		S9		0	S9
Z	=	72																			
4. Сформировать оптимальную стратегию замены оборудования при t=8																					

Рис. 5. Лист 3 – Матрица прибылей и убытков

В заключение необходимо отметить, что охарактеризованная выше модель осуществляет автоматический расчет параметров при нахождении оптимальной стратегии замены оборудования с продолжительностью использования сроком десять лет и находит оптимальную стратегию замены оборудования для конкретного примера с первоначальным возрастом оборудования восемь лет.

Библиографический список

1. Кремер Н.Ш. Исследование операций в экономике: учеб. пособие для вузов / Н.Ш. Кремер / М.: ЮНИТИ, 2003. – 407 с.
2. Уокенбах Дж. Профессиональное программирование на VBA в Excel 2003 / Дж. Уокенбах / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 800 с.

Михалев И., магистрант специальности «Бизнес-информатика»,
Казахский экономический университет им.Т.Рыскулова, Казахстан
Руководитель – Аренбаева Ж.Г.

ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ: KERBEROS – ПРОТОКОЛ АУТЕНТИФИКАЦИИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы защиты информационных ресурсов. Протокол Kerberos является протоколом аутентификации, который достигает всех необходимых целей безопасности для системы, таких как аутентификация, целостность, конфиденциальность и т.д. Протокол Kerberos - это система безопасности, которая помогает защитить информацию от кражи при передаче по сети. Протокол обеспечивает распределенную аутентификацию, которая позволяет клиентам, работающим от имени своего пользователя, пройти аутентификацию на сервероприложении. Этот процесс происходит без отправки данных по сети, когда злоумышленник может воспользоваться данными пользователя. Эта статья дает обзор модели аутентификации с использованием протокола Kerberos.

Ключевые слова: защита информационных ресурсов, программное обеспечение, ЭВМ и ВТ, протокол аутентификации, хосты, секретный ключ.

Разработанный в Project Athena в MIT, протокол Kerberos широко используется для проверки подлинности информации в Интернете. Протокол Kerberos использует архитектуру клиент / сервер и обеспечивает доступ пользователей к серверу аутентификации. Модели безопасности и аутентификации основаны на технологии «секретный ключ», где каждый узел в сети имеет свой собственный секретный ключ. Было бы явно небезопасно, если бы каждый хозяин знал ключи всех других хостов, намного более безопасно иметь доверенный хост где-то в сети, известный как центр распространения ключей (KDC). Таким образом, новый узел должен быть синхронизирован с ключом узла; ключи могут быть распределены физически или другим безопасным способом.

В протоколе Kerberos используется три типа серверов: сервер аутентификации, сервер выдачи билетов и реальный сервер.

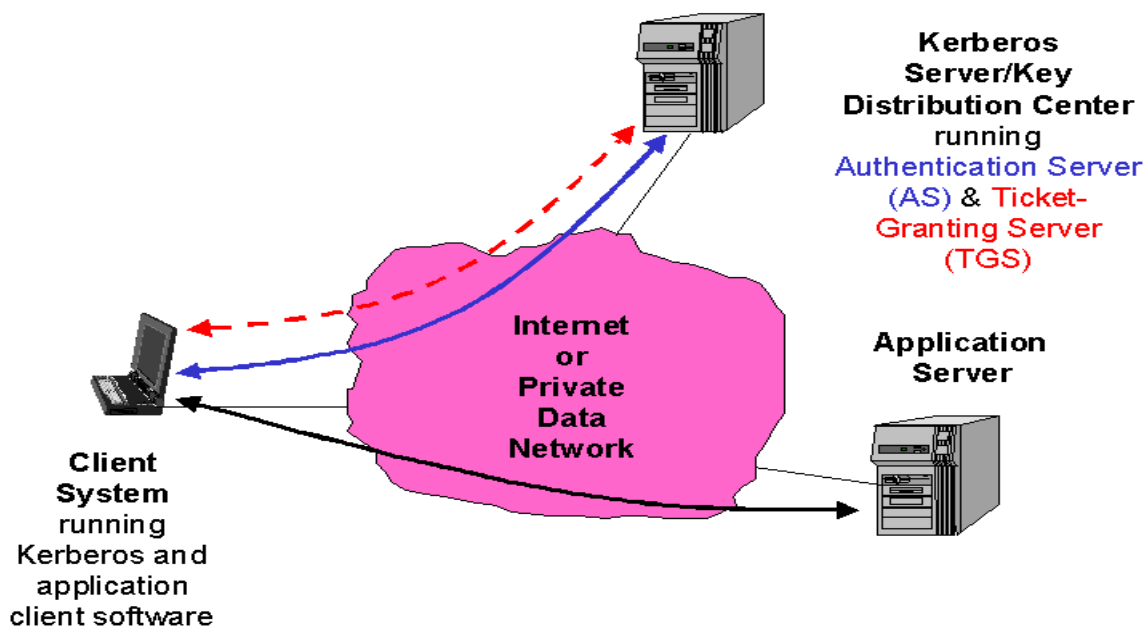


Рис. 1.

В процессе аутентификации протокол Kerberos делит весь мир на несколько сфер. Сфера Kerberos представляет собой набор управляемых узлов, которые имеют общую базу данных протокола Kerberos. Область представляет собой коллекцию сетевых клиентских рабочих станций, серверов приложений и одного ведущего центра распространения ключей (KDC). KDC ведет базу данных секретных ключей для каждого объекта в сети. Эта технология используется для доказательства идентичности субъекта. Для связи между двумя сущностями, KDC генерирует ключ сеанса, который они могут использовать, чтобы обеспечивать свое взаимодействие.

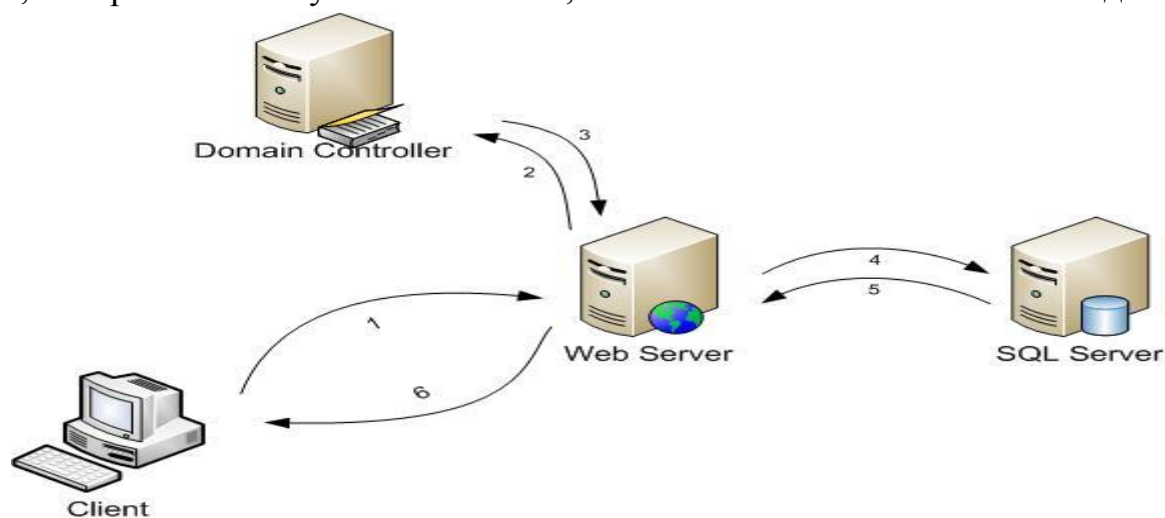


Рис. 2

Когда клиент аутентифицируется с использованием протокола Kerberos, процесс выглядит следующим образом:

1. Клиент запрашивает билет предоставления билета (TGT) из центра распространения ключей (KDC).

2. Служба аутентификации (контроллер домена) отправляет зашифрованный TGT и сессионный ключ к клиенту.
3. Пользовательский запрос к сервису выдачи билетов (TGS).
4. TGS посылает зашифрованный ключ сеанса и билет службы к клиенту.
5. Клиент посылает сервис выдачи билетов на сервер.
6. При необходимости, сервер может отправить сообщение с зашифрованной отметкой времени для проверки клиента.

Таким образом, Kerberos предназначен для обеспечения подлинности личности пользователя в сетевой вычислительной среде, состоящей из рабочих станций (которые используются непосредственно с одним или несколькими пользователями) и серверов (предоставления услуг, таких, как электронная почта и общие файловые системы). Это, в частности, ответ на нынешний стандартный подход к сетевой безопасности, в котором клиент имеет доступ к услугам в очень простой форме.

Основное предположение состоит в том, что сетевой трафик сильно подвержен перехвату и является слабым звеном в системе безопасности. Чаще конкретный криптографический ключ, используемый повторно, более восприимчив для декодирования. По этой причине, каждый сеанс взаимодействия между пользователем и конкретной системой должны быть зашифрованы с использованием короткоживущих "ключей сессий". Чтобы сделать систему используемой на практике, он должен быть удобным, и максимально прозрачным для пользователя.

Основные цели системы можно позиционировать следующим образом:

- никогда не передавайте незашифрованных паролей, то есть "в открытом виде", по сети;
- защитите от злоупотреблений перехват учетных данных (также называемые "атаки с повторением пакетов»);
- не требуйте от пользователя повторно вводить пароль для доступа к часто используемым службам.

Система Kerberos подходит для поддержки аутентификации, авторизации и конфиденциальности в сети или небольшом наборе сетей. Однако, она не так хорошо подходит для некоторых других функций, таких, как цифровые подписи (которые обеспечивают сертификацию идентичности и безотказности), для которых часто используется криптография с открытым ключом.

Фундаментальным вопросом является, считается ли подход системы Kerberos масштабируемым для Интернета. Добавленные возможности в текущей версии системы разработаны, чтобы позволить и межсетевое использование. Последние предложения включали использование криптографии с открытым ключом для начальной аутентификации клиентов (TGT) и для кросс аутентификации. Такие

изменения сделают эту систему более реальной для масштабирования больших наборов сетей, но вопрос далеко еще не решен.

Одно из основных условий протокола Kerberos в том, что узлам сети можно доверять. К счастью, масштабы атак, которые могут возникнуть, если хост скомпрометирован, ограничены. Билеты, которые остаются в «КЭШе» хозяев, могут быть использованы, но только до истечения срока.

Если пользователи выбирают пароли, которые легко угадываются, система подвергается брутфорс - атаке, когда можно попытаться попробовать подобрать разные пароли, пока правильный не будет выбран. Эту проблему можно решить административными правилами с использованием паролей, которые трудно угадать с помощью алгоритма, перебирающим слова из словаря. Метки времени также помогают защититься от атак этого типа, ограничивая количество времени, за которое злоумышленник должен угадать пароль.

Резюмируя все вышесказанное, отметим, что протокол Kerberos является протоколом проверки, делающим систему намного безопасней. Протокол обеспечивает распределенную службу аутентификации, которая позволяет процессу, запущенному от имени пользователя, доказать свою подлинность без передачи данных по сети.

Библиографический список

1) S.P. Miller, V.C. Neuman, J.I. Schiller, and J.H. Saltzer, Section E.2.1: Kerberos Authentication and Authorization System, M.I.T. Project Athena, Cambridge, Massachusetts (December 21, 1987).

2) <http://www.ijcta.com/documents/volumes/vol4issue2/ijcta2013040233.pdf>

Ульяницкая Т.В., студентка 5 курса,
Херсонский национальный технический университет, Херсон, Украина
Руководитель – Сидорук М.В.

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ПЛАНИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В условиях развивающейся рыночной экономики именно персонал становится основным конкурентным преимуществом многих организаций.

Управление персоналом занимает ведущее место в системе управления предприятием и считается основным критерием его экономического успеха. Методологически эта сфера управления обладает специфическим понятийным аппаратом, имеет отличительные характеристики и показатели деятельности, специальные процедуры и методы. Данная система включает различные подсистемы, выполняющие конкретные функции, в том числе:

- 1) подсистему подбора и расстановки кадров;
- 2) подсистему профессионального отбора, повышения квалификации и роста профессионального мастерства;
- 3) подсистему качества труда и методов его оценки;
- 4) подсистему мотивации трудовой деятельности.

При этом подсистемы объединены единой целью управления, отражающей стремление к повышению производительности труда на основе максимально возможной реализации потенциальных способностей и потенциала работников. Действия всех подсистем направлены на то, чтобы эти способности и возможности полностью раскрылись в условиях конкретного предприятия [2].

В современном кадровом менеджменте различаются следующие типы потребности в персонале [1]: нормативная, чистая (на планируемый период), валовая (на период).

Определив свои будущие потребности, руководство должно разработать программу их удовлетворения. Потребность - это цель, а программа - средство ее достижения. Программа должна включать конкретный график и мероприятия по привлечению персонала, методы оценки кандидатов, расчет финансовых затрат на рекрутинг и оценку новых сотрудников [4].

Предприятия в условиях рыночной конкуренции вынуждены более ответственно заниматься подбором управленческих кадров. На современном этапе наука управления располагает специальными методами профессионального отбора, которые позволяют решать задачу обеспечения системы управления руководящими кадрами. К таким методам следует отнести как традиционные, так и современные.

Автоматизация кадровых процессов прочно вошла в жизнь крупных и средних организаций. Сегодня практически все ИТ-компании предлагают услуги по автоматизации управления персоналом, а некоторые даже специализируются на программных продуктах для кадровых служб.

Еще несколько лет назад автоматизация затрагивала только расчет зарплаты и кадровое делопроизводство. Сегодня же программные продукты для служб персонала вышли на новый качественный уровень и включают не только средства сбора и учета данных по персоналу, но и функции современного HR-менеджмента: управление результативностью, компетенциями, обучением и развитием, подбором сотрудников, льготами и компенсациями, лояльностью, организационными изменениями, а также работу с резервом и планирование карьеры, ведение архивов. В новых системах, помимо средств составления типовой отчетности и доступа к кадровой информации, есть также инструменты оперативного анализа данных, поддержки принятия решений. Функциональность предлагаемых программных продуктов позволяет существенно увеличить круг пользователей, что особенно актуально для организаций с расширенной структурой управления. Столь объемный

комплекс решаемых задач дает возможность трансформировать работу с персоналом в реальное управление человеческими ресурсами.

На современном рынке информационных услуг представлено достаточно много программных продуктов, которые автоматизируют работу по планированию и подбору персонала. Наиболее известными являются такие автоматизированные информационные системы: «БОСС-Кадровик», «АиТ:\Управление персоналом», «Персонал-2000», «SAP Human Resources Management System», «Oracle Human Resources Analyzer», «Парус», «1С: Зарплата и управление персоналом», «Галактика: Управления персоналом» и др.

Рассмотрим более подробно программные решения «1С» и «Галактика».

Для управления человеческими ресурсами предприятия фирмой "1С" разработан современный инструмент автоматизации задач управления персоналом, ведения кадрового учета и расчетов в соответствии с требованиями законодательства для коммерческих предприятий различного масштаба – «1С:Зарплата и управление персоналом 8».

В «1С: Зарплата и управление персоналом 8» поддерживаются все основные процессы управления персоналом, а также процессы кадрового учета, расчета зарплаты, исчисления налогов, формирования отчетов и справок в государственные органы и социальные фонды, планирование расходов на оплату труда. Учтены требования законодательства, реальная практика работы предприятий и перспективные мировые тенденции развития подходов к управлению персоналом.

Удобные и гибкие механизмы настройки отчетов позволяют получать полную и достоверную информацию в самых различных аналитических разрезах для различных категорий пользователей: руководства, службы управления персоналом, кадровой службы и других.

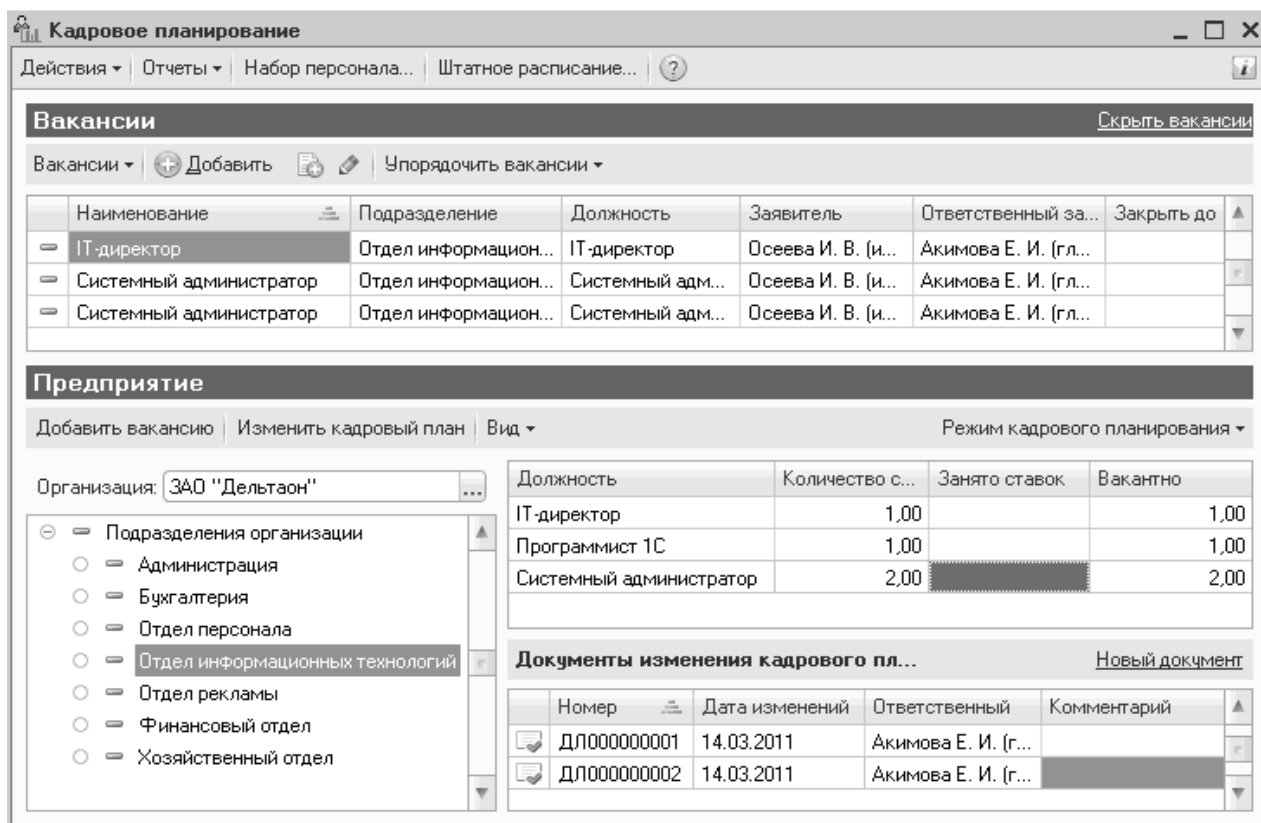


Рис. 1. Реализация кадрового планирования в среде «1С: Предприятие»[5]

Решение «Галактика: Управление персоналом» предназначено для эффективного управления персоналом и состоит из модулей: Управление персоналом, Заработная плата, Табельный учет, которые позволяют автоматизировать учет кадров на предприятии и выполнять вычислительные процедуры, связанные с оплатой труда персонала, вести учет рабочего времени.

Решение «Управление персоналом» ориентировано на предприятия различных отраслей и форм собственности, а также с территориально разветвленной сетью дилеров или агентов. Оно может использоваться как совместно с другими модулями системы Галактика ERP с единой базой данных, так и самостоятельно.

«Галактика: Управление персоналом» в первую очередь необходима руководителям высшего звена для получения оперативной информации по любому вопросу, связанному со структурой предприятия, штатным расписанием, вакансиями и сведениями о сотрудниках. Оперативно принять правильное решение сможет лишь тот руководитель, который способен быстро оценить сложившуюся ситуацию на основе анализа актуальной информации о положении дел на предприятии.

Управление персоналом является основой эффективного управления организации и сегодня становится задачей первостепенной важности. В результате исследования стало очевидно, что в современных условиях развития, оптимальное решение этого вопроса не возможно без использования информационных технологий нового поколения.

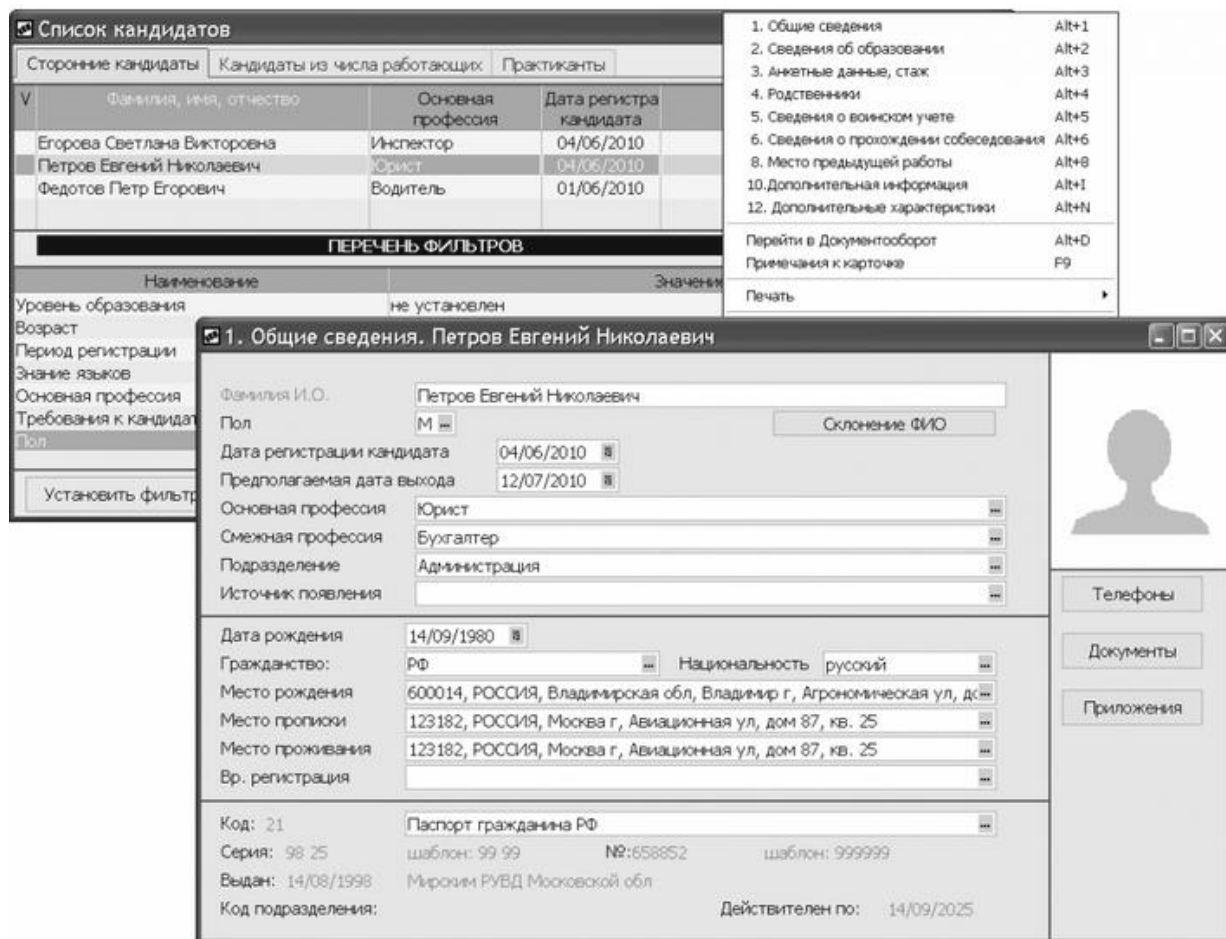


Рис. 2. Реализация подбора персонала в среде «Галактика: Управление персоналом»[6]

Правильный выбор автоматизированной информационной системы даст возможность реорганизовать работу отдела кадров, оптимизировать обработку данных, упростить документооборот и усовершенствовать алгоритмы принятия управленческих решений.

Библиографический список

1. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации. М., 2006.
2. Журавлев П.В. Управление персоналом. М.: Финстатинформ, 1997.
3. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. – М.: Финансы и статистика, 2006.
4. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. 3-е изд., - М.: Гардарики, 2007

5. Интернет-ресурс: Официальный сайт «1С» (режим доступа: <http://v8.1c.ru/hrm/>) 20.03.2012г

6. Интернет-ресурс: Официальный сайт корпорации «Галактика» (режим доступа: <http://hcm.galaktika.ru/solutions/hcm/overview/>) 20.03.2012 г.

Секция «Современные тенденции развития бухгалтерского учета, анализа и аудита»

Большакова И.А., студентка 3 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Неделько Г.В.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОГО УЧЕТА. ИНТЕГРАЦИЯ НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТОВ

Английский экономист С. Паркинсон писал: «Налогообложение старо, как мир, и его начальная форма возникла, когда какой-нибудь местный вождь перегораживал устье реки, место слияния двух рек или горный перевал и взимал плату за проход купцов и путешественников». Действительно, самые ранние достоверные свидетельства о налогообложении дошли до наших дней из XIII – XII вв. до н.э.

История бухгалтерского учета тоже уходит корнями в глубь веков. Первые следы развитой системы учета обнаружены уже в Древнем Египте. В эпоху итальянского Возрождения был изобретен принцип двойной записи. И сейчас ни одна организация не может функционировать без ведения бухгалтерского учета (согласно Федеральному закону от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете"). Выделение системы налогового учета в качестве самостоятельной произошло относительно недавно. Цель данной статьи заключается в рассмотрении эволюции налогового учета применительно к мировой и российской учетной практике, взаимосвязи налогового и бухгалтерского учетов. Тема является актуальной в связи с тем, что появление налогового учета, его статус в учетной системе является дискуссионным вопросом

Становление налогового учета в мире началось с середины XIX века, когда в связи с распространением акционерного капитала и изменениями в налогообложении произошло резкое усиление налогового законодательства. Профессор В.Ф. Палий отмечает «государственные органы начали активно регулировать бухгалтерский учет не только в России, но и во многих других странах только в фискальных интересах на рубеже XIX и XX вв., когда объектами налогообложения стали обороты предприятий, их выручка, прибыль и другие показатели, информацию о которых можно получить в системе бухгалтерского

учета». Профессор Л.З. Шнейдман также считает, что система бухгалтерского учета принимает на себя функцию исчисления величины налоговой базы в XIX веке.

Ряд ученых-экономистов относят возникновение налогового учета к периоду начала XX века. Например, Т.В. Бодрова, Н.А. Нестеренко связывают появление налогового учета с финансовыми проблемами, возникшими у правительств стран-участниц Первой мировой войны 1914 – 1918 гг. В это время поиск новых источников финансирования колоссальных бюджетных дефицитов привел к появлению налога на доходы предприятий. Именно с этого периода государство в лице налоговых органов начало проявлять интерес к источникам информации о финансах предприятия, то есть к данным бухгалтерского учета.

Таким образом, бухгалтерский учет, изначально не предназначенный для целей налогообложения, стал выполнять несвойственные ему функции.

В мировой практике налоговая система окончательно выделяется в качестве самостоятельного инструмента экономического регулирования государства с конца 60-х гг. XX века. Формируются правила, исходя не из экономической сущности отношений, выступающих в качестве объекта регулирования, а исходя из потребностей налогообложения. Подобное искажение правил бухгалтерского учета стало идти в разрез с интересами прочих пользователей финансовой отчетности – инвесторов и кредиторов.

Таким образом, остро обозначилась необходимость разделения двух систем учета – бухгалтерского и налогового.

Однако и до последнего времени во многих странах прилагались усилия для того, чтобы не разделять полностью налоговый и бухгалтерский учет. Как правило, это был путь поиска компромиссов – где можно поступиться фискальным интересом, а где можно допустить деформацию показателей финансовой отчетности.

В разных странах мира развитие налогового учета и построение системы взаимоотношений его с бухгалтерским учетом развивались в зависимости от политических, социально-экономических и даже географических факторов, предопределяясь историей становления учетной системы и налоговой средой каждой страны. Безусловно, определяющими из них являются социально-экономические факторы, такие как количество кредиторов и инвесторов, участие в международных рынках капитала, организационная структура и масштабы предприятий и др. В связи с этим выделяют модели взаимодействия бухгалтерского и налогового учетов. Теоретически модели взаимодействия систем бухгалтерского и налогового учетов варьируются от абсолютной зависимости до абсолютной независимости. Надо отметить, что такое разделение является весьма условным, так как на практике трудно однозначно классифицировать модель, применяемую в том или ином государстве.

С появлением и развитием в XIX веке системы налогового учета в мировой практике выделились две противоположные концепции взаимодействия систем бухгалтерского и налогового учетов:

1. Налоговая (континентальная, европейская) концепция впервые возникла в Пруссии и основывалась на равенстве бухгалтерской и налогооблагаемой прибыли. Эта модель в различных модификациях преобладает в странах континентальной Европы (Германии, Франции, Италии, Швеции), а также Аргентины, Бразилии, Японии и в других странах. Ее отличительная особенность состоит в том, что финансовая отчетность составляется в интересах государства в лице налоговых органов. Достоинствами этой концепции являются ее логичность и простота, а также тот факт, что она опирается на единственный авторитетный источник – закон.

2. Собственническая (англо-саксонская, англо-американская) концепция получила распространение в Великобритании и заключается в том, что сумма бухгалтерской прибыли принципиально отличается от налогооблагаемой величины. Она характерна для англо-говорящих государств, таких как США, Великобритания, Нидерланды, Канада, Австралия, ЮАР и др. В противоположность первой концепции, главная особенность собственнической модели взаимодействия систем учета состоит в том, что любой финансовый отчет должен быть составлен в интересах собственников (инвесторов), а зависимость системы бухгалтерского учета от налогообложения крайне слабая. Неоспоримыми достоинствами этой концепции являются здравый смысл при оценке имущества и обязательств, ее справедливость, реалистичность и независимость бухгалтерского учета от государства.

В настоящее время в мировой практике наблюдается тенденция ориентации национальных систем бухгалтерского учета на некий общий комплекс подходов и правил, позволяющих одинаково интерпретировать информацию, отраженную в бухгалтерской отчетности предприятий. С 80-х годов можно говорить о существующей тенденции в европейских странах перехода к использованию МСФО. В этой связи для стран, разрабатывающих свою концепцию взаимосвязи систем бухгалтерского и налогового учета, на первый план выходит проблема оптимизации соотношения интересов пользователей финансовой отчетности и фискальных интересов государства, реализуемых посредством налогового учета.

В России учетная система по степени взаимосвязи бухгалтерского и налогового учета в 1991 – 1995 гг. относилась к континентальной (налоговой) модели, а после 1995 г. постепенно начала трансформироваться в сторону англо-саксонской (собственнической). Принятие в 1991 г. Закона РФ № 2116-1 от 27.12.91 г. «О налоге на прибыль предприятий и организаций» ознаменовало появление первых элементов корректировок бухгалтерской прибыли для целей налогообложения при определении выручки по отдельным видам реализации в расчете произвольной формы. В 1995 г. сделаны решающие шаги на пути к

отделению бухгалтерского учета прибыли от ее налогообложения и, по сути, возникло новое самостоятельное направление – налоговый учет.

В 2002 г. была введена 25 глава Налогового Кодекса РФ «Налог на прибыль организаций». В ней была законодательно закреплена обязательность ведения особого вида учета – налогового. Однако, опираясь на вышеприведенный ретроспективный анализ эволюции налогового учета в России, можно с уверенностью утверждать, что это событие касается больше формы, нежели содержания данного явления.

Принятие главы 25 НК РФ стало причиной большого количества споров, судебных исков, вызвало всплеск дискуссий в научных и в практических кругах. Это побудило государство искать новые пути взаимодействия бухгалтерской и налоговой информационной систем. Уже к концу 2002 года было принято ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», в 2003 году внесены соответствующие поправки в План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций. Данный стандарт, по сути, представляет собой алгоритм перехода от налога на бухгалтерскую прибыль к налогу на прибыль по законодательству о налогах и сборах. Как показала практика, введение стандарта хотя и способствовало повышению достоверности бухгалтерской финансовой отчетности, но не упростило, а усложнило работу бухгалтера, которому теперь приходится иметь дело с несколькими сотнями постоянных и временных разниц, возникающих в результате разных правил учета и оценки активов, обязательств, доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете.

В 2005 году был внесен ряд существенных изменений в главу 25 «Налог на прибыль» НК РФ. Большинство внесенных изменений связано с тем, что практика применения главы 25 НК РФ показала необходимость уточнения отдельных ее норм в целях упрощения учета отдельных объектов налогообложения, а также сближения налогового и бухгалтерского учета. Изменения коснулись вопросов организации налогового учета: порядка признания в целях налогообложения прямых и косвенных расходов, незавершенного производства, определения расходов по торговым операциям, а также учета отдельных объектов налогообложения: резерва по сомнительным долгам, неотделимых улучшений арендованного имущества, материально-производственных запасов, амортизационной премии и др. По большей части эти новшества выгодны для организаций. Однако отдельные нововведения повлияли не только на налоговый, но и на бухгалтерский учет, поскольку отразились на размере отложенных налоговых активов и обязательств. Таким образом, приняв поправки в НК РФ, законодатель не учел положения Концепции развития бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности на среднесрочную перспективу - никаких кардинальных мер по определению статуса налогового учета как производного от бухгалтерского сделано не было.

Какие бы ни выдвигались веские основания для существования нескольких учётов, нужно всегда помнить, что это налагает дополнительную нагрузку на предприятия. Сближение бухгалтерского и налогового учёта, прежде всего, приводит к снижению издержек ведения двух учётных систем. Важным моментом в создании методологической базы для сближения является правильное понимание самого процесса. В данном случае имеется в виду не полный синтез с целью совмещения изначально различных целей, а нахождение общих методов исчисления и использование одних и тех же методик для получения результатов в рамках своей направленности.

Бесспорно, чем больше правила налогового учета соответствуют правилам бухгалтерского учета, тем проще подготовка налоговых деклараций, расчет налогового обязательства, а также налоговое администрирование. Конечно, всегда будут существовать некоторые различия, поскольку налоговые правила отражают приоритеты налоговой политики, а правила бухгалтерского учета служат для измерения экономического благосостояния организации.

Одним из главных рычагов создания единой системы налогового и бухгалтерского учета является разработка общей учетной политики для целей налогообложения и бухгалтерского учета. При этом наиболее целесообразным будет построить учетную политику для целей налогового учета на основе учетной политики для целей бухгалтерского учета. Нормативные акты по бухгалтерскому учету содержат исчерпывающую информацию о том, что должна включать в себя учетная политика для целей бухгалтерского учета. Что касается налогового учета, то структура и содержание учетной политики для целей налогообложения в налоговом законодательстве раскрыты не полностью. Именно поэтому за основу удобнее взять учетную политику для целей бухгалтерского учета.

Следует отметить, что подлинная интеграция налогового и бухгалтерского учета будет способствовать развитию и совершенствованию не только бухгалтерского учета, но и налоговой системы страны.

Библиографический список

1. Бодрова Т.В. Налоговый учет и отчетность. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2010. 480 с.
2. Нестеренко Н.А. Налоговый учет. Ростов н/Д: Феникс, 2008. 412 с.
3. Палий В.Ф. О государственном суверенитете в области регулирования бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет, 2006. N 1, с. 48
4. Теории и модели бухгалтерского учета: курс лекций / Ю.И. Сигидов, М.С. Рыбьянцева, С.А. Чернявская и др. – Краснодар: КГАУ, 2011. – 130 с.

Борисова Е.М., Егачева М.С., студенты 4 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Иванова Н.Г.

ОФФШОРНЫЕ ЗОНЫ: ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В настоящее время оффшорные компании пользуются большой популярностью, особенно у тех фирм, которые занимаются инвестициями и международной торговлей. Прежде всего, это связано с тем, что различные фирмы, работая с оффшорами, имеют определенную финансовую выгоду. Актуальность исследования оффшорных зон заключается в том, что пользуясь их услугами, компании могут значительно снизить налогообложение на свой капитал, а также оффшоры гарантируют конфиденциальность и безопасность всех денежных переводов организации, что способствует развитию бизнеса и его улучшению.

Прежде всего, необходимо понять, что же такое оффшоры. В нашем понимании слово «оффшор» стойко ассоциируется с финансовыми махинациями по отмыванию денег, криминальными схемами, мошенничеством. Но на самом деле такой финансовый инструмент работает на вполне законных основаниях. Оффшорные зоны – это территории, на которых предусматриваются налоговые льготы для создания компаний, образованных торговыми нерезидентами и осуществляющих свою деятельность вне данной территории страны регистрации. [3, с. 31]

Всего в мире насчитывается три оффшорные группировки.

Оффшоры – группы островов в Карибском море, в Тихом и Индийском океане. Группу отличает абсолютное отсутствие налогов, малый размер фиксированных платежей, непритязательные требования к ведению бухгалтерского учета, а анонимность и конфиденциальность находится на высоком уровне.

Европейские оффшоры предоставляют льготы по налогообложению на некоторые виды деятельности, а расходы на содержание организаций в данной группировке значительно выше. Собственно говоря, оффшорами в полном понимании эту группу назвать нельзя, поскольку налоги все же платятся, требования по ведению бухучета и проведению аудита достаточно высокие, а информация о владельцах раскрывается в обычном режиме.

Третью группу составляют свободные экономические зоны, где работает особый статус налогообложения. [5, с. 15]

Наиболее выгодным для бизнеса является использование компании, зарегистрированной в оффшоре, где не разглашается информация об учредителях, директорах компании и ее деятельности, а управление может осуществляться по Генеральной доверенности.

Особо популярны в использовании бизнесом следующие схемы с участием оффшорных компаний, которые могут быть построены с учетом российского законодательства и потребностей российского бизнеса.

Заем финансовых средств у оффшорной компании. Суть этой схемы заключается в том, что юридическое лицо, являющееся налоговым резидентом Российской Федерации, оформляет договор займа денежных средств с оффшорной фирмой. В дальнейшем получаемые в результате финансово-хозяйственной деятельности излишки денежных средств, потенциально формирующие налогооблагаемую прибыль, перечисляются на счет оффшорной компании в погашение процентов за пользование займом. Механизм действия описанной схемы оптимизации налогообложения при помощи оффшорной компании продемонстрируем на примере.

Пример. ОАО «Сибирь» зарегистрировало два юридических лица: в оффшорной зоне фирму «Гуд», в России – ЗАО «Зеленый слон». На счет фирмы «Гуд» перечислено 100 млн. руб. Между фирмой «Гуд» и ЗАО «Зеленый слон» заключен договор займа на сумму 100 млн. руб. с выплатой процентов в размере 30 млн. руб. в год. Деньги по договору перечислены со счета фирмы «Гуд» на счет ЗАО «Зеленый слон» и пущены в производство. В течение года производственные расходы составили 90 млн. руб., выручка от основной деятельности – 170 млн. руб. В расширенное воспроизводство заново пущено 110 млн. руб. Таким образом, прибыль ЗАО «Зеленый слон» составила 60 млн. руб. Эта прибыль подлежит налогообложению. Если бы ЗАО «Зеленый слон» полностью включило образовавшиеся финансовые средства в размере 60 млн. руб. в базу, облагаемую согласно национальному законодательству налогом на прибыль, то оно было бы обязано по итогам отчетного периода перечислить в бюджет 20%, то есть 12 млн. руб. Но ЗАО «Зеленый слон» в уплату процентных платежей за пользование займом по договору с фирмой «Гуд» перечисляет на ее счет 30 млн. руб., уменьшая тем самым облагаемую налогом на прибыль базу до 30 млн. руб., а сумму платежа в бюджет по налогу на прибыль до 6 млн. руб. Экономическая эффективность в рассматриваемом примере составляет 6 млн. руб. за минусом издержек на содержание оффшорной фирмы и переводы денежных средств.

Реализация производимых товаров через оффшорную компанию. Некоторыми авторами предлагается такая схема оптимизации налогообложения при помощи оффшорных компаний, как реализация через нее производимых товаров. Так, например, Т. С. Фролова приводит следующий вариант использования этой схемы: «Фирма «Сон» – российская компания – реализует товар своей оффшорной компании, которая и является центром прибыли. Предположим, что себестоимость товара 100 000 руб., цена реализации в «оффшор» – 120 000 руб., прибыль составит 20 000 руб. Оффшорная компания перепродает товар конечному покупателю за 200

000 руб., следовательно, прибыль от сделки должна составить 100 000 руб. Российская компания заплатит налог на прибыль с суммы 20 000 руб., хотя ей бы пришлось заплатить с прибыли в 100 000 руб. Суть данной операции заключается в том, что, регистрируя оффшорную компанию в юрисдикции с низким налогообложением, российская организация экономит на налоге на прибыль при минимальных затратах. [4]

Закупка товара у оффшорной компании.

Например, отпускная цена импортируемого товара – 100 долл., цена продажи товара в РФ – 150 долл. Налогооблагаемая прибыль (без учета прочих расходов) составляет 50 долл., соответственно, сумма налога на прибыль равна 10 долл. ($50 \times 0,2$).

Если используется оффшорная компания, то цена, по которой российская компания приобретает товар, изменится и составит не 100 долл., а например, 140 долл. Тогда налогооблагаемая прибыль будет равна 10 долл., и налог снизится до 2 долл. Итого выгода российской компании составит 8 долл.

Кроме приведенных примеров оффшоры также используют для:

- оптимизации дивидендов по льготной ставке;
- выплаты займов и оптимизация процентов;
- оптимизации роялти;
- оптимизации доходной базы головной организации с помощью договора агентирования, комиссии и поручения;
- осуществление арендных платежей;
- получения банковских карт для сотрудников в банках;
- иные законные способы и методы. [5, с. 19]

Стандартных оффшорных схем не существует, поэтому приводить конкретные примеры достаточно сложно, разработка оффшорных схем несет индивидуальный характер, оффшорные схемы создаются для каждого бизнеса с учетом его специфики и потребностей.

Можно ли вообще не платить налоги, используя оффшор? В общем случае оффшор помогает платить меньше, но не освобождает от обязанности платить вообще. Оптимизация налогов – это один из шагов оптимизации бизнеса! Перечисленные оффшорные схемы – это всего лишь небольшая часть возможностей работать с минимальными налогами или без налогов вообще!

Библиографический список

1. Макаров В.В., Макарова Ю.С. Организация оффшорного предпринимательства в условиях глобализации экономики. – СПб., 2009. – 209 с.
2. Савин В.А.- Нужны ли России свободные экономические зоны? – М.: Мировая экономика и международные отношения, 2008. – 179 с.

3. Сидоров В. П. Организация международной коммерческой деятельности: учебное пособие / Сидоров В. П. – М.: Финансы, 2008. – 162с.
4. Фролова Т.С. Оффшоры. Как оптимизировать налогообложение? // Горячая линия бухгалтера, № 22, ноябрь 2008 г. – 97 с.
5. Чашин А.Н. Оффшорные зоны: правовое регулирование / Чашин А.Н. - М.: Дело и сервис, 2013. - 64 с.

Боровкова Т.А., студентка 4 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Кальницкая И.В.

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПО ЦЕНТРАМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Организационная структура современной организации может быть определена как совокупность линий ответственности внутри нее. И ее можно рассматривать как совокупность различных центров ответственности, связанных линиями ответственности.

Горизонтальный и вертикальный разрезы центров ответственности организации применяются при децентрализованной структуре. Она позволяет с максимально возможной инициативой руководителей структурных подразделений организации в интересах достижения общей цели.

Главная отличительная черта децентрализации – свобода принятия решений. Существуют разные степени децентрализации, определяемые ее эффективностью, т.е. сравниваются затраты и выгоды. Одним из решений данной проблемы является организация управления в организации по центрам ответственности.

Центр ответственности – это область, сфера, вид деятельности во главе которого находится ответственное лицо (менеджер), имеющий права и возможности принимать управленческие решения.

В зависимости от объема полномочий выделяют четыре центра ответственности:

- Центра затрат.
- Центр продаж.
- Центр прибыли.
- Центр инвестиций.

По принципу осуществляемых функций существуют:

- Центр снабжения.
- Центр сбыта.
- Центр производства.
- Центр управления.

При организации управления по центрам ответственности перед руководством встают две взаимосвязанные проблемы: как распределить ответственность и как контролировать исполнителей.

Менеджеры центров ответственности нуждаются в информации о деятельности подотчетного им подразделения, так как именно они несут персональную ответственность за эффективное использование ресурсов.

Цель учета по центрам ответственности состоит в обобщении данных о затратах и доходах по каждому центру ответственности с тем, чтобы все отклонения от заданных этому центру параметров можно было отнести на конкретное лицо (рабочих, мастеров, начальников участков, бригадиров и т.д.), а также оценить результаты каждого подразделения и определить их вклад в общие результаты деятельности организации.

При этом внутренняя отчетность по центрам ответственности должна отвечать определенным требованиям: быть достаточно оперативной для оказания влияния на динамику результатов деятельности центров; содержать информацию об отклонениях и предоставлять доступ к этой информации для последующего анализа; отчетность должна соответствовать персональной ответственности управляющего центром за принятие решений в конкретной области.

Управляющий центра ответственности для выполнения своих функций с определенной периодичностью и в определенный срок должен составлять отчетность о деятельности вверенного ему центра ответственности, чтобы иметь возможность на основании этой информации принимать соответствующие управленческие решения.

Деятельность руководителя центра ответственности может быть измерена в виде результативности и эффективности работы центра ответственности. Под результативностью мы понимаем то, насколько хорошо выполняет свою работу центр ответственности, т.е. в какой мере он достигает желаемых или планируемых результатов. Эффективная деятельность выражается либо в производстве заданного объема продукции при минимальном использовании элементов входа, либо максимально возможного объема продукции при заданном масштабе использования элементов входа. Результативность и эффективность оценивается через систему ключевых показателей деятельности центров ответственности, которые представляют собой максимально возможный количественный и качественный результат по достижению определенной цели.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод, что организация управления по центрам ответственности позволяет довести в целом процесс управления организацией до оптимального совершенства.

Библиографический список

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / М.А. Вахрушина. – 5-е изд., стер. – Москва: Омега-Л, 2006. – 576 с.

2. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для вузов. – М.: Экономистъ, 2006. – 618 с.

Бугаенко Г.Ю., студентка 5 курса
Херсонский национальный технический университет, Херсон, Украина
Руководитель – Григорова А.А.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА УКРАИНЫ

Малое предпринимательство – один из ведущих секторов, во многом определяющий темпы экономического роста, состояния занятости населения, структуру и качество валового национального продукта. Развитие малого бизнеса отвечает общемировым тенденциям к формированию гибкой смешанной экономики, сочетанию разных форм собственности и адекватной им модели хозяйства, в которой реализуется сложный синтез конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования крупного, среднего и мелкого производства.

Целью статьи является исследование существующих подходов и методы оценки уровня развития малого бизнеса в стране и ее областях на основе сочетания SWOT-анализа, методов кластерного и таксономического анализов, которая, в отличие от существующих методик [1], способствует определению специфики развития малого бизнеса каждой области, дает возможность оценить развитие бизнеса по основным его характеристиками.

Формирование рыночной системы ведения хозяйства в Украине связано с ростом предпринимательской активности во всех сферах экономики. Предпринимательство без сомнения, отыгрывает определенную роль в реализации заданий переходного периода. При этом успешная трансформация административно-командной экономики в социально направленную рыночную невозможна без деятельности предпринимателей, которые обуславливают соответствующие изменения, как на микро-, так и на макроэкономическом уровне. Одним из перспективных направлений создания конкурентно-рыночной среды является развитие малого бизнеса.

Суть и значение малого бизнеса:

- 1) является ведущим сектором рыночной экономики;
- 2) составляет основу мелкотоварного производства;
- 3) определяет темпы экономического развития, структуру и качественную характеристику ВВП;

- 4) осуществляет структурную перестройку экономики, быструю окупаемость расходов, волю рыночного выбора;
- 5) обеспечивает насыщение потребительскими товарами и услугами ежедневного спроса, реализацию инноваций, дополнительные рабочие места;
- 6) имеет высокую мобильность, рациональные формы управления;
- 7) формирует новый социальный слой предпринимателей-собственников;
- 8) способствует послаблению монополизма, развития конкуренции.

Комплексная оценка развития малого бизнеса должна давать представление об общем состоянии этого сектора, динамике его развития, выявлять специфику функционирования малого бизнеса в каждой из областей страны и проблемы его функционирования. Рассмотренные методики анализа малого бизнеса, предложенные авторами [1], подтверждают, что наряду с анализом статистических данных следует проводить оценку, которая базируется на SWOT-анализе, интегральных показателях, рейтинговых системах, кластерном анализе, проведении анкетирования и внедрении мониторингов.

Предлагается проводить комплексную оценку уровня развития малого бизнеса в стране и ее областях по следующим направлениям:

1. Анализ статистических показателей состояния малого бизнеса и их динамики за определенный период.
2. Сравнительный анализ уровня развития и роли малого бизнеса в Украине и ведущих странах мира.
3. SWOT-анализ внутренних сильных и слабых сторон, а также внешних возможностей и угроз малого бизнеса областей.
4. Расчет интегрального показателя уровня развития малого бизнеса по областям с использованием таксономического анализа и ранжирование областей по интегральному показателю.
5. Классификация областей страны по уровню развития малого бизнеса на основе кластерного анализа.

Каждый элемент, компоненты уровня развития малого бизнеса областей оцениваются с помощью отдельных показателей, которые характеризуют этот элемент и которые можно рассчитать исходя из действующей в стране статистической отчетности.

Общий интегральный показатель развития малого бизнеса области ($IMIT$), а также комплексные оценки его компонент (K_i) и элементов (K_{ij}) исчисляются по формуле [1]:

$$K_{ij} = \sum_{l=1}^n w_l z_{ijl}; \quad (1)$$

где z_{ijl} – количественная стандартизированная оценка l -го отдельного показателя j -го элемента i -й компоненты уровня развития малого бизнеса области;

w_l – коэффициент значимости l -го отдельного показателя j -го элемента i -й компоненты, определяется по формуле[2]:

$$w_l = \frac{\delta_l}{\sum_{l=1}^n \delta_l}; \quad (2)$$

где δ_l – дисперсия (энтропия) l -го отдельного показателя j -го элемента i -й компоненты уровня развития малого бизнеса области;

n – количество отдельных показателей, с помощью которых оценивается j -й элемент i -й компоненты уровня развития малого бизнеса.

Стандартизированная оценка l -го отдельного показателя j -го элемента i -й компоненты уровня развития малого бизнеса рассчитывается с использованием следующих формул [1]:

$$z_{ijl} = \frac{x_{ijl} - x_{\min l}}{x_{\max l} - x_{\min l}}; \quad (3)$$

а) для показателей-стимуляторов:

где x_{ijl} – фактическое значение l -го отдельного показателя j -го элемента i -й компоненты уровня развития малого бизнеса области;

$x_{\max l}$ – соответственно минимальное и максимальное значение l -го отдельного показателя j -го элемента i -й компоненты уровня развития малого бизнеса области;

б) для показателей-дестимуляторов[1]:

$$z_{ijl} = \frac{x_{\max} - x_{ijl}}{x_{\max l} - x_{\min l}}. \quad (4)$$

На основе результатов расчета интегрального показателя проводится ранжирование областей и исследование уровня развития малого бизнеса по основными составляющими.

Для классификации областей в зарубежной практике широко используется метод кластерного анализа.

Задачу классификации областей по уровню развития малого бизнеса можно сформулировать следующим образом: существует n областей, уровень развития малого бизнеса которых оценивается с помощью m переменных, в результате классификации областей необходимо отнести область к определенной r -й группе .

Согласно теории кластерного анализа существует два основных метода кластеризации: иерархический и неиерархический. Классификацию областей следует проводить совместно, используя два рассмотренных ниже метода (рис. 1).

При иерархическом методе кластеризации проводится выбор метода. Согласно исследованиям авторов необходимо использовать агломеративный метод иерархической кластеризации».

Дальше осуществляется выбор меры расстояния между областями, например: эвклидово расстояние, квадрат эвклидового расстояния и т. д.

Концепции модернизации актуализирует анализ ситуации, складывающейся с учетом воздействия кризисных факторов в одной из ключевых сфер экономики – в сфере разработки компьютерных и информационных технологий (ИТ). В этой связи, была произведена оценка развития малого предпринимательства, включенного в разработку и использование вычислительной техники и современных информационных технологий [2].

В исследовании произведена оценка среднего значения показателей, рассматриваемых в мониторинге, по полугодиям (т.е. осредненная величина за 2 квартала). На диаграммах приведены квартальные значения показателей.

Проанализированный соответствующим образом статистический материал позволяет обобщенно указать на произошедший прогресс в деятельности рассматриваемой группы малых компаний во втором полугодии 2012 года. На это указывает ряд характерных изменений в оценках внешнеэкономических и внутрифирменных условий, в планах на ближайшую перспективу с трехмесячным горизонтом.

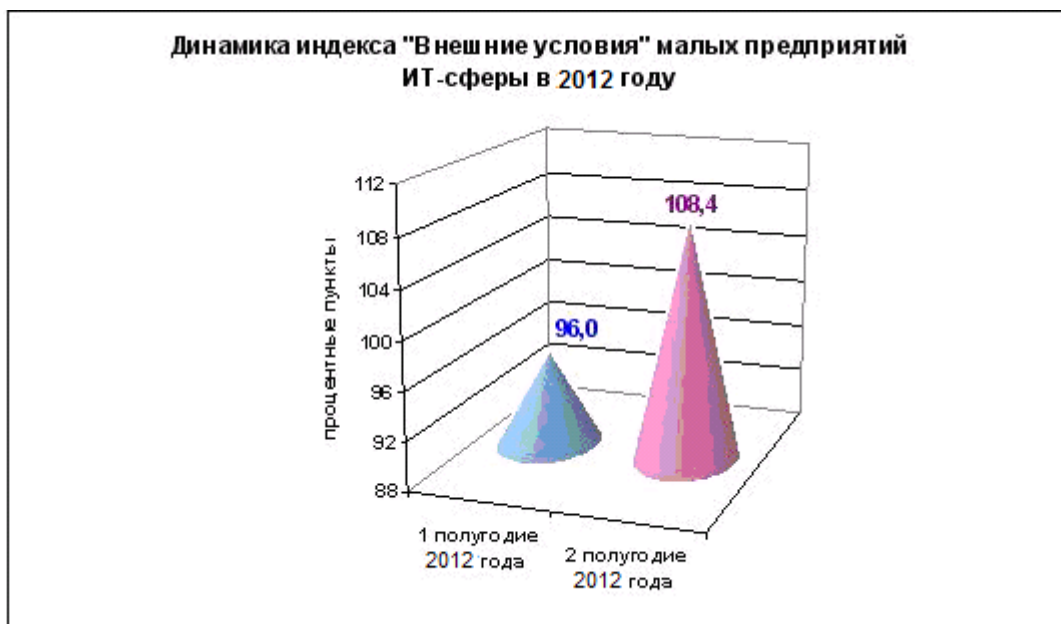


Рис.2. Динамика индекса малых предприятий ИТ-сферы [1]

Рассчитываемый обобщенный средний индекс «Внешние условия» во втором полугодии по сравнению первым вырос на 12,4%.

Данный индекс является среднестатистическим значением балансовой разницы в каждом из 7-ми показателей, характеризующих деловую среду для ведения бизнеса. В частности, изучаются: ценовое давление; надежность поставок со стороны поставщиков/контрагентов; изменение условий банковских договоров; задержки по проводкам платежей; возможности привлечения заемных средств;

неплатежеспособность потребителей; прогнозы по дальнейшему изменению внешнеэкономических условий.

Каждый показатель измеряется по шкале «лучше; также; хуже», а балансовая разница берется между числом предприятий, у которых значение показателя улучшилось или не изменилось, и теми, у кого ситуация ухудшилась. По пяти из перечисленных семи показателей во втором полугодии 2012 года зафиксирован явный позитивный рост.

Усовершенствование методики комплексной оценки позволит оптимизировать исследование уровня развития малого бизнеса, получить комплексную оценку его состояния в Украине, определить диспропорции его развития и т.д.

Библиографический список

1. Оценка уровня развития малого бизнеса в Украине Полтарак Н. И., Слабунова Ю. Е. http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Bi/2009_10/80-84.pdf
2. Тенденции развития малого предпринимательства в сфере компьютерных и информационных технологий
http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_C90CBFDB-1465-4406-A834-8D3BE5B14F03.html

Гирш В.А., студентка 4 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Кальницкая И.В.

ЭТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Управленческая деятельность организации предполагает решение ряда вопросов, которые возникают в рамках ее предпринимательской деятельности. В процессе всего процесса хозяйствования и осуществления работы, руководителям, управляющим субъектам приходится принимать огромное количество управленческих решений, оказывающих существенное влияние на функционирование организации. Абсолютно обособленной категорией, одной из составляющей хозяйствования в современном мире являются этические стандарты бизнес – процессов. В настоящее время фиксируется все больший и больший интерес к данной области ведения предпринимательства и, как показывает небольшой опыт, существующий интерес не случаен.

Актуальность выбранной темы состоит в новизне этических вопросов в системе хозяйствования как способа улучшения функционирования организации. Проблемы этического характера существовали всегда. В связи с тем, что принятие управленческих решений охватывает все аспекты деятельности организации любой организационно-правовой формы хозяйствования и на всех стадиях развития, а

также предполагает как внутреннее, так и внешнее взаимодействие с работниками, контрагентами, рынками сбыта, вопросы этического характера встречаются повсеместно.

Целью настоящей статьи является рассмотрение особенностей этических аспектов принятия управленческих решений и идентификации проблемных мест. Выбор того или иного управленческого решения зависит от степени компетентности, информированности сотрудника, качества предоставленной ему информации. Однако зачастую управленец может задуматься о последствиях своего решения, их этической стороны. Для избегания возникновения таких проблемных ситуаций, рассмотрим последовательно вопросы этики принятия управленческих решений.

Ускоряющиеся темпы хозяйственной деятельности предъявляют повышенные требования к коллективу и его работоспособности, к психической устойчивости человека, коммуникабельности, гибкости и неординарности его мышления. А это повышает значимость социально-психологических методов, используемых руководителем [2]. К социальным методам при разработке и реализации управленческих решений относятся методы управления социально-массовыми процессами, внутригрупповыми явлениями и процессами, индивидуально-личностным поведением. Такие методы необходимы для больших коллективов исполнителей управленческих решений. Основу этих методов составляют теория систем и законы организации, такие, как закон синергии, самосохранения, пропорциональности и композиции, развития, методы повышения социально-производственной активности, методы коммуникаций, методы морального стимулирования. Индивидуально-личностные методы включают убеждение, личный пример, внушение. С другой стороны существуют психологические методы, которые призваны обеспечить благоприятную для производственной деятельности персонала морально-психологическую атмосферу. Психологические методы, затрагивающие как формальные, так и неформальные отношения, призваны создать гармонию для формирования сплоченного коллектива.

Управленческие решения – неотъемлемая часть отношений между персоналом в процессе производства и управления [1]. Этическая или нравственная сторона деятельности организации, разрабатываемых и исполняемых управленческих решений во многом предопределяет эффективность их выполнения. Этика – это практическая философия, изучающая мораль, нравственность, формирующая принципы, отделяющие правильное поведение от неправильного исходя из представлений большинства людей данной группы [1]. Профессиональная этика – система представлений и правил поведения в организации, обеспечивающая нравственный характер отношений между работниками [2]. Профессиональная этика включает постоянную и переменную составляющие. При разработке и

реализации управленческих решений большое применение находят этические нормы, представляющие собой систему общих ценностей и правил этики, соблюдение которых обязательно для всех работников организации. Этические нормы обычно принимаются работниками добровольно, они санкционируются не властью государства, а авторитетом руководителя, силой обычая и общественного мнения, не имеют исключений, связанных с особыми обстоятельствами.

При реализации управленческих решений особо выделяют решение моральное, нравственное – это решение, наилучшим образом отвечающее моральным критериям жизнеобеспечения человека в ущерб техническим и экономическим параметрам. Помимо улучшения социальных и психологических методов, принимаемых в организации, выбора морально обоснованного и нравственного решения, управленческая практика выработала ряд приемов убеждения исполнителя в правильности или неизбежности точки зрения руководителя. В данном случае речь идет о своеобразных уловках, на которые может пойти руководитель для осуществления того или иного управленческого решения. Примерами могут быть: руководитель может уклониться от спора по всему управленческому решению или по его частям с потенциальным исполнителем; руководитель может проявить повышенный интерес к мнению исполнителя по своему решению, дав ему выговориться [2]. Вообще фигура руководителя является центральным звеном в осуществлении успешной хозяйственной деятельности. Помимо этого выделяют разные разновидности авторитета руководителя: авторитет расстояния, доброты, компенсации, авторитет резонерства, авторитет педантизма, чванства и авторитет подавления [2].

Отметив существенную роль руководителя организации, как в эффективном принятии управленческих решений, так и в стимулировании сотрудников, перейдем к способам повышения этичности поведения в организации. Фундаментальная этическая концепция, которая заключается в обеспечении личного достоинства и благосостояния людей: мы думаем и действуем по отношению к другим так, как мы хотим, чтобы они думали и действовали по отношению к нам. Для принятия решений, соответствующих этическим нормам, организации создают кодексы этических норм, которые устанавливают ценности и принципы поведения, необходимые для руководства процессом принятия решений. Несмотря на существенное различие принятых кодексов, все они включают четыре основных подхода: утилитарный, индивидуальный, морально-правовой и справедливый [2].

Суть утилитарного подхода заключается в том, что исполнитель решения обдумывает и рассчитывает каждую альтернативу, привлекая заинтересованные стороны, но выбирает то решение, которое удовлетворяет наибольшее число людей. К недостаткам метода относятся: трудность точного подсчета взятых в отдельности прибыли и издержек. Индивидуальный подход исходит из того, что индивиды

рассчитывают наилучшие долгосрочные преимущества для себя как критерий решения высокого качества. Но в конце концов достигается общая польза, так как люди стараются согласовать друг с другом свои долгосрочные интересы. Морально-правовой подход основывается на предпосылке, что человек или группа людей имеют право на что-либо или имеют право на должное обращение. Решение считается неэтичным, когда оно нарушает права человека. Главный недостаток этого подхода—дилемма, возникающая при согласовании противоположных интересов. Справедливый подход состоит в том, что этически верное решение должно основываться на принципах равенства, честности и непредвзятости, другими словами, выгоды и издержки должны справедливо распределяться среди разных групп людей. Для менеджеров имеет значение три типа справедливости: распределительная, процедурная и компенсационная справедливость.

Обратимся к вопросу личностных различий между субъектами принятия управленческих решений. Даже при одинаковых управленческих условиях, обладая одинаковой информационной базой, разные руководители примут разные управленческие решения, затратив на это разное количество времени и сил. Это объясняется наличием личных психологических факторов и особенностей: особенности мышления, мотивация, личностные особенности, деловые качества, ценности и установки, этические принципы. Роль человеческого фактора проявляется в двух аспектах: влияние личностных характеристик на процесс разработки управленческого решения и личностные оценки уже существующего решения. Существенную роль на выработку управленческих решений осуществляет темперамент, особенности подхода к тому или иному управленческому решению в зависимости от типа темперамента представлены в таблице 2 [2].

Таблица 2

Влияние темперамента на выработку управленческих решений

Тип темперамента	Особенности подхода к управленческому решению
Холерический	Быстрота оперативность и индивидуализм при разработке управленческого решения. С другой стороны решения приняты спонтанно, без тщательной оценки ситуации характеризуются высоким уровнем риска, решительностью и бескомпромиссностью
Сангвинический	Спокойный тип мыслительной деятельности, быстры и оперативны при разработке управленческого решения, однако индивидуализму предпочитают коллективное обсуждение. Сангвиники хорошо работают как со специалистами, так и с информационными системами поддержки решений
Флегматический	Предпочитают затратить больше времени на разработку управленческого решения, чем на его реализацию. Их решения характеризуются высоким уровнем безопасности и

Тип темперамента	Особенности подхода к управленческому решению
	обдуманности. При реализации своих решений флегматики решительны и настойчивы
Меланхолический	Очень ответственно подходят к разработке управленческого решения, пытаются учесть все возможные отрицательные последствия реализации решений. Работа в напряженных ситуациях им противопоказана. При реализации своих решений они постоянно следят за ходом их выполнения, помогают исполнителям, вникают во все тонкости возникших проблем

Помимо существенного влияние темперамента на этическую сторону принятия управленческих решений, особое внимание уделяется влиянию пола на управленческую деятельность. При этом выделяют женский и мужской стили управления, которые, безусловно, характеризуются рядом особенностей.

Таким образом, в настоящей статье были рассмотрены возможности повышения моральной и нравственной ответственности при принятии управленческих решений, как персоналом, так и руководством организации, аргументирована важность вопроса этики для принятия управленческих решений, отражены личностные особенности индивида как субъекта принятия управленческих решений. Исходя из изложенного материала вопрос внесения, установления, развития и сохранения этических норм и правил, принятых в той или иной организации имеет существенный практический резонанс и может быть рассмотрен как конкурентное преимущество в процессе принятия управленческих решений и осуществления деятельности фирмы.

Библиографический список

1. Громова Л.А. Этика управления: Учебно-методическое пособие.— СПб., 2007. — 183 с.
2. Смирнов Э.А. Разработка управленческих решений: Учебник для вузов. - М., 2002. - 271 с.

Горная Л.А., студентка 4 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Иванова Н.Г.

ПРОБЛЕМЫ И ЭТАПЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ОТЧЕТНОСТИ РОССИЙСКОЙ КОМПАНИИ ОАО «ОМСКСТРОЙ» НА МСФО

Решая перейти на Международные стандарты финансовой отчетности, руководители российских компаний рассчитывают создать своему бизнесу

благоприятный имидж. Отчетность, составленная по принципам МСФО, становится все более востребованной российским бизнесом.

В сложившейся ситуации становится актуальным исследование проблем и этапов трансформации финансовой отчетности по МСФО.

Цель проводимого исследования является рассмотрение проблем и этапов трансформации на примере российской компании ОАО «Омскстрой».

Компания ОАО «Омскстрой» решила выйти на международный строительный рынок и для этого ей необходима отчетность, составленная согласно МСФО. Первая отчетность компании ОАО «Омскстрой» по международным стандартам будет отчетность за 2011 год. Таким образом, в соответствии с МСФО (IFRS) 1 «Первое применение международных стандартов финансовой отчетности» дата перехода на МСФО – 1 января 2011 года[3]. Компания ОАО «Омскстрой» приступила к трансформации вступительного баланса 1 апреля 2011 года, так как к данной дате в учетной системе компании был закрыт отчетный период и полностью сформирована отчетность по РСБУ.

Для проведения трансформации на дату перехода на МСФО воспользуемся оборотно-сальдовой ведомостью компании на 31 декабря 2010 года, составленной в соответствии с РСБУ.

Проводя анализ остатков по всем счетам в разрезе статей вступительного баланса было выявлено, что все остатки, за исключением основных средств, соответствуют критериям признания по МСФО и корректировок вступительного баланса для целей составления отчетности по МСФО не требуется.

Проведем анализ основных средств. У компании ОАО «Омскстрой» есть большое количество основных средств, представленных в РСБУ следующими категориями: здания и сооружения, оборудование, транспортные средства, производственный инвентарь, инструменты.

При анализе групп всех основных средств было выявлено, что все основные средства, признанные в соответствии с РСБУ, удовлетворяют определению основных средств, данному в МСФО (IAS) 16 «Основные средства».[2] Первоначальная стоимость основных средств согласно требованиям МСФО, соответствует первоначальной стоимости, отраженной в учете по РСБУ.

Для последующего учета основных средств, входящих в группу «Здания и сооружения», компания решила выбрать модель учета по переоцененной стоимости. [5]

Первая переоценка была проведена по состоянию на 1 января 2011 года. Согласно данным переоценки стоимость основных средств по результатам оценки в целом составила 24 105 тыс. руб. Остаточная стоимость по данным РСБУ на 1 января 2011 года составила 11 104 тыс. руб., а накопленная амортизация 15 105 тыс. руб.

Резерв по переоценке на дату перехода на МСФО оценивается как разница между балансовой стоимостью соответствующего актива на указанную дату и его справедливой стоимостью.

Таким образом, по результатам сравнения остаточной стоимости по РСБУ и балансовой (переоцененной) стоимости по МСФО необходимо начислить резерв в размере 13001 тыс. руб. (24105–11104). Для отражения резерва переоценки будем использовать счет 83 «Добавочный капитал», к которому откроем субсчет 8301 «Резерв по переоценке, Здания и сооружения».

Созданный «Резерв по переоценке активов» ежегодно амортизируется. Компания применяет метод учета, согласно которому прирост стоимости от переоценки переносится в состав нераспределенной прибыли по мере использования актива в соответствии с МСФО (IAS) 16. Делаем корректирующую проводку.

Корректировка 1. Переоценка зданий и создание резерва по переоценке:

Дт 0202 «Амортизация, Здания и сооружения»	15105 тыс. руб.
Кт 0102 «Здания и сооружения»	2104 тыс. руб.
Кт 8302 «Резерв по переоценке, Здания и сооружения» (балансирующая величина)	13001 тыс. руб.

Анализ основных средств, входящих в группу «Оборудование», «Транспортные средства», «Производственный инвентарь» и «Инструменты», показал, что все объекты приобретены недавно и их остаточная стоимость соответствует рыночной стоимости. А срок использования по РСБУ соответствует учетной политике по МСФО.

Произведенные корректировки вступительного баланса отражаются в трансформационной таблице одной корректирующей. Эту проводку компания будет повторять до тех пор, пока будет составлять отчетность по МСФО методом трансформации. На основании полученной оборотно-сальдовой ведомости по МСФО компания может сформировать баланс по МСФО на дату перехода на международные стандарты.

Для составления отчетности по МСФО за 2011 год потребуется оборотно-сальдовая ведомость компании на 31 декабря 2011 года, составленная в соответствии с РСБУ. Данные этой ведомости переносятся в трансформационную таблицу.

По всем группам основных средств, для которых компания выбрала модель учета по переоцененной стоимости, руководство компании решило не переоценивать активы на конец 2011 года. На основании [пункта 34](#) МСФО (IAS) 16

«Основные средства» «частота проведения переоценки зависит от изменения справедливой стоимости объектов основных средств, подлежащих переоценке».[2]

Амортизация по зданиям и сооружениям и для целей отчетности по РСБУ, и для целей МСФО-отчетности относится на прочие расходы.[7] Полностью сторнируем всю амортизацию, которая была начислена в отчетности по РСБУ по данной группе активов в сумме 15364руб. (данные бухгалтерского учета). Делаем корректирующую проводку.

Корректировка 2. Сторно амортизации по группе «здания и сооружения», начисленной в РСБУ:

Дт 0202 «Амортизация – Здания и сооружения»	15364 руб.
Кт 9102 «Прочие расходы»	15364 руб.

Далее начисляем амортизацию по тем зданиям и сооружениям, которые признаны в соответствии с МСФО в составе данной группы.

Амортизационные отчисления для целей МСФО для тех объектов, которые в МСФО-отчетности относятся к группе здания и сооружения за 2011 год составят 25 213 тыс. руб. Делаем корректирующую проводку.

Корректировка 3. Начисление амортизации основных средств, входящих в группу «Здания и сооружения»:

Дт 9102 «Прочие расходы»	1396 тыс. руб.
Кт 0202 «Амортизация – Здания и сооружения»	1396 тыс. руб.

После того как мы начислили амортизацию, нам необходимо начислить амортизацию резерва по переоценке в соответствии с пунктом 41 МСФО (IAS) 16 «Основные средства». Исходя из данного пункта, мы будем амортизировать только резерв по переоценке зданий и сооружений. Общая сумма амортизации резерва по переоценке зданий и сооружений за 2011 год составит 843 тыс. руб.

Перенос прироста стоимости от переоценки на нераспределенную прибыль в соответствии с пунктом 41 МСФО (IAS) 16 «производится без задействования счетов прибыли или убытка». Для отражения амортизации резерва в учете откроем к счету 84 отдельный МСФО-счет 8403 «Амортизация резерва по переоценке ОС». Делаем корректирующую проводку.

Корректировка 4. Начисление амортизации резерва по переоценке основных средств, входящих в группу «Здания и сооружения»:

Дт 8302 «Резерв по переоценке – Здания и сооружения»	843 руб.
Кт 8403 «Амортизация резерва по переоценке ОС»	843 руб.

Анализ остальных активов и обязательств не выявил необходимости проведения корректировочных или реклассификационных проводок.

Как и при трансформации вступительного баланса, все корректировки сравнительного периода отражаются в одной корректирующей проводке. Данную проводку компания будет повторять из периода в период, до тех пор, пока составляем отчетность по МСФО путем трансформации.

Для того чтобы получить оборотную ведомость по МСФО за 2011 год, компания должна будет откорректировать оборотную ведомость по РСБУ на все корректирующие проводки, которые были осуществлены в данной статье. Таким образом, на основании полученной оборотно-сальдовой ведомости по МСФО компания сможет сформировать отчетность по МСФО для сравнительного периода.

Подводя итог, можно сделать вывод, что существует множество проблем, с которыми может столкнуться компания при проведении трансформации.

Наряду с высокими издержками организации при трансформации отчетности и недостаточной квалификации работников, снижением отражения точности данных можно, также можно выделить проблему отсутствия официальных методических рекомендаций по трансформации отчетности.

Российская система бухгалтерского учета основывается на большом количестве конкретных правил, а международная система бухгалтерского учета ориентирована на принципы составления финансовой отчетности и у специалистов возникает множество вопросов по применению тех или иных стандартов при проведении трансформации отчетности.

Официальные методические рекомендации по трансформации и ведению бухгалтерского учета в соответствие с МСФО повысят качество отражаемой информации и смогут решить не только проблемы, связанные с трансформацией отчетности, но и значительно снизят издержки организации на обучение персонала, так как специалисты смогут найти ответы на вопросы в данных рекомендациях.

Таким образом, на основании более точной информации организации смогут формировать более достоверную отчетность, что положительно скажется на инвестиционной привлекательности организации.

Библиографический список

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства»

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 1 Первое применение МСФО

3. Камысовская С.В. Бухгалтерская и финансовая отчетность по российским и международным стандартам/ Камысовская С.В.: Уч. пособие.- М.: КНОРУС, 2012-248 с.

4. Кузнецова Л. Практический курс по трансформации отчетности. Урок первый/Л.Кузнецова//МСФО на практике,2012.- №4. –С. 36-41

5. Кузнецова Л. Практический курс по трансформации отчетности. Урок второй/Л.Кузнецова//МСФО на практике,2012.- №5. –С.34-43

6. Кузнецова Л. Практический курс по трансформации отчетности. Урок третий/Л.Кузнецова//МСФО на практике,2012.- №6. –С.30-38

7. Соколов В. Я. Отличия МСФО и традиционной бухгалтерии / В. Я. Соколов // Бухгалтерский учет, 2010. - № 7. - С. 107-110

Горная Л.А., студентка 4 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Неделько Г.В.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЙСТВУЮЩИХ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ АКТОВ ПО УЧЕТУ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ С ПРОЕКТОМ ФЕДЕРАЛЬНОГО СТАНДАРТА «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА»

Важность реформирования бухгалтерского учета заключается в необходимости применения неких унифицированных форм отчетности, которые могли бы стать общепризнанными, понятными для широкого круга пользователей.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что весьма целесообразной представляется гармонизация отчетности субъектов сектора государственного управления и хозяйствующих субъектов других секторов экономики страны, сближение международных и национальных стандартов для достижения единообразия и сопоставимости финансовой отчетности во всем мире.

Целью данной статьи является сравнение действующих нормативно-правовых актов, регулирующих учет основных средств и проекта нового стандарта «Основные средства».

Новый стандарт «Основные средства» разработан на основе Бюджетного кодекса РФ от 31.07.98г. № 145-ФЗ (с изм.), Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.11 № 402-ФЗ и Международных стандартов финансовой отчетности для общественного сектора (МСФООС) 16 и 17 (в редакции 2011 года).

Данный стандарт регулирует порядок бухгалтерского учета и отражения в отчетности субъектов сектора государственного управления основных средств и инвестиционной недвижимости.

Основными нововведениями являются:

- Введение понятия инвестиционной недвижимости, которого на данный момент нет ни в государственном, ни в коммерческом учете;
- Введения новые критериев признания активов в качестве объектов основных средств;
- Введение понятия справедливой стоимости.

В новом стандарте, как и в российском бюджетном учете **основные средства** определяются, как материальные активы со сроком полезного использования более 12 месяцев, которые предназначены для неоднократного или постоянного использования в процессе деятельности учреждения при выполнении им работ, оказании услуг, осуществления государственных полномочий (функций), либо для управленческих нужд учреждения, находящиеся в эксплуатации, запасе, на консервации, сданные и полученные в аренду. [1]

Под **инвестиционной недвижимостью** подразумеваются основные средства, находящиеся в распоряжении с целью получения арендных платежей или увеличения стоимости имущества, или того и другого. [2]

Таким образом, инвестиционная недвижимость не предназначена для выполнения возложенных на субъект отчетности функций или перепродажи.

Новые условия отражения объекта на балансе в составе основных средств включают:

- наличие у объекта основных средств полезного потенциала либо вероятности получения субъектом отчетности экономических выгод вследствие использования объекта основных средств;
- возможность надежно оценить стоимость объекта основных средств.[2]

Кроме того, важным критерием отражения объекта основных средств на балансе субъекта отчетности также является переход к нему всех операционных рисков и выгод использования объекта. Несмотря на то, что собственником основных средств является казна, основные средства должны отражаться в учете и отчетности тех организаций и учреждений, которые используют их в процессе выполнения своих функций.

Состав затрат, включаемых в первоначальную стоимость, остался практически без изменений, за исключением следующего нововведения: в первоначальную стоимость актива включаются суммы оценки затрат на демонтаж и вывод объекта основных средств (инвестиционной недвижимости) из эксплуатации, а также восстановление участка, на котором объект расположен, если такая обязанность есть в договоре купли - продажи или это является условием использования объекта в

ходе его эксплуатации. В затраты на демонтаж и вывод актива из эксплуатации не включаются затраты, связанные с производством и перемещением ТМЦ.[2]

Также, изменился состав затрат, не включаемых в первоначальную стоимость основных средств и инвестиционной недвижимости. Кроме общехозяйственных, административных и иных аналогичных расходов, в первоначальную стоимость не будут включаться:

1. затраты на открытие новых производств;
2. затраты на внедрение новых продуктов или услуг;
3. затраты на ведение деятельности на новом месте или с новой группой клиентов (включая затраты на обучение персонала);
4. операционные убытки, понесенные до момента достижения инвестиционной недвижимостью запланированного уровня заполнения арендаторами;
5. затраты на выполнение операций, сопутствующих строительству или созданию объекта основных средств или инвестиционной недвижимости, но не являющихся необходимыми для доставки объекта на место назначения и приведения его в состояние, пригодное для использования.[2]

В проекте стандарта **справедливая стоимость** определяется, как цена, по которой может быть осуществлен переход права собственности на актив между хорошо осведомленными, желающими совершить сделку независимыми сторонами. [2]

Таким образом, субъекты сектора государственного управления будут должны вести учет основных средств по первоначальной (исторической) стоимости, либо на основании решения уполномоченного органа могут выполнить переоценку до справедливой стоимости и отражать основные средства по справедливой (переоцененной) стоимости. Порядок и процедура данной переоценки будут определяться постановлениями Правительства Российской Федерации.

Новый стандарт кроме линейного метода [1] начисления амортизации добавляет методы уменьшаемого остатка и пропорционально объему продукции.

Порядок начисления амортизации по объектам основных средств в новом стандарте соответствует действующим нормативно-правовым актам.

Кроме того нововведением относительно действующего законодательства является запрет на приостановку амортизации актива в случаях перевода на консервацию на срок, превышающий 3 месяца либо при восстановлении актива продолжительностью более 12 месяцев.

Также, новый стандарт вводит такие понятия как амортизируемая и ликвидационная стоимость актива.

Амортизируемой стоимостью является первоначальная стоимость актива или другая сумма, заменяющая первоначальную стоимость, за вычетом ликвидационной

стоимости, а **ликвидационная стоимость актива** – не амортизируемая часть стоимости, т.е. стоимость актива, по которой ожидается его выбытие, если данную величину можно надежно определить. [2]

Ликвидационная стоимость и срок полезного использования основных средств и инвестиционной недвижимости, учитываемой по первоначальной стоимости, должны оцениваться как минимум на каждую годовую отчетную дату, чтобы проверить правильность расчета сумм амортизации.

Признание основных средств и инвестиционной недвижимости в качестве активов прекращается в случае их выбытия или когда от использования или выбытия объекта не ожидается будущих экономических выгод или полезного потенциала. Следует отметить, что изменяются критерии определения даты выбытия объекта:

- субъект отчетности передал покупателю все существенные риски и выгоды, связанные с владением объекта;
- субъект отчетности больше не участвует ни в распоряжении выбывшим объектом, в той степени, которая определяется предоставленными ему правами, ни в осуществлении его реального использования;
 - величина дохода от выбытия актива может быть надежно оценена;
 - существует вероятность получения субъектом отчетности экономических выгод или полезного потенциала, связанного с операцией;
 - понесенные или ожидаемые затраты, связанные с операцией, могут быть надежно оценены. [2]

Таким образом, при переходе субъектов на новый стандарт, будет необходимо провести проверку активов, отражаемых в учете и отчетности субъектов сектора государственного управления, на соответствие критериям признания для целей определения балансодержателя.

Также, субъект сектора государственного управления должен будет установить необходимость определения справедливой стоимости объектов основных средств по решению уполномоченного органа (проведение оценки и подтверждение ее результатов).

Кроме того, одной из сложностей введения данного стандарта будет увеличение сумм налога на имущество в связи с повышением балансовой стоимости активов, отражаемых по справедливой стоимости.

Таким образом, можно сделать вывод, что введение нового стандарта «Основные средства», будет способствовать появлению определенных сложностей, так как он значительно отличается от действующих нормативно-правовых актов по учету основных средств в государственном секторе. Однако, появление новых стандартов, способствует достижению единообразия и сопоставимости финансовой отчетности, что положительно скажется на экономике России.

Библиографический список

1. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 1 декабря 2010 г. № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению»
2. Проект Федерального стандарта «Основные средства»

Даньярова А.Ш. Люличкина М.В.
Омский государственный институт сервиса, г. Омск
Руководитель – Подъяпольская И.В.

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ТУРОПЕРАТОРОВ Г.ОМСКА

Индустрия туризма - это отрасль экономики, которая имеет благородную цель - развитие культуры и образования, организацию общения и отдыха, восстановление сил человека. Сфера туризма - давно определившаяся экономическая система. В России, с ее традиционно прибыльными добывающими отраслями, туризм - важное и относительно новое направление развития экономики. По прогнозам всемирной туристической организации до 2013 года количество туристических прибытий во всем мире превысит 1,5 млрд. человек в год. Конечно же, такие достижения в туристической индустрии были бы невозможны без работы туроператоров.

Нами было проведено маркетинговое исследование услуг туроператоров г. Омска. Цель работы заключалась в проведении сравнительного анализа цен, анализа состояния, динамики и развития компаний туристических операторов.

Для достижения поставленной цели было необходимо решить следующие задачи:

- изучить компании-туроператоры;
- выявить средние цены на путевки по сезонам и направлениям у туроператоров;
- провести сравнительный анализ цен туроператоров на турыслуги;
- провести опрос, выявляющий факторы, которые способствуют выбору клиентом того или иного туроператора.

В ходе исследования были использованы методы первичного сбора данных, сравнения, сводки и группировки, табличный и графический метод, метод суммы мест, а также опросы пользователей туристических услуг.

В качестве объектов исследования были рассмотрены наиболее крупные туроператоры г. Омска, такие как: Natalie Tours, Anex Tour, Tez Tour, Coral Travel, Pegas Touristik и Библио-Глобус.

Важным для маркетингового исследования услуг туроператоров является возрастная характеристика потенциальных туристов. Нами было опрошено 110 человек (рис.1), из которых наибольший удельный вес занимает возрастная категория от 26-35 лет.

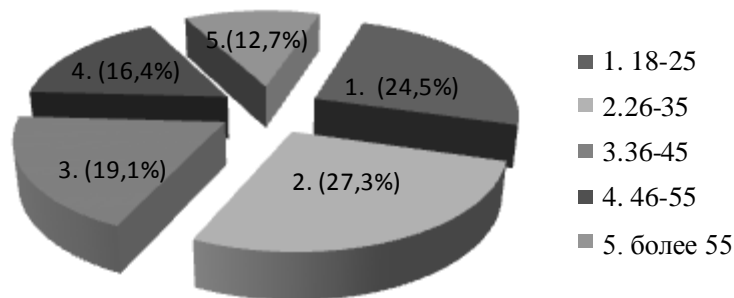


Рис.1 Возрастные категории респондентов

На вопрос «Пользуетесь ли вы услугами туроператоров?» 73,6% дали положительный ответ; 8,2% пользуются услугами в редких случаях и 18,2% привыкли отдыхать без помощи туристического агентства.

Различие категорий туристов отличается целью поездки, требованиями к туристическим услугам, ценой, которую они готовы и в состоянии заплатить. При выборе турфирмы туристам необходимо иметь в виду, что одним из критериев выбора может быть опыт работы компании на рынке туристских услуг и квалификация сотрудников турфирмы. Жители г. Омска выбирали туроператоров по критериям, представленным на рис.2

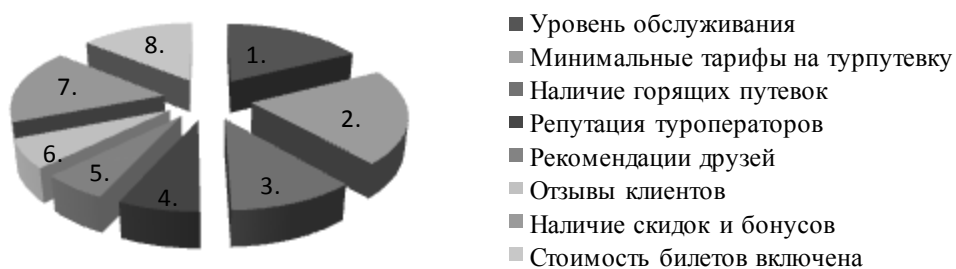


Рис.2 Критерии выбора туроператоров

Таким образом, большинство опрошенных выбирают туроператоров, учитывая минимальные тарифы на турпутевку (более 20%). Так же туристы выбирают агента исходя из уровня обслуживания (17,6%) и наличия системы скидок и бонусов (16,7%).

Исходя из имеющихся объектов исследования, респондентам было предложено расставить оценки данным турфирмам. На основании ответов нами был составлен рейтинг туроператоров по 5-ти бальной шкале (рис.3).

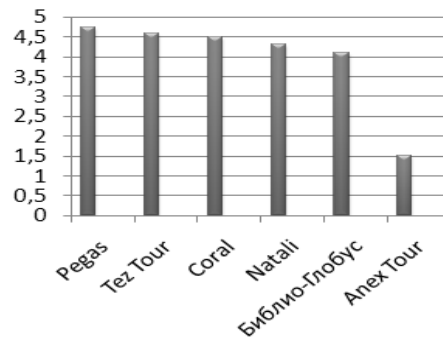


Рис.3 Рейтинг туроператоров по 5-ти бальной шкале

По оценкам туристов туристическая компания Pegas Touristik является лидером.

Туроператоры выполняют функции организаторов и создателей комплексного продукта для группового туризма. Туроператор предлагает путешествия различной стоимости и продолжительности по различным направлениям. Все объекты нашего исследования предлагают туры в Турцию, Египет и Таиланд. Однако, кроме перечисленных выше направлений, компания Pegas Touristik отправляет клиентов в следующие страны: Вьетнам, Греция, Индонезия, Испания, Кипр, Тунис, а Natalie Tours в Грецию, Болгарию, Венгрию, Кипр, Францию, Чехию и Тунис. Данные туроператоры предлагают наиболее широкий спектр направлений. Помимо Египта, Турции и Таиланда остальные агентства осуществляют туры по следующим направлениям: Библио Глобус – Кипр, Греция; Tez Tour – ОАЭ, Греция, Испания; Anex Tour – Венгрия, Греция, Кипр, Италия; Coral Travel - ОАЭ, Тунис, Индонезия.

В сфере туризма качество предлагаемого туристического продукта в значительной мере зависит от эффективности работы персонала. Основными задачами турагентства является полное и широкое освещение возможностей отдыха и путешествий по всем имеющимся турам, курортам, туристическим центрам и т.д. Оптимальное сочетание качественной работы персонала и стоимости турпутевки является решающим для отдыхающих. В связи с этим было решено выяснить, услугами каких туроператоров чаще всего пользуются респонденты. Были получены следующие результаты: Pegas Touristik – 28 человек, Tez Tour – 21 человек, Anex Tour – 19 человек, Coral Travel – 16 человек, Библио Глобус – 13 человек, Natalie Tours – 9 человек. Другим компаниям отдали предпочтение 4 человека. Таким образом, туристическая фирма Pegas Touristik пользуется большим спросом у путешественников.

В зависимости от сезона поездки и «звездности» отеля ценовой диапазон колеблется. В табл. 1 представлены средние цены туроператоров на туристические услуги лето 2012.

Таблица 1

Цена туроператоров на туристические услуги «лето 2012»

Туроператоры	Турция			Египет		
	3*	4*	5*	3*	4*	5*
Pegas Touristik	50 000	64 000	88 000	55 000	70 000	89 000
Tez Tour	65 000	78 000	98 000	67 000	86 000	110 000
Anexs Tour	55 000	70 000	90 000	60 000	78 000	95 000
Natalie Tours	57 000	75 000	93 000	63 000	80 000	97 000
Coral Travel	60 000	73 000	95 000	66 000	82 000	100 000
Библио Глобус	62 000	77 000	96 000	65 000	85 000	105 000

3* - 3 звезды, 4* - 4 звезды, 5* - 5 звезд

Таким образом, компания Pegas Touristik предлагает минимальную цену путевки в Турцию и Египет, которая составляет 50 000 руб. и 55 000 руб. соответственно.

В табл. 2 представлены средние цены туроператоров на туристические услуги зима 2012-2013.

Таблица 2

Цена туроператоров на туристические услуги «зима 2012-2013»

Туроператоры	Тайланд			Египет		
	3*	4*	5*	3*	4*	5*
Pegas Touristik	94 000	120 000	132 000	37 000	56 000	80 000
Tez Tour	110 000	137 000	156 000	55 000	67 000	98 000
Anexs Tour	110 000	125 000	140 000	40 000	60 000	85 000
Natalie Tours	103 000	127 000	144 000	43 000	63 000	87 000
Coral Travel	105 000	132 000	150 000	45 000	65 000	85 000
Библио Глобус	107 000	130 000	146 000	49 000	63 000	90 000

Следовательно, туристическая фирма Pegas Touristik предлагает туры по минимальной стоимости, в то время как путевка в компании Tez Tour обойдется туристам дороже.

Наличие скидок является неотъемлемым фактором при выборе туроператора. Компании, желая привлечь потенциальных клиентов, разрабатывают систему скидок и бонусов, которые представлены в табл.3.

Таблица 3

Наличие скидок туроператоров

Туроператоры	Наличие скидок
Pegas Touristik	До 7%; бронирование до 25%; рассрочка на 4 и 6 месяцев
Tez Tour	До 5%
Anexs Tour	Скидки по купону – 3-5%; скидки по карте Classic – 5%; скидки по карте Gold – 7%; скидки по карте Bussines – 10%
Natalie Tours	До 5%; бронирование до 20%.
Coral Travel	До 5%
Библио Глобус	До 5%; бронирование до 30%.

Наиболее проработана система скидок у фирмы Anexs Tour: предусмотрены скидки по купону и по различным картам.

Выступая в качестве экспертов, нами был построен рейтинг среди туроператоров с помощью метода суммы мест (табл.4).

Таблица 4

Лидер среди туроператоров г. Омска

Показатель	Pegas Touristik	Tez Tour	Anexs Tour	Natalie Tours	Coral Travel	Библио Глобус
Рейтинг туроператоров, по отзывам туристов	1	2	6	4	3	5
Услугами туроператоров каких вы пользуетесь чаще всего	1	2	3	6	4	5
Лучшая цена летом	1	6	2	3	4	5
Лучшая цена зимой	1	6	5	2	3	4
Лучшая скидка	2	5	1	4	5	3
Итого	29	14	17	16	16	13

1 место – 6 баллов, 2 место – 5 баллов, 3 место – 4 балла, 4 место – 3 балла, 5 место – 2 балла, 6 место – 1 балл

По результатам маркетингового исследования выявлено, что компания Pegas Touristik является лидером среди туроператоров г. Омска. В дальнейшем фирме следует придерживаться намеченной стратегии, чтобы не сдавать позиции. Остальным же фирмам возможно, следует предусмотреть снижение стоимости путевки за счет заключения долгосрочных соглашений с авиакомпаниями, гостиницами, чтобы бронирование номеров обходилось туристам по более

приемлемой цене. Компаниям следует предусмотреть систему бонусов для постоянных клиентов. Для выхода на более высокий уровень компаниям следует перенять опыт сетевого маркетинга.

Библиографический список

1. Богомолова И.П., Хохлов Е.В. Анализ формирования категории «конкурентоспособность» как фактора рыночного превосходства экономических объектов // Маркетинг в России и за рубежом. 2012 №3. – с.25-34
2. Савицкая Г.В. – Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 536 с.
3. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебное пос. для вузов. – М.: РИОР, 2009 г. – 255с.

Елетина Ю.С.

Омский государственный институт сервиса, г. Омск

Руководитель – Подъяпольская И.В.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРОВ, НА ПРИМЕРЕ МОБИЛЬНЫХ ТЕЛЕФОНОВ

Любая фирма, вступающая на рынок, прежде всего, сталкивается с препятствием, которое заставляет ее четко подстраивать и регулировать свою деятельность под параметры рынка. Это препятствие - другие фирмы, так же осуществляющие свою деятельность на данном рынке, то есть конкуренты. Взаимоотношения между ними определяют понятием «конкуренция».

Конкуренция - (от лат. *conspicere* - сталкиваться) - это экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке предприятиями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворяя разнообразные потребности покупателей. Выпуск качественных, недорогих, конкурентоспособных товаров и услуг по сравнению с аналогами - главная задача любой фирмы в любой стране. И каждая фирма стремится сделать все, чтобы ее товар был конкурентоспособным.

Целью данного исследования является оценка конкурентоспособности мобильных телефонов, которая основывается на исследовании потребностей покупателей и требований рынка. Реализация поставленной цели потребовала решения следующих исследовательских задач:

- дать оценку конкурентоспособности товаров;
- изучить факторы, воздействующие на её уровень;
- разработать меры по обеспечению необходимого уровня конкурентоспособности товаров.

В работе были использованы следующие методы исследования: метод первичного сбора данных, анкетирование потребителей, метод сравнительного анализа, графический метод, сводка и группировка.

В 2012 году было продано 1,74 млрд мобильных устройств связи, что на 1,8% больше, чем в 2011-м. Аналитики уверены, что рост объемов продаж обусловлен повышением спроса на лучшие модели смартфонов. В первую очередь, на iPhone 5, Samsung Galaxy S3 и Nokia Lumia 920.

Для исследования были выбраны марки мобильных телефонов, такие как: Samsung Galaxy S3, Nokia Lumia 920 и iPhone 5.

В ходе анкетирования было опрошено 80 человек владельцев мобильных телефонов разных возрастных категорий. Опрошенные распределились следующим образом: 12 человек в возрасте менее 18 лет (что составляет 15%), 15 - в возрасте от 18 до 25 лет (18,75%), по 14 человек от 25 до 35 лет и от 35 до 45 лет (по 17,5%), 15 - от 45 до 60 лет (18,75%) и 10 человек старше 60 лет (12,5%). Из опрошенных 40% были мужского пола и 60% женского.

Среди респондентов было по 10 студентов и школьников (по 12,5% опрашиваемых), 21 служащий (26,25%), 19 человек рабочих специальностей (23,75%), 17 пенсионеров (21,25%) и 3 безработных (3,75%).

По данным анкетирования было выявлено, что 48% опрошенных пользуются телефоном товарной марки Samsung (38 человека из 80), 39% - iPhone (31 человек) и 13% - Nokia (11 человек).

Далее были определены рыночные сегменты, т.е. разделили рынок сотовых телефонов на относительно четкие группы потребителей по одному из социально-демографических критериев, а именно – возрасту (таблица 1).

Таблица 1

Сегментирование опрошенных по возрастам

Возраст	Торговая марка	Samsung	iPhone	Nokia
менее 18	кол-во человек	5	3	4
	%	6,25	3,75	5,0
18-25	кол-во человек	5	7	3
	%	6,25	8,75	3,75
25-35	кол-во человек	4	8	2
	%	5,0	10,0	2,5
35-45	кол-во человек	5	7	2
	%	6,25	8,75	2,5
45-60	кол-во человек	7	5	3
	%	8,75	6,25	3,75
более 60	кол-во человек	5	3	2
	%	6,25	3,75	2,5

Из таблицы видно, что телефоны торговой марки Samsung преимущественно используют люди в возрасте от 45 до 60 лет (8,75%), а меньше всего – от 25 до 35 лет. Телефонами iPhone пользуются больше люди от 25 до 35 лет (10,0%), затем от 18 до 25 (8,75%) и от 35 до 45 (8,75%), а меньше всего – в возрасте менее 18 лет и более 60 лет. Телефоны товарной марки Nokia менее популярны, больше всего используются лицами до 18 лет (5,0%), менее всего от 25 до 35 лет, от 35 до 45 лет и старше 60 лет (таких оказалось в каждой категории по 2,5%). Те возрастные группы, в которых больше всего пользователей телефонов конкретной товарной марки, и будут целевыми сегментами этой товарной марки.

Далее были определены запросы покупателей к товару по характеристикам, для этого была построена таблица оценки важности при покупке различных характеристик сотовых телефонов также по результатам анкетирования (таблица 2).

Таблица 2

Оценка важности характеристик сотовых телефонов при покупке
(по убыванию)

Характеристика	Возрастная группа покупателей, лет						Среднее значение характеристики
	менее 18	18 - 25	25 - 35	35 - 45	45 - 60	более 60	
Цена	4,92	4,8	4,5	4,3	4,0	4,2	4,45
Дизайн	4,85	4,3	3,9	3,5	3,0	2,5	3,68
Качество	4,5	4,6	4,7	4,8	4,6	4,4	4,60
Функции	4,6	4,7	4,75	4,20	4,0	2,7	4,16
Объем памяти	4,5	4,5	4,0	3,9	3,6	3,0	3,92
Камера	4,5	4,6	3,7	3,5	3,2	2,9	3,73
Известность	4,4	4,3	4,0	3,7	2,5	2,3	3,53

Анализируя данные таблицы, можно отметить, что характеристики сотовых телефонов наиболее значимы для людей в возрасте меньше 18 лет, а для людей старше 60 – менее.

В целом, все характеристики важны для респондентов разных возрастных категорий. В среднем, самым важным фактором для покупателей является качество сотового телефона (4,60), на втором месте – его цена (4,45), на третьем – функции (4,16), затем – объем памяти (3,92). На последнем месте была оценена известность товарной марки телефона (3,53).

Для оценки конкурентоспособности используются следующие группы параметров: технические, экономические, эстетические и нормативные. Эталонным образцом в нашем исследовании является телефон Galaxy S3.

Таблица 3

Расчёт интегрального показателя конкурентоспособности

Показатели	Galaxy S3	Nokia Lumia 920	iPhone 5	q2	q1	a1	g2	g1
Технические параметры								
Дисплей (дюйм)	4,8	4,5	4	0,83	0,94	0,38	0,32	0,36
Процессор (ГГц)	1,4	1,5	1,3	0,93	1,07	0,30	0,28	0,32
Аккумулятор (мА/ч)	2100	2000	1440	0,69	0,95	0,15	0,10	0,14
Объём памяти (Гб)	16	16	16	1,0	1,0	0,17	0,17	0,17
							$\Sigma 0,87$	$\Sigma 0,99$
Эстетические параметры								
Показатели	Galaxy S3	Nokia Lumia 920	iPhone 5	q2	q1	a1	g2	g1
Качество материала	Пластик	Пластик	Алюминий стекло	0,7	0,3	0,30	0,21	0,09

Продолжение табл. 3

Цвет	чёрный белый	красный жёлтый белый	чёрный белый	1	1	0,55	0,55	0,55
Вес (г)	133	185	112	0,84	1,39	0,15	0,13	0,21
							$\Sigma 0,89$	$\Sigma 0,94$
Экономические параметры								
Цена	22 000	25 000	30 000	1,36	1,14	1,0	1,36	1,14

$$J_1=0,99/1,14=0,8684 \quad J_2=0,87/1,36=0,6397$$

Исходя из расчета интегрального показателя J сделан вывод о том, что мобильный телефон Samsung Galaxy S3 превосходит мобильный телефон Nokia Lumia 920 по своим параметрам, т.к. $J_1 < 1$. Мобильный телефон iPhone 5 также уступает Samsung Galaxy S3, так как $J_2 < 1$.

Обладателем самого большого дисплея является Samsung Galaxy S3. Nokia Lumia 920 показала лучший результат по мощности процессора. Аккумуляторное устройство у Samsung Galaxy S3 и Nokia Lumia находятся примерно на одинаковом уровне. Nokia Lumia 920, Samsung Galaxy S3 и iPhone 5 имеют одинаковую память по 16 Гб. Самым дорогим является мобильный телефон iPhone 5, менее дорогим, а, следовательно, более доступным является телефон Samsung Galaxy S3.

Рынок сотовых телефонов - это динамично развивающаяся отрасль экономики. Ежегодно увеличивается спрос на сотовые телефоны. Проведя анализ конкурентоспособности мобильных телефонов можно сделать вывод о том, что покупатели при выборе сотового телефона обращают свое внимание на качество изготовления. Вторым важным критерием является цена. Дизайн телефона, наличие дополнительных функций и известность менее важны.

Оценка конкурентоспособности трех моделей телефонов осуществлялась методом опроса и анкетирования потребителей, на основании специально разработанной анкеты. Наиболее конкурентоспособной моделью оказался сотовый телефон Samsung Galaxy S3, так как эта модель по своим техническим, эстетическим и экономическим параметрам превосходит своих конкурентов.

Для повышения уровня конкурентоспособности товаров необходимо улучшать их качество, обеспечивать приоритетность на рынке за счет технико-экономических показателей, учитывать требования покупателей к изменению качества и характеристик товара, а также анализировать преимущества и недостатки товаров-аналогов конкурентов и использовать эти результаты для поддержания конкурентоспособности выпускаемых товаров.

Библиографический список

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – 8-е издание, - М, 2011 – 494 с.
2. Т. С. Бронникова, А. Г. Чернявский, Маркетинг. Методы распространения товаров, <http://www.aup.ru/books/m49/11.htm>

Жакупов А.А., студент 4 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Кальницкая И.В.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Оценка деятельности организации осуществляется по определенным критериям. И одним из таких критериев используется принцип эффективности.

Под эффективностью понимается соотношение между результатом и затратами или ресурсами, которые были направлены на достижение такого результата.

С другой точки зрения, эффективность – это степень достижения цели, поставленной руководством организации в сфере производства, потребления и воспроизводства.

Основной целью анализа эффективности организации является разработка заключения о результатах финансово-хозяйственной деятельности, финансового состояния и имущественного положения организации и о перспективах дальнейшего развития. В условиях рыночной экономики важно получать своевременную и качественную информацию о состоянии организации для обеспечения конкурентоспособности организации на рынке.

К настоящему времени предложено множество методов и процедур оценки эффективности. Большинство из них направлены на анализ эффективности деятельности организации через:

- анализ эффективности использования отдельных ресурсов;
- анализ осуществления отдельных операций;
- методы анализа эффективности, при использовании которых её принято оценивать по прибыли, полученной организацией;
- различные виды рентабельности.

Среди вышеприведенных методов видно, что они оценивают отдельные аспекты деятельности организации и эффективность отдельных аспектов деятельности.

Стоит отметить, что на данный момент не разработано единой методики анализа именно эффективности деятельности организации, которая бы оценивала эффективность не через оценку отдельных составляющих деятельности организации.

По нашему мнению, анализ эффективности деятельности кроме экономических показателей, которые отражают результативность организации, включает в себя и оценку принятия управленческих решений в организации.

Деятельность организации в современных условиях рыночной экономики требует от высшего руководства организации принятия оперативных и грамотных управленческих решений, которые направлены на повышение конкурентоспособности организации и выпускаемой этой организацией продукции, оказываемых услуг и выполняемых работ, рост эффективности деятельности организации.

Также необходимо отметить, что для проведения такого рода анализа не разработана система информационного обеспечения. Стоит отметить, что действенность анализа зависит во многом от состава, содержания, количества и качества информации, привлекаемой к анализу.

Таким образом, актуальными проблемами анализа эффективности деятельности организации являются:

- разработка новой методики анализа эффективности деятельности организации;

- вопрос информационного обеспечения анализа эффективности деятельности организации.

В дальнейшем будет проведено научное исследование, направленное на решение поставленных в статье вопросов. Решение этих вопросов позволит проводить анализ эффективности деятельности организации, как самостоятельный вид анализа, а не комплекс отдельных видов анализа, что позволит организациям получать более достоверную и полезную информацию для принятия управленческих решений и грамотного ведения управлением организацией и получением нужного результата.

Библиографический список

1. Колесникова О.А. Теоретические аспекты экономической эффективности / Колесникова О.А. // филиал МГТУ
2. Мерзликина Е.М. Оценка эффективности деятельности организации: монография/ Мерзликина Е.М. // М.: Изд-во МГУП, 2004. 93 с.

Жусупова А.М.,
Омский государственный институт сервиса, г. Омск
Руководитель – Подъяпольская И.В.

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Экономическая безопасность организации – это такое состояние предприятия (материальных и нематериальных ресурсов), при котором гарантируется наиболее эффективное их использование для стабильного функционирования и обеспечивается защита интересов предприятия, устойчивое развитие и защищенность жизненно важных интересов от внутренних и внешних отрицательных воздействий.

Под жизненно важными интересами понимается совокупность действий, которые обеспечивают доходность фирмы, ее прогрессивное развитие, также формирование и обоснование стратегических механизмов решения проблем.

Состояние экономической безопасности страны напрямую зависит от того, как решаются проблемы безопасности на уровне отдельно взятой фирмы, поэтому исследование выбранной темы является важным и актуальным не только для единичного предприятия, но и для государства в целом.

На сегодняшний момент отсутствует единый подход к обеспечению экономической безопасности организации и ее анализу, поэтому рассмотрение данного вопроса имеет практическую значимость и научную новизну.

Целью анализа экономической безопасности организации является выявление и раскрытие информации об экономической защищенности организации для принятия эффективных управленческих решений.

Задачи анализа экономической безопасности организаций включают:

- оценку состояния и динамики развития предприятия;
- определение причин, источников, характера и интенсивности воздействия неблагоприятных факторов на экономический потенциал;
- прогнозирование последствий воздействия неблагоприятных факторов на экономическое состояние предприятия;
- анализ сложившейся ситуации и тенденции ее развития;
- разработку мероприятий по предотвращению угроз в системе обеспечения экономической безопасности.

Изучив различные точки зрения авторов об оценке экономической безопасности предприятия, нами была сформирована методика анализа из следующих этапов:

- оценка внутренней и внешней среды методом «SWOT-анализ»;
- комплексный экономический анализ деятельности организации;
- анализ уровня использования инновационного, организационно-управленческого, правового, информационного потенциалов;
- обобщение выявленных резервов повышения экономической безопасности организации и разработка мероприятий по их внедрению.

Оценка предпринимательской среды организации методом «SWOT-анализ» проводится в 3 основных этапа.

На первом этапе дается характеристика внутренней среды предприятия, при этом цель анализа - исследование факторов, определяющих состояние предприятия, его устойчивость и конкурентоспособность. Для удобства составляется таблица, пример которой представлен в таблице 1.

Таблица 1

Характеристика внутренней среды предприятия

	Сильные стороны	Слабые стороны
Производственная деятельность	Наличие свободных производственных мощностей	Низкий коэффициент обновления оборудования
Маркетинг	Известный в мире бренд	Негибкая ценовая политика
Персонал	Рост средней заработной платы опережает инфляцию	Нехватка квалифицированных инженерно-технических кадров

На втором этапе выполняется анализ внешней среды, который служит инструментом, при помощи которого менеджеры могут контролировать внешние по

отношению к организации факторы с целью определения потенциальных внешних угроз и открывающихся возможностей. Макет таблицы для анализа внешней среды представлен в таблице 2.

Таблица 2

Характеристика внешней среды предприятия

Возможности	Угрозы
Выход на новые рынки или сегменты рынка	Интенсивная конкуренция на внутреннем и внешнем рынке
Развитая сеть поставщиков	Уход с предприятия высокопрофессиональных кадров

На третьем этапе устанавливается связь между возможностями, угрозами и сильными, слабыми сторонами организации (таблица 3).

Таблица 3

Матрица SWOT-анализа предприятия

	Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	Высокий технический уровень изделия и известный бренд могут способствовать продвижению товара на новые рынки	Высокий спрос на продукцию необходимо использовать для проведения грамотной ценовой политики
Угрозы	Повышение заработной платы ускоренными темпами должно предотвратить утечку высокопрофессиональных кадров	Изношенность оборудования, нехватка квалифицированных инженерно-технических кадров могут усилить конкурентное давление

После проведения SWOT-анализа более четко представляются преимущества и недостатки компании, ситуация на рынке. Это позволит выбрать оптимальный путь развития, избежать опасностей и максимально эффективно использовать имеющиеся в распоряжении ресурсы, одновременно пользуясь предоставленным рынком возможностями.

Проведение комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности предприятия подразумевает анализ нескольких направлений.

Первое направление – это анализ эффективности использования основных средств, здесь оценивается производственный потенциал организации.

Для проведения анализа данного направления могут быть использованы следующие показатели: коэффициент обновления, выбытия, прироста основных средств, коэффициент износа и годности основных средств, фондоотдача, фондоемкость, коэффициент интенсивной нагрузки оборудования.

Далее проводится анализ эффективности использования трудовых ресурсов или кадрового потенциала организации. Оценка осуществляется с помощью следующей системы оценочных показателей:

- движение кадров: коэффициент оборота по приему, выбытию, коэффициент текучести и постоянства кадров;
- текущее состояние кадрового потенциала: среднегодовая выработка одним работником и рабочим, показатели баланса рабочего времени;
- эффективность использования трудовых ресурсов: изменение среднегодовой выработки работника и рабочего, изменение среднего заработка работающих, экономия (перерасход) фонда оплаты труда, непроизводительные затраты.

Изучив уровень использования технических и трудовых ресурсов, проводится анализ эффективности использования материальных ресурсов.

Для оценки данного вида потенциала могут быть использованы коэффициент неравномерности поставок, коэффициент обеспеченности материальными ресурсами, материалоотдача, материалоемкость и другие.

Для того чтобы оценить финансовый потенциал организации, необходимо рассмотреть два направления: анализ ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и анализ финансовых результатов.

Оценивая ликвидность предприятия, рассчитываются коэффициенты абсолютной, быстрой и текущей ликвидности.

Коэффициент общей платежеспособности, а также степень платежеспособности по текущим обязательствам необходимы для анализа платежеспособности организации.

Система оценки финансовой устойчивости включает в себя как абсолютные, так и относительные показатели. Собственные оборотные средства, чистые активы и реальный собственный капитал отражают возможность предприятия обеспечить производство оборотными активами за счет собственных средств, наличие свободных от обязательств активов, а также устойчивость предприятия в случае срочного погашения краткосрочной задолженности. К относительным показателям можно отнести коэффициент финансовой зависимости и независимости, коэффициент финансовой устойчивости и коэффициент обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами

При анализе финансовых результатов оцениваются величина, структура и динамика доходов, расходов организации, анализируется состав и изменение прибыли, рассчитываются показатели рентабельности продаж, продукции, имущества организации.

Благодаря комплексному экономическому анализу деятельности хозяйствующего субъекта можно сделать вывод об эффективности деятельности

организации в целом, ее финансовом положении, выявить узкие места в хозяйствовании и разработать в дальнейшем на основе данной информации пути повышения экономической безопасности.

Для оценки инновационного потенциала организации важно рассмотреть несколько его элементов:

- техническую базу инновационной деятельности;
- наличие оборотных активов, с помощью которых будет создаваться инновационный продукт;
- нематериальные активы;
- уровень квалификации, профессиональные навыки и способности персонала организации.

Если организация уже имеет разработанные инновации, то необходимо проанализировать новизну данной инновации, ее качество, цену и сравнить данные значения с соответствующими показателями ближайшего конкурента.

Для оценки остальных видов потенциала организации разрабатывается подобная система оценочных показателей, ориентированная на конкретное предприятие, которая сможет описать текущее состояние потенциала, эффективность его использования и позволит сделать выводы об уровне экономического потенциала предприятия в целом.

В качестве информационного обеспечения анализа экономической безопасности выступают бухгалтерская отчетность, данные бухгалтерского, статистического и оперативного учета, маркетинговая информация. При этом пользователями информации являются исключительно внутренние пользователи, то есть совет директоров, руководители, специалисты подразделений, менеджеры, а также учредители, участники и собственники имущества организации.

Таким образом, рассмотрение, изучение теории обеспечения экономической безопасности организации и разработка практических рекомендаций по ее применению важны, актуальны и необходимы для общества, государства и личности.

Библиографический список

1. Евсева А. Ю., Котик С. В. Экономическая безопасность и ее значение для предпринимательской деятельности // Налоговое планирование. - 2012. - № 3. - С. 46 - 48.
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / коллектив авторов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2011. – 712 с.
3. Плясов Ю. Эффективность применения SWOT-анализа на предприятии // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. - № 2. – С. 389 – 392.

Заметельская Н.М., студентка 4 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Данилов А.Н.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО НА СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Проблема «Восток-Запад» столетиями приковывала внимание отечественных политиков и ученых. Какой вектор развития наиболее приоритетен, куда стоит сделать акцент: на динамичный Запад или верный традициям Восток, стоит ли развивать оба направления сразу? На эти вопросы с переменным успехом старается отвечать руководство нашей страны. Отдавая приоритет западной модели развития в последние десятилетия, сегодня становится очевидным тот факт, что стабильное и динамичное развитие российской экономики невозможно без использования финансовой, инновационной и инвестиционной мощи Азиатско-Тихоокеанского региона. Для этого необходимо увеличивать международное сотрудничество и интеграцию страны в Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР).

В сентябре 2012 года одной из самых восточных точек нашей страны - городе Владивостоке – прошел саммит АТЭС. Событие такого масштаба проводилось в стране впервые за всю историю существования организации. На полях саммита обсуждались самые различные проблемы. Но самой главной по-прежнему остается проблема привлечения инвестиций в на Дальний Восток. В этой связи возникает резонная проблема, связанная с тем, насколько регион является инвестиционно-привлекательным для владельцев капитала.

Дальний Восток имеет колоссальный потенциал развития. Ведь это 6,17 млн. квадратных километров – 36,1% территории России. Здесь сосредоточено около 81% общероссийских запасов и почти 100% добычи алмазов, 92% запасов и 100% добычи олова, 33% запасов и около 50% добычи золота, 30% запасов и более 50% добычи серебра и др. Кроме того, добывается 100% бора и 80% плавикового шпата. Регион располагает крупнейшим в России рыбохозяйственным комплексом – порядка 65%. Ситуация вроде бы благоприятная, однако добраться до «кладовой Родины» совсем непросто: транспортная инфраструктура находится в весьма плачевном состоянии. По сути, основной артерией является Транссиб. Однако и его мощностей уже не хватает, его загруженность медленно, но верно стремится к 100%, при том, что изношенность дороги составляет 60%. Морской и воздушный транспорт не могут обеспечить стопроцентный грузооборот. Ситуация осложняется нехваткой людских ресурсов. По данным Росстата, плотность населения по Дальневосточному региону составляет в среднем 1 человек на квадратный километр – это наименьший из показателей по всем федеральным округам. Население округа

на 1 января насчитывало 6,28 млн. человек, а это всего лишь 4,4% населения страны. [1]

Как же справиться с такой дилеммой – мощнейшим потенциалом развития и отсутствием условий?

Региону катастрофически не хватает финансирования. Однако по некоторым позициям все же удалось достигнуть успехов. Например, объем привлеченных в 2011 году инвестиций в основной капитал составил 121,2% по сравнению с 2010 годом и увеличился на 27,3% по сравнению с 2008 годом, в то время как в среднем по России этот показатель увеличился лишь на 6,2%. При этом, по объему инвестиций на душу населения Дальневосточный федеральный округ на протяжении последних лет стабильно удерживает лидирующие позиции среди федеральных округов [1].

На данный момент в регионе реализуется множество амбициозных проектов: нефтепровод «Восточная Сибирь – Тихий океан», газопровод «Сахалин – Хабаровск – Владивосток», завод по сжижению газа и ряд крупных энергетических и транспортных проектов. Но возникает вопрос – Дальний Восток, обладая огромной базой природных ресурсов, должен проводить в жизнь сырьевую модель экономики, специализируясь только на экспорте ресурсов из недр земли? Безусловно, такой вектор развития невозможен. Экономику всего Дальневосточного региона возможно развивать как сырьевую, что долгое время и происходило, ведь размер природных богатств таков, что можно обеспечить все потребности региона, перепродавая ресурсы. Но этот путь, как известно, не имеет долгосрочной перспективы, и, развивая добычу ресурсов, необходимо стремиться к их глубокой переработке. В этом суть комплексного подхода. В промышленном производстве локомотивом развития будут предприятия с высокотехнологичными производствами. Это авиа- и судостроение, металлургия, энергетическое машиностроение и др. Среди них ОАО «КнААПО», которое наряду с летательными аппаратами военного назначения на основе кооперации с зарубежными производителями приступило к производству регионального самолета Superjet 100, и ОАО «Арсеньевская авиационная компания «Прогресс», выпускающая конкурентоспособные вертолеты, как военного, так и гражданского назначения. Еще одним инновационным и высокотехнологичным проектом, который предполагает сотрудничество со странами АТР, станет создание космодрома Восточный в Амурской области. Его строительство даст импульс к формированию на базе дальневосточных предприятий машиностроения и приборостроения космического кластера [3].

Дальний Восток – регион развивающийся. Все больше ширится осознание регионов ДФО как «депрессивных». Каковы же конкурентные преимущества Дальнего Востока? Как и кто может их использовать, обеспечив переход от депрессии к динамичному развитию?

Традиционно развитым регионом можно назвать тот, в котором достигнута высокая концентрация финансовых ресурсов, высок уровень инвестиционной привлекательности, широкая налоговая база, развитая инфраструктурная сеть и достаточное количество квалифицированной рабочей силы. Чтобы Дальний Восток развивался, необходимо наличие в регионе хотя бы нескольких факторов.

У конкурентоспособной экономики Дальнего Востока должно быть пять основ [5]: комплексная индустриализация; опережающее развитие транспортной инфраструктуры; преобразование в особую экономическую зону; умная миграционная политика и гибкое тарифное регулирование. По оценкам компании «Ernst and young», после вступления России в ВТО и изменения таможенных пошлин наибольший рост объема производства в регионе ожидается в цветной металлургии (9,41%), черной металлургии (3,65%), производстве электроэнергии (0,80%). Наибольшее сокращение объема производства в регионе ожидается в обработке древесины, целлюлозно-бумажном производстве и производстве изделий из дерева (-25,88%), морском транспорте (-4,62%), легкой промышленности (-4,34%). [4]

Некоторые возможные последствия вступления России в ВТО для Дальневосточного региона отражены в табл. 1.

Таблица 1

Последствия вступления Российской Федерации в ВТО для
Дальневосточного Федерального округа

Отрасли	Изменение тарифа, %	Прирост мировой цены, эквивалентный степени улучшения доступа на мировые рынки	Изменение объема производства, %	Изменение оплаты квалифицированного труда, %	Изменение оплаты неквалифицированного труда, %
Сельское хозяйство	-17,49		-1,4	-1	-0,4
Добыча угля			-0,63	-1,33	-0,74
Добыча нефти			-0,24	-1,99	-1,4
Добыча газа			-1,45	-12,64	-12,12
Пищевая промышленность	-15,97	0,5	-2,74	-2,41	-1,82
Легкая промышленность	-25,86		-4,34	-4,5	-3,93
Обработка древесины	-18,31		-25,88	-25,79	-25,34
Производство нефтепродуктов			-1,19	-0,65	-0,06
Нефтехимическое производство	-39,31	1,5	-2,66	-2,36	-1,78
Черная металлургия	-9,97	1,5	3,65	4,05	4,68
Цветная металлургия	-26,73	1,5	9,41	9,87	10,53
Машиностроение	-14,06		-2,63	-2,61	-2,03

Отрасли	Изменение тарифа, %	Прирост мировой цены, эквивалентный степени улучшения доступа на мировые рынки	Изменение объема производства, %	Изменение оплаты квалифицированного труда, %	Изменение оплаты неквалифицированного труда, %
Производство строительных материалов	-28,94		-1,83	-1,62	-1,03
Прочие отрасли промышленности	-21,29	0,5	-2,03	-2,19	-1,6

Исходя из представленных данных, можно утверждать, что последствия вступления РФ в ВТО негативно скажутся на многих отраслях промышленности дальневосточного региона. Так, существенно (до 25%) снизится объем обработки древесины, несмотря на то, что регион обладает значительными лесными ресурсами. Более того, такие отрасли, как добыча газа, легкая промышленность, производство строительных материалов также будут демонстрировать снижение объемов производства. Однако благоприятные условия сложатся для металлургии как черной, так и цветной. Это говорит о том, что промышленность региона будет переживать сильные потрясения от вступления в ВТО, и российским властям следует принимать соответствующие решения по стимуляции экономического роста.

В целом, Дальний Восток обладает мощнейшим потенциалом развития, и Правительству необходимо использовать этот факт для роста и процветания российской экономики. Государство на Дальнем Востоке должно преследовать экономические цели, которые можно описать так: эффективное использование природных ресурсов региона (ископаемых, рыбных, лесных), создание транспортно-логистического коридора как для российских, так и для европейских хозяйственных связей со странами АТР; модернизация хозяйственной структуры Дальнего Востока за счет частичной переработки транзитного сырья и полуфабрикатов и достройки «верхних» этажей народнохозяйственного комплекса.

Библиографический список

1. Российский статистический ежегодник. 2012. Статистический сборник. М., Росстат, 2012, 786 страниц.
2. Зубаревич Н.В. Регионы России: неравенство, кризис, модернизация. – М.: Независимый институт социальной политики, 2010.
3. Монопрофильные и градообразующие предприятия: обзорный доклад / Под ред. И.В. Липсица – М.: Издательский дом «Хроникер», 2000 год.

4. «Вторично для России? Вступление России в ВТО: аналитический обзор. Ernst and young, 2012.
5. Журнал «Россия в АТР» №3 (24), сентябрь 2012.

Иванова Н.А., студентка 2 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Неделько Г.В.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

Основная цель деятельности организации всегда сопровождается ведением расчетов с покупателями – за купленные ими товары, и заказчиками – за выполненные работы и оказанные услуги. При несвоевременных расчетах возникает дебиторская или кредиторская задолженность, что в последующем влияет на скорость обращения оборотных активов. Следовательно, контроль над соблюдением расчетных и платежных операций, уменьшению дебиторской и кредиторской задолженности способствует улучшению финансового состояния организации. В связи с этим возникает необходимость своевременного и полного отражения в бухгалтерском учете хозяйственных операций по расчетам с различными дебиторами и кредиторами, в том числе с покупателями и заказчиками.

Считаем необходимым отметить, что при осуществлении расчетов покупатели не всегда могут вовремя оплатить счета организации-поставщика. Это может происходить из-за отсутствия средств на счете, либо по иным причинам.

В обеспечении своей задолженности покупатель может передать собственный вексель. В связи с тем, что расчеты с покупателями ведутся на счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», то к нему для отражения расчетов по векселям, полученным в обеспечение задолженности от покупателя, можно открыть дополнительный субсчет «Расчеты по векселям полученным» [4].

Правовая регламентация сделок, заключенных с использованием векселей, осуществляется в соответствии с требованиями и правилами, установленными следующими документами:

- Федеральный закон РФ от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»;
- Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34н.

План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению, утвержденные приказом Министерства финансов РФ от 31 октября 2000 г. № 94н.

Задолженность покупателя по векселям, полученным в счет оплаты товаров (работ, услуг) отражается по дебету счета 62 субсчета «Расчеты по векселям полученным». При этом передача векселя подтверждается Актом приема-передачи векселя. Его составляют в двух экземплярах: один экземпляр – для векселедателя, другой – для векселеполучателя. Акт можно составить в произвольной форме. Но в нем обязательно нужно указать наименование векселедателя, серию и номер векселя, его вид и номинальную стоимость, вид индоссамента, цель передачи векселя и момент перехода права собственности на него [4].

В соответствии с п.3 ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» такой вексель не является финансовым вложением, так как к финансовым вложениям организации не относятся векселя, выданные организацией-векселедателем организации-продавцу при расчетах за проданные товары, продукцию, выполненные работы, оказанные услуги [2].

Если по полученному векселю, обеспечивающему задолженность покупателя (заказчика), предусмотрен процент, то по мере погашения этой задолженности делаются следующие записи:

Д 51, 52 К 62.3 - на сумму погашения задолженности.

Д 51, 52 К 62.3 - на величину процента.

При этом, в соответствии с п.12 ПБУ 9/99 «Доходы организации», учитывая условия признания выручки в бухгалтерском учете, начисление процентов по векселю может отражаться в бухгалтерском учете ежемесячно следующим образом:

Д 62.3 К 90 - увеличена задолженность покупателя на сумму процентов по векселю.

При выборе данного метода его следует закрепить в учетной политике компании для целей бухгалтерского учета [3].

Погашение векселя сопровождается Заявлением на погашение векселя, которое должно быть подписано руководителем и главным бухгалтером векселедержателя или лицами, уполномоченными подписывать такие документы, и Актом приема-передачи векселя.

Не оплаченные в срок векселя считаются отказными. Списание номинальной суммы отказного векселя с процентами осуществляется с кредита счета 62.3, в дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет 2 «Расчеты по претензиям». До наступления срока оплаты по векселю организация-векселедержатель может получить в банках ссуды под вексель. Если организация получает заем под залог векселя, то такая операция называется учетом (дисконтированием) векселей. Полученные кредиты отражают проводкой:

Д 50, 51, 52 и др. К 66, 67 субсчет «Вексельный заем» – отражена фактически полученная сумма кредита под залог векселя.

Одновременно сумма отражается на забалансовом счете 009:

Дт 009 субсчет «Векселя в залоге» - передан вексель в обеспечение возврата кредита.

При этом задолженность по расчетам с покупателями, обеспеченная векселями, продолжает учитываться по счетам дебиторской задолженности.

После того как будет получено извещение из банка о том, что вексель погашен покупателем, в учете необходимо сделать запись:

Д 66, 67 субсчет «Вексельный заем» К 62.3 «Векселя полученные» - погашены вексель и кредит

К 009 субсчет «Векселя в залоге» - погашен вексель, переданный ранее в обеспечение кредита

При невыполнении векселедателем или другим плательщиком долговых обязательств организация-векселедержатель обязана возвратить полученные в результате дисконтирования векселей денежные средства банкам. Перечисленные средства списываются с кредита денежных счетов (50, 51, 52 и др.) в дебет счетов 66, 67. Просроченные обязательства по векселям остаются на счетах учета дебиторской задолженности [4].

В случае несвоевременного поступления денежных средств от покупателя организация может уступить дебиторскую задолженность в пользу другой организации, в этом случаи они заключают договор цессии.

Согласно п. 1 ст. 826 ГК РФ предметом уступки, под которую предоставляется финансирование, может быть:

- денежное требование, срок платежа по которому уже наступил (существующее требование);
- право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем (будущее требование) [1].

Нормативных документов, четко регулирующих учет уступки права требования, на настоящий момент не существует. При проведении операций следует исходить из специфики права требования как объекта оборота, его гражданско-правовой природы и экономического содержания, руководствуясь общими принципами бухгалтерского учета. Цедент отражает уступку права требования дебиторской задолженности по кредиту счета 91.1 «Прочие доходы». Однако это относится к организациям, основным родом деятельности которых не является реализация имущественных прав, в противном случаи сделки цессии отражают по кредиту счета 90 «Продажи».

Таким образом, уступку права требования цедент (первоначальный кредитор) отражает в бухгалтерском учете следующим образом:

Д62 К90 – На сумму отгруженной продукции.

Д90 К68 – Начислен НДС на реализованную продукцию.

Д90 К43 – Списана себестоимость реализованной продукции.

Д76 К91 – уступлено право требования.

Д91 К68 – Начислен НДС по операциям уступки права требования.

Д91 К62 – Списана стоимость права требования.

Д99 К91 – Определен финансовый результат от уступки прав требования (убыток) [5].

Погашение дебиторской задолженности должником или уступка права требования новому кредитору будет отражена, как выбытие финансового вложения. В результате в бухгалтерском учете цессионария (новый кредитор) будут сделаны следующие записи:

Д51 К91.1 – Погашен долг первоначальным должником.

Д91.2 К58 – Списана стоимость права требования.

Отметим, что аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» ведется по каждому предъявленному покупателям (заказчикам) счету. В конце месяца данные по счету 62 переносятся в журнал-ордер № 11, а из него - в Главную книгу.

При этом построение аналитического учета должно отражать данные по: покупателям и заказчикам по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил; покупателям и заказчикам по не оплаченным в срок расчетным документам; авансам полученным. А так же обеспечивать возможность получения необходимых данных, в том числе: векселям, срок поступления денежных средств по которым не наступил; векселям, дисконтированным (учтенным) в банках; векселям, по которым денежные средства не поступили в срок [6].

Таким образом, можно сделать вывод, что при отгрузке произведенной продукции покупателям и оказанным услугам заказчикам на счетах организации возникает дебиторская задолженность. Она отражается по цене продажи продукции на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». По дебету этого счета отражают суммы, на которые предъявлены расчетные документы; по кредиту - суммы поступивших платежей (включая суммы авансов) и т.п. При этом суммы полученных авансов и предварительной оплаты учитываются обособленно. Учет расчетов с покупателями должен обеспечить контроль возникновения дебиторской задолженности в процессе реализации, сроков и фактов погашения, а также реальной оценки дебиторской задолженности и времени поступления финансовых средств в организацию.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 2 // Правовая система «Консультант+»
2. ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» от 27.12.2002 №4085 // Правовая система «Консультант+»

3. ПБУ 9/99 «Доходы организации» от 31.05.1991 №1791 // Правовая система «Консультант+»

4. Пантелеев А. С. Векселя, взаимозачеты: бухгалтерский учет и налогообложение: практ. руководство / А. С. Пантелеев, А. Л. Звездин. – 5-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2011. – 176 с.

5. Луговая Н.Н. Цессия и НДС: подробности. - НДС: проблемы и решения, 2011, № 10.

6. Луговая Н.Н. Уступаем денежное требование: проблем с НДС больше нет?. - Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения, 2011, N 18.

Константинова К.Е., студентка 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Максимочкина О.В.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Уже в течение двух десятилетий в России активизирована работа по совершенствованию системы налогообложения. Одновременно идет процесс реформирования бухгалтерского учета, обусловленный необходимостью его гармонизации с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). В результате изменений, положения налогового законодательства и бухгалтерского учета часто не совпадают.

Основываясь на стандартах, система бухгалтерского учета не может менять методы и принципы формирования информации, подчиняя их постоянно изменяющемуся налоговому законодательству.

В практике российских налогоплательщиков возможны два варианта организации налогового учета

1. Автономная система налогового учета, не связанная с системой бухгалтерского учета. Между бухгалтерским и налоговым учетом общими остаются только первичные документы. При этом каждая операция отражается в соответствующем регистре налогового учета (рис. 1).

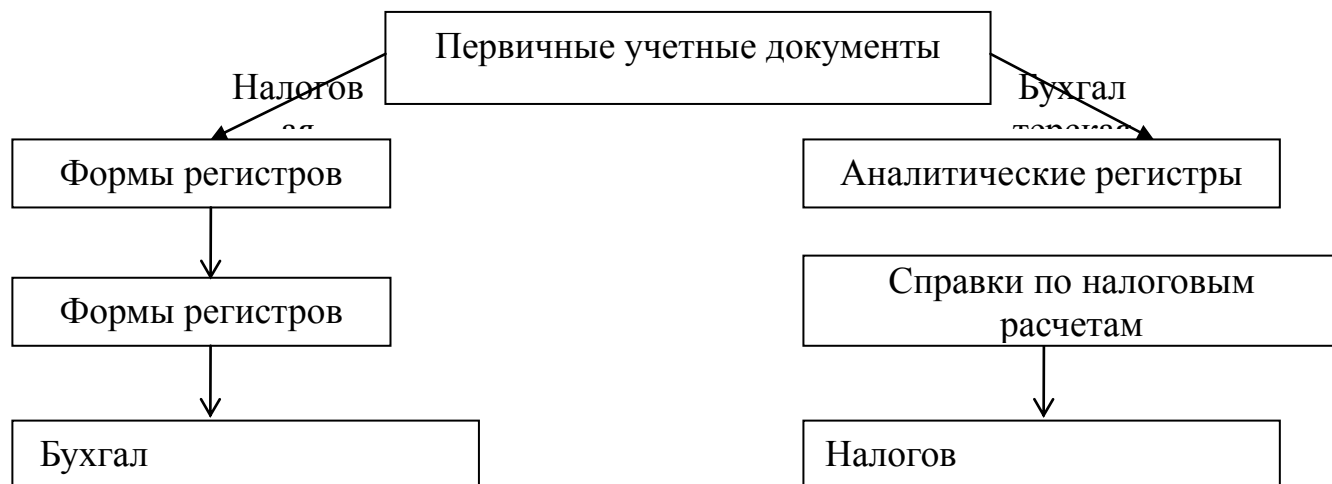


Рис. 1.

1.1. Во второй модели формы регистров бухгалтерского учета предусматривают показатели, необходимые для расчета налоговой базы, но впоследствии эти показатели переносятся в комбинированные регистры бухгалтерского и налогового учета (рис.2).

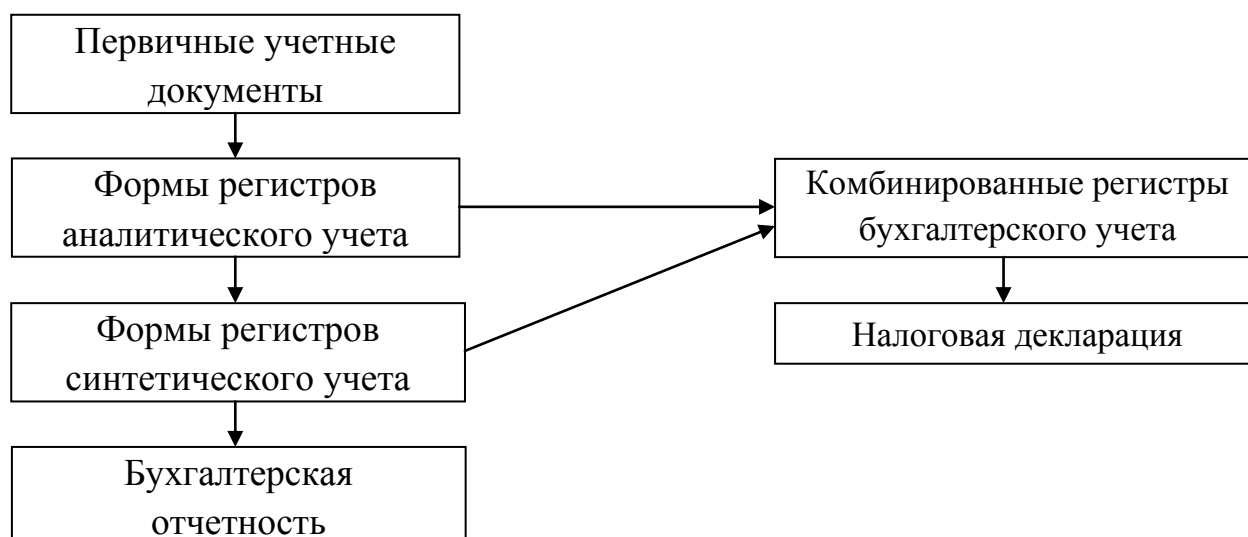


Рис. 2.

1.2. Более рациональной представляется такая организация налогового учета, при которой аналитические налоговые регистры формируются на основании не первичных учетных документов, а данных аналитического и синтетического бухгалтерского учета с помощью корректировок. Этот вариант предполагает наименьшие трудозатраты на ведение бухгалтерского и налогового учета, так как в данной модели бухгалтерский и налоговый учет максимально сближены.

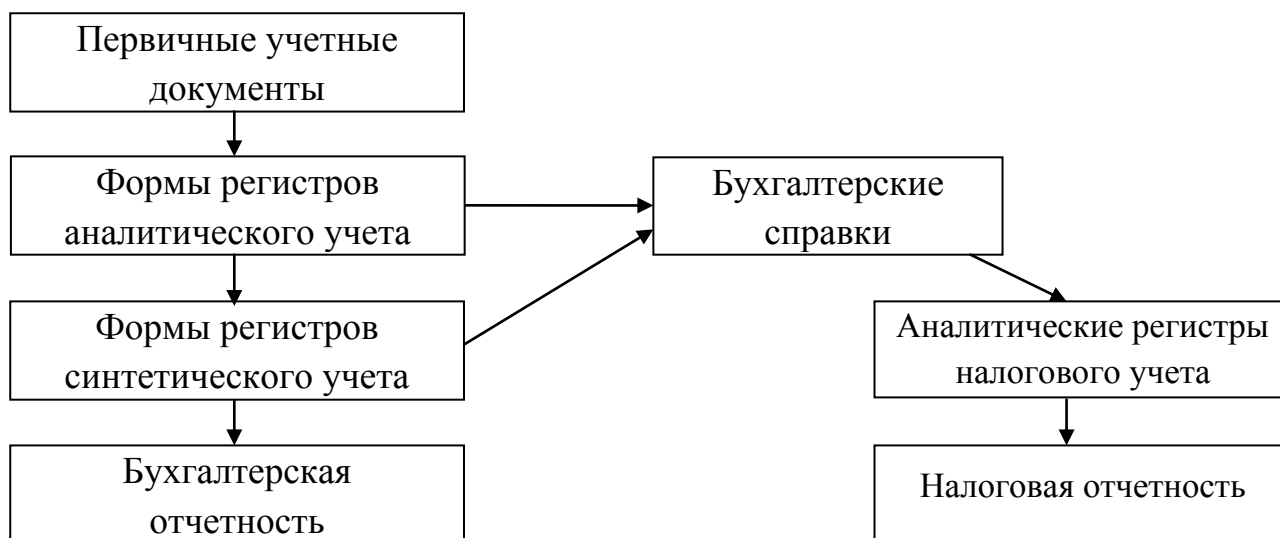


Рис. 3.

Европейская модель взаимодействия бухгалтерского учета и налогового учета.

Результаты анализа взаимосвязи бухгалтерского учета и налогообложения в различных странах мира, свидетельствуют о том, что почти все страны Европы (Германия, Франция, Швеция и др.) осуществляют расчет налогооблагаемой прибыли исходя из данных бухгалтерской отчетности (рис. 4). То есть налоговый учет обособленно не ведется и не требует трудозатрат.



Рис. 4.

Модель взаимосвязи бухгалтерского и налогового учета в США

Рассматривая особенности собственной модели, используемой в США и

Канаде, налогооблагаемая прибыль исчисляется исходя из данных бухгалтерского учета (рис. 5). Причем, вместе с декларацией о налоге в США контролирующие органы требуют от налогоплательщика объяснений разницы между прибылью для целей бухгалтерского учета и заявленной величиной прибыли в целях налогообложения. Таким образом, между бухгалтерским учетом и налоговым учетом существует устойчивая и контролируемая связь [4].



Рис. 5.

Сравнительная характеристика процесса подготовки бухгалтерской и налоговой отчетности в России и за рубежом

Страна	Первичные документы	Бухгалтерский учет	Налоговый учет	Бухгалтерская отчетность	Корректировки	Налоговая отчетность
Россия	+	+	+	+	+	+
Германия	+	+		+	+	+
США	+	+		+		+

Из данных таблицы следует, что за рубежом не стоит задача отдельного ведения налогового учета. Опыт зарубежных стран показывает, что при надлежащей организации учетной работы система бухгалтерского учета обеспечивает информацией, необходимой как для правильного исчисления налоговой базы и суммы налога на прибыль, так и для достоверного отражения всех фактов хозяйственной деятельности организации [1]. В большинстве развитых стран не существует двух параллельных систем учета с повторяющимися данными. Однако существуют методики перехода от бухгалтерского учета к налоговому. Например, в Великобритании учет основных средств ведется по стандартам бухгалтерского учета. Но для целей налогообложения вся начисленная амортизация не принимается к вычету, а вместо этого рассчитывается так называемый налоговый вычет на капитальные вложения, определяемый по особым правилам в зависимости от вида актива, срока его службы и сферы деятельности предприятия. В США также приняты многочисленные формы перехода от бухгалтерского результата к налогооблагаемой базе[3].

В России имелась возможность выбора одного из двух путей создания

информационной финансовой системы в интересах значительного круга:

1) первый путь – каждый пользователь ведет учет по собственной информационной (учетной) системе»;

2) второй путь предполагает выбор в качестве основной такой учетной системы, которая в максимальной степени объективно удовлетворяет информационные потребности всех потребителей, и построение на ее основе определенных и фиксированных информационных систем, удовлетворяющих специфические потребности в информации уже конкретных пользователей.

Из двух вариантов был выбран первый, таким образом, оба учета должны осуществляться параллельно и таким образом, чтобы обработка и внесение в компьютер бухгалтерских и налоговых сведений позволяли к моменту наступления отчетного периода без больших доработок и корректировок выводить на печать балансы (бухгалтерский и налоговый) и требуемую финансовую отчетность [4, С. 75]. Однако первый путь очень затратный: он резко увеличивает не только издержки на формирование и поддержание информационных систем у российских организаций, но и умножает государственные затраты на создание законодательно-нормативного обеспечения каждой из информационных систем, их обслуживание и контроль за исполнением требований. Кроме того, данный путь объективно содержит в себе как минимум две принципиальные опасности:

во-первых, по причине «множественности» объектов управления, применения для разных целей одной и той же устоявшейся терминологии и понятий повышается риск создания неясного, противоречивого, т. е. некачественного законодательства, что негативно влияет на исполнимость законодательства;

во-вторых, резко возрастает количество издержек на предприятии по созданию «индивидуальных под каждого государственного потребителя» систем информации, что может согласно принципу рациональности (эффект от информации должен покрывать затраты на ее формирование) привести к полному невыполнению требований законодателя в той или иной области, а значит, к необеспечению какого-либо пользователя необходимой информацией [6].

Что касается пути создания информационных систем – «по отклонениям», то он более эффективен. Этот путь предполагает описание принципов взаимодействия системы бухгалтерского учета и «второстепенных» учетных систем, детальное определение и описание отличий. При таком подходе становится изначально понятно, как, по каким принципам необходимо создавать законодательство, нормативные документы по системам учета, какие вопросы они должны содержать.

Библиографический список

1. Азарян Р. Одна система для всех / Р. Азарян, А. Ерицян // Экономика и жизнь. – 2002. – № 9.

2. Бакаев А.С. О налоговом учете и базе исчисления данных для налога на прибыль / А.С. Бакаев // Бухгалтерский учет. – 2002. – № 13.
3. Долгий путь к третьему учету // Расчет. – 2001. – № 9.
4. Кожин В.Я. Налоговый учет: Пособие для бухгалтера. – М.: КНОРУС, 2004. – 656 с.
5. Кругляк З.И. Взаимодействие бухгалтерского и налогового учета // «Международный учет». – 2010. – № 7
6. Ложников И.И. Ложников, Л. Колесенкова // Финансовая газета. – 2010. – № 45.
7. Новодворский В.Д. О взаимодействии систем бухгалтерского учета и налогообложения / В.Д. Новодворский // Бухгалтерский учет. – 2003. – № 23. – с. 64 – 67.

Котлова Е.С., студентка 5 курса
ФГБОУ ВПО «Омский государственный институт сервиса», г. Омск
Руководитель – Подъяпольская И.В.

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ КНИЖНЫХ МАГАЗИНОВ г. ОМСКА

Маркетинговые исследования - это форма бизнес-исследования и направление прикладной социологии, которое фокусируется на понимании поведения, желаний и предпочтений потребителей, конкурентов и рынков в диктуемой рынком экономике. Значение маркетинговых исследований определяется возрастающей ролью маркетинга как в системе отношений субъектов рынка, а именно, возрастающим интересом к маркетингу как средству жизнеобеспечения и развития субъектов рынка.

Цель исследования – провести маркетинговое исследование книжных магазинов города Омска, выявить магазин-лидер посредством соотнесения спроса и предложения на рынке.

Для достижения поставленной цели были выполнены следующие задачи:

- исследован уровень цен в каждом магазине;
- определена средняя цена, по которой покупатель готов приобрести книгу;
- изучен ассортимент и объем товаров в магазинах. Соотнесены полученные данные с предпочтениями покупателей;
- выявлены наиболее значимые факторы, влияющие на выбор покупателем книжного магазина;
- дана оценка качеству обслуживания в каждом магазине;
- проанализированы внутреннее устройство магазина, расположение секций и книг на полках с точки зрения потребителя;

- выявлен магазин-лидер.
- разработаны рекомендации по повышению популярности магазинов, увеличению спроса на товары.

Была разработана методика маркетингового исследования. Методика включает совокупность методов и приемов, позволяющих комплексно исследовать выбранные объекты (рис. 1)



Рис.1 Основные методы маркетинговых исследований.

Было проведено количественное исследование на основе различных видов опросов и аудита розничной торговли (retail audit). Исследование по методу Retail Audit включает в себя разработку анкет, формирование выборки торговых точек, подготовку интервьюеров, непосредственно само исследование и последующую обработку и анализ данных. В процессе маркетингового исследования была использована одна из Міх-методик (смешанные методы исследований, довольно удачно сочетающие в себе достоинства качественных и количественных методов): Mystery Shopping — метод маркетинговых исследований, предполагающий оценку качества обслуживания с помощью специалистов, выступающих в роли подставных покупателей. Оценка качества обслуживания и сбор информации производились на основании предварительно разработанных критериев (качество обслуживания, время подхода персонала и т.п.), путем личного посещения.

При выборе респондентов использовалась вероятностная (случайная) выборка, был использован простой случайный метод выбора (т.е. формирование выборки

вслепую). Сбор информации проходил в течение двух недель, было опрошено 200 человек.

На вопрос «Какую литературу вы приобретаете чаще всего?», были полученные следующие ответы: 84 человека (36,5%) чаще всего приобретают художественную литературу, 68 человек (29,5%) учебную, 37 (16,1%) профессиональную, 23 (10,0%) научную и 18 человек (7,9%) – периодическую литературу. Однако структура предложения в исследуемых магазинах отличается. Художественная литература преобладает в ассортименте магазина «Читай-Город», учебная – в магазине «Книгомир», профессиональная и научная литература – в «Лас-Книгас», периодических изданий больше всего в ассортименте магазина «Литера».

Для сопоставления позиций ассортимента с объемом товаров в магазинах, определено общее количество книг в каждом магазине: наибольшее количество книг в магазине «Книгомир», далее «Читай-город», «Центр-книга», «Лас-книгас» и «Литера».

Посредством опроса была вычислена средняя цена, по которой потребители готовы купить книгу, она составила 291, 05 рублей. Во всех магазинах уровень цен соответствует средней цене, что говорит о стабильной конкуренции. Максимальная цена за книгу составила 7000 рублей в магазине «Центр-книга», а минимальная в 30 рублей в магазине «Читай-город».

Так же участникам анкетирования предлагалось распределить факторы, влияющие на выбор книжного магазина в порядке значимости и присвоить им балл от 1 до 5 (1 – самое важное, 5 – наименее важное). По результатам анкетирования значимость факторов распределилась следующим образом:

1 место - удобство расположения книг на полках для быстрого самостоятельного подбора необходимой литературы;

2 место - удобное расположение магазина (рядом с домом, работой, местом учебы);

3 место - уровень цен;

4 место - постоянные скидки, распродажи или наличие дисконтной карты;

5 место - вежливый и квалифицированный персонал.

Для оценки уровня обслуживания покупателей и рациональности расположения книжной продукции в магазине (разделение на секции, наличие указателей и т.д.), использования накопительной системы скидок была составлена таблица 1.

Таблица 1

Оценка уровня обслуживания покупателей. Наличие дисконтных карт

Магазин	Время подхода персонала с предложением помощи по подбору литературы	Время, за которое покупатель может найти необходимую книгу самостоятельно	Наличие дисконтной карты	Вид карты, максимальная скидка по карте
«Центр-Книга»	1 мин. 26 сек.	1 мин. 53 сек.	+	Накопительная дисконтная карта до 35%
«Книгомир»	-	1 мин. 40 сек.	-	-
«Читай-Город»	10 мин.	46 сек.	+	Накопительная дисконтная карта 5%
«Литера»	-	4 мин. 32 сек.	-	-
«Лас-Книгас»	-	32 сек.	+	Дисконтная карта 5%

По результатам исследования был выявлен магазин-лидер - «Читай-Город».

Для повышения популярности книжных магазинов, увеличения спроса на товары и роста товарооборота рекомендуем:

- 1) приблизить ассортимент товаров к запросам потребителей;
- 2) принять меры по повышению качества обслуживания, путем разработки системы поощрений сотрудников;
- 3) ввести систему скидок для постоянных покупателей;
- 4) более рационально организовать внутреннее устройство магазина (разделение на секции, наличие тематических указателей и т.п.)

Исследование позволило выявить наиболее значимые факторы, определяющие выбор покупателя. Маркетинговые исследования - это поиск, обработка и дальнейший анализ информации в различных сегментах бизнеса с целью определения и дальнейшего решения различных бизнес-проблем, относящихся к потребителям, товарам и услугам. Задача управления заключается в воздействии на уровень, время и характер спроса таким образом, чтобы это помогало организации в достижении стоящих перед ней целей. Современным предприятиям необходимо регулярно проводить маркетинговые исследования, это позволит выявить новые направления развития бизнеса и укрепить позицию на рынке.

Библиографический список

1. Захаров С.В., Сербиновский Б.Ю., Павленко В.И. Маркетинг. – Ростов н/Д.: Феникс, 2009. – 361с.
2. Березин И.С. Маркетинговый анализ. Рынок. Фирма. Товар. Продвижение – М.: Вершина, 2008. – 369 с.

Кузьмина А.С., студентка 3 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Иванкова О.Г.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ИТОГОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНТРОЛЬНО-СЧЕТНОЙ ПАЛАТЫ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Счётная палата Российской Федерации – парламентский орган финансового контроля в Российской Федерации, созданный на основании Конституции РФ 1993 года. Счётная палата осуществляет оперативный контроль за исполнением федерального бюджета, контроль за состоянием госдолга, за внебюджетными фондами, за банковской системой, проводит ревизии, проверки и экспертизу и даёт по ним заключения, а также информирует палаты Федерального Собрания.

Данная работа содержит в себе анализ основных итогов деятельности Контрольно-счетной палаты Омской области за 2010-2012гг.

Деятельность Контрольно-счетной палаты в анализируемом периоде основывалась на принципах законности, объективности, эффективности, независимости и гласности.

Основные показатели, характеризующие работу Контрольно-счетной палаты приведены в следующей таблице.

Таблица

Основные показатели работы Контрольно-счетной палаты в 2010 - 2012 годах.

	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Проведено контрольных и экспертно-аналитических мероприятий (всего), в том числе:	247	256	205
- контрольных мероприятий	202	218	148
- экспертно-аналитических мероприятий	45	38	57
Количество проверенных организаций	227	221	176
Сумма проверенных средств, стоимость проверенного имущества Омской области (млн. руб.)	41 007,50	25 425,80	24 313,80
Выявлено нарушений (млн. руб.)	185,8	174,3	299,9
Количество направленных представлений и предписаний	105	93	121

	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Количество направленных информационных писем	81	104	83
Количество материалов, направленных в органы прокуратуры, иные правоохранительные органы	9	10	22
Количество должностных лиц, привлеченных к дисциплинарной ответственности	52	65	87

В целях обеспечения всестороннего контроля за формированием и исполнением областного бюджета, бюджетов муниципальных образований Омской области и территориального фонда обязательного медицинского страхования Омской области в 2012 году Палатой проведено 148 контрольных и 57 экспертно-аналитических мероприятий. Динамика контрольных и экспертно-аналитических мероприятий за период 2010 - 2012 годов представлена на диаграмме (рис. 1) и в таблице (табл. 2)

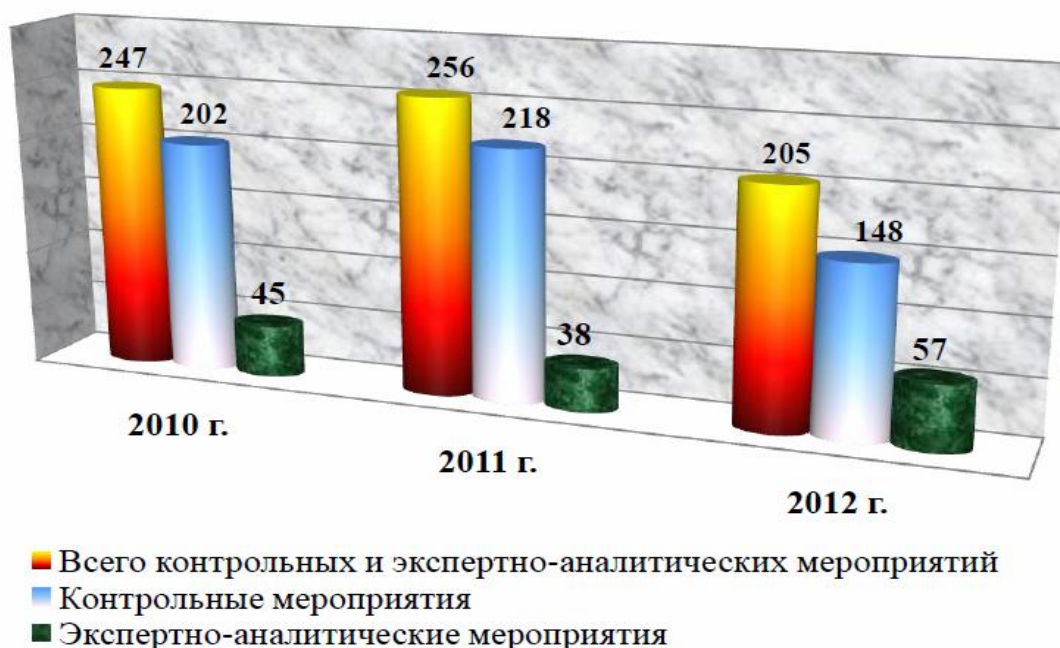


Рис. 1. Динамика контрольных и экспертно-аналитических мероприятий Палаты за 2010 - 2012 годы.

Таблица 2

	Тр, % (2010,2011)	Тр, % (2011,2012)	Тр, % (2010,2012)
Проведено контрольных и экспертно-аналитических мероприятий (всего), в том числе:	103,64	80,08	83,00
- контрольных мероприятий	107,92	67,89	73,27
- экспертно-аналитических	84,44	150,00	126,67

	Тр,% (2010,2011)	Тр,% (2011,2012)	Тр,% (2010,2012)
мероприятий			
Количество проверенных организаций	97,36	79,64	77,53
Сумма проверенных средств, стоимость проверенного имущества Омской области (млн. руб.)	62,00	95,63	59,29
Выявлено нарушений (млн. руб.)	93,81	172,06	161,41
Количество материалов, направленных в органы прокуратуры, иные правоохранительные органы	111,11	220,00	244,44
Количество должностных лиц, привлеченных к дисциплинарной ответственности	125,00	133,85	167,31

Снижение общего количества контрольных и экспертно-аналитических мероприятий в 2012 году по сравнению с предыдущим годом обусловлено уменьшением с 85 до 31 внешних проверок годовых отчетов об исполнении местных бюджетов за 2011 год, перечень которых определялся Министерством финансов Омской области, также осуществлявшим внешние проверки в соответствии со статьей 136 БК РФ.

В 2012г. удельный вес организаций, допустивших финансовые нарушения, составил 48,9% от общего числа проверенных объектов, а в 2011г. данный показатель составлял 38,5%.

В ходе контрольных мероприятий проверено расходование бюджетных средств и использование имущества, находящегося в собственности Омской области, на общую сумму 24 313,8 млн. рублей. В общей сумме проверенных средств и имущества наибольшую долю занимает областной бюджет - 94,5%.

По результатам контрольных и экспертно-аналитических мероприятий в 2012 году Контрольно-счетной палатой выявлены нарушения законодательства в финансово-бюджетной сфере на общую сумму 299,9 млн. рублей или 172,0 % к уровню 2011 года, в том числе при предоставлении и использовании бюджетных средств - на сумму 276,1 млн. рублей, при управлении и распоряжении собственностью - на сумму 23,8 млн. рублей. В 2011 году проверками было выявлено нарушений законодательства на общую сумму 174,3 млн. рублей (93,8 процента к уровню 2010 года), в том числе финансовых нарушений в использовании бюджетных средств, в управлении и распоряжении собственностью Омской области – на сумму 130,1 млн. рублей.

Динамика нарушений представлена на диаграмме (рис. 2).

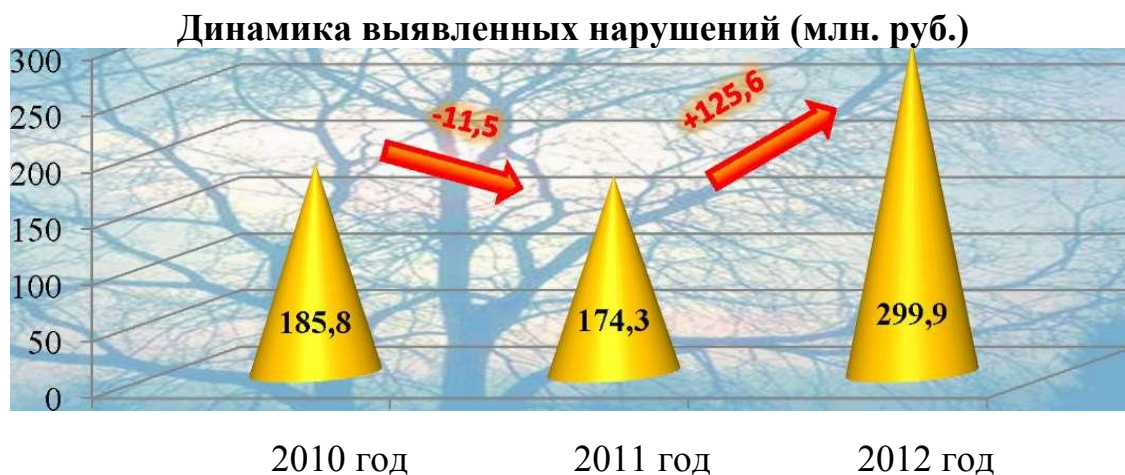


Рис. 2. Сумма выявленных нарушений

Как видно из приведенных данных, в отчетном периоде значительно увеличился объем выявленных нарушений в использовании денежных средств и имущества, что с одной стороны характеризует результативность контрольной деятельности Палаты, а с другой - свидетельствует о сохраняющихся проблемах с финансовой дисциплиной участников бюджетного процесса.

По итогам проведенных контрольных мероприятий руководителям проверенных организаций и главным распорядителям бюджетных средств направлено 120 представлений и 1 предписание для принятия мер по устранению выявленных нарушений. В адрес руководителей органов государственной власти и местного самоуправления, иным участникам бюджетного процесса направлено 83 информационных письма о нарушениях и недостатках, относящихся к их компетенции. Также была направлена информация о наиболее существенных нарушениях, выявленных в ходе 10 контрольных мероприятий, Губернатору Омской области.

В соответствии с соглашением о взаимодействии в прокуратуру Омской области направлены материалы 22 контрольных мероприятий. Кроме того, по официальным запросам в органы прокуратуры и внутренних дел направлены материалы и информация по 25 контрольным мероприятиям (в т.ч. проведенным в прошлые годы).

По материалам Контрольно-счетной палаты, в том числе за 2011 год, возбуждено одно уголовное дело и одно дело об административном правонарушении. Материалы двух контрольных мероприятий прокуратурой направлены в органы внутренних дел для осуществления уголовного преследования и проведения соответствующих оперативно-розыскных мероприятий. Кроме того, прокурорами внесено 14 представлений об устранении нарушений бюджетного законодательства, по результатам рассмотрения которых 14 должностных лиц привлечено к дисциплинарной ответственности.

Таким образом, в 2012 году, по сравнению с 2010-2011 гг., количество мер, принятых силовыми структурами по результатам проверок Контрольно-счетной палаты, возросло.

Результаты контрольных и экспертно-аналитических мероприятий, иные важные вопросы рассматривались на заседаниях коллегии Палаты. Всего в 2012 году проведено 24 заседания коллегии, на которых рассмотрено 279 вопросов.

В 2012 году Контрольно-счетная палата принимала активное участие в работе межведомственной рабочей группы по противодействию нарушениям законодательства в сфере реализации приоритетных национальных проектов и межведомственной рабочей группы по вопросам борьбы с коррупцией.

Библиографический список

1. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993)
2. Годовой отчет о деятельности Контрольно-счетной палаты Омской области за 2010-2012 гг. <http://www.kspomskobl.ru/>
3. Закон Омской области о Контрольно-счетной палате Омской области от 22 сентября 2011 г. N 243
4. Интернет- ресурс: Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации <http://www.ach.gov.ru/>
5. Общие требования к стандартам внешнего государственного и муниципального финансового контроля (утверждены Коллегией Счетной палаты Российской Федерации (протокол от 12 мая 2012 г. № 21К (854)).

Кузьмина В.С., студентка 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Иванкова О.Г.

МАРКЕТИНГОВЫЙ АУДИТ

Каждый руководитель организации в общем случае знает, что существует три типа аудита, а именно, финансовый, управленческий и маркетинговый. Первые два аудита затрагиваются очень часто, а третий используется реже остальных, однако он не менее важен, чем другие типы аудита. Итак, что же такое маркетинговый аудит?

Первые упоминания о проведении маркетингового аудита относятся к началу 1950-х годов, когда Рудольф Даллмейер, бывший исполнительный директор Booz Allen & Hamilton, подтверждает факт проведения маркетинговых проверок. В 1959 году Американская ассоциация управления публикует набор статей по аудиту маркетинга под названием «Анализ и совершенствование сбытовой деятельности».

Нужно отметить, что определение понятия «маркетинговый аудит» не так уж и много, а существующие не противоречат друг другу. Например, одно из определений гласит, что маркетинговый аудит является инструментом, который развивает маркетинг компании, поскольку не только оценивает текущее состояние дел, но и показывает, в каком направлении можно двигаться дальше.

Гончарук В.А. считает, что «Маркетинговый аудит представляет собой всеобъемлющую, систематическую, независимую и периодическую проверку внешней среды маркетинга, целей, стратегий и отдельных видов маркетинговой деятельности для организации в целом или для отдельных хозяйственных единиц»[1].

Б.А. Соловьев трактует маркетинговый аудит, как «анализ и оценку маркетинговой функции предприятия. Это метод (аналитический инструмент) выявления и использования маркетинговых ресурсов компании для улучшения ее положения на рынке» [2].

Шкардун В.Д. дает следующее определение: «Маркетинговый аудит – проектная форма проведения стратегического анализа – комплексная, независимая оценка внешней и внутренней среды предприятия и выработка рекомендаций по приведению в соответствие состояния и предложений предприятия условиям и требованиям внешней среды» [3].

Обобщив данные определения этой единицы, можно сказать, что в самом общем смысле, цель маркетингового аудита - просчитать важные события, которые могут сильно сказаться на положении фирмы на рынке, перечислить максимально возможное число опасностей и возможностей и их влияние на деятельность фирмы, сформулировать вопросы, на которые необходимо получить ответы, обсудить их с тем, чтобы выявить имеющиеся проблемы и наметить пути их устранения.

Предметом аудита могут являться все элементы маркетинга: цели и стратегии фирмы в области маркетинга, эффективность ценовой политики, имеющаяся сбытовая сеть и направления ее развития, формы рекламы и продвижения продукта на рынке, изменения в ассортименте реализуемых изделий и услуг, достоверность прогнозов сбыта, правильность выбора целевого сегмента и т.п. Однако основным предметом интереса при проведении аудита является среда маркетинга и контролируемые факторы маркетинга, так называемые «четыре Р» (product, price, place, promotion).

Особенностью маркетингового аудита является его одинаковая применимость как к действующим предприятиям или фирмам, к уже существующим видам бизнеса, так к новым проектам. При этом не важно, идет ли речь о крупном или мелком бизнесе. В этом состоит принцип всеобъемлемости маркетинг-аудита. Так же выделяют такие принципы, как системность (систематичность), то есть аудит подразумевает упорядоченное изучение микро- и макро - маркетинговой среды

компании, ее маркетинговых целей и стратегий, систем маркетинга и отдельных мероприятий; периодичность. Также одним из главных принципов аудита маркетинга является принцип независимости. Независимость маркетинг - аудита, проводимого внешними специалистами-консультантами, отличается объективностью и высокопрофессиональным подходом, основанном на большом опыте работы в различных областях.

Аудит маркетинга может быть реализован шестью способами: самоаудит, перекрестный аудит, аудит со стороны вышестоящих подразделений или организаций, аудит со стороны специального аудиторского подразделения, аудит, проводимый специально созданной группой, внешний аудит. Однако в самом общем виде аудит маркетинга можно разделить на внутренний и внешний.

Внешний аудит, или аудит маркетинговой среды, исследует макросреду и среду задач компании. Внутренний аудит исследует все аспекты деятельности компании. При осуществлении контроля маркетинговой деятельности предприятие может обходиться силами собственной ревизионной служб или привлекать для этой работы независимых экспертов на основе договора с одной из специализированных консультационных организаций.

У того и другого метода проведения ревизии есть преимущества и недостатки. При осуществлении ревизии собственными силами предприятие может решить все связанные с этой работой проблемы быстро и оперативно. Кроме того, внутренний маркетинг-аудит оказывается значительно дешевле, чем внешний. Для ревизоров - сотрудников предприятия доступна вся без ограничения служебная информация, в том числе конфиденциального характера. Внутренним ревизорам нет необходимости вникать в специфические вопросы организации производства и реализации продукции предприятия - они профессионально осведомлены в этих вопросах. Недостаток внутреннего маркетинг - аудита заключается в том, что собственной ревизионной службе нельзя поручить проведение масштабных и глубоких проверок, поскольку эти службы, как правило, малочисленны даже на крупных предприятиях. Кроме того, при внутреннем маркетинг - аудите далеко не во всех случаях возможна объективная и беспристрастная оценка дел на предприятии. Ревизоры - сотрудники предприятия адаптированы к внутренней среде и могут не обратить внимания на некоторые существенные недостатки в маркетинговой деятельности.

Привлечение профессионалов-аналитиков и консультантов со стороны обеспечивает предприятию более глубокую проработку проблемы, выход на объективные и беспристрастные результаты обследования маркетинговой деятельности и выработку эффективных рекомендаций по ее совершенствованию. Услуги внешних маркетинговых ревизоров могут обойтись предприятию значительно дороже внутреннего маркетинг - аудита. Однако внешний маркетинг-

аудит, как правило, отличается комплексным подходом экспертов-аналитиков к выработке стратегии маркетинга предприятия, созданию условий для укрепления позиций предприятия на рынке. Основные преимущества независимого аудита – это широта охвата в процессе маркетингового аудита, рассматриваются все основные направления маркетинга компании, а не только проблемные места, что позволяет выявить истинные источники проблем.

«Знание – сила» - утверждал Френсис Бэкон, философ X VI столетия, а согласно древнему китайскому стратегу Сун Зи: «Лидер, который не стремится купить информацию, лидер нерешительный и никогда не добьется успеха». Главным методологическим приемом маркетингового аудита является перечень вопросов, на которые предстоит искать ответы, то есть основным методологическим принципом маркетинг аудита является информации, а точнее ответы на поставленные вопросы. От того, насколько полным и правильным будет этот перечень вопросов, во многом зависит эффективность процедуры аудита. Все вопросы можно разделить на шесть основных категорий оценки:

- 1) внешней хозяйственной среды, в которой оперирует или предстоит оперировать предприятию или фирме;
- 2) целей и стратегий предприятия или фирмы в сфере маркетинга;
- 3) организационной структуры управления маркетингом и операционной эффективности выполнения основных функций маркетинга в компании;
- 4) основных систем маркетинга;
- 5) финансовой эффективности мероприятий по маркетингу и бюджета маркетинга;
- 6) результативность в исследовании рынка (по основным компонентам формата маркетинговых исследований).

1. Оценка внешней хозяйственной среды. Она проводится в двух аспектах:

- 1.1. анализ параметров макроэкономической среды
- 1.2. анализ внешнего окружения самого предприятия (параметры микроэкономики). Среди параметров макроэкономической среды наиболее важными являются демографические, экономические, экологические, научно-технические (технологические), политические и культурные факторы

2. Аудит целей и стратегий маркетинга. Такого рода анализ призван показать состоятельность и достижимость главной цели предприятия или фирмы и основных целей в области маркетинга, а также уточнить, верным ли курсом следует компания, насколько ее стратегии хороши для реализации поставленных целей.

3. Оценка структуры управления маркетингом. Она позволяет сделать заключение о том, правильно ли распределены функции маркетинга, необходимые для их эффективного выполнения полномочия и ответственность в компании,

насколько эффективным является взаимодействие между структурными подразделениями, занимающимися различными аспектами маркетинговой работы.

4. Аудит основных систем маркетинга. В рамках такого анализа предстоит оценить эффективность информационных систем маркетинга в компании, систем планирования и контроля за исполнением плана маркетинга.

5. Оценка эффективности бюджета маркетинга. Главное здесь - проанализировать, насколько оправданными являются затраты на различного рода маркетинговые мероприятия и работы. Анализ проводится по принципу «затраты-выгоды», т.е. сопоставления полученной прибыли и понесенных при этом затрат.

6. Оценка результативности маркетинговых исследований. В сущности, такой аудит позволяет оценить прежде всего эффективность работы самой службы исследования рынка.

Ответы на эти и аналогичного плана вопросы позволяют руководству предприятия сконцентрировать свое внимание на наиболее острых и важных проблемах.

Маркетинговый аудит - вещь сравнительно новая не только в наших компаниях, но и за рубежом. Причина, по которой руководство компании не слишком приветствует его проведение, весьма прозаична: такой аудит легко может выявить просчеты в управлении бизнесом, ответственность за которые обязано нести руководство предприятия или фирмы. Кому захочется рубить сук, на котором сидишь? По этой же причине не все аспекты (подразделение, виды деятельности фирмы) подвергаются одинаково тщательной проверке. Нередко маркетинговый аудит вообще носит откровенно показушный характер, является неполным и не комплексным. Это связано или с отсутствием службы исследования рынка, или с недостаточной квалификацией ее сотрудников или экспертов со стороны. Аудит, базирующийся на исследовании рынка полного формата - вещь действительно сложная. Но для компаний, всерьез думающих о своей конкурентоспособности, смыслом деятельности должно быть лечение имеющихся недугов, а не лакировка или вообще сокрытие диагноза.

Таким образом, приёмы маркетингового аудита направлены на определение внешней хозяйственной среды, в которой действует предприятие или фирма, целей и стратегий предприятия или фирмы в сфере маркетинга. Так же приемы направлены на организацию структуры управления маркетингом, эффективности выполнения основных функций маркетинга в компании, определяют основные систем маркетинга, финансовую эффективность мероприятий по маркетингу и бюджета маркетинга, результативность в исследовании рынка.

Библиографический список

1. Гончарук В.А. Маркетинговое консультирование. М.: Дело, 1998. – 248 с.

2. Соловьев Б. А. Маркетинг: Учебник – М. Инфра-М, 2006.
3. Шкардун В.Д. Маркетинговые основы стратегического планирования: Теория, методология, практика. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2008. — 384 с.

Лишанкова Е.Д., студентка 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Конюкова О.Г.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Рассматривая финансовое состояние предприятия как объект финансового анализа, необходимо отметить, что в экономической литературе до сих пор не сформулировано четкого определения. Тем не менее, достаточно много места уделяется финансовому состоянию предприятия (коммерческой организации) зачастую без учета его отраслевой принадлежности.

Можно выделить ряд ученых-экономистов, подходы которых к определению финансового состояния организации значительно различаются. Основные определения и характеристики финансового состояния предприятия, сформулированные некоторыми авторами, представлены ниже.

Л.Д. Шеремет считает, что финансовое состояние предприятия характеризуется составом и размещением средств, структурой их источников, скоростью оборота капитала, способностью предприятия погашать свои обязательства в срок и в полном объеме, а также другими факторами.

С.И. Крылов описывает понятие финансового состояния коммерческой организации, как экономическую категорию, представляющая собой степень способности коммерческой организации финансировать свою деятельность и характеризующаяся обеспеченностью коммерческой организации финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального ее функционирования.

Л.Н. Павлова определяет, что финансовое состояние предприятия — это совокупность факторов, позволяющих оценить финансовые возможности предприятия по привлечению ресурсов, финансированию текущих и долговременных затрат с учетом их эффективности.

Г.В. Савицкая полагает, что финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

Ученый-экономист Г.Б. Поляк пишет, что финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств.

Проанализировав данные понятия финансового состояния, можно сделать вывод, что в определениях чаще всего упоминается способность предприятия финансировать свою деятельность, размещать и использовать финансовые ресурсы, совокупность факторов, позволяющих оценить финансовые возможности.

Раскрывая содержание этого определения финансового состояния промышленного предприятия, следует выделить основные его моменты:

- достаточность в каждый момент времени собственных и заемных ресурсов предполагает оптимизацию их объема, состава и структуры, достижение наиболее приемлемого их соотношения;
- платежеспособность предполагает выбор наиболее приемлемого способа финансирования активов предприятия для интенсивного и эффективного использования финансовых ресурсов;
- система показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота, представляет собой совокупность коэффициентов, отражающих имущественное состояние предприятия, его финансовую устойчивость, платежеспособность, ликвидность и деловую активность.

Финансовое состояние предприятия включает в себя статическую и динамическую составляющие. Статическое финансовое состояние промышленного предприятия отражает состояние его активов, обязательств и собственного капитала на определенный момент времени. Динамическое финансовое состояние (финансовая динамика) отражает движение активов и пассивов промышленного предприятия в течение определенного периода времени.

Можно выделить следующие задачи анализа финансового состояния организации такие, как: оценка выполнения производственного плана; рассмотреть эффективность использования ресурсов организации и резервы её повышения; анализ имущественного положения организации; оценка финансового положения организации.

Для проведения анализа требуется достаточная и достоверная информация. При проведении анализа финансового состояния организации используются формы отчетности организации. Для более полной картины информационного обеспечения организации, целесообразно привести методики экономического анализа.

Методика ЭА - это совокупность конкретных приемов, способов и средств, применяемых в заранее определенной последовательности для достижения поставленной цели при исследовании отдельных экономических явлений.

Обзор современных научных исследований в области экономического анализа и финансового управления коммерческой организацией свидетельствует о том, что в состав методического инструментария комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия прочно вошли модели детерминированного факторного анализа. Преимущество указанных моделей

обусловлено наличием четкой причинно-следственной связи между изменением результативного показателя и воздействием комплекса влияющих на него факторных признаков. Безусловная значимость инструментов факторного анализа выдвигает объективную необходимость уточнения практических аспектов их применения для обоснования управленческих решений в процессе экономической работы на предприятии.

Важным элементом применения факторных моделей являются подходы к анализу рентабельности производственных фондов организации.

Показатель рентабельности производственных фондов (Rф) применяется для характеристики эффективности их использования в организации. Он рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения (Пд/н) к сумме среднегодовой стоимости основных производственных фондов (ОПФср) и среднегодовых остатков оборотных средств (ОАср). Или рентабельность фондов будет равна отношению прибыльности реализации (П) к сумме показателей фондоемкости (ФЕ) и коэффициента закрепления (Кз).

$Rф = Пд/н / (ОПФср + ОАср) = \text{Прибыльность реализации} / (\text{фондоемкость} + \text{коэф. закрепления})$

Для определения количественной оценки влияния факторов воспользуемся методом цепных подстановок. Исходные данные представлены в таблице 1.

Таблица 1

Исходные данные для факторного анализа рентабельности

<i>Показатели</i>	<i>Предыдущий период</i>	<i>Отчетный период</i>	<i>Отклонение (+, -)</i>
1. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	2510	2680	170
2. Выручка от продаж в сопоставимых ценах, тыс. руб.	8270	8420	150
3. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	7820	8210	390
4. Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	1570	1620	50
5. Среднегодовая стоимость производственных фондов организации, тыс. руб.	9390	9830	440
6. Фондоемкость	0,9456	0,9751	0,0295
7. Коэффициент закрепления оборотных активов	0,1898	0,1924	0,0026
8. Прибыль до налогообложения на 1 руб. реализации продукции, коп.	30,35	31,83	1,48
9. Рентабельность производственных фондов, %	26,7	27,3	0,6

На основании данных таблицы 1 и факторной модели определим влияние факторов на рентабельность производственных фондов (таблица 2).

Таблица 2

Анализ рентабельности производственных фондов

Подстановка	Факторы			Рентабельность производственных фондов, %	Изменение уровня рентабельности	Влияние фактора
	ФЕ	Кз	П			
Предыдущий период	0,9456	0,1898	30,35	26,7	-	-
1 подстановка	0,9751	0,1898	30,35	26,05	- 0,65	Снижение Rф за счет роста ФЕ
2 подстановка	0,9751	0,1924	30,35	26,00	- 0,02	Снижение Rф за счет роста Кз
Фактически	0,9751	0,1924	31,83	27,3	+ 1,3	Повышение Rф за счет роста П

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что в отчетном периоде уровень рентабельности фондов составил 27,3%, то есть рентабельность возросла по сравнению с предыдущим периодом на 0,6 процентных пункта. Данное отклонение явилось объектом анализа рентабельности производственных фондов. Проведенные расчеты показали, что в отчетном периоде повышение уровня рентабельности производственных фондов на 1,3 пункта произошло за счет роста уровня прибыли до налогообложения на 1 руб. реализованной продукции. Учитывая тот факт, что показатель выручки от продаж рассчитан в неизменных ценах, его рост определяется увеличением физического объема реализованной продукции. В этих условиях экономия на постоянных расходах приводит к положительному воздействию операционного рычага и, как следствие, к росту показателя рентабельности продаж. Если в сложившихся обстоятельствах скорость кругооборота текущих активов также увеличится, снижая коэффициент закрепления, то это окажет положительное воздействие на изменение рентабельности фондов. Вместе с тем вероятно альтернативное развитие ситуации, когда при некотором увеличении рентабельности продаж за счет роста физического объема реализации оборачиваемость текущих активов может резко уменьшиться в связи с насыщением рынка предлагаемой продукцией или услугами, ухудшением конкурентных преимуществ предприятия, проявлением комплекса внутрипроизводственных проблем.

Рост показателя фондоемкости в анализируемой ситуации не является индикатором, свидетельствующим о наличии резервов повышения эффективности использования основного капитала предприятия. Исходные данные наглядно демонстрируют, что на протяжении исследуемого периода среднегодовая стоимость

долгосрочных активов увеличилась, что может свидетельствовать о положительной динамике воспроизводства технологического оборудования. В этих условиях рассчитывать на немедленный прирост выпуска, адекватный увеличению стоимости производственных активов, абсолютно бессмысленно. Проводя модернизацию, предприятие предполагает объективную трудность значительного снижения фондоемкости даже в долгосрочной перспективе, поскольку выход на новый качественный уровень производства, позволяющий и укрепить конкурентные позиции требует внушительных капитальных затрат.

Таким образом, применение факторных моделей в процессе экономических исследований должно предполагать предметную связь аналитической обработки информации со спецификой финансово-хозяйственной деятельности организации. Несмотря на детерминированный характер факторных моделей и развитые методические алгоритмы их анализа, определение количественного влияния рассматриваемых факторов должно сопровождаться их фундаментальной качественной оценкой, что позволит избежать ошибочных выводов и существенно повысить уровень обоснованности принимаемых управленческих решений.

Библиографический список

1. Бадина Л.А. Диагностический анализ финансового состояния предприятия/ Л.А. Бадина // Международный журнал экспериментального образования. – 2011. – №8. – с. 194.
2. Баснукаев И.Ш. Финансовый анализ состояния предприятия: задачи и методы оценки используемых ресурсов/ И.Ш. Баснукаев// Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – №45. – с. 43.
3. Измestьева О.А. Моделирование системы финансовых показателей для анализа финансового состояния коммерческой организации в оперативном аспекте / О.А. Измestьева// Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2012. – №3, - с. 140-144.
4. Кирпиков А.Н. Дискуссионные вопросы использования факторных моделей в системе комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности организации / А.Н. Кирпиков// Вестник академии. – 2011. – №3. – с. 56-60.
5. Когденко В.Г. Экономический анализ: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / В.Г. Когденко. – 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 392 с.
6. Любушин Н.П. Экономический анализ учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы

и кредит» / Н.П. Любушин. -3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 575 с.

7. Экономический анализ в аудите: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит», «Налоги и налогообложение» / М.В. Мельник, В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 543 с.

Наумович Е.С.,
АНО ВПО «Омский экономический институт», г. Омск
Руководитель – Полетаева О.А.

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях хозяйствования определяющими в деятельности организаций стали экономические методы и интересы. Организации, получив самостоятельность в управлении и ведении хозяйства приобрели право распоряжаться ресурсами и результатами труда, теперь они сами несут всю полноту экономической ответственности за свои решения и действия. В таких условиях благополучие и экономический успех организации всецело зависит от того, насколько эффективна её деятельность, выражающаяся в сумме полученной прибыли, являющейся основным собственным внутренним финансовым источником, обеспечивающим развитие организации на принципах самофинансирования.

Объем реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, маркетинговой и финансовой деятельности организации. Эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Организация бухгалтерского учета и анализа финансовых результатов деятельности организаций рассматривается многими авторами: Баканов М.И., Шеремет А.Д., Бланк И.А., Вахрушина М.А., Донцова Л.В., Никифорова Н.А., Савицкая Г.В. и др. Авторы достаточно полно и качественно отражают вопросы исследуемой темы выпускной квалификационной работы, что говорит о высокой степени значимости данного исследования как теоретической, так и практической для создания информационной базы по данной проблематике.

Например, А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин, раскрывая предлагаемую ими методику анализа финансовых результатов и рентабельности предприятия, отмечают, что «финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала отчетного периода» [4, с. 125].

О.В. Ефимова под финансовым результатом деятельности предприятия понимает прибыль, в то же время отмечает, что «действительно конечный результат

тот, правом распоряжаться которым, обладают собственники», а в мировой практике под ним подразумевается «прирост чистых активов» [3, с. 94].

И.А. Бланк, анализируя финансовые механизмы управления формированием операционной прибыли, характеризует балансовую (совокупную) прибыль как «один из важнейших результатов финансовой деятельности предприятия». Это сумма следующих видов прибыли предприятия: прибыли от реализации продукции, прибыли от реализации имущества и прибыли от прочих операций при главной роли операционной прибыли, доля которой в настоящее время составляет примерно «90 – 95% общей суммы прибыли» [2, с. 106].

Таким образом, конечным финансовым результатом выступает прибыль или убыток, полученные по итогам доходов от продаж, уменьшенные на величину налоговых расходов и расходов по выпуску продукции (выполнению работ, оказанию услуг).

В наши дни спор и дискуссия о доходе возродились. При этом доход играет в сегодняшнем анализе более значительную роль, чем в те годы.

Благодаря Д. Соломону получила развитие идея двух трактовок прибыли (бухгалтерской – как результата реализации товаров или услуг и экономической – как результата «работы» капитала), он исходил из предпосылки, что концепция прибыли нужна для трех целей: исчисления налогов; защиты кредиторов; выбора разумной инвестиционной политики.

Сущность прибыли, как экономической категории, раскрывается через функции, которые она выполняет при формировании, распределении и использовании. Прибыль, являясь превышением доходов над расходами, выполняет функцию обобщающего показателя работы предприятия, отражает эффективность использования имеющихся ресурсов, служит мерой его эффективности или успеха. По динамике прибыли можно судить о качестве управления предприятием.

А. Бабо утверждает, что прибыль выполняет четыре функции:

- 1) ожидаемая прибыль является основой принятия инвестиционных решений;
- 2) полученная прибыль выступает мерилем успеха деятельности компании;
- 3) часть полученной прибыли является источником самофинансирования развития;
- 4) часть прибыли поступает в качестве вознаграждения владельцам капитала.

Определения прибыли различны в разных экономических системах, но первые три функции прибыли признаются повсеместно [1, с. 34].

Мы разделяем точку зрения В. Ф. Юрова и выделяем следующие функции [6, с. 28-31]:

- функция прибыли, как обобщающего показателя деятельности предприятия служит мерой эффективности работы организации;
- функция прибыли, обеспечивающая государство финансовыми ресурсами;

- функция прибыли, которая связана с созданием финансовых условий для развития самого предприятия (самофинансирование);
- стимулирующая функция.

Как обобщающий показатель прибыль, позволяет выявить тенденции в развитии предприятия, определяет его место в экономическом развитии отдельных регионов и страны в целом.

Другие функции прибыли возникают при ее распределении и использовании. Среди них важное значение имеет функция, обеспечивающая государство финансовыми ресурсами. Практически это обеспечение осуществляется посредством налогов и сборов, при помощи которых значительная часть прибыли изымается у предприятий и организаций и направляется в бюджеты двух уровней.

После уплаты налогов и сборов у предприятий остается чистая прибыль, с которой связано формирование финансовых ресурсов для удовлетворения их внутренних потребностей. Чистая прибыль используется для финансирования капитальных вложений, пополнения собственных оборотных средств, внедрения научно-технических достижений, проведения природоохранных мероприятий, удовлетворения социально-культурных запросов работающих и т. п. Все это определяет содержание следующей функции прибыли, которая связана с созданием финансовых условий для развития самого предприятия на расширенной основе. Среди источников самофинансирования прибыль является основным, и если ее окажется недостаточно, то многие воспроизводственные процессы станут приостанавливаться, предприятие начнет слабеть в конкурентной борьбе.

Чтобы эта функция прибыли проявлялась в полную силу, необходимо не только получение минимальной прибыли, но и ее обоснованное налогообложение.

В процессе распределения и использования прибыль выполняет свою стимулирующую функцию, без которой хозяйственный механизм не может эффективно функционировать. Это относится не только к самому предприятию и его структурным звеньям, но и к членам трудового коллектива, для поощрения которых используется часть прибыли.

Прибыль можно представить и как результативный, и как количественный показатели: результативный – она отражает эффективность использования имеющихся ресурсов, результаты деятельности организации; количественный – это разница между ценой и стоимостью товаров, между объемом продаж и себестоимостью.

Таким образом, прибыль играет решающую роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности своего предприятия. Использование прибыли в качестве основного оценочного показателя способствует росту объема производства и реализации продукции,

повышению ее качества, улучшению использования имеющихся производственных ресурсов. Дальнейшее усиление распределительной и стимулирующей роли прибыли связано с совершенствованием механизма ее распределения [5, с. 34].

Библиографический список

7. Бабо, А.В. Прибыль. – СПб: АО «Издательская группа «Прогресс», «Универс»», 2010. – 176 с.
8. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учеб. пособие / Под ред. В.Д. Новодворского. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 557 с.
9. Ефимова, О.В. Финансовый анализ. – М.: Бухгалтерский учет, 2011.-528 с.
10. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 549 с.
11. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 176 с.
12. Юров, В.Ф. Прибыль в рыночной экономике. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 144 с.

Рапацевич М.В., студентка 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Конюкова О.Г.

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ SWOT – АНАЛИЗА. МЕТОДЫ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ. SWOT – АНАЛИЗ В МАРКЕТИНГЕ

В 1963 г. в Гарварде на конференции по проблемам бизнес политики профессор К. Андрюс впервые озвучил акроним SWOT, который широко применяется в стратегическом планировании.

Под SWOT – анализом понимаются исследования, направленные на определение и оценку сильных и слабых сторон предприятия, оценку его возможностей потенциальных угроз. Возможности определяются как нечто, дающие фирме шанс сделать что-то новое: выпустить новый продукт, завоевать новых клиентов, внедрить новую технологию, перестроить бизнес-процессы и т.д. Угрозы – это то, что может нанести ущерб фирме, лишить ее существующих преимуществ: появление новых конкурентов, появление товаров-заменителей и т.д.

SWOT – анализ может быть проведен в течении любого реального имеющегося времени: от 1-2 часов до нескольких дней. Если в первом случае вывод приходится делать на основе экспресс - опроса, то при наличии 2-3 дней удастся предварительно изучить документы, провести необходимые интервью, разработать модель ситуации и детально обсудить проблемы с заинтересованными участниками.

SWOT-анализ можно эффективно применить для выработки стратегии к такому объекту как рынок недвижимости, если рассматривать его как бизнес-структуру. Под сильными и слабыми сторонами этой рыночной организационной структуры следует понимать самые разнообразные внутренние аспекты деятельности данного рынка. Возможности и угрозы находятся вне зоны контроля и влияния со стороны данной системы. Теперь понятно, почему возможности и угрозы будут рассматриваться как внешние проявления макросреды, которые относятся к элементам рыночного окружения. Отдельно отметим также, что для того, чтобы более точно и реально оценить ныне существующие и будущие возможности и исходящие угрозы, оказывающие влияние на развитие рынка недвижимости, необходимо проведение внешней диагностики.

Задачи SWOT-анализа в отношении рынка недвижимости будут сводиться к тому, чтобы:

- выявить внутренние сильные и слабые стороны данной рыночной системы;
- выявить возможности и угрозы со стороны влияния внешнего и внутреннего рынка недвижимости;
- увязать влияние и взаимосвязь внутренних сильных и слабых сторон рынка недвижимости с внешними проявлениями возможностей и угроз;
- сформулировать в общих чертах основные направления развития исследуемого рынка, как на уровне региона, так и страны в целом;
- сформировать перечень действий и мер на основе бизнес-планирования по минимизации последствий угроз и более широкому использованию предоставляемых возможностей.
- введение дополнительного перечня сильных и слабых сторон рынка недвижимости при необходимости;
- корректировка ответов полученных фраз до уровня понимания риелторами и другими участниками рынка, в том числе Федеральным агентством по управлению государственным имуществом последовательности действий для последующей их практической реализации. Таким образом, используя обозначенные в квадрантах вопросы, можно сформулировать список неотложных мер для выработки стратегии действий. При формулировании мер можно использовать несколько сильных и даже, как не парадоксально, слабых сторон рынка недвижимости с одной возможностью или угрозой и наоборот. После получения ответов на поставленные вопросы данной матрицы и понимания их сути можно перейти к следующему шагу, который сводится к определению основных направлений развития рынка недвижимости.

Таблица

Развернутая форма матрицы SWOT-анализа в виде основных вопросов

Факторы	Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	Каким образом можно использовать сильную сторону для развития рынка недвижимости благодаря использованию возможности? Либо наоборот: каким образом можно использовать возможность для усиления сильной стороны рынка?	Каким образом можно использовать возможности для снижения негативного влияния слабых сторон на развитие рынка недвижимости? Либо наоборот: каким образом можно с помощью возможностей преобразовать слабые стороны рынка?
Угрозы	Каким образом можно использовать сильную сторону рынка недвижимости для снижения негативного влияния проявления угроз? Либо наоборот: как появление угроз может способствовать развитию сильных сторон рынка недвижимости?	Не рассматриваются

В самом общем виде, для определения основных направлений развития рынка недвижимости необходимо, используя полученные данные SWOT-анализа на основе общей и развернутой форм, осуществить:

- составление общего четко структурированного списка мероприятий и мер, которые были ранее сформулированы на предыдущем этапе и размещены в трех квадрантах матрицы SWOT-анализа;
- формирование шкалы критериев оценки для определения наиболее значимых и приоритетных мероприятий;
- ранжирование обозначенных мер по выбранным критериям оценки;
- разработку проекта по реализации намеченных мероприятий.

Для составления общего структурированного перечня мер необходимо собрать воедино все матрицы SWOT-анализа по всем уровням рынка недвижимости (как региональным, так и федеральном). В качестве критериев оценки могут выступать:

- значимость для рынка недвижимости определенной сильной или слабой стороны или наоборот, значимость возможности или угрозы;

- эффективность осуществленных мероприятия (конечный результат), либо затраты мероприятия, либо максимизация отношения «конечный результат/затраты».

Выводы

На основе SWOT-анализа предложена методика оценки состояния рынка недвижимости и выбора форм государственного влияния на данный сектор экономики.

Проведена оценка возможностей и внешних угроз для рынка недвижимости, что позволит своевременно вносить изменения в стратегию его развития как на федеральном, так и на региональном уровнях, оптимизировать построение системы управления и стратегического развития на предприятиях.

Библиографический список

1. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент: учеб. пособие / Д.В. Арутюнова – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
2. Богатин Ю.В. Управленческий учет. Информационное обеспечение рациональных плановых решений фирмы. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 512 с.
3. Быстров О.Ф., Кайнова Д.Н., Ткачев Г.Г. Расширение возможностей swot анализа с использованием формальной модели / О.Ф. Быстров, Д.Н. Кайнова, Г.Г. Ткачев // Научный вестник МГИИТ. – 2010. – №6. – с. 65-70.
4. Гаррисон Р., Норин Э., Брюер П. Управленческий учет. - Киев: Companion Group, 2009. - 1024 с.
5. Лапыгина Ю.Н. Стратегический менеджмент: учеб. пособие / под ред. Ю.Н. Лапыгина, М: Высшее образование, 2009 - С.174
6. Плучевская Э.В. Применение методики SWOT-анализа в отношении отраслевых рынков // Российское предпринимательство. - 2011. - №12. - С. 131-136.
7. Плучевская Э.В., Кондратьева А.А. Применение swot-анализа для оптимизации систем управления на предприятиях на примере рынка недвижимости / Э.В. Плучевская, А.А. Кондратьева // Известия Томского политехнического университета. – 2012. –№6. – с. 28-32.
8. Плясов Ю. Эффективность применения swot-анализа на предприятии / Ю. Плясов // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. – №2. – с. 389-392.

Рухлова К.А., студентка 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Конюкова О.Г.

НАЦИОНАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ: «ЗА» И «ПРОТИВ»

Споры о признании данного понятия общепринятым термином, который мог бы использоваться в официальных источниках информации как один из показателей экономического анализа и ряда других дисциплин, продолжают довольно длительный период времени. На сегодняшний день не существует единого мнения о данном явлении, как и официальной трактовки, что же этот показатель означает на самом деле и какие элементы в себя включает. В этом аспекте главным, однако, является проблема признания самого право на существование данного понятия, его корректности и обоснованности.

Существует разнообразные виды определений национальной конкурентоспособности. Согласно всем известному источнику – Википедии - национальная конкурентоспособность (с англ. National Competitiveness) — это многозначный термин, который чаще всего означает комплексное понятие, включающее в себя:

- 1) способность страны добиться высоких темпов экономического роста, которые были бы устойчивы в среднесрочной перспективе;
- 2) уровень производительности факторов производства в данной стране;
- 3) способность компаний данной страны успешно конкурировать на тех или иных международных рынках.

В рамках двух первых определений данного явления повышение национальной конкурентоспособности отождествляется с ростом жизненных стандартов, а также ускорением показателя экономического роста страны. В соответствии с этим, понятие национальной конкурентоспособности тесным образом связано с областями экономической теории, а именно:

- Теории экономического развития;
- Теории экономического роста;
- Теорией капитала.

Поэтому частные подходы к повышению национальной конкурентоспособности зависят от приверженности определенным научным школам в рамках этих теорий, которые дают разные ответы на вопрос «что работает, а что – нет». В частности, широко известны «Индекс перспективной конкурентоспособности» и «Всемирное табло конкурентоспособности», которые отражают взгляд Всемирного экономического форума и Института развития менеджмента на то, какие именно факторы определяют экономический рост стран.

В другой трактовке национальная конкурентоспособность определяется как макроэкономическое явление, подверженное влиянию изменения валютного курса, процентных ставок и дефицита бюджета. Однако ряд стран в соответствии с данным определением национальной конкурентоспособности, несмотря на отрицательные показатели вышеперечисленных факторов, смогли существенно повысить уровень жизни населения и продолжают стабильно развиваться.

Еще одна точка зрения на понятие конкурентоспособности стран заключается в том, что данное явление экономики непосредственно связано с наличием богатых природных ресурсов на территории государства.

На примере отдельно взятой теории определения данного понятия мы можем видеть то разнообразие понимания национальной конкурентоспособности, которое существует и на сегодняшний день. В своей теории Майкл Портер - профессор кафедры делового администрирования Гарвардской бизнес-школы - вводит понятие конкурентоспособности страны. Именно данный показатель, по его мнению, определяет успех либо провал в конкретных отраслях производства и то место, которое страна занимает в системе мирового хозяйства.

Национальная конкурентоспособность определяется способностью промышленной сферы экономики постоянно и стабильно развиваться и производить инновации. Изначально национальные компании добиваются конкурентного преимущества путем изменения основы, на которой они конкурируют. Удержать преимущество в данных условиях позволяет постоянное усовершенствование продукции, технологии производства и иных факторов, при этом настолько быстро, насколько это возможно, с целью уравнивания, а в дальнейшем и превосходства положения на рынке. Конкуренция понимается как постоянные перемены. Совершенствование и обновление отрасли - непосредственно как непрерывный процесс. Поэтому в основе объяснения конкурентного преимущества страны лежит роль страны в стимулировании производства и внедрения в свою деловую активность инноваций.

Таким образом, оказывается, что процесс создания и поддержания конкурентоспособности чрезвычайно локализован. Различия в экономических условиях стран, в их особенностях культуры, населения, инфраструктуре, управлении, национальных ценностях, традициях, а также их истории - все это в той или иной мере оказывает влияние на конкурентоспособность национальных компаний. Портер обращает внимание на то, что, несмотря на возрастающее значение глобализации, национальная конкурентоспособность определяется неким набором показателей, "национальный ромбом", как определяет автор. Он включает в себя четыре компонента, а именно:

- 1) Факторные условия (квалифицированная рабочая сила или инфраструктура), необходимые для повышения конкуренции в данной отрасли;

2) Условия спроса (величина спроса на внутреннем рынке на товары или услуги, предлагаемые конкретной отраслью);

3) Родственные и поддерживающие отрасли (наличие либо отсутствие в стране родственных и поддерживающих отраслей, которые конкурентоспособны на международном рынке);

4) Стратегия фирмы, ее структура и конкуренты.

Согласно теории Портера, существуют также две дополнительных фактора, оказывающих значительное влияние на обстановку в стране:

1) Случайные события, которые сложно предусмотреть и предотвратить;

2) Государственная политика, где с точки зрения данной трактовки, государство должно играть роль своеобразного катализатора конкурентоспособности. В первую очередь при помощи проведения специальной государственной политики в сфере экономики, может быть оказано влияние на все четыре компонента «национального ромба», однако такое влияние может привести как к положительным, так и отрицательным результатам. Это обуславливает необходимость четкой формулировки приоритетов государственной политики. Общими рекомендациями в данном аспекте являются: поощрение всяческого развития, усиление конкуренции на внутреннем рынке, а также стимулирование производства и внедрения инноваций.

Наряду с многообразием теорий данного явления, существует также и его критика, а именно под сомнение ставится объективность данного понятия как научного термина и, в особенности, самого права на его существование.

Известный экономист Пол Кругман говорит о том, что, несмотря на соответствие экономического содержания понятия «национальной конкурентоспособности» с понятием «продуктивности», использование в обсуждении экономической политики «национальной конкурентоспособности» ошибочно и в какой-то мере даже опасно. Он перечисляет ряд причин его убежденности в этом:

- концентрирование на понятии конкуренции стран упускает факт того, что большая часть возможных экономических трудностей определяется исключительно по внутренним факторам – несвязанных с торговлей на международном рынке, уровень жизни подвержен росту в связи с повышением уровня производительности, а не из-за роста производительности страны по сравнению с другими;

- стереотип стран-конкурентов на психологическом уровне подрывает выводы самой теории международной торговли как таковой - богатство стран связано с явлением международной специализации, а также использованием сравнительных преимуществ. Именно поэтому поддержание концепции «национальной конкурентоспособности» может породить протекционизм в экономике государств и множественные торговые войны;

- применение относительно стран понятия «конкурентоспособности», которое свойственно показателям анализа коммерческих фирм является метафорой - у государства нет меры, нормы конкурентоспособности - баланса прибылей и убытков - и нет возможности прекратить свое существование в результате значительных убытков или разорения;

- акцентирование внимания на международной конкурентоспособности может привести, в итоге, к поддержке малопродуктивных отраслей национальной экономики стран и, соответственно, снижению её жизненных стандартов.

Подводя итог своему анализу, Кругман замечает:

«К сожалению, экономисты, которые надеялись использовать риторику конкурентоспособности для {проведения} хорошей экономической политики вместо этого использовали доверие к себе в интересах плохих идей. И кто-то должен указать, когда интеллектуальное платье императора является не тем, что он о нём думает. Поэтому давайте скажем правду: конкурентоспособность является бессмысленным словом, когда прилагается к национальной экономике. И одержимость конкурентоспособностью является одновременно ошибочной и опасной».

Подводя итог вышесказанному, можно заметить, что дебаты по вопросу признания явления национальной конкурентоспособности официальным показателем не заканчиваются и по сей день. Данная проблема носит действительно актуальный характер, особенно в современных условиях все более растущей глобализации экономики. В отношении определения результатов экономической деятельности не установлено достаточно четкой теоретической базы, которая смогла бы определить международные показатели данного экономического явления, а также утвердить национальную конкурентоспособность в роли реально существующего показателя.

Необходимо понять, как и зачем объективно необходим данный термин в международной экономике, как он может быть применен в определенных методиках экономического анализа, а также оправданность его наличия в сущности. В случае если окажется, что данный термин является действительно важным и оправданным с точки зрения его функциональности, необходимо определить его место в системе экономических показателей, порядок его определения, а также правила, согласно которым предстоит оценивать результаты определения показателя национальной конкурентоспособности стран.

Библиографический список

1. Майкл Портер «Конкуренция»// М.: Вильямс, 2005 – 608с.;
2. «В чем состоит конкурентоспособность стран» [Электр. ресурс]/ «Экономика транснационального предприятия» Шагурин С.В., Шимко П.Д., 2008. -

Режим доступа - <http://деньги-деньги.рф/ekonomika/chem-sostoit-konkurentosposobnost.html> - свободный.

3. «Национальная конкурентоспособность» [Электр. ресурс]/ Интернет-энциклопедия «Википедия». - Режим доступа - <http://ru.wikipedia.org/wiki/%CD%E0%F6%E8%EE%ED%E0%EB%FC%ED%E0%FF%EA%EE%ED%EA%F3%F0%E5%ED%F2%EE%F1%EF%EE%F1%EE%E1%ED%EE%F1%F2%FC> – свободный.

4. «Национальная конкурентоспособность» [Электр. ресурс]/ Центр управления финансами. - Режим доступа - // <http://www.center-yf.ru/data/Marketologu/Nacionalnaya-konkurentosposobnost.php> - свободный.

5. «Национальная конкурентоспособность» [Электронный ресурс]/ Конкуренция в бизнесе. – Режим доступа - <http://konkurentu.ru/nacionalnaya-konkurentosposobnost.php#> - свободный.

Сарсенбаева А., студентка специальности «Учет и аудит»
Кызылординский государственный университет им. Коркыт-Ата, Казахстан
Руководитель – Аймаганбетова А.Д.

КОНТРОЛЛИНГ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ТОО «ДЖЕК ЭЙСИ КАЗАХСТАН»

Переход казахстанской экономики к рыночным отношениям в значительной степени модернизировал процесс управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятия. В современных условиях перед казахстанскими организациями стоят актуальные задачи, решение которых должно способствовать наращиванию объемов деятельности, повышению эффективного осуществления миссии предприятия. Модернизация экономики заставила иначе взглянуть на цели предприятия, пути и формы их достижения. Прежние методы, имевшие успех, при текущих условиях не дают тех положительных результатов, которыми обуславливается совершенствование управления хозяйственной деятельностью. Сейчас необходимо осваивать новые методы управления, планирования, бюджетирования, учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности предприятия. Эксперты разных стран, а также авторы данной работы приходят к выводу, что необходимые положительные результаты дает внедрение системы контроллинга, которая базируется на учете конкретных условий предприятия и самого рынка, подверженных постоянным изменениям.

Многие ученые уделяют большое внимание определению и исследованию категории «контроллинг». В основе концепции контроллинга как механизма поддержки управленческих решений, связанного с планированием и контролем

деятельности организаций, ориентированной на бухгалтерский учет, но все эти работы в основном зарубежных авторов развитых рыночных стран. В тоже время некоторые из них уделяют большое внимание развитию информационной концепции контроллинга, как механизма информационного обеспечения, интегрированного планирования и контроля применительно к предприятиям разного организационного строения и разной величины. Среди этих ученых-экономистов также некоторые выделяют координационную концепцию контроллинга.

В трудах зарубежных ученых глубоко раскрыта теория и практика контроллинга, основные подходы к его изучению, но при этом исследования опираются на национальный опыт, что накладывает отпечаток на теоретические построения и практический инструментарий, который отличен у авторов из разных стран. Поэтому внедрение контроллинга требует учета специфических, национальных и других особенностей Казахстана при котором будут осуществляться все функции данной системы [1].

В настоящее время на многих предприятиях Казахстана целостная система контроллинга еще не получила широкого использования, пока отсутствует единая, четко сформулированная и обоснованная концепция его формирования и развития, задействованы лишь отдельные его элементы (информация, контроль, управленческий учет, профессиональный уровень исполнителей и т.д.).

Контроллинг является философией и образом мышления руководителей предприятий, основными задачами которых является стабильное, успешное развитие компании в перспективе. На сегодняшний момент, контроллинг может не только обеспечить решение текущих задач, но во многом является индикатором перспектив развития предприятия посредством прогнозирования, что позволяет предприятию полнее использовать имеющиеся возможности путем оптимизации стратегических планов [2].

Применение инструментов контроллинга позволяет предприятиям добиваться высоких результатов, прежде всего в таких областях, как планирование, прогнозирование, инвестиционная привлекательность, инновационная деятельность, финансовые результаты и другие.

При использовании всех составляющих контроллинга как свидетельствует зарубежный опыт:

- повышается степень управляемости объекта контроля;
- обеспечивается своевременная адаптация системы управления к изменениям внутренней и внешней среды;
- эффективно используются разнообразные ресурсы и потенциал компании;
- обеспечивается эффективное функционирование экономики в условиях многоплановой конкуренции.

– расширяются возможности перехода экономики на инновационный путь развития.

Исходя, из этих предпосылок нами исследуется автотранспортное предприятие «ДЖЕК ЭЙСИ КАЗАХСТАН», которое специализируется на грузоперевозках по всему миру, имеет хорошую материально-техническую базу и соответствующие филиалы в некоторых регионах Казахстана.

На исследуемом предприятии доход от реализации продукции и оказания услуг в 2012 году снизился на 1903005,1 тыс. тенге по сравнению с 2011 годом, что составляет 72,7 %, а по сравнению с 2010 годом на 909547,5 тыс. тенге, что составляет 34,7 %. В результате произошло снижение показателей себестоимости на 903369794,5 тенге по сравнению с 2011 годом и на 1342098793,9 тенге с 2010 годом. Таким образом, показатель валовой прибыли также имеет тенденцию к снижению своей значения, которая в 2010 году составляет 1766021,9 тыс. тенге, а в 2011 году увеличивается против предыдущего года, что в процентном соотношении составляет 46,5 %.

На предприятии в 2012 году фонд оплаты труда увеличивается на 1529,5 тыс. тенге по сравнению с 2010 годом, а против 2011 года на 1095,3 тыс. тенге, при этом увеличивается и численность работников со среднемесячной заработной платой, которая в 2012 году составляет 100187 тенге, что на 24,6% больше против 2011 года и на 48,4% против 2010 года. Фондоотдача и фондоемкость также имеют положительную тенденцию роста, так как в 2012 году фондоотдача увеличилась на 56,5% по сравнению с 2010 годом, на 64,2% по сравнению с 2011 годом. Однако из-за снижения величины дохода от реализации, производительность труда в 2012 году снизилась на 93,7% по сравнению с 2010 годом на 64,8%.

Таким образом, контроллинг - это синтез функции управления, управленческой концепции, системы управления, который характеризуется функциональной обособленностью аналитической деятельности, связан с реализацией информационно-комментирующего обеспечения для целей управления и охватывает все сферы деятельности предприятия: финансы, учет, менеджмент, маркетинг, интегрирует и координирует деятельность различных служб организации для достижения ее оперативных и стратегических целей.

Применение инструментов контроллинга позволяет предприятиям добиваться высоких результатов в таких областях, как финансовая устойчивость, планирование, прогнозирование, инвестиционная привлекательность. Исходя, из специфики деятельности исследуемого предприятия нами рассматриваются теоретические аспекты данной сферы.

Ни для кого не секрет, что в условиях рынка основной вид деятельности – перевозка грузов и пассажиров – часто не обеспечивает возможностей не только для расширенного, но и для простого воспроизводства. Как выход из положения

С.Л. Абалонин предлагает в АТП находить и выделять стратегические зоны хозяйствования (СЗХ), способствующие наиболее эффективному достижению целей АТП. Деятельность АТП может осуществляться как в одной СЗХ, так и в комплексе. Для АТП СЗХ могут быть:

- организация перевозок грузов и пассажиров в городском и пригородном сообщении (как правило, – основной вид деятельности);
- организация междугородних и международных перевозок;
- организация технического обслуживания и текущего ремонта автомобилей для сторонних организаций и частных лиц;
- организация инструментального контроля технического состояния автомобилей;
- организация более полной загрузки имеющегося оборудования, площадей, трудовых ресурсов;
- создание на базе АТП других, не связанных с основной деятельностью производств [3].

В то же время нельзя согласиться с мнением российских экономистов, ибо созданием подобных специальных хозяйственных зон для автотранспорта не решит всех проблем данной сферы, а необходимо к проблеме автотранспортных организаций подходит с государственного масштаба. Для этого, на наш взгляд, государство должно снизить или удерживать цены на горюче-смазочные материалы, ибо каждый рост цен на энергоносители автоматически оказывает прямое воздействие на рост цен всех товаров и материальных ценностей.

В то же время Л.Я. Рошаль, заместитель директора Всероссийского научно-исследовательского института автомобильного транспорта, считает, что важнейшим условием достижения устойчивого, эффективного и безопасного функционирования автотранспортной отрасли является наличие соответствующей системы нормативных документов, которая в процессе реформирования экономики страны адекватно должна развиваться и совершенствоваться, с чем нельзя не согласиться [4].

Организация производственного учета на предприятии зависит от специфики деятельности и размера производства, инфраструктуры и других особенностей, которые способствуют формированию издержек производства и ведению учета в структурных подразделениях и службах как центров ответственности, как показано на нижеследующем рисунке 1.

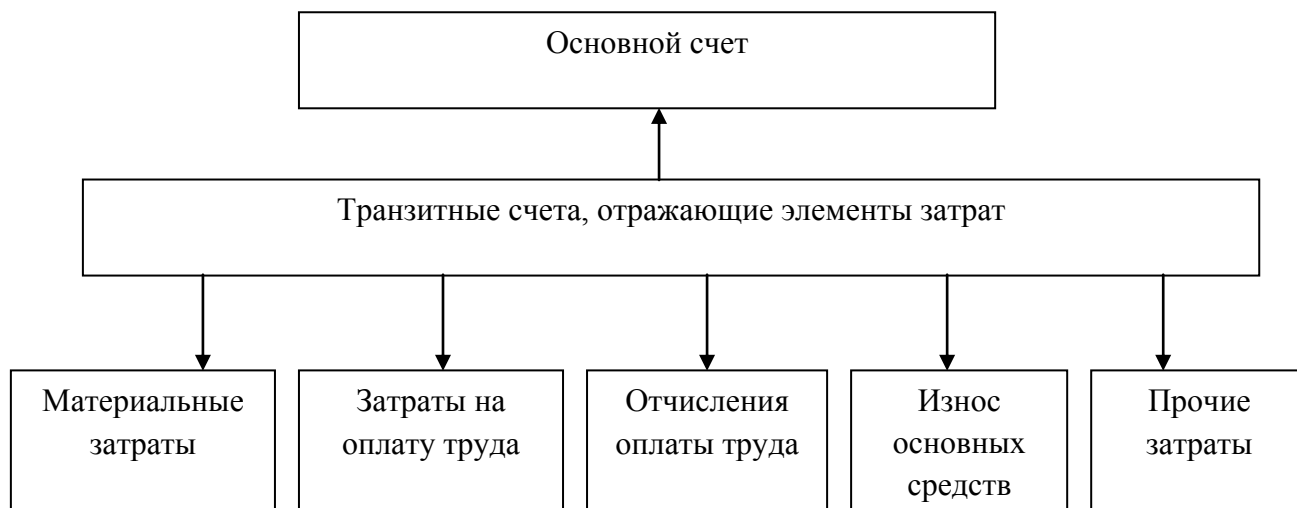


Рис. 1. Счета производственного учета на предприятии
ТОО «Джи Эйси Казахстан»

Примечание - информация управленческого учета на предприятии

Указанная система транзитных счетов, применяемая в данном предприятии, разработана в соответствии с МСФО, имеющими приоритеты в методологии ведения бухгалтерского учета и являются нормативно-правовыми документами.

В целях планирования и учета затрат по отдельным производственным звеньям в исследуемом предприятии выделяют два основных вида производства: основное и вспомогательное. В этих производствах аккумулируются все затраты, которые в конце отчетного периода списываются на счета доходов и расходов.

Для повышения эффективности использования автотранспорта на предприятии необходим комплексный подход к оценке выполняемых ими транспортно-технических операций в условиях ориентации производства на конечные результаты.

Состояние автопарка анализируемого автотранспортного предприятия характеризуется качеством машин, структурой их грузоподъемности, продолжительностью их использования, степенью износа. Исходя, из этого нами рассматривается динамика, состав и структура грузового автотранспорта предприятия, что видно из таблицы 1.

Таблица 1

Динамика, состав и структура грузового автотранспорта на предприятии «Джек
Эйси Казахстан»

Марка машин	2010 г.		2011 г.		2012 г.		Изменения 2012 г. против 2011 г. (+,-)
	Кол- во, ед.	Уд. вес, %	Кол- во, ед.	Уд. вес, %	Кол- во, ед.	Уд. вес, %	
Всего машин	32	100	32	100	35	100	+3
в том числе:							
Исправных автомашин	30	93,8	30	93,8	31	88,6	+1
С эксплуатацией до 3 лет	11	34,4	10	31,3	12	34,3	+2
Свыше 3 лет	21	65,6	22	68,7	23	65,7	+1
Примечание - данные производственно-технического отдела							

Как видно из данных таблицы на предприятии в 2012 году общая численность грузовых большегрузных автомашин увеличивается против 2010 года на 3 единицы, в том числе исправных на 1 единицу, а автомобилей с эксплуатацией сроком до 3 лет на 1 единицу и свыше трех лет на две единицы. В структуре грузовых автомашин наибольший удельный вес приходится на автомобили сроком эксплуатации свыше трех лет, которая в 2012 году составляет 65,7% против 65,6% в 2010 году и 68,7% в 2011 году. Тем самым изменения в структуре произошло в результате приобретения руководством автопредприятия в 2012 году трех большегрузных машин. Наряду с этим на предприятии своевременно и технически правильно проводится техническое обслуживание и текущий ремонт грузовых автомашин, что позволяет оказывать автотранспортные услуги по всем регионам Казахстана и других государств ближнего и дальнего зарубежья.

Основными количественными показателями использования грузового автотранспорта являются объем перевозок и грузооборот. В тоже время несколько машин предприятие сдает клиентам по договору аренды. Поэтому нами приводятся расчеты по автомашинам находящимся в самом автохозяйстве, что видно из нижеследующей таблицы 2.

Таблица 2

Выполнение плана перевозки грузов за 2012 год

Показатели	План	Факт	Выполнение плана, %
Количество машин на балансе предприятия, единиц	35	35	100

Показатели	План	Факт	Выполнение плана, %
из них:			
- на предприятии	32	32	100
- в аренде	3	3	100
Перевезено грузов, тыс. тонн	635,8	626,4	98,5
Общий объем грузооборота, тыс. т/км	14568,8	14620,3	101,1
Общий пробег автопарка, тыс. км	881,5	804,9	91,3
В расчете на 1 автомашину:			
Перевезено грузов, тонн	19868,8	19575	98,5
Выполнено грузооборота, т/км	455275	456884,4	100,4
Выполнен общий пробег, км	27546,9	25153,1	91,3
Среднее расстояние, пройденное автомашинной, км	22,9	23,3	101,7
Примечание - расчеты составлены по данным производственно-технического отдела			

Как видно из данных таблицы на анализируемом предприятии в отчетном году в распоряжении автотранспортного предприятия имеется 32 грузовых автомобилей, что составляет 91,4% от общего количества автомобилей автохозяйства. План грузооборота, который был рассчитан на 32 автомобилей, выполнен на 101,1%. План выполнения перевозки грузов выполнен на 98,5%. Выполнение общего пробега составляет 91,3%, а общего грузооборота на 100,4%, при среднем расстоянии пройденного грузовыми автомобилями. Учитывая, что грузоподъемность одного грузового автомобиля составляет в среднем свыше 20 тонн, данные показатели эффективности имеют неплохой уровень. Несмотря на недовыполнение некоторых объемных показателей. Поэтому автотранспортному предприятию необходимо принять меры по улучшению использования грузового автотранспорта предприятия в ближайшей перспективе.

Далее проанализируем эти же показатели использования парка грузовых автомобилей в разрезе последних трех лет, что видно из нижеследующей таблицы.

Таблица 3

Темпы роста (снижения) объемов выполненных работ грузовым автотранспортом предприятия

Показатели	Годы			Отклонение 2012 года к: (+,-)	
	2010	2011	2012	2010 г.	2011 г.
Общая грузоподъемность, тонн	713	728	820	+107	+92
Объем грузооборота, тыс. т/км	11727,7	12965,4	14620,3	+2892,6	+1654,9
Объем перевозок, тыс.	529,6	588,9	626,4	+96,8	+37,5

тонн					
Примечание - данные производственно-технического отдела автохозяйства					

Как видно из данных таблицы на предприятии общая грузоподъемность автопарка в 2012 году увеличивается против 2010 года на 107 тонн, а против 2011 года на 92 тонн, соответственно объем грузооборота увеличивается против 2010 года на 2892,6 тыс. т/км, а против 2011 года на 1654,9 тыс. т/км. Объем перевозок в результате увеличения численности автопарка увеличивается на 96,8 тыс. тонн против 2010 года, а против 2011 года на 37,5 тыс. тонн. Чтобы иметь достоверные сведения о том, как же предприятие использует имеющийся в его распоряжении автопарк (то есть без учета автомобилей, находящихся в аренде) проанализируем степень эффективности использования автопарка, что видно из таблицы 4.

Таблица 4

Эффективность использования грузового автопарка в 2012 году

Показатели	План	Факт	Выполнение плана, %
Среднесписочное количество грузовых автомашин на предприятии	32	32	100
Автомобиле-дни пребывания в хозяйстве, тыс. часов	11,5	11,5	100,0
Автомобиле-дни в наряде, тыс. часов	7,1	6,8	95,8
Общий пробег машин, тыс. км	27546,9	25153,1	91,3
Пробег автомашин с грузом, тыс. км	7386,5	7285,8	98,6
Выработано, тыс. т/км	14568,8	14620,3	101,1
Средний тоннаж автопарка, тонн	22,3	22,8	102,2
Коэффициент использования автопарка	0,62	0,59	95,2
Коэффициент использования пробега автомобилей	0,27	0,29	107,4
Примечание - данные отдела производственно-технического отдела			

Как показывают данные таблицы на предприятии автомобиле-дни в наряде фактически составляют 6,8 тыс. часов против 7,1 тыс. часов по плану, или 95,8%, пробег автомобилей с грузом также уменьшаются против плана и составляют 98,6%, в тоже время грузооборот увеличивается против плана и составляет 101,1%, а средний тоннаж -102,2%. В тоже время показатели эффективности использования автопарка и автомобилей, как коэффициент использования автопарка составляет

0,59 или уменьшается против плана и составляет 95,2%, коэффициент использования пробега увеличивается против плана на 7,4%. При этом сокращается простой автомобилей.

Успешная работа автомобилей и высокие технико-экономические показатели зависят от правильного использования автотранспорта при перевозке грузов, ритмичности его работы, своевременного заключения договоров с клиентами, определения объема грузов на каждом грузообразующем пункте, от организации маршрутов и движения по ним автомобилей. Для успешной работы автопарка также необходимым является своевременное снабжение топливом, запасными частями, электроэнергией. Несвоевременное снабжение предприятия предметами труда может привести к нарушению графиков выполнения технического обслуживания и ремонта подвижного состава и других мероприятий, касающихся основного и вспомогательного производства.

На основе исследования деятельности данного автотранспортного предприятия нами предлагаются следующие предложения:

- обеспечить внедрение контроллинга, который выступает гарантией повышения конкурентоспособности предприятия и способствует снижению издержек оказываемых автоуслуг. С другой стороны она интегрирует все виды учета на основе их выполняемых функций, как планирование, контроль, анализ, управление и отчетность;

- использование контроллинга должно базироваться на управленческом учете как основы формирования учетной политики - делить затраты на постоянные и переменные, выявлять объемы прибыли, учитывать затраты и результаты реализации как по видам продукции, услуг, так и по сегментам рынка, группам клиентов, местам формирования производственных и финансовых результатов;

- в системе контроллинга и бухгалтерского и налогового учета необходимо постоянно уделять внимание таким факторам как профессионализм и компетентность управленческого персонала; возможность беспрепятственного доступности управленческого персонала к необходимой информации, степени мотивации управленческого персонала, уровню автоматизации управления, а также восприимчивости управленческого персонала к инновациям в определении долгосрочной стратегии компании.

- пониманию собственниками необходимости транспарентности бизнеса для повышения инвестиционной привлекательности;

- динамично развивающейся внешней среде (наличию достаточного числа конкурентов, институтов, нацеленности государства на повышении своей конкурентоспособности);

- необходимости вложений инвестиций в автоматизированную информационную систему;

- осознанию работниками предприятия важности стандартизации рутинных операций, создание единой нормативной базы и нормативов;
- адекватной реакции руководителей соответствующих уровней на выявленные в результате контроля отклонения, своевременностью принятия ими решений по данным отклонениям;
- налаженности системы коммуникаций и системы информационного обеспечения управления.

Библиографический список

1. Контроллинг: теория, управление, механизм совершенствования, Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2006.
2. Методологические основы формирования контроллинга // «Қаржы-қаражат- Финансы Казахстана», 2008.- № 4.
3. Абалонин С.Л. «Стратегические зоны хозяйствования АТП» //Автомобильный транспорт №6-1999 с.17-18.
4. Рошаль Л.Я. «Законодательная база автотранспортной отрасли: состояние и предложения по ее развитию» //Автомобильный транспорт №2 2000. с. 6-10.
5. Азымова Т.Н. Особенности деятельности предприятий автомобильного транспорта //Главный бухгалтер» №4-1999 с.17-20.

Софьяновская В.И., студентка 4 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Васина Н.В.

АНАЛИЗ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Решение вопроса покупки квартиры или дома в России для большинства связано с ипотекой. Ипотечные кредиты выдаются многими банками в нашей стране, некоторые из них (так называемые ипотечные банки) приоритетным направлением деятельности признают предоставление ссуд для покупки недвижимости. Многие коммерческие банки разрабатывают собственные ипотечные программы, формируя условия предоставления ипотеки. При выборе кредитной программы каждый потенциальный заемщик хочет выбрать, с одной стороны, самые оптимальные условия сделки, а с другой стороны, самые выгодные, т.е. с минимальными расходами. При выборе необходимо помнить несколько важных особенностей:

1. Чем меньше требований предъявляет банк к заемщику или к залого, тем выше, скорее всего, будет процентная ставка по ипотеке.
2. Проценты по кредиту тем выше, чем больше срок ипотеки.

3. Расходы по кредитной сделке включают в себя кроме процентов дополнительные комиссии, платежи по страхованию и оценке залога, плату за ведение кредитного досье и др. Поэтому необходимо рассчитывать полную стоимость кредита.

4. Ставка по ипотеке снижается по мере увеличения суммы первоначального взноса.

Выбирая ту или иную ипотечную программу, чаще всего сравниваем их по нескольким основным критериям:

1. Процентная ставка по ипотеке
2. Максимальный возможный срок кредита
3. Необходимый размер первоначального взноса
4. Требования, предъявляемые к заемщику.
5. Условия страхования.

Рассмотрим рынок ипотечного кредитования на примере Омской области. Для сравнения были выбраны такие ипотечные программы, как ипотека первичного, вторичного жилья, а также же рефинансирование ипотечного кредитования.

Для рассмотрения программ были выбраны следующие банки:

- Сбербанк РФ[6];
- ВТБ 24[3];
- Газпромбанк[4];
- Абсолют банк[1];
- Раффайзен банк[5];
- АИЖК (государственная структура)[2].

Сравнивая ипотечные программы данных банков можно отметить, что проценты по ипотеке значительно варьируются (от 10 до 15,75 % годовых). При этом более высокая процентная ставка не означает отсутствие необходимости документально подтвердить доход или наличие других выгодных условий. Проценты по ипотеке в Сбербанке установлены в промежутке от 12 до 13 % годовых. ВТБ 24 предлагает кредиты на приобретение недвижимости под 11 % и выше. При оформлении ипотеки в Газпромбанке минимальный фиксированный процент составит 12,5 %. Раффайзен Банк предлагает кредиты под 11,5 – 15,75 % годовых, а в рамках ипотечной программы по стандартам ОАО «АИЖК» ставка на уровне 10 %. Абсолют банк предлагает кредиты по ипотеке на условии 11-13,5 % годовых.

Заметим, что при таком разбросе размера процентных ставок по кредитам, практически все из анализируемых банков требуют от заемщика документального подтверждения размера доходов (по форме 2НДФЛ).

Максимальный размер кредита, на который может рассчитывать клиент банка, зависит от доходов заемщика. Однако ряд банков в настоящее время учитывают не

только доход самого заемщика, но и близких родственников. Так, АИЖК, ВТБ 24, Абсолют банк, берут в расчет совокупный доход семьи. Сбербанк, Газпромбанк учитывают любые документально подтвержденные доходы самого заемщика. Условия предоставления ипотечных кредитов ряда банков допускают привлечение доходов не только родственников, но и других созаемщиков.

Выбирая подходящую программу кредитования, немаловажную роль играет и вопрос, на какой срок банк готов предоставить средства. Для заемщика этот вопрос важен, поскольку от того, на какой период можно взять кредит, зависит размер ежемесячного платежа. В настоящее время многие банки предлагают кредиты на срок до 30 лет (Сбербанк, Газпромбанк). ВТБ24 увеличил срок предоставления кредита до 50 лет. Раффайзен банк и Абсолют банк предлагают ипотеку на срок до 25 лет.

Размер первоначального взноса – один из самых важных вопросов при выборе условий ипотечной программы. Сумма собственных средств должна быть от 10 до 50 %. Большинство банков готовы предоставить ипотечный кредит при стартовом платеже в размере 20 % от стоимости приобретаемого жилья. На сегодняшний день получить ипотеку без первоначального взноса практически невозможно. Но при необходимости можно найти ипотечную программу с минимальным первичным размером вложений собственных средств.

Платежи по кредитам в рассматриваемых банках в основном аннуитетные, т.е. равномерные в течение всего периода. Тем не менее Газпромбанк предлагает кроме аннуитетных платежей дифференцированные, т.е. постепенное уменьшение платежей по кредиту.

Не менее важным при выборе банка также является условия страхования. На сегодня страхование предмета ипотеки является обязательным, а страхование жизни или трудоспособности заемщика - добровольное, однако уменьшает процентную ставку по кредиту. Так в Газпромбанке добровольное страхование снижает ставку на 1 %, а в Раффайзен банке – на 0,5%.

Разобраться в многообразии условий кредитных программ просто, если составить для себя ряд самых важных условий, которые необходимо учесть. Сравнение по этим критериям программ разных банков дает возможность выбрать самый оптимальный вариант.

Однако выбор условий ипотечного кредита индивидуален для каждого заемщика.

Выделим наиболее общие требования к заемщикам:

1. Доход заемщика должен позволять получить и обслуживать запрашиваемую сумму кредита.

– платежи по кредиту не должны превышать 45 % от совокупного дохода семьи.

2. Возраст заемщика:

- на дату рассмотрения кредитной заявки – не менее 22 лет;
- на дату полного погашения кредита, установленную кредитным договором – не более 55 лет для женщин / 60 лет для мужчин (допускается превышение пенсионного возраста на срок до 5 лет).

3. Гражданство РФ.

4. Непрерывный срок трудовой деятельности на последнем (настоящем) месте работы – не менее 6 месяцев при общем трудовом стаже – не менее 1 года.

5. Отсутствие у заемщика негативной кредитной истории.

Сравнив лучшие предложения каждого из рассмотренных банков, сделали выводы: (см. таблица 1)

Условия наиболее выгодной ипотечной программы:

- заемщик - зарплатный клиент;
- высокий первоначальный взнос от 50%;
- личное страхование (трудоспособность/жизнь заемщика);
- кредит на короткий срок;
- наличие созаемщика/поручителя;
- специальные акции банка;
- квартиры в новостройках, в которых есть доля ипотечного банка.

Таблица 1

Лучшие предложения банков

	АИЖК	Сбербанк	Газпромбанк	ВТБ 24	Райффайзен банк	Абсолют банк
Вид ипотеки	Первичный рынок	Первичный рынок	Вторичный рынок	Победа над формальностями	Первичный рынок	Вторичный рынок
Первоначальный взнос	От 50%	От 12 %	От 50%	От 35%	10-14%	От 40 %
Срок кредита	До 20 лет	12 лет	До 30 лет	До 20 лет	2 года	До 5 лет
Сумма кредита	Определяется индивидуально	От 45000	До 45000000	8000000	26000000	9000000
% ставка	10,25%	12 %	12,45%	От 11%	10,75%	10 %
Страхование	Имущественное + личное	Имущественное	Имущественное + личное	Имущественное	Комбинированное	Имущественное + личное
Требования к заемщику	погасить до 65 лет возраст, менее 45 % от совокупного дохода семьи	зарплатный клиент, акция до июня	от 22 лет, 1 год стаж работы, положительная кредитная история, созаемщик	+ документ, кредитное решение за 24 часа	действующий клиент банка, акция до мая	от 21 года, стаж от 1 года, выплата до пенсионного возраста

Библиографический список

1. Абсолют банк. Ипотека [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.absolutbank.ru>
2. АИЖК [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ahml.ru>
3. ВТБ 24. Ипотечное кредитование [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.vtb24.ru>
4. Газпромбанк. Ипотечные кредиты [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gazprombank.ru>
5. Раффайзен банк. Ипотека [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://omsk.raiffeisen.ru>
6. Сбербанк РФ. Жилищные кредиты [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.sbrf.ru>

Сутина Е.Ю., студентка 3 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Максимочкина О.В.

ПРОЕКТ ПБУ 6: НОВОЕ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Интеграция Российской Федерации в международное пространство является причиной происходящих изменений в бухгалтерском учете и отчетности Российской Федерации. Очевидно, что единый подход к ведению бухгалтерского учета со странами зарубежья сделает более доступным сотрудничество российского бизнеса с иностранными фирмами. Для реализации данной задачи, в частности, разработан проект положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (далее – Проект), предложенный Национальным советом по стандартам финансовой отчетности.

Таблица 1

Критерии сравнения основных положений ПБУ 6/01, Проекта и МСФО (IAS) 16

Критерий	ПБУ 6/01	Проект	МСФО (IAS) 16
1.Сфера применения	не применяется к: - предметам, числящимся как готовые изделия на складах организаций-изготовителей; -предметам, сданным в монтаж/подлежащим монтажу;	не применяется к активам, связанным с поиском, разведкой и оценкой полезных ископаемых. [1]	не применяется к: -основным средствам, предназначенным для продажи; - биологическим активам, связанным с сельскохозяйственной деятельностью; - признанию и оценке

Критерий	ПБУ 6/01	Проект	МСФО (IAS) 16
	-капитальным и финансовым вложениям.		активов, связанных с разведкой и оценкой; - правам пользования недрами и запасами полезных ископаемых. [3]
2.Критерии признания объекта основным средством	-используется в производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг, для управленческих нужд, для предоставления за плату во временное владение/пользование; -используется свыше 12 месяцев или операционного цикла, если он превышает 12 месяцев; - не предполагается последующая перепродажа; - объект способен приносить экономические выгоды. [2]	объект имеет материально – вещественную форму. [1]	-существует вероятность, что предприятие получит связанные с объектом будущие экономические выгоды; - возможно достоверно оценить себестоимость объекта. [3]
3.Единица бухгалтерского учета основных средств	инвентарный объект [1], [2]		не определяется единица измерения[3]
4.Включение затрат в первоначальную стоимость объекта основных средств	информация отсутствует	1.до момента готовности основного средства к использованию накопленные затраты признаются незавершенными капитальными вложениями в	Включение затрат в балансовую стоимость объекта основных средств прекращается, когда объект доставлен в нужное место и приведен в состояние, обеспечивающее его функционирование. [3]

Критерий	ПБУ 6/01	Проект	МСФО (IAS) 16
		<p>основные средства; выделяются в отдельную группу в составе основных средств;</p> <p>2. включение фактических затрат в первоначальную стоимость основного средства прекращается тогда, когда объект полностью готов к использованию организации.</p> <p>[1]</p>	
<p>5. Приобретение на условиях отсрочки платежа за период, превышающий по длительности и обычные сроки кредитования.</p>	<p>информация отсутствует</p>	<p>Разница между общей суммой, которая подлежит уплате, и ценой приобретения на условиях немедленной оплаты признается: [1], [3]</p> <p>расходами по займу на протяжении всего периода отсрочки. [1]</p>	<p>в качестве процентов на протяжении периода рассрочки. [3]</p>
<p>6. Первоначальная стоимость основных средств, полученных способом, отличным от</p>	<p>1. в счет вклада в уставный капитал - согласованная учредителями денежная оценка;</p> <p>2. полученные безвозмездно - текущая рыночная стоимость;</p>	<p>Равна текущей рыночной стоимости во всех трех случаях. [1]</p>	<p>1. информация отсутствует;</p> <p>2. информация отсутствует</p> <p>3. Обмен - справедливая стоимость.* [3]</p>

Критерий	ПБУ 6/01	Проект	МСФО (IAS) 16
приобретения за плату	3. по договору мены - стоимость ценностей, переданных/подлежащих передаче организацией. [2]		
7.Последующая переоценка	по переоцененной стоимости [2]	1.по исторический (фактической) себестоимости; 2.по переоцененной стоимости [1], [3]	
8.Способы начисления амортизации	1.линейный способ; 2.способ уменьшаемого остатка; 3.способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ); 4.способ по сумме чисел лет полезного использования. [2]	1.линейный способ; 2.способ уменьшаемого остатка; 3.способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). [1], [3]	
9.Время начала (1) и прекращения (2) начисления амортизации	1. с первого числа месяца, следующим за месяцем принятия объекта основных средств к учету; 2. с первого числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости или списания объекта с бухгалтерского учета. [2]	1 с момента, когда объект основных средств становится доступен для использования; 2. с более ранней из дат: даты перевода в состав активов, предназначенных для продажи, даты прекращения признания актива и даты полного начисления амортизации по объекту. [1], [3]	

1. Сфера применения Проекта значительно шире; ограничения совпадают с одним из пунктов стандарта МСФО (IAS) 16.

2. Проект имеет общие черты обоими документами и включает новый пункт: объект основных средств должен иметь материально-вещественную форму. Исключен пункт, согласно которому объектом основных средств признается объект, используемый для предоставления во временное пользование или владение за плату, поскольку разработан проект ПБУ «Учет аренды».

3. Проект, как и ПБУ 6/01 определяет единицу бухгалтерского учета основных средств. Объект основных средств, который включает несколько компонентов, отражается в отчетности как единый актив. Он может иметь

материально-вещественную форму, либо представлять собой затраты на проведение ревизий технического состояния и капитальный ремонт (соответствует МСФО (IAS) 16). Такие затраты возможно учитывать как отдельные инвентарные объекты, так как их срок списания может отличаться от срока полезного использования объекта основных средств. Однако здесь возникает противоречие: согласно Проекту объектом основных средств является только объект, имеющий только материально-вещественную форму.

4. Пункт №2 соответствует МСФО (IAS) 16, что свидетельствует о намерении разработчиков приблизить отечественные стандарты к международным.

5. Данный критерий является не только отличительной чертой от ПБУ 6/01, но и свидетельствует о сближении с МСФО (IAS) 16. Отличие Проекта от МСФО (IAS) 16 только в том, чем признается подлежащая уплате разница.

6. Можно сделать предположение, что за счет использования рыночной стоимости в этом проявляется стремление разработчиков избежать занижения организацией первоначальной стоимости основных средств.

7. Оба варианта переоценки, предлагаемые Проектом аналогичны используемым в МСФО (IAS) 16, в то время как в ПБУ 6/01 представлен только второй способ.

8. В Проекте отсутствует способ начисления амортизации по сумме чисел лет полезного использования. Его применение становится невозможным, поскольку Проект, как и МСФО (IAS) 16, предусматривает пересмотр срока полезного использования как минимум в конце отчетного периода. [1]

9. Данное изменение выгодно для организаций: они получают возможность быстрее начать начисление амортизации. Также начисление амортизации не приостанавливается в случае простоя или прекращения активного использования объекта (как в МСФО (IAS) 16).

В Проекте, как и в МСФО (IAS) 16, уделено отдельное внимание проблеме сохранения окружающей среды, что отсутствует в ПБУ 6/01. Так, например, в Проекте говорится, что:

1. Приобретение объектов основных средств может осуществляться в целях защиты окружающей среды;

2. В первоначальную стоимость основных средств включаются затраты на восстановление окружающей среды на занимаемом участке. [1]

В заключении стоит отметить, что Проект имеет четкую тенденцию на сближение с МСФО (IAS) 16; большинство отличий Проекта от действующего ПБУ 6/01 связаны с тем, что положения Проекта схожи с содержанием МСФО (IAS) 16. Однако для начала применения Проекта необходима подготовка основы для внедрения реформ и подготовка специалистов к готовящимся изменениям.

Библиографический список

1. Проект положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» // <http://www.nsfo.ru>
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01), утвержденное Приказом Минфина России №26н от 30.03.2001. // <http://www1.minfin.ru> 3. МСФО (IAS) 16 «Основные средства», утвержденное Приказом Минфина России от 31.10.2012 N 143н // <http://www1.minfin.ru>

Трамбовецкая О.В., студентка 3 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Максимочкина О.В.

ПБУ 5/2001 – ПБУ 5/2012 – МСФО. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ

В связи с глобализацией экономики, растущими тенденциями создания единого экономического пространства необходимо унифицировать бухгалтерский учет, привести его основные принципы в соответствие с международными стандартами, ведь стандарты МСФО являются универсальным языком мирового бизнеса. После вступления России в ВТО наша страна стала одним из крупнейших мировых партнеров и столкнулась с необходимостью внедрения стандартов МСФО, которые откроют доступ многим российским компаниям на международные рынки, дадут им возможность участвовать в международном бизнесе. И Россия принимает мировые правила игры.

В 2012 году Министерство Финансов РФ публикует проект ПБУ 5/2012 «Учет запасов», включающий множество нововведений, не отраженных в существующем ПБУ 5/2001 «Учет материально-производственных запасов» и основанных на стандартах МСФО.

Рассмотрим подробнее основные изменения в учете запасов, а также сравним их с требованиями МСФО.

Таблица 1

Сравнение и анализ основных положений нормативно-правовых актов, регулирующих учет запасов

ПБУ 5/2001	ПБУ 5/2012	МСФО (IAS) 2 «Запасы»
Сырье, материалы, ресурсы для производства продукции на продажу, на управленческие нужды и для перепродажи	Расширено понятие запасов	Классифицирует
Положение не применяется в отношении активов, характеризующихся	+ активы, находящиеся в процессе производства для последующей продажи, т.е. незавершенное производство, объекты интеллектуальной собственности для целей продажи (п.2)	незавершенное производство на всех его стадиях как материально-производственные запасы
как	как	

ПБУ 5/2001**ПБУ 5/2012****МСФО (IAS) 2 «Запасы»**

незавершенное производство
(п. 4)

Определение момента признания запасов

Не определяет момент признания запасов, но при отсутствии у организации права собственности на поступившие материалы последние учитываются на забалансовых счетах (Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов [5])

Необходимо оприходовать неотфактурованные поставки, т.е. поступившие запасы без расчетных документов (Методические указания п. 36)

Запасы будут приниматься к учету в момент перехода к организации экономических рисков и выгод, связанных с владением запасов (п.6) [2]

Не изложен порядок учета неотфактурованных поставок. При признании данных запасов на балансе организации нужно исходить из общего критерия получения вместе с активами экономических рисков и выгод

Момент признания запасов опирается на общее понятие актива как ресурса, контролируемого организацией в результате прошлых событий, от которого ожидаются экономические выгоды. Таким образом, запасы должны признаваться в учете по мере получения над ними контроля и возможности потребления экономических выгод, а также при соответствии определению запасов

Состав затрат, включаемых в себестоимость

Фактические затраты организации на доставку запасов и проведение их в состояние, пригодное для использования (п. 11)

Не включаются фактические затраты на приобретение материально-производственных запасов общехозяйственные и иные аналогичные расходы, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением запасов (п. 6) [1]

Возникают вопросы относительно включения в себестоимость запасов расходов по заработной плате работников отдела закупок, расходов на содержание складов. Одна часть этих расходов (сортировка и фасовка) включаются в стоимость запасов, а другая не относится к производству и переработке запасов [6]

+ величина оценочного обязательства по демонтажу, удалению запасов и восстановлению окружающей среды на занимаемом ими участке, возникшего при приобретении или создании запасов

В себестоимость запасов не включаются общехозяйственные расходы (п. 16)

В себестоимость включаются переменные прямые затраты (сырье, основные материалы, заработная плата производственных рабочих), переменные косвенные затраты (находятся в прямой зависимости от изменения объема деятельности, но в силу технологических особенностей производства их нельзя отнести на изготавливаемые продукты – затраты сырья в комплексных производствах) и постоянные косвенные затраты (общепроизводственные расходы, которые не изменяются в результате изменения объема производства – амортизация производственных зданий, сооружений, расходы на их ремонт и эксплуатацию, расходы на содержание аппарата управления цехов)

ПБУ 5/2001

ПБУ 5/2012

МСФО (IAS) 2 «Запасы»
(п. 10)**Формирование себестоимости на условиях отсрочки платежа**

Данная норма отсутствует

В себестоимость включается сумма, которая была бы уплачена при отсутствии отсрочки. Разница между указанной суммой и номинальной величиной подлежащих в будущем уплате денежных средств учитывается в порядке, установленном для учета расходов, связанных с выполнением обязательств по полученным займам и кредитам, на протяжении всего периода отсрочки

Предприятие может приобрести запасы на условиях отсрочки погашения. Если соглашение фактически содержит элемент финансирования, такой элемент, например, как разница между ценой покупки на условиях обычного торгового кредита и выплаченной суммой, признается в качестве расходов на выплату процентов на протяжении периода финансирования (п. 18) [3]

Но запасы, производимые или иным образом, создаваемые в течение короткого периода времени, не являются активами, в себестоимость которых можно включать затраты по займам (IAS 23 «Затраты по займам» [4])

Определение себестоимости запасов применительно к торговым организациям

Торговые организации имеют право относить расходы по заготовке товаров до центральных складов на издержки (п. 13)

Данного исключения не содержит. Установлен общий порядок формирования себестоимости, но для торговых организаций оставили право использования альтернативного метода оценки – по цене продаж: организация розничной торговли с большой номенклатурой товаров вправе определять себестоимость запасов исходя из цен их продажи, уменьшенным на величину торговых наценок. Организация вправе учитывать торговую наценку обособленно от товаров, учитываемых по ценам их продажи, т.е. в балансе товары должны отражаться за вычетом торговой наценки (п. 18)

Метод розничных цен используется в розничной торговле для оценки запасов, состоящих из большого количества быстро меняющихся статей с одинаковой нормой прибыли, в отношении которых практически невозможно использовать прочие методы определения себестоимости. Себестоимость единицы запасов определяется путем уменьшения цены продажи данной единицы запасов на соответствующий процент валовой прибыли. При определении величины используемого процента учитываются запасы, стоимость которых была уменьшена до уровня ниже их первоначальной продажной цены (п. 22)

Принятие данного проекта Российским законодательством еще на один шаг сблизит Российский бухгалтерский учет и международные стандарты финансовой отчетности. Проект «Запасы» стирает отличия между МСФО и РСБУ. Однако на данном этапе он все еще является проектом, опубликованным Министерством Финансов, но не прошедшим рассмотрение Государственной Думой.

Библиографический список

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01: Приказ МФ РФ от 9 июня 2001 г. № 44Н
2. Проект Положения по бухгалтерскому учету «Учет запасов» ПБУ 5/2012
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы»: Приложение №2 к Приказу МФ РФ от 25 ноября 2011г. № 160Н
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 23 «Затраты по займам»: Приложение № 14 к Приказу МФ РФ от 25 ноября 2011г. № 160Н
5. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов: Приказ МФ РФ от 28 декабря 2001г. № 119Н
6. <http://www.mosbuhslugi.ru/material/pbu-5-2012-uchet-zapasov-2013-god> «ПБУ 5/2012 Учет запасов: изменения в учете с 2013 года» сайт о бухгалтерском и налоговом учете, аудите, компаниях Москвы, предоставляющих бухгалтерские и аудиторские услуги

Ядыкина Е.С., Репин А.А., студенты 1 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Иванова Н.Г.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ КООРДИНАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ НАУКИ ОТ ПРОШЛОГО К НАСТОЯЩЕМУ

Бухгалтерский учет становится неотъемлемой частью экономики, как в России, так и во всем мире, что подтверждает актуальность темы исследования.

Международная координация учета ведется уже более 90 лет. Начало ей было положено в 1904 г, когда в Сент-Луисе (США) прошел первый Международный конгресс бухгалтеров. До Второй мировой войны было проведено еще четыре конгресса: в Амстердаме (1926 г.), Нью-Йорке (1929 г.), Лондоне (1933 г.) и Берлине (1938 г.). Начиная с первого послевоенного конгресса, прошедшего в Лондоне, было принято решение о проведении конгрессов каждые 5 лет.

Сейчас международные и европейские конгрессы проходят каждый год. Россия начала присутствовать на конгрессах с 1997 года на конгрессе в Париже, но, к сожалению, присутствовала в роле гостей. В последние годы представители России стали выступать со своими докладами. Россия принимает активное участие в

Международных форумах бухгалтеров и аудиторов, в частности, опытных бухгалтеров и аудиторов, имеющих, свидетельство приглашают на международные форумы следующим образом: от имени Оргкомитета приглашают вас принять участие в мероприятиях, указывается название мероприятия, дата и место проведения. Потом указываются вопросы, которым будет уделено особое внимание.

В конгрессах, которые проходят в Москве, организатором выступает Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России. Участие Минфина России в XXXIII конгрессе Европейской ассоциации бухгалтеров проходило с 18 по 22 мая 2010 г. В Стамбуле (Турция) - основной целью конгресса являлось распространение передовых знаний в области бухгалтерского учета и аудита, обеспечение доступа к результатам последних научных исследовательских работ в этой области. Большое внимание было уделено направлениям финансовой отчетности и, самое малое, к вопросам учета и отчетности в малом бизнесе, а так же учета выручки аренды.

В Севилье (Испания) 2-4 апреля 2003 г состоялся XXVI Конгресс – приняли участие всего 1153 человека из 53 стран, из России уже было 115 человек. Большое внимание было уделено проблемам аудита. Из 8 его сессий две были практически полностью посвящены данным вопросам. Первый назывался «новые перспективы аудита в Европейском союзе», второй «Регулирующие реформы бухгалтерского учета и аудита и корпоративное управление. На конгрессе были рассмотрены также вопросы, связанные с совершенствованием системы корпоративного управления, и новые задачи, возникающие в этой связи перед бухгалтерским и управленческим учетом, а также вопросы истории развития бухгалтерского учета и подготовки кадров в области учета и аудита.

На XXXIV конгрессе ассоциации бухгалтеров который, состоялся 20 – 22 апреля 2011 , в Италии. Были обсуждены вопросы и проблемы:

- ✓ Роль бухгалтерского учета в преодолении кризиса и роль высших учебных заведений в данном процессе.

- ✓ Проблема необходимости разработки новых стандартов, обеспечение данными бухгалтерского учета соответствующей Базы для осуществления плановых расчётов.

- ✓ Внимание сотрудничеству бухгалтерских Организаций и высших учебных заведений. Сокращение абитуриентов на данную специальность.

Далее были проведены симпозиумы, затрагивающие эти темы:

Первый симпозиум был посвящён бухгалтерскому учету и корпоративному управлению как вкладу в исследование. Ключевые проблемы.

Второй симпозиум посвятили качеству публикуемых исследований в связи с недобросовестной Работы основных бухгалтерских журналов.

Поскольку имеющиеся на тот момент стандарты и модели экономические не смогли предотвратить падение в экономике в работе третьего симпозиума

рассматривалась проблема экономического и финансового кризиса.

Главной темой четвертого симпозиума стала выработка стандартов финансового учёта

Пятый симпозиум обозначил основные роли аудита, также поднял вопрос укрепления независимости профессии и коснулся развития малого и среднего бизнеса.

Симпозиум шестой провёл параллели истории бухгалтерии: прошлое, будущее, настоящие, и обратился к исследованиям бухгалтерского учета в будущем.

Седьмой симпозиум был направлен на изучение нематериальных активов и нематериальной собственности, сделаны попытки найти окончательную границу бухгалтерии.

На восьмом симпозиум рассматривалась специфика действий семейных предприятий, особенности ведения учёта в подобных предприятиях.

В ходе работы девятого симпозиума была определена актуальность исследований бухгалтерского учета, сделана попытка выяснить важность и необходимость проводить данные исследования. Также рассматривались вопросы государственного вмешательства в экономику, роль государства в экономике.

На XXVI конгрессе, про который мы говорили ранее, от России было представлено два секционных доклада:

6. Доклад О.М. Островского и В.В. Ковалева был посвящен сравнительной характеристике программ университетской подготовки бухгалтеров и их профессиональной сертификации. В докладе рассмотрены, следующие вопросы:

- бухгалтерское образование в системе высшего образования в России;
- виды и этапы бухгалтерского образования;
- структура и содержание типовой университетской программы
- подготовки бухгалтеров;
- плюсы и минусы университетского образования;
- роль ИПБ России в подготовке профессиональных бухгалтеров;
- система непрерывного повышения квалификации профессионального бухгалтера;
- структура и виды обучающих программ в ИПБ России.

7. В докладе Ю.А. Бодрова и Д.А. Яковенко "Корпоративные аспекты бухгалтерского учета в России" рассмотрены проблемы ведения учета в холдинговых компаниях.

Так же хотелось бы отметить, что на XXXIV конгрессе принимала участие из России Бычкова Светлана Михайловна, которая с 2000 года является действительным членом Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России.

Таким образом, Россия стала принимать активное участие на конгрессах не

только присутствуя в роли гостей, но и выступая со своими докладами, активно обсуждая направления и перспективы развития бухгалтерской науки, использования международных стандартов в построении системы национальных стандартов.

Библиографический список

1. Гетьман, В.Г. Европейский конгресс бухгалтеров / В. Г. Гетьман // Бухгалтерский учет. - 2009. - №16. - с.78-79.
2. Гетьман, В.Г. Европейский конгресс бухгалтеров: современные проблемы бухгалтерского учета / В.Г. Гетьман // Бухгалтерский учет. – 2012. - №9. – с. 122-125.
3. Ложников, И. О некоторых итогах 34 Конгресса Европейской Ассоциации Бухгалтеров / И. Ложников // Финансовая газета. – 2011. - №23. – с.6-7.
4. Терехова, В.А. Международные и национальные стандарты бухгалтерского учета и отчетности: практ. пособие / В.А Терехова. - М.: Перспектива: Экономика и жизнь, 2000 - 302 с.
5. Деловая пресса. Налоги и бизнес №29 (219), 17.07.2003. // [Электронный ресурс]: http://www.businesspress.ru/newspaper/default_mId_36.html

Янус К.Е., студентка 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Конюкова О.Г.

МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночной конкуренции важнейшей задачей предприятия становится рост его финансового результата для расширенного воспроизводства. Высокие значения деятельности обеспечивают рост инвестиционной привлекательности предприятия, а так же его деловой активности в различных сферах.

Известные ученые в области экономического анализа и финансового менеджмента большое внимание уделяют изучению финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия. Однако они все подходят к методике анализа с разной степенью детализации. Таким образом, на данный момент сложились разнообразные аналитические процедуры, которые проводятся при анализе финансовых результатов деятельности предприятия. Необходимо следовать логике движения от общего к частному и, далее, к определению влияния частного на общее.

Данная статья будет основываться на научных трудах следующих известных ученых: Н.П. Любушина, А.Д. Шеремета, Г.В. Савицкой.

Обзор определенных литературных источников по данной исследуемой

проблеме показывает, что все авторы едины в определении главных показателей финансового результата. Так что ими являются: прибыль и рентабельность.

Первое отличие: различие в последовательности проведения анализа финансовых результатов.

Таблица 1.
Последовательность проведения анализа финансовых результатов

А.Д. Шеремет	Н.П. Любушин	Г.В. Савицкая
<p>1) Формирование ряда показателей, отражающих финансовые результаты предприятия;</p> <p>2) На предварительном этапе анализ проводится как по абсолютным показателям прибыли, так и по ее относительным показателям;</p> <p>3) Углубленный анализ, т.е. исследования влияния на величину прибыли и рентабельности продаж различных факторов;</p> <p>4) Анализ влияния инфляции на финансовые результаты от продажи продукции;</p> <p>5) Качество прибыли – обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли;</p> <p>6) Анализ рентабельности активов предприятия;</p> <p>7) Маржинальный анализ прибыли.</p>	<p>1) Анализ бухгалтерской прибыли (убытка) по составу и динамике;</p> <p>2) Факторный анализ прибыли (убытка) от продаж;</p> <p>3) Анализ причины отклонения по составляющим прибыли, как проценты к получению и уплате, прочие доходы и расходы;</p> <p>4) Анализ формирования чистой прибыли (убытка) и влияние налоговых регуляторов и налога на прибыль, сумм штрафных санкций по расчетам с бюджетом;</p> <p>5) Анализ использования прибыли на капитализацию и потребление;</p> <p>6) Оценка эффективности распределения прибыли на капитализацию и потребление;</p> <p>7) Разработка предположений к составлению финансового плана.</p>	<p>1) Состав совокупной прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год;</p> <p>2) Прибыль от продаж, ее структура, динамику и выполнение плана за отчетный год, влияние на прибыль ассортиментной политики предприятия;</p> <p>3) Факторы, влияющие на изменение прибыли в целом по предприятию;</p> <p>4) Состав внереализационной прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год;</p> <p>5) Рентабельность предприятия с выделением трех групп показателей рентабельности, характеризующих окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов; прибыльность продаж, доходность капитала и его частей;</p> <p>6) Факторы, влияющие на рентабельность продаж и рентабельность совокупного капитала;</p> <p>7) Методические основы определения резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности.</p>

По данным таблицы можно заметить, что у каждого автора своя детализация от общего к частному. На первом этапе ученые сходятся во мнении, что анализ надо начинать с формирования прибыли. И нарушения последовательности подхода к

методологии от общего к частному не наблюдается. При глубоком изучении этого этапа мы видим, что составляющие совокупности прибыли схожи и в то же время различны. Например, только Г.В. Савицкая, в данный этап (в совокупность прибыли) внесла маржинальную прибыль, а А.Д. Шеремет относит ее к 7 этапу, в то время как Н.П. Любушин вообще рассматривает отдельно. Следовательно, второе отличие: различное понимание совокупности прибыли.

Таблица 2.

Составляющие совокупности прибыли

А.Д. Шеремет	Н.П. Любушин	Г.В. Савицкая
<ul style="list-style-type: none"> - Валовая прибыль; - Прибыль (убыток) от продаж; - Прибыль (убыток) от продаж и прочих внереализационной деятельности; - Прибыль (убыток) до налогообложения (общая бухгалтерская прибыль); - Прибыль (убыток) от обычной деятельности; - Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода). 	<ul style="list-style-type: none"> - Валовая прибыль; - Прибыль (убыток) от продаж; - Прибыль (убыток) до налогообложения; - Чистая прибыль (убыток); - Нераспределенная прибыль (нераспределенный убыток). 	<ul style="list-style-type: none"> - Маржинальная прибыль; - Прибыль от реализации продукции, товаров, услуг; - Общий финансовый результат до выплаты процентов и налогов (брутто-прибыль); - Чистая прибыль; - Капитализационная прибыль; - Потребляемая прибыль.

Второй этап. По логике вещей, на этом этапе должны отражать структуру и динамику показателей. Последовательность нарушает Н.П. Любушин. Так как он начинает рассматривать факторы прибыли (убытка), потому что структуру и динамику внес в начальный этап. Последующие этапы то совпадают, то отличаются друг от друга.

Что же так повлияло на последовательность проведения анализа финансовых результатов предприятия? Отталкиваясь от целей и задач, каждый ученый продумывает и анализирует финансовые результаты по-своему. Третье отличие: разная постановка задач.

Таблица 3.

Задачи анализа финансовых результатов предприятия.

А.Д. Шеремет	Н.П. Любушин	Г.В. Савицкая
<ul style="list-style-type: none"> 1) Анализ и оценка уровня и динамики показателей прибыли; 2) Факторный анализ прибыли 	<ul style="list-style-type: none"> 1) Анализ динамики и состава показателей прибыли; 2) Оценка изменения прибыли (убытка) от продаж под 	<ul style="list-style-type: none"> 1) Систематический контроль над выполнением планов реализации продукции и получением прибыли;

<p>от реализации продукции (работ, услуг);</p> <p>3) Анализ финансовых результатов от прочей реализации, внереализационной и финансовой деятельности;</p> <p>4) Анализ и оценка использования чистой прибыли;</p> <p>5) Анализ взаимосвязи затрат, объема производства (продаж) и прибыли;</p> <p>6) Анализ взаимосвязи прибыли, движения оборотного капитала и потока денежных средств;</p> <p>7) Анализ и оценка влияния инфляции на финансовые результаты.</p>	<p>влиянием (объема продаж продукции, средних цен на проданную продукцию и т.д.);</p> <p>3) Анализ эффекта операционного рычага под влиянием изменения (цен на продукцию, объема выпуска продукции);</p> <p>4) Оценка эффективности использования средств организации;</p> <p>5) Оценка возможностей организации в использовании источников финансирования, изменения рентабельности собственного капитала;</p> <p>6) Определение точки безубыточности и сравнения с плановой, запаса финансовой прочности.</p>	<p>2) Определения влияния как объективных, так и субъективных факторов на финансовые результаты;</p> <p>3) Выявление резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности;</p> <p>4) Оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;</p> <p>5) Разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.</p>
---	---	--

Важно заметить, что методологический подход к содержанию экономического анализа финансовых результатов деятельности предприятия должен заключаться в следующем: анализ финансовых результатов следует проводить, соблюдая логику движения от общего к частному и, далее, к определению влияния частного на общее. Иначе говоря, сначала анализируются обобщающие показатели финансовых результатов в их динамике, затем изучается их структура, определяется изменение в анализируемом периоде по отношению к базисному периоду; выявляются факторы, действие которых привело к изменениям, показатели, с помощью которых можно дать количественную оценку влияния факторов на изменение финансовых результатов. На следующем этапе осуществляется детальный анализ финансовых результатов на основе углубленного изучения частных показателей и выявления резервов роста прибыли.

Следуя данной логике анализа, прежде всего, изучается формирование прибыли, т.е. масса, динамика и структура совокупной (общей бухгалтерской) прибыли предприятия с выявлением факторов ее изменения и потенциальных резервов. Далее анализируется: составляющие совокупной прибыли, которыми являются прибыль от продаж и прибыль от прочей деятельности (операционная и внереализационная прибыль); прибыль в разрезе выпуска конкретных видов продукции, конкретных договоров с покупателями, а так же прибыль от прочей деятельности в разрезе отдельных операций и сделок; рентабельность деятельности. Следующим направлением должен выступать анализ прибыли от продаж в составе маржинального дохода с выделением условно-постоянных и условно-переменных затрат в целом по предприятию и на уровне конкретного изделия. И в итоге,

осуществляется предельный анализ или анализ приростных величин выручки и затрат в целях определения такого объема производства (продаж), которому соответствует возможность получения предприятием максимальной величины прибыли от продаж.

Библиографический список

1. Крылов, Э.И. Анализ финансовых результатов предприятия/Э.И. Крылов. Санкт – Петербург, 2006. Ст.4 – 65.
2. Любушин, Н.П. Экономический анализ/Любушин Н.П. Юнити-Дана, 2010. Ст. 398-437.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия/ Г.В. Савицкая, М.:ИНФРА-М, 2009.Ст. 257-293.
4. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности/ А.Д. Шеремет. М.:ИНФРА-М, 2006, ст.169-211.

Секция «Математические методы и модели в экономике»

Дурнов Е.А., студент 4 курса
Херсонский национальный технический университет, Херсон, Украина
Руководитель – Карамушка М.В.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ЗАДАЧАХ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление развитием предприятия как сложной организационно-технической системой (ОТС) невозможно без информатизации процессов управления предприятием: математических моделей, новых информационных технологий для получения и анализа информации, планирования ресурсов, анализа производственно-финансового состояния, подготовки решений управления. Проблемы и вопросы управления развитием решаются интуитивно, так как отсутствуют модели, информационные технологии и инструментальные средства автоматизированного управления развитием. Таким образом, разработка проблемно-ориентированных моделей и методов управления развитием предприятий является важной и актуальной задачей.

Под развитием предприятия следует понимать направленный ряд взаимосвязанных количественных и качественных изменений, имеющих единую тенденцию к достижению определенного конечного результата. Целесообразно выделять развитие структуры и развитие деятельности.

Развитие структуры системы - целенаправленный процесс синтеза системы, предусматривающий изменение состава элементов и их свойств. Развитие

деятельности - это изменение отношений между элементами и внешней средой, что обуславливает повышение эффективности функционирования. Будем рассматривать оба аспекта развития. Развитие является обязательным условием эффективного функционирования ПП в рыночных условиях, а эффективное функционирование является условием дальнейшего развития. Под управлением развитием (УР) ПП следует понимать ограниченное во времени целенаправленное изменение системы с установленными требованиями к конечному результату, возможными ограничениями расходов ресурсов при обеспечении эффективности функционирования.

Решение задачи управления развитием ПП связанное с решением задачи принятия решений, является задачей многокритериальной оптимизации. Предложен комплексный показатель конкурентоспособности ПП:

$$W = A_1W_1 + A_2W_2 + A_3W_3 + A_4W_4,$$

где A_1, A_2, A_3, A_4 вес соответствующего показателя, а W_1, W_2, W_3, W_4 - комплексные показатели соответственно производственной, финансовой, составляющей конкурентоспособности продукции и экологической составляющей. Задача параметрической идентификации предложенной модели решается за счет разработанных методов получения от ЛПР информации о коэффициентах взаимной важности частных критериев для оценки конкурентоспособности ПП как комплексной характеристики потенциальных возможностей обеспечения конкурентных преимуществ для дальнейшего развития. Дальнейшее решение задачи управления развитием ПП связано с решением задачи принятия решений, является задачей многокритериальной оптимизации. Количественные оценки параметров альтернативы $x \in X$ является частным критериям $k_i(x)$, $i = \overline{1, n}$, образующих множество $K = \{k_1(x), \dots, k_n(x)\}$ оценок. Используем нормированную функцию локальной полезности вида

$$p_i[k_i(x)] = \left(\frac{k_i(x) - k_{инг}}{k_{инк} - k_{инг}} \right)^{\alpha_i}, \quad (1)$$

где $k_i(x)$ - значение частного критерия, $k_{инк}$, $k_{инг}$ - лучшее и худшее значение частного критерия; α_i - показатель нелинейности. Это позволяет представить начальную задачу формирования многофакторного оценивания альтернативы $x \in X$ в виде:

$$P(x) = G [J(a_i), p_i[k_i(x)]], \quad i = \overline{1, n}, \quad (2)$$

где $p_i[k_i(x)]$ - функции полезности частных критериев; $J(a_i)$ - информация об относительной важности функций полезности частных критериев.

В зависимости от вида экстремума (направления доминирование)

$$k_{\text{инт}} = \begin{cases} \max_{x \in X} k_i(x), & \text{якщо } k_i(x) \rightarrow \max \\ \min_{x \in X} k_i(x), & \text{якщо } k_i(x) \rightarrow \min \end{cases}, \quad (3)$$

$$k_{\text{инт}} = \begin{cases} \min_{x \in X} k_i(x), & \text{якщо } k_i(x) \rightarrow \max \\ \max_{x \in X} k_i(x), & \text{якщо } k_i(x) \rightarrow \min \end{cases} \quad (4)$$

Для решения задачи параметрической идентификации модели (1-4) разработаны методы получения от ЛПР информации о коэффициентах взаимной важности частных критериев a_i для оценки конкурентоспособности ПП как комплексной характеристики потенциальных возможностей обеспечения конкурентных преимуществ для дальнейшего развития, реализованы следующим алгоритмом.

1. Определение состава экспертной группы для оценки данной группы показателей (производственных и финансовых).
2. Применение метода Делфи для выбора состава показателей данной группы (множество альтернатив).
3. Оценка показателей: расчет их с помощью формул и нормализация полученных результатов.
4. Ранжирование полученных показателей.

В ИСУРП предусмотрена возможность ранжирования альтернатив с помощью одного эксперта и нескольких экспертов с задачей весовых коэффициентов или нечеткого отношения предпочтения.

При решении задачи с одним экспертом (множество возможных альтернатив $U = \{u_1, u_2, \dots, u_n\}$ нечеткое отношение нестрогого предпочтения (НВНП) R на множестве U с функцией принадлежности (ФН) $\mu_R(u_i, u_j) \in [0,1]$ предложен следующий алгоритм ранжирования альтернатив.

Строится нечеткое отношение строгого преимущества (НВСП) R^S , ассоциированное с R , с ФН

$$\mu_{R^S}(u_i, u_j) = \begin{cases} \mu_R(u_i, u_j) - \mu_R(u_j, u_i), & \text{якщо } \mu_R(u_i, u_j) > \mu_R(u_j, u_i), \\ 0, & \text{якщо } \mu_R(u_i, u_j) \leq \mu_R(u_j, u_i). \end{cases}$$

Если есть несколько экспертов, которые представлены весовыми коэффициентами λ_k , ($0 \leq \lambda_k \leq 1, \sum \lambda_k = 1$) на множестве альтернатив $U = \{u_1, u_2, \dots, u_n\}$ подано несколько НВНП R_k , полученных в результате опроса каждого эксперта и заполнения матрицы НВНП, предложен следующий алгоритм ранжирования альтернатив.

Строится свертка $P = \bigcap R_k(u_i, u_j) = \min\{\mu(u_i, u_j)\}$, как новое НВНП, с которым ассоциируется отношение строгого преимущества $P^s = P/P^T$ с ФН μ_P^s

$$\mu(R^s, u_i, u_j) = \begin{cases} \mu(R, u_i, u_j) - \mu(R^s, u_j, u_i), & \text{if } \mu(R, u_i, u_j) > \mu(R^s, u_j, u_i), \\ 0, & \text{if } \mu(R, u_i, u_j) \leq \mu(R^s, u_j, u_i). \end{cases}$$

2. Определяется множество альтернатив, которые не доминируются, $U(P^s; nd)$ с ФН $\mu^s(nd, u_i) = 1 - \max_j \{\mu_P^s(nd, u_i)\}$.

3. Строится выпуклая свертка Q отношений, $R_k \quad Q = \sum \lambda_k R_k$, $\mu_Q(u_i, u_j) = \sum \lambda_k \mu_k(u_i, u_j)$. Она является новым НВНП, с которым ассоциируется отношение строгой преимущества Q^s и множество альтернатив, не доминирующихся, U^nd . Множества $U(R^s; nd)$ и U^nd имеют дополняющую друг друга информацию о недоминуемости альтернатив.

4. Рассматривается сечение полученных множеств $U(R^s; nd)$ и $U(U; nd)$. $U^{nd} = U^{nd} \cap U_q^{nd}$ ФП $\mu^{nd}(u_i) = \min\{\mu_P^{nd}(u_i), \mu_Q^{nd}(u_i)\}$.

5. Альтернатива u^* , для которой $u^* = \arg \max \mu^{nd}(u_i), u_i \in U$, изымается из множества U .

6. Шаги 1-3 повторяются, пока U не пусто.

Комплексный показатель, характеризующий группу показателей: производственную, финансовую и экологическую составляющую, получаем в виде свертки:

$$W_i = \sum_{k=1}^N \alpha_k p_k,$$

где $\alpha_k = \frac{2 \cdot (N - k + 1)}{N(N + 1)}$, $k = \overline{1, N}$, полученные по формуле Фишборна.

Таким образом, получено производственную, финансовую и экологическую составляющие комплексного показателя конкурентоспособности ПП. Последней составляющей конкурентоспособности ПП является конкурентоспособность продукции, определяется с помощью трех групп показателей: экономических, технических, нормативных. Комплексный показатель конкурентоспособности продукции в целом:

$$K_{kr} = \sum_{i=1}^N \alpha_i p_i, \quad k_i = \overline{1, N},$$

где α_i - весовой коэффициент продукции, который определяется по формуле:

$$\alpha_i = \frac{s_i}{S},$$

где S_i - годовой доход от данного вида продукции, а S - это годовой доход от всей продукции.

Таблица 1

Конкурентоспособность предприятия

Название показателя	Интервал значений	Классификация уровня благополучия развития
W	$0 \leq W < 0.2$	«катастрофично плохо»
	$0.2 \leq W < 0.4$	«плохо»
	$0.4 \leq W \leq 0.6$	«среднего качества»
	$0.6 < W \leq 0.8$	«хорошо»
	$0.8 < W \leq 1$	«очень хорошо»

Таким образом, предложенная процедура синтеза структуры развития предприятия, из множества допустимых структур предприятия позволяет выбрать наиболее подавляющее по совокупности технико-экономических показателей. Решение задачи управления развитием ПП связано с решением задачи принятия решений, является задачей многокритериальной оптимизации. Предложен комплексный показатель конкурентоспособности ПП. Дальнейшее решение задачи управления развитием ПП связано с решением задачи принятия решений, первым шагом которой является решение задачи многокритериальной оптимизации для определения количественных оценок параметров альтернатив.

Библиографический список:

1. Аккоф Р. Планирование будущего корпорации: Монография. / Аккоф Р. – М.: Прогресс, 1985. – 328 с.
2. Карамушка М.В. Системная характеристика предприятия как объекта управления производственно-хозяйственной деятельностью / М.В. Карамушка, А.Е. Соколов // Вестник Херсонского государственного технического университета. – 2003. – № 2 (18). – С. 488-489.
3. Карамушка М.В. Управление развитием предприятия / М.В. Карамушка / Информационные технологии в образовании, науке и технике ИТОНТ-2008 VI Всеукр. конф. молодых ученых, 5-7 трав. 2008: материалы. - Черкассы, 2008. - С. 67-68.

Кенжалиев А.Ж., студент 2 курса
Казахский экономический университет им.Т.Рыскулова, Казахстан
Руководитель – Искакова А.М.

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ ИГР В ТЕОРИИ ПЛАТЕЖЕЙ

Теория игр - это раздел математики, который изучает формальные модели принятия оптимальных решений в условиях конфликта. Конфликт - это явление, в котором участвуют различные стороны, и у каждого есть различные интересы и возможности выбирать доступные для них действия в соответствии с этими интересами. Многие учёные уже в 17 в. начали рассматривать и искали наиболее выгодную часть этого конфликта. Впервые теорию игр разработали и выпустили в свет американские учёные Дж. Нейман и О. Моргенштерн в 1944г, как средство математического подхода к явлениям конкурентной экономики. Постепенно развиваясь, теория игр превратилась в общую математическую теорию конфликтов. В рамках теории игр в принципе поддаются математическому описанию военные и правовые конфликты, спортивные состязания, «азартные» игры [1].

Теория игр — математические расчеты гипотетического поведения принятия решения двумя или более людьми в ситуациях, где каждый способен сделать выбор между двумя или более направлениями деятельности, "стратегиями". Их интересы могут частично или полностью быть противоположными, для любого лица числовые значения прилагаются к "полезности" комбинации результатов. Разработанная прежде всего фон Нейманом (см. фон Нейман и Моргенштерн, 1944), теория игр основана на традиционных формах рационального моделирования в политэкономии.

На практике часто приходится сталкиваться с задачами, в которых необходимо принимать решения в условиях неопределённости, т. е. возникают ситуации, в которых две (или более) стороны преследуют различные цели, а результаты любого действия каждой из сторон зависят от мероприятий партнёра. Такие ситуации относятся к конфликтным: результат каждого хода игрока зависит от ответного хода противника, цель игры – выигрыш одного из партнёров. В экономике конфликтные ситуации встречаются очень часто и имеют многообразный характер. К ним относятся, например, взаимоотношения между поставщиком и потребителем, покупателем и продавцом, банком и клиентом. Во всех этих примерах конфликтная ситуация порождается различием интересов партнёров и стремлением каждого из них принимать оптимальные решения, которые реализуют поставленные цели в наибольшей степени. При этом каждому приходится считаться не только со своими целями, но и с целями партнёра, и учитывать неизвестные заранее решения, которые эти партнёры будут принимать.

Для грамотного решения задач с конфликтными ситуациями необходимы научно обоснованные методы. Такие методы разработаны математической теорией конфликтных ситуаций, которая носит название *теория игр* [2].

В качестве примеров здесь можно назвать решения по поводу проведения принципиальной ценовой политики, вступления на новые рынки, кооперации и создания совместных предприятий, определения лидеров и исполнителей в области инноваций, вертикальной интеграции и т.д.

Инструментарий теории игр особенно целесообразно применять, когда между участниками процесса существуют важные зависимости *в области платежей*. Ситуация с возможными конкурентами приведена на рис. 1.

		Влияние собственных ходов на платежи конкурентов	
		Низкое	Высокое
Возможное влияние реакции конкурентов на собственные платежи	Низкое	1	2
	Высокое	3	4

Рис. 1. Область стратегических решений, представляющая интерес теории игр

Квадранты 1 и 2 характеризуют ситуацию, когда реакция конкурентов не оказывает существенного влияния на платежи фирмы. Это происходит в тех случаях, когда у конкурента нет мотивации (поле 1) или возможности (поле 2) нанести “ответный удар”. Поэтому нет необходимости в детальном анализе стратегии мотивированных действий конкурентов.

Аналогичный вывод следует, хотя и по другой причине, и для ситуации, отражаемой квадрантом 3. Здесь реакция конкурентов могла бы изрядно воздействовать на фирму, но поскольку ее собственные действия не могут сильно повлиять на платежи конкурента, то и не следует опасаться его реакции. В качестве примера можно привести решения о вхождении в рыночную нишу: при определенных обстоятельствах у крупных конкурентов нет оснований реагировать на подобное решение небольшой фирмы.

Лишь ситуация, показанная в квадранте 4 (возможность ответных шагов рыночных партнеров), требует использования положений теории игр. Однако здесь отражены лишь необходимые, но недостаточные условия, чтобы оправдать применение базы теории игр для борьбы с конкурентами. Бывают ситуации, когда одна стратегия безусловно доминирует над всеми другими независимо от того, какие действия предпримет конкурент. Если взять, например, рынок лекарственных препаратов, то для фирмы часто бывает важно первой заявить новый товар на рынке: прибыль “первопроходца” оказывается столь значительной, что всем другим “игрокам” остается только быстрее активизировать инновационную деятельность [3].

Тривиальным с позиций теории игр примером “доминирующей стратегии” является решение относительно *проникновения на новый рынок*. Возьмем предприятие, которое выступает в качестве монополиста на каком-либо рынке (например, IBM на рынке персональных компьютеров в начале 80-х годов). Другое предприятие, действующее, к примеру, на рынке периферийного оборудования для ЭВМ, обдумывает вопрос о проникновении на рынок персональных компьютеров с переналадкой своего производства. Компания-аутсайдер может принять решение о вступлении или невступлении на рынок. Компания-монополист может отреагировать на появление нового конкурента агрессивно или дружелюбно. Оба предприятия вступают в двухэтапную игру, в которой первый ход делает компания-аутсайдер. Игровая ситуация с указанием платежей показана в виде дерева на рис.2.

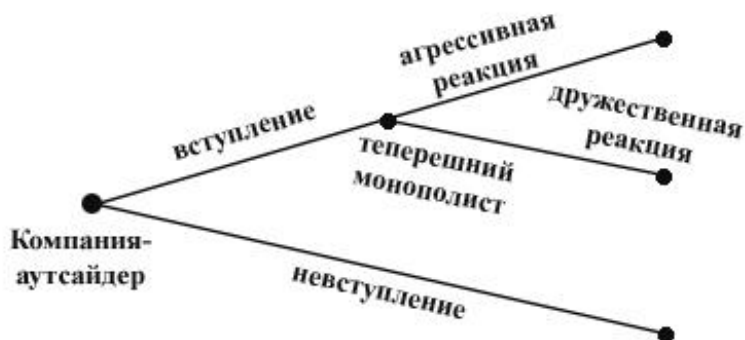


Рис. 2. Решение о проникновении на рынок

<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">прежний монополист</div> <div style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">новая компания</div> </div>	Дружественная реакция	Агрессивная реакция
Вступление	2 3	-1 1
Невступление	1 5	1 5

Рис. 3. Нормальная форма игры, предметом которой является проникновение на рынок

Та же самая игровая ситуация может быть представлена и в нормальной форме (рис.3). Здесь обозначены два состояния – “вступление/дружественная реакция” и “невступление/ агрессивная реакция”. Очевидно, что второе равновесие несостоятельно. Из развернутой формы следует, что для уже закрепившейся на рынке компании нецелесообразно реагировать агрессивно на появление нового конкурента: при агрессивном поведении теперешний монополист получает 1(платеж), а при дружественном – 3. Компания-аутсайдер к тому же знает, что для монополиста не рационально начинать действия по ее вытеснению, и поэтому она принимает решение о вступлении на рынок. Грозившие потери в размере (-1) компания-аутсайдер не понесет.

Подобное рациональное равновесие характерно для “частично усовершенствованной” игры, которая заведомо исключает абсурдные ходы. Такие равновесные состояния на практике в принципе довольно просто найти. Равновесные конфигурации могут быть выявлены с помощью специального алгоритма из области исследования операций для любой конечной игры. Игрок, принимающий решение, поступает следующим образом: вначале делается выбор “лучшего” хода на последнем этапе игры, затем выбирается “лучший” ход на предшествующем этапе с учетом выбора на последнем этапе и так далее, до тех пор пока не будет достигнут начальный узел дерева игры.

Следующий пример связан с соперничеством компаний в области *технологического лидерства*. Исходной является ситуация, когда предприятие *I* ранее обладало технологическим превосходством, но в настоящее время располагает меньшими финансовыми ресурсами для научных исследований и разработок (НИР), чем его конкурент. Оба предприятия должны решить вопрос, попытаться ли с помощью крупных капиталовложений добиться доминирующего положения на мировом рынке в соответствующей технологической области. Если оба конкурента вложат в дело крупные средства, то перспективы на успех у предприятия *I* будут

лучше, хотя оно и понесет большие финансовые расходы (как и предприятие 2). На рис. 5 эта ситуация представлена платежами с отрицательными значениями.

Для предприятия 1 лучше всего было бы, если бы предприятие 2 отказалось от конкуренции. Его выгода в таком случае составила бы 3 (платежа). С большой вероятностью предприятие 2 выиграло бы соперничество, когда предприятие 1 приняло бы урезанную программу инвестиций, а предприятие 2 – более широкую. Это положение отражено в правом верхнем квадранте матрицы.

Анализ ситуации показывает, что равновесие наступает при высоких затратах на НИР предприятия 2 и низких предприятия 1. При любом другом раскладе у одного из конкурентов появляется резон отклониться от стратегической комбинации: так, для предприятия 1 предпочтителен сокращенный бюджет, если предприятие 2 откажется от участия в соперничестве; в то же время предприятию 2 известно, что при низких затратах конкурента ему выгодно инвестировать в НИР.

Предприятие, имеющее технологическое преимущество, может прибегнуть к анализу ситуации на базе теории игр, чтобы в конечном счете добиться оптимального для себя результата. С помощью определенного сигнала оно должно показать, что готово осуществить крупные затраты на НИР. Если такой сигнал не поступил, то для предприятия 2 ясно, что предприятие 1 выбирает вариант низких затрат.

О достоверности сигнала должны свидетельствовать обязательства предприятия. В данном случае это может быть решение предприятия 1 о закупке новых лабораторий или найме на работу дополнительного научно-исследовательского персонала.

С точки зрения теории игр подобные обязательства равнозначны изменению хода игры: ситуация одновременного принятия решений сменяется ситуацией последовательных ходов. Предприятие 1 твердо демонстрирует намерение пойти на крупные затраты, предприятие 2 регистрирует этот шаг и у него нет больше резона участвовать в соперничестве. Новое равновесие вытекает из расклада “неучастие предприятия 2” и “высокие затраты на НИР предприятия 1”. К числу известных областей применения методов теории игр следует отнести также *ценовую стратегию, создание совместных предприятий, расчет времени разработки новой продукции.*

Данная теория является базой подготовки рекомендаций для *организационного строительства и проектирования систем стимулирования.* Она полезна также для *формирования и развития внутрифирменных культур.*

Важный вклад в использование теории игр вносят *экспериментальные работы.* Многие теоретические выкладки отрабатываются в лабораторных условиях, а полученные результаты служат импульсом для практиков. Теоретически

было выяснено, при каких условиях двум эгоистически настроенным партнерам целесообразно сотрудничать и добиваться лучших для себя результатов.

Эти знания можно использовать в практике предприятий, чтобы помочь двум фирмам достичь ситуации “выигрыш/выигрыш”. Сегодня консультанты с подготовкой в области игр быстро и однозначно выявляют возможности, которыми предприятия могут воспользоваться для заключения стабильных и долгосрочных договоров с клиентами, субпоставщиками, партнерами по разработкам и т.п.

В последние годы значение теории игр существенно возросло во многих областях экономических и социальных наук. В экономике она применима не только для решения общехозяйственных задач, но и для анализа стратегических проблем предприятий, разработок организационных структур и систем стимулирования.

Уже в момент ее зарождения, которым считают публикацию в 1944 г. монографии Дж. Неймана и О. Моргенштерна “Теория игр и экономическое поведение”, многие предсказали революцию в экономических науках благодаря использованию нового подхода. Эти прогнозы нельзя было считать излишне смелыми, так как с самого начала данная теория претендовала на описание рационального поведения при принятии решений во взаимосвязанных ситуациях, что характерно для большинства актуальных проблем в экономических и социальных науках. Такие тематические области, как стратегическое поведение, конкуренция, кооперация, риск и неопределенность, являются ключевыми в теории игр и непосредственно связаны с управленческими задачами.

Первые работы по теории игр отличались упрощенностью предположений и высокой степенью формальной абстракции, что делало их малоприспособленными для практического использования. За последние 10–15 лет положение резко изменилось. Бурный прогресс в промышленной экономике показал плодотворность методов игр в прикладной сфере.

В последнее время эти методы проникли и в управленческую практику. Вполне вероятно, что теория игр наряду с теориями транзакционных издержек и “патрон – агент” будет восприниматься как наиболее экономически обоснованный элемент теории организации. Следует отметить, что уже в 80-х годах М. Портер ввел в обиход некоторые ключевые понятия теории, в частности такие, как “стратегический ход” и “игрок”. Правда, эксплицитный анализ, связанный с концепцией равновесия, в этом случае еще отсутствовал [3].

Библиографический список:

1. Нейман Дж. Моргенштерн О., Теория игр и экономическое поведение, пер. с англ., М., 1970.
2. Льюс Р., Райфа Х., Игры и решения, пер. с англ., М., 1961.
3. Кремер. Исследование операций в экономике. Учебное пособие для экономистов

Кенжалиев А.Ж., Юсупов А.А., студенты 2 курса
Казахский экономический университет им.Т.Рыскулова, Казахстан
Руководитель – Искакова А.М.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ ИГР

В настоящее время все большее значение придают теории игр. Теорией игр существенно занимаются во многих областях экономических и социальных наук для нахождения мониторинга оптимальных решений, получения анализа стратегических проблем, разработок организационных структур и систем стимулирования. Теория игр – это часть прикладной математики, исследующая математическими методами поведение участников в вероятностных ситуациях, связанных с принятием решений.

Нобелевскими лауреатами за вклад в теорию игр стали Джон Нэш, Элвин Рот (Гарвардская школа бизнеса) и Ллойд Шепли (Калифорнийский университет Лос-Анджелеса) за практику планирования и моделирования рынков. Исраэль Роберт Джон Ауманн специализировался в «повторяющихся играх», анализируя развитие конфликта во времени.

В Теории игр наиболее известны модели, такие как Трагедия общин, модель Курно, Дилемма заключенного, Логика коллективного действия, Метаигры, Теория драмы, модель Хофштадтера, модель Хардина, модель Бертрана, модель Штакельберга и игры с природой. Бурный прогресс в промышленной экономике показал плодотворность методов игр в прикладной сфере. В последнее время эти методы проникли и в управленческую практику. Вполне вероятно, что теория игр наряду с теорией трансакционных издержек будет восприниматься как наиболее экономически обоснованный элемент теории организации.

Дилемма заключенного

В частности хотелось бы познакомить читателей о нашумевшей во всем мире моделью «Дилеммой заключенного». Про «Дилемму заключенного» даже фильм снят “Игры разума”. Конечно нужно отметить что в нашей стране ни то что призвание даже долю изучения никто так и не посвятил. Хотя попытки в экономике, как описательная часть, в математике все же применяют, но на этом всё. Мои главные пожелания останутся чтобы теория игр развивалась в нашей стране на государственном уровне. Так как многое еще предстоит открыть в этой области нового и кардинально изменить мнение что теория игр это только “увлечение и пустая трата времени”. Широкое применение нашла данная модель в различных сферах что перечислять листов не хватит.

Самая главная ошибка всех, кто хоть немного знающих о дилемме – это называть игроков, заключенными. Все мы прекрасно должны понять что дилемма это часть теории игр, а в играх исключительно только игроки и ни каких

заключенных. Дилемма широко применяется в математике, экономике и самое главное в конфликтных ситуациях, а как известно нет той области где нет конфликта. Стоит в новый 21 век всерьез задуматься о всем новом так как мир не стоит на одном месте.

История возникновения дилеммы. Суть проблемы была сформулирована в 50-е годы 20-ого столетия Мериллом Фладом и Мэлвином Дрэшером. Название дилемме дал математик Альберт Такер. Дилемма заключённого фундаментальная проблема в теории игр, согласно которой игроки не всегда будут сотрудничать друг с другом, даже если это в их интересах. Предполагается, что игрок максимизирует свой собственный выигрыш, не заботясь о выгоде других. В повторяющейся дилемме заключённого игра происходит периодически, и каждый игрок может «наказать» другого за несотрудничество ранее. В такой игре сотрудничество может стать равновесием, а стимул предать может перевешиваться угрозой наказания (с ростом числа итераций равновесие Нэша стремится к Парето-оптимуму). Ведя себя по отдельности рационально, вместе участники приходят к нерациональному решению: если оба предадут, они получают в сумме меньший выигрыш, чем если бы сотрудничали (единственное равновесие в этой игре не ведёт к Парето-оптимальному решению). В этом заключается дилемма.

С помощью «дилеммы узников» описываются самые разные жизненные ситуации. Основной вывод, к которому мы приходим, заключается в том, что сотрудничество двух игроков — дело чрезвычайно трудное, а потому редкое, даже в тех случаях когда его выгоды не вызывают сомнений. Понятно, что основную тяжесть рассогласованных действий несут сами заинтересованные стороны. Но как оценивает результаты «дилеммы заключенных» общество? Ответ зависит от обстоятельств [1].

«Дилемма узников» показывает, что координация действий субъектов рынка — задача трудноосуществимая. Быть может, она просто не имеет решения? Нет. Чем более опытен «посетитель» тюрьмы, тем реже он поддается на уловки полиции. Известно немало примеров вполне успешных, «долгоиграющих» картелей. Очень часто причина того, что игроки все-таки находят правильное решение «дилеммы узников», состоит в том, что они играют в эту игру не один, но много раз. Чтобы понять, почему гораздо проще обеспечить координацию совместных действий в повторяющихся играх, представим себе двух дуополистов Джека и Джилл. Предположим, что Джек и Джилл хотели бы установить монопольный объем предложения на рынке воды городка, при котором каждый производит по 30 галлонов питьевой воды, но эгоистический интерес подталкивает их к увеличению объёма выпуска до 40 галлонов. Данная ситуация представлена на рисунке. Производство 40 галлонов воды — доминирующая стратегия для каждого игрока.

В игре между Джеком и Джилл прибыль, которую они получают, зависит от решения об объеме предложения каждой стороны.

Представим, что Джек и Джилл решили образовать картель. Стремясь к максимизации прибыли, они заключили бы договор, согласно которому каждый производит 30 галлонов питьевой воды. Однако, если Джек и Джилл считают, что они сыграют «в паре» единственный раз, стороны не имеют стимулов следовать соглашению. Эгоистический интерес заставляет каждого из них изменить слову и произвести по 40 галлонов воды.

		Решение Джека	
		Продать 40 галлонов воды	Продать 30 галлонов воды
Решение Джилла	Продать 40 галлонов воды	1600 \$ прибыли для каждой стороны	<ul style="list-style-type: none"> ● Джек получает 1500 \$ прибыли ● Джилл получает 2000 \$ прибыли
	Продать 30 галлонов воды	<ul style="list-style-type: none"> ● Джек получает 2000 \$ прибыли ● Джилл получает 1500 \$ прибыли 	1800 \$ прибыли для каждой стороны

Рис. 1. ИГРА В ОЛИГОПОЛИЮ ДЖЕКА И ДЖИЛЛ

Предположим, что Джек и Джилл знают, что они будут играть в в олигополию каждую неделю. Заключая первоначальное соглашение о поддержании определенного уровня производства, они оговаривают и последствия его нарушения. Стороны могли бы, например, договориться о том, что, как только одна из них нарушит условия, договор разрывается и оба участника соглашения выходят на уровень производства по 40 галлонов. Угроза такого наказания может быть вполне достаточна для поддержания координации производства. Каждая сторона понимает, что нарушение соглашения приведет к повышению прибыли с \$ 1800 до \$ 2000, но всего лишь на неделю. После этого прибыль снизится до \$ 1600 и останется на этом уровне. Коль скоро игроки заинтересованы в долгосрочной прибыли, они выберут стратегию отказа от однократного выигрыша, получаемого при нарушении соглашения. Таким образом, в игре повторяющейся «дилеммы узников» два игрока вполне способны достичь взаимовыгодного результата [2].

Библиографический список:

1. Web Статья. «Дилемма узников» и благосостояние общества

2. Web Статья. Почему люди иногда сотрудничают

Кизименко А.Ю., магистр специальности экономическая кибернетика
Херсонский национальный технический университет, Херсон, Украина
Руководитель – Райко Г.А.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО КЛАСТЕРА

Повышение эффективности социально-экономического развития региона актуализирует задачи, связанные с выбором конкурентоспособной модели регионального развития, позволяющей максимально использовать существующий потенциал.

Среди множества различных теорий формирования и развития конкурентоспособности, одной из конгломератных является теория кластерного управления именно на региональном уровне, вследствие необходимости изучения взаимосвязи между участниками кластера. Данная концепция позволяет определить приоритетные отрасли, имеющие экономический потенциал, способствующие повышению конкурентоспособности, выявить факторы и элементы, воздействующие на степень развития конкурентных преимуществ.

Исследованию проблемы экономической структуры региона посвящены работы Н.Н. Некрасова [4], Н.Г. Чумаченко [7], Д.М. Стеченко [6].

Проблемам кластерного регулирования посвящены труды многих ученых таких как: И.Д. Мандель [8], Л. Абалкин, В. Мунтиян, Г.Пастернак-Таранущенко, И. Запоточный, В. Захарченко, А. Казаченко, Ю.Лысенко, в которых отражены основы кластерного анализа и управления экономическими системами разнообразного назначения и уровня иерархии, широкий круг вопросов, связанных с моделированием процессов кластерного управления.

Функционирование экономического кластера характеризуется действиями его участников. Динамический процесс изменения состояния всей системы зависит от поведения его участников, в распоряжении которых находятся собственные управляющие воздействия $u_i(t), i=1,2,\dots,n$.

Система может быть представлена в виде:

$$\frac{dx}{dt} = f(x(t), u_1(t), \dots, u_n(t), t) \quad (1)$$

При этом управление $u_i(t)$ каждый участник выбирает, руководствуясь своим критерием J_i , отражающим собственные интересы. Возникает проблема формирования компромисса между участниками кластера при наличии общих интересов.

Для отражения характерных особенностей деятельности кластера представим типовую неоднородную нелинейную функцию убывающей эффективности затрат вида

$$V(y) = \varphi \times y^\eta + P, \quad (2)$$

при условии

$$\frac{d^2V(y)}{dy^2} > 0 \quad (3)$$

В функции (2): первое слагаемое - переменные издержки, второе - постоянные. В целом она характеризует общие издержки при производстве продукции. Предполагаем, что параметры φ, P, η постоянны, а $\eta > 0$, $V(y)$ достаточно гладкая функция, обладающая не менее чем двумя первыми производными.

В дальнейшем анализе перейдем к функции удельных и предельных затрат: удельные затраты - это затраты, отнесенные к единице продукции, выраженные в денежных единицах:

$$c(y) = \frac{V(y)}{y} = \varphi \times y^{\eta-1} + \frac{P}{y} \quad (4)$$

Введем упрощающее обозначение $\beta = \eta - 1$.

Снижение затрат на производство продукции обеспечивается размером вкладываемого финансового ресурса x . Тогда (4) приобретает следующий вид:

$$v(x, y) = \varphi(x)y^\beta + P, \quad (5)$$

где $\frac{\partial^2 v(x, y)}{\partial y^2} > 0$. Требования к функции $\varphi(x)$:

- непрерывная, убывающая, ограниченная снизу;
- $\varphi(0) = \varphi_0$, $\lim_{x \rightarrow \infty} \varphi(x) = \varphi_\infty$;
- $\varphi(x)$ - дважды дифференцируема, при этом

$$\frac{\partial \varphi(x)}{\partial x} < 0, \frac{\partial^2 v(x)}{\partial x^2} > 0. \quad (6)$$

Удельные затраты равны:

$$c(x, y) = \varphi(x)y^\beta + \frac{P}{y}, 0 < \beta < 1 \quad (7)$$

В функции $v(x, y)$ предельные затраты на производство продукции в размере y будут равными

$$d(x, y) = \frac{\partial v(x, y)}{\partial y} = (1 + \beta)\varphi(x)y^\beta, \quad (8)$$

где $d(x, y) \geq 0$, внешние параметры - β и P .

Учитывая вышеизложенное, имеем

$$\varphi(0) = \varphi_0 = Ax_0^{-A} + C \text{ и } \varphi(\infty) = \varphi_\infty = C. \quad (9)$$

Откуда

$$A = (\varphi_0 - \varphi_\infty)x_0^B \quad (10)$$

Таким образом, получаем

$$\varphi(x) = (\varphi_0 - \varphi_\infty)x_0^B(x+x_0)^{-B} + \varphi_\infty = (\varphi_0 - \varphi_\infty)\left(\frac{x_0}{x+x_0}\right)^B + \varphi_\infty. \quad (11)$$

Далее

$$\begin{aligned} \varphi'_x &= -B(\varphi_0 - \varphi_\infty)x_0^B(x+x_0)^{-B-1} < 0, \\ \varphi''_{xx} &= B(B+1)(\varphi_0 - \varphi_\infty)x_0^B(x+x_0)^{-B-2} > 0. \end{aligned} \quad (12)$$

Найдем обратную к $\varphi(x)$ функцию $z = \varphi(x)$. После выполнения цепочки преобразований вида

$$\begin{aligned} z &= (\varphi_0 - \varphi_\infty)\left(\frac{x_0}{x+x_0}\right)^B + \varphi_\infty \Rightarrow \\ \frac{z - \varphi_\infty}{\varphi_0 - \varphi_\infty} &= \left(\frac{x_0}{x+x_0}\right)^B \Rightarrow \\ \left(\frac{z - \varphi_\infty}{\varphi_0 - \varphi_\infty}\right)^{\frac{1}{B}} &= \frac{x_0}{x+x_0} \Rightarrow \\ x+x_0 &= \frac{x_0}{\left(\frac{z - \varphi_\infty}{\varphi_0 - \varphi_\infty}\right)^{\frac{1}{B}}} \end{aligned} \quad (13)$$

получаем окончательный вид выражения $x = \varphi^{-1}(z)$

$$x = \left[\left(\frac{z - \varphi_\infty}{\varphi_0 - \varphi_\infty} \right)^{\frac{1}{B}} - 1 \right] x_0 \quad (14)$$

Дробь в круглых скобках и выражение в квадратных в (14) должны быть положительными.

Увеличение финансового ресурса x , который вкладывается в снижение затрат, оправдано лишь до некоторого предела x_r . Выше него вложения оказываются неэффективными. Относительно снижения удельных затрат на единицу вложенного капитала x при фиксированном объеме продукции y необходимо отметить следующее. Должна существовать норма x_r , для которой абсолютная величина предельного по x значения удельных затрат будет не меньшей некоторой величины Δc_{min} . Ю.В. Косачев предлагает норму x_r определять исходя из условия $\left| \frac{\partial c(x, y)}{\partial x} \right| = \Delta c_{min}$. Однако в аналитических и численных расчетах с функцией модуля работать неудобно. Поэтому целесообразно использовать подход, позволяющий в ряде случаев получать оценку нормы x_r в явной форме. Получаем

$$\left| \frac{\partial c(x, y)}{\partial x} \right| = \varphi'(x)y^B \quad (15)$$

С учетом требований и трехпараметрической конкретизации функции $\varphi(x)$ получаем, что уравнение $\left| \frac{\partial c(x, y)}{\partial x} \right| = \Delta c_{min}$ эквивалентно следующему уравнению

$\varphi'(x) = \left| \frac{\Delta c_{min}}{y^\beta} \right|$, которое можно решить относительно x в явном виде путем интегрирования.

Решая уравнения, получаем искомое значение x_T .

Другой вид анализа - это сравнение частот (n) в разных группах. Часто значение n в разных ячейках не равны между собой, потому что отнесения субъекта к определенной группы является следствием некоторых субъективных установок экспериментатора, а не результатом случайного выбора.

Однако если случайный выбор имеет место, то неравенство частот n в разных группах заставляет предположить, что независимые переменные на самом деле связаны между собой.

Графики часто позволяют выявить эффекты (как ожидаемые, так и неожиданные) быстрее, а иногда лучше, чем численные методы. Категоризовані графики дают возможность строить графики средних распределений, корреляций и т.д.

Применение кластерного метода наиболее актуально именно на региональном уровне вследствие необходимости тесного контакта между участниками кластера. Особый интерес концепция кластерного управления региональной экономикой приобретает в социально-экономическом развитии регионов. Позволяет определить приоритетные отрасли, имеющие экономический потенциал и способствующие повышению конкурентоспособности региона, а также выявить факторы и элементы, воздействующие на степень развития конкурентных преимуществ.

Библиографический список:

1. Голиков А.П., Дейнека А.Г., Казакова Н.А. Размещение производительных сил и регионалистика. Учебное пособие. – Харьков: ООО «Олант», 2002.- 320с.
2. Кремлев Н.Д. Развитие социальной инфраструктуры экономическим районов // Вопросы статистики. - № 8.
3. Онищук Г.І. Управління стабілізацією і розвитком регіональної економіки // Регіональна економіка. – №4.
4. Некрасов Н.Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы. – 2 - е изд. – М.: Экономика, 1978 – 344с.
5. Сонько С.П., Кулінов В.В., Мустафин В.І. Ринок і регіоналістика: Навчальний посібник. – К.: Ельга, Ніка – Центр, 2002. – 380с.
6. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Навч. посібник – К.: Вікар, 2001. – 377с.
7. Чумаченко Н.Г. Очерки по экономике региона. – К.: «Наукова думка», 1995. – с. 339.
8. Мандель И.Д. Кластерный анализ.- М.: Финансы и статистика. 1988.- 176 с.

Корнюшин С.Я., Щукин В.В., студенты 2 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г.Омск
 Руководитель – Князев О.В.

ИНТЕРАКТИВНЫЕ И ТОЧНЫЕ МЕТОДЫ РЕШЕНИЯ МАТРИЧНЫХ ИГР

В 30-е годы XX века в экономической теории наметились серьезные изменения: было ясно, что концепции классической и ее неоклассической школ исследуют поведения экономических субъектов в недостаточной мере. Те математические методы, которые привнесла неоклассика, были явно ограничены и рассматривали поведение фирмы или потребителя изолированно от поведений иных субъектов. Решением данной проблемы являлось введение в экономическую науку теории игр, которая отражала взаимодействие субъектов экономики. Сегодня перед экономистами стоит задача решения математической модели наиболее точным и простым способом для оценки динамики рыночной конъюнктуры.

Задача

Пусть на рынке располагаются 2 фирмы: лизинговая компания «Омсклизинг» и предприятие ОАО «Омскток», которое нуждается в новом оборудовании. Компания «Омсклизинг» может предоставить оборудование в лизинг - A1, предоставить денежные средства в кредит - A2, сдать оборудование на прокат - A3 или продать данное оборудование - A4. А предприятие ОАО «Омскток» может купить необходимое оборудование за счет собственных средств - B1, взять оборудование в лизинг - B2, взять кредит у компании «Омсклизинг» для покупки оборудования - B3 или взять оборудование на прокат - B4. Выигрыши компании «Омсклизинг» заданы в таблице. Определить оптимальные стратегии участников рынка

	B1	B2	B3	B4
A1	7	8	10	15
A2	-3	5	-4	4
A3	4	1	6	8
A4	-8	8	1	4

1. Решим матричную игру в MS Excel, записав ее как задачу линейного программирования

Рассмотрим игрока А. Будем искать оптимальную смешанную стратегию игрока А: $X^*(p_1, p_2, p_3, p_4)$, где p_i – частота (вероятность) использования игроком А своей i -стратегии ($i=1,2,3,4$). Обозначим цену игры (средний выигрыш) – v .

Чтобы свести матричную игру для игрока А к задаче линейного программирования преобразуем платежную матрицу так, чтобы все ее элементы были больше нуля – прибавим ко всем элементам матрицы число 9. Получаем преобразованную платежную матрицу:

$$\begin{pmatrix} 16 & 17 & 19 & 24 \\ 6 & 14 & 5 & 13 \\ 13 & 10 & 15 & 17 \\ 1 & 17 & 10 & 13 \end{pmatrix}$$

Средний выигрыш А должен быть не меньше цены игры v при любом поведении игрока В. Так, если игрок В использует свою первую стратегию, то средний выигрыш игрока А составит: $16p_1 + 6p_2 + 13p_3 + p_4$, получаем неравенство $16p_1 + 6p_2 + 13p_3 + p_4 \geq v$. Аналогично, записав неравенства для стратегий В₂ и В₃, получаем систему линейных ограничений:

$$\begin{cases} 16p_1 + 6p_2 + 13p_3 + p_4 \geq v \\ 17p_1 + 14p_2 + 10p_3 + 17p_4 \geq v \\ 19p_1 + 5p_2 + 15p_3 + 10p_4 \geq v \\ 24p_1 + 13p_2 + 17p_3 + 13p_4 \geq v \end{cases}$$

Из условия $p_1 + p_2 + p_3 + p_4 = 1$, разделив обе части уравнения на $v > 0$ (цена игры больше нуля, т.к. все элементы преобразованной матрицы больше нуля), получаем целевую функцию $Z = \frac{p_1}{v} + \frac{p_2}{v} + \frac{p_3}{v} + \frac{p_4}{v} = \frac{1}{v}$. Цель игрока А – получить

максимальный средний выигрыш, т.е. $v \rightarrow \max$, а значит $\frac{1}{v} \rightarrow \min$. Если обозначить

$\frac{p_i}{v} = x_i$ ($i=1, 2, 3, 4$), то целевая функция $Z = x_1 + x_2 + x_3 + x_4 \rightarrow \min$

Таким образом, для нахождения оптимальной стратегии игрока А необходимо решить задачу линейного программирования:

Найти значения переменных x_1, x_2, x_3, x_4 , удовлетворяющих системе ограничений:

$$\begin{cases} 16x_1 + 6x_2 + 13x_3 + x_4 \geq 1 \\ 17x_1 + 14x_2 + 10x_3 + 17x_4 \geq 1 \\ 19x_1 + 5x_2 + 15x_3 + 10x_4 \geq 1 \\ 24x_1 + 13x_2 + 17x_3 + 13x_4 \geq 1 \end{cases}$$

и условию $x_1 \geq 0, x_2 \geq 0, x_3 \geq 0, x_4 \geq 0$, при котором функция $Z = x_1 + x_2 + x_3 + x_4$ принимает минимальное значение.

Решим задачу средствами табличного редактора MS Excel.

1. Оформим расчетную таблицу (см. рис. 1)
2. В меню СЕРВИС выбираем команду ПОИСК РЕШЕНИЯ

	A	B	
1	переменные		
2	x1=		
3	x2=		
4	x3=		
5	x4=		
6			
7	Целевая функция		
8	z=	=B2+B3+B4+B5	
9			
10	Система ограничений		
11		левая часть	правая часть
12		=16*B2+6*B3+13*B4+B5	1
13		=17*B2+14*B3+10*B4+17*B5	1
14		=19*B2+5*B3+15*B4+10*B5	1
15		=24*B2+13*B3+17*B4+13*B5	1

Рис. 1. Пример оформления решения матричной игры в MS Excel

3. В окне ПОИСК РЕШЕНИЯ введем необходимые параметры

4. Осталось в окне ПОИСК РЕШЕНИЯ нажать кнопку ВЫПОЛНИТЬ и увидеть результат решения задачи (см. рис. 2):

	A	B	C
1	переменные		
2	x1=	0,0625	
3	x2=	0	
4	x3=	0	
5	x4=	0	
6			
7	Целевая функция		
8	z=	0,0625	
9			
10	Система ограничений		
11		левая часть	правая часть
12		1	1
13		1,0625	1
14		1,1875	1
15		1,5	1
16			

Рис. 2. Результаты решения для игрока А

Получили: $Z(0,625; 0; 0; 0)$. Так как $v = \frac{1}{Z}$ и $p_i = x_i v$, то $v = 16$, $p_1 = 1; p_2 = 0; p_3 = 0; p_4 = 0$ – это решение для игры, заданной матрицей В (преобразованной матрицы). Для матрицы А: компоненты смешанной стратегии не меняются, а цена игры меньше на число, которое прибавляли ко всем элементам матрицы А, т.е. на 9.

Окончательный результат: $X^*(1; 0; 0; 0)$, $v = 7$.

2. Решим матричную игру методом последовательных приближений

$$\begin{pmatrix} 7 & 8 & 10 & 15 \\ -3 & 5 & -4 & 4 \\ 4 & 1 & 6 & 8 \\ -8 & 8 & 1 & 4 \end{pmatrix}$$

Допустим игрок А воспользуется своей минимаксной стратегией А1, тогда возможные проигрыши второго игрока 7,8,10,15. В этом случае игроку В выгодно использовать свою стратегию В1, поскольку проигрыш составит 7. Для стратегии В1 возможные выигрыши игрока А: 7,-3,4,-8. Выгодной для игрока А вновь является стратегия А с выигрышем 7. Сведем эту информацию в таблицу:

Номер партии	Стратегия первого игрока	Возможные проигрыши второго игрока				Стратегия второго игрока	Возможные проигрыши первого игрока				v1	v2	v
		B1	B2	B3	B4		A1	A2	A3	A4			
1	1	7	8	10	15	1	7	-3	4	-8	7	7	7
2	1	14	16	20	30	1	14	-6	8	-16	7	7	7
3	1	21	24	30	45	1	21	-9	12	-24	7	7	7
4	1	28	32	40	60	1	28	-12	16	-32	7	7	7
5	1	35	40	50	75	1	35	-15	20	-40	7	7	7
6	1	42	48	60	90	1	42	-18	24	-48	7	7	7
7	1	49	56	70	105	1	49	-21	28	-56	7	7	7
8	1	56	64	80	120	1	56	-24	32	-64	7	7	7
9	1	63	72	90	135	1	63	-27	36	-72	7	7	7
10	1	70	80	100	150	1	70	-30	40	-80	7	7	7
11	1	77	88	110	165	1	77	-33	44	-88	7	7	7
12	1	84	96	120	180	1	84	-36	48	-96	7	7	7
13	1	91	104	130	195	1	91	-39	52	-104	7	7	7
14	1	98	112	140	210	1	98	-42	56	-112	7	7	7
15	1	105	120	150	225	1	105	-45	60	-120	7	7	7
16	1	112	128	160	240	1	112	-48	64	-128	7	7	7
17	1	119	136	170	255	1	119	-51	68	-136	7	7	7
18	1	126	144	180	270	1	126	-54	72	-144	7	7	7
19	1	133	152	190	285	1	133	-57	76	-152	7	7	7
20	1	140	160	200	300	1	140	-60	80	-160	7	7	7

$$X^*(1; 0; 0; 0) \quad v = 7$$

Сравнивая этот результат с точным решением, полученным с помощью MS Excel видим, что:

- 1) погрешность для цены игры составляет $(7-7)/7 \cdot 100\% = 0\%$;
- 2) средняя погрешность для стратегии X^* : $(0\%+0\%+0\%)/3 = 0\%$;
- 3) средняя погрешность для стратегии Y^* : $(0\%+0\%+0\%)/3 = 0\%$

Таким образом, видно, что результаты совпали (погрешность равна 0%) и можно использовать как более точный, первый метод, так и приближенный второй. В нашей конкретной задаче второй метод был более удобен вследствие того, что

вероятности выбора первым и вторым игроками соответствующих им первых стратегий равны 1 (или 100%).

Библиографический список:

1) Методы оптимальных решений: Учебное пособие./ Соловьев В.И. – М.: Финансовый университет, 2012. – 364 с.

Сайпидинов Г.М., студент специальности «Финансы»
Казахский экономический университет им. Т.Рыскулова, Казахстан
Руководитель – Шумаева О.В., Ибрагимова С.А.

ОПТИМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСОВ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ТОРТОВ В ТОО «АЙДЫН»

Одной из задач линейного программирования является задача о распределении ресурсов. В этой задаче требуется найти такой план выпуска однородного продукта при имеющихся в наличии ресурсах, который позволил бы получить максимальную прибыль.

Рассмотрим применение аппарата линейного программирования для определения оптимального выпуска продукции ТОО «Айдын». ТОО «Айдын» выпускает разнообразную выпечку, в том числе 4 вида тортов: «Сказка», «Белоснежка», «Кофейный», «Наполеон», используя 14 видов сырья. Торты реализуются по ценам 920, 1070, 1100, 1200 тенге соответственно. Определим, в каком количестве надо выпустить четыре вида тортов, исходя из имеющихся ресурсов, чтобы при этом получить максимальную прибыль.

Обозначим через x_1, x_2, x_3, x_4 количество тортов указанных видов, запланированных к производству.

Математическая модель задачи имеет следующий вид:

1) Целевая функция:

$$F = 920x_1 + 1070x_2 + 1100x_3 + 1200x_4 \rightarrow \max$$

2) Система ограничений:

$$\left\{ \begin{array}{l} 5x_1 + 3x_2 + 10x_3 + 3x_4 \leq 310, \\ 0,12x_1 + 0,2x_2 + 0,09x_3 + 0,8x_4 \leq 15, \\ 0,495x_1 + 0,2x_2 + 0,42x_3 + 0,37x_4 \leq 20, \\ 0,32x_1 + 0,5x_2 + 0,5x_3 + 0,45x_4 \leq 25, \\ 0,185x_1 + 0,4x_2 + 0,5x_3 \leq 15, \\ 0,115x_1 + 0,1x_3 \leq 3,8, \\ 0,03x_1 + 0,015x_4 \leq 0,75, \\ 0,2x_2 + 0,1x_4 \leq 3, \\ 0,15x_2 \leq 1,5, \\ 0,2x_2 \leq 2, \\ 0,2x_2 + 0,15x_3 + 0,1x_4 \leq 5, \\ 0,075x_3 \leq 1,5, \\ 0,5x_3 + 0,25x_4 \leq 10, \\ 0,03x_3 \leq 0,5. \end{array} \right.$$

3) Условие неотрицательности переменных:

$$x_1 \geq 0, \quad x_2 \geq 0, \quad x_3 \geq 0, \quad x_4 \geq 0.$$

4) x_1, x_2, x_3, x_4 – целые.

Решаем задачу, используя надстройку Поиск Решения.

Таким образом, ТОО «Айдын», выпуская ежедневно четыре вида тортов по ценам 920, 1070, 1100, 1200 тенге соответственно, в количестве $x_1=16$, $x_2=8$, $x_3=14$, $x_4=12$, при наличии необходимых ежедневных ресурсов получает максимальную прибыль в размере **53080 тенге**.

Для исследования оптимального решения используются отчеты, получаемые Поискem решения. Поэтому снимем это ограничение, повторим решение задачи и получим отчет по устойчивости.

Как показывает отчет по устойчивости, из 14 видов сырья только мука, сахар, сметана, орехи являются дефицитными, так как имеют ненулевые теневые цены. Значит, изменение их запасов позволит влиять на прибыль предприятия. Снимем верхние ограничения с запасов этих ресурсов, заменив знаки « \leq » знаками « \geq », и повторим решение задачи.

Получим новое оптимальное решение $x_1=10$, $x_2=10$, $x_3=5$, $x_4=30$ и максимальную прибыль 61400 тенге. Однако по опыту известно, что спрос на «Наполеон» никогда не был так велик и не превышал 15 штук в сутки. Поэтому введем в математическую модель дополнительное ограничение $x_4 \leq 15$.

Получим новое оптимальное решение $x_1=18$, $x_2=10$, $x_3=13$, $x_4=14$ и максимальную прибыль 58360 тенге. Для реализации этого решения необходимо увеличить ежедневные запасы дефицитных видов сырья: муки – на 1,465 кг, сахара – на 1,55 кг, сметаны – на 0,4 кг, орехов – на 0,35 кг.

Отчет по устойчивости позволяет оценить влияние на максимальную прибыль изменений цены продукции. Допустим, принято решение увеличить цену каждого торта на 100 тенге. Это увеличение является допустимым, поэтому оптимальное решение задачи не изменится, а прибыль увеличится на сумму $100 \cdot (16+8+14+12)=5000$ тенге и составит $53080+5000=58080$ тенге.

Отчет по устойчивости также позволяет оценить целесообразность выпуска новых видов продукции. Допустим, предполагается расширить ассортимент и наладить выпуск торта «Ореховый». Нормы расхода сырья на один торт следующие: сливочное масло 0,2 кг, сахар 0,3 кг, яйцо 3 шт., мука 0,3 кг, сгущенное молоко 0,15 кг, орехи 0,25 кг, сметана 0,05 кг. Пользуясь отчетом по устойчивости, найдем дополнительные затраты на ресурсы:

$$\Delta_4 = \sum a_{i4} y_i = 257,16 \cdot 0,3 + 1796,24 \cdot 0,3 + 1138,47 \cdot 0,05 + 2158,13 \cdot 0,25 = 1213.$$

Значит, выпуск нового торта будет рентабельным, если его цена составит не менее 1213 тенге.

Таким образом, использование методов линейного программирования позволило не только найти оптимальное решение задачи, но и провести исследование некоторых ее вариантов.

Библиографический список:

1. Рахметова Р.У. Математические модели и методы экономики: Учебное пособие. – Алматы, Экономика, 2008. – 224 с.
2. Исследование операций в экономике: учеб.пособие/ под ред. проф. Н.Ш. Кремера. – М.: ИД Юрайт, 2010. –430 с.
3. Орлова И.В. Экономико-математические методы и модели. Выполнение расчетов в среде EXCEL / Практикум: Учебное пособие для вузов. - М.: ЗАО Финстатинформ, 2000.-136 с.

Стрелкова Ю.В., студентка 1 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Алексенко Н.В.

ПОСТРОЕНИЕ ФУНКЦИЙ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Функции находят широкое применение в экономической теории и практике. Спектр используемых в экономике функций весьма широк: от простейших линейных до функций, получаемых по определенному алгоритму с помощью так называемых рекуррентных соотношений, связывающих состояния изучаемых объектов в разные периоды времени.

Наряду с линейными, используются нелинейные функции, такие, как дробно-рациональные, степенные (квадратная, кубическая и т.д.), показательные (экспоненциальные), логарифмические и другие функции. Периодичность, колеблемость ряда экономических процессов позволяет также использовать тригонометрические функции.

Наиболее часто используются в экономике следующие функции:

1. Функция полезности (функция предпочтений) - в широком смысле зависимость полезности, т.е. результата, эффекта некоторого действия от уровня (интенсивности) этого действия.

2. Производственная функция - зависимость результата производственной деятельности от обусловивших его факторов.

3. Функция выпуска (частный вид производственной функции) - зависимость объема производства от наличия или потребления ресурсов.

4. Функция издержек (частный вид производственной функции) - зависимость издержек производства от объема продукции.

5. Функции спроса, потребления и предложения - зависимость объема спроса, потребления или предложения на отдельные товары или услуги от различных факторов (например, цены, дохода и т.п.).

Учитывая, что экономические явления и процессы обуславливаются действием различных факторов, для их исследований широко используются **функции нескольких переменных**. Среди этих функций выделяются **мультипликативные функции**, позволяющие представить зависимую переменную в виде произведения факторных переменных, обращающего его в нуль при отсутствии действия хотя бы одного фактора.

Используются также **сепарабельные функции**, которые дают возможность выделить влияние различных факторных переменных на зависимую переменную, и в частности, **аддитивные функции**, представляющие одну и ту же зависимую переменную как при суммарном, но раздельном воздействии нескольких факторов, так и при одновременном их воздействии.

Если действием побочных факторов можно пренебречь или удастся зафиксировать эти факторы на определенных уровнях, то влияние одного главного фактора изучается с помощью функции одной переменной.

Остановимся еще на одном важном аспекте использования функций в экономике применении таблиц функций, которые позволяют сделать возможными различные расчеты, исключить или упростить громоздкие вычисления.

При вычислениях с помощью таблиц мы часто сталкиваемся с ситуацией, когда аргумент функции задан с большей точностью, чем позволяет таблица. В этом случае мы должны прибегнуть к **интерполированию (интерполяции)**, -

приближенному нахождению неизвестных значений функции по известным ее значениям в заданных точках.

Наиболее простым является **линейное интерполирование**, при котором допускается, что приращение функции пропорционально приращению аргумента.

Если заданное значение x лежит между приведенными в таблице значениями x_0 и $x_1 = x_0 + h$, которым соответствуют значения функции $y_0 = f(x_0)$ и $y_1 = f(x_1) = f(x_0) + \Delta f$, то считают, что

$$(x) - (x_0) \frac{\Delta f}{h}$$

Уравнение прямой, проходящей через две точки

Величины $(x - x_0)\Delta f / h$ называются **интерполированными поправками**. Эти величины вычисляются с помощью таблицы или приводятся в дополнении к таблице.

Если по заданным значениям функции необходимо найти приближенное значение аргумента, то необходимо произвести **обратное интерполирование**.

Его можно провести по той же формуле, в которой поменять местами переменные x и y : $g(y) = g(y_0) + \frac{y - y_0}{h} \Delta g$,

где $x = g(y)$ - неизвестное значение обратной функции.

В ряде случаев точность нахождения неизвестных значений с помощью линейного интерполирования оказывается недостаточной и используются другие методы интерполирования, например, *квадратичное интерполирование*.

Часто при подборе функции, являющейся моделью экономического процесса, необходимо найти её параметры. Для их поиска можно использовать метод наименьших квадратов.

Метод наименьших квадратов является одним из наиболее распространенных и наиболее разработанных вследствие своей простоты и эффективности методов оценки параметров линейных эконометрических моделей. Вместе с тем, при его применении следует соблюдать определенную осторожность, поскольку построенные с его использованием модели могут не удовлетворять целому ряду требований к качеству их параметров и, вследствие этого, недостаточно “хорошо” отображать закономерности развития процесса.

Рассмотрим процедуру оценки параметров линейной модели с помощью метода наименьших квадратов более подробно. Такая модель в общем виде может быть представлена уравнением:

$$y_t = a_0 + a_1 x_{1t} + \dots + a_n x_{nt}$$

или матрицей $Y=A*X$, где

$$X = \begin{bmatrix} 1 & x_{11} & x_{21} & \dots & x_{n1} \\ 1 & x_{12} & x_{22} & \dots & x_{n2} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 1 & x_{1T} & x_{2T} & \dots & x_{nT} \end{bmatrix} \quad A = \begin{pmatrix} a_1 \\ a_2 \\ \cdot \\ \cdot \\ a_n \end{pmatrix}$$

Название свое метод наименьших квадратов получил, исходя из основного принципа, которому должны удовлетворять полученные на его основе оценки параметров: **сумма квадратов ошибки модели должна быть минимальной.**

Пример 1.1. Торговое предприятие имеет сеть, состоящую из 12 магазинов, информация о деятельности которых представлена в табл. 1.1.

Руководство предприятия хотело бы знать, как зависит размер годового товарооборота от торговой площади магазина.

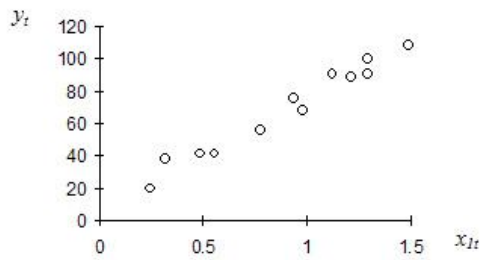
Таблица 1.1.

Номер магазина	Годовой товарооборот, млн. руб.	Торговая площадь, тыс. м ²
1	19,76	0,24
2	38,09	0,31
3	40,95	0,55
4	41,08	0,48
5	56,29	0,78
6	68,51	0,98
7	75,01	0,94
8	89,05	1,21
9	91,13	1,29
10	91,26	1,12
11	99,84	1,29
12	108,55	1,49

Решение методом наименьших квадратов.

Обозначим y_t - годовой товарооборот t -го магазина, млн руб.; x_{1t} - торговая площадь t -го магазина, тыс. м².

Для определения формы функциональной зависимости между переменными y_{it} и x_{1t} построим диаграмму рассеяния.



На основании диаграммы рассеяния можно сделать вывод о позитивной зависимости годового товарооборота от торговой площади (т.е. у будет расти с ростом x_1). Наиболее подходящая форма функциональной связи – **линейная**.

Информация для проведения дальнейших расчетов представлена в табл.1.2.

С помощью метода наименьших квадратов оценим параметры линейной однофакторной эконометрической модели

$$y_t = a_0 + a_1 x_{1t} + \varepsilon_t.$$

$$\hat{a}_0 = \frac{\sum y_t \sum x_{1t}^2 - \sum x_{1t} \sum y_t x_{1t}}{T \cdot \sum x_{1t}^2 - (\sum x_{1t})^2} = \frac{819,52 \cdot 11,4058 - 10,68 \cdot 858,3991}{12 \cdot 11,4058 - 10,68^2} = 7,8738.$$

$$\hat{a}_1 = \frac{T \sum y_t x_{1t} - \sum y_t \sum x_{1t}}{T \cdot \sum x_{1t}^2 - (\sum x_{1t})^2} = \frac{12 \cdot 858,3991 - 819,52 \cdot 10,68}{12 \cdot 11,4058 - 10,68^2} = 67,8871.$$

Таблица 1.2.

t	y_t	x_{1t}	y_t^2	x_{1t}^2	$x_{1t} y_t$
1	2	3	4	5	6
1	19,76	0,24	390,4576	0,0576	4,7424
2	38,09	0,31	1450,8481	0,0961	11,8079
3	40,95	0,55	1676,9025	0,3025	22,5225
4	41,08	0,48	1687,5664	0,2304	19,7184
5	56,29	0,78	3168,5641	0,6084	43,9062
6	68,51	0,98	4693,6201	0,9604	67,1398
7	75,01	0,94	5626,5001	0,8836	70,5094
8	89,05	1,21	7929,9025	1,4641	107,7505
9	91,13	1,29	8304,6769	1,6641	117,5577
10	91,26	1,12	8328,3876	1,2544	102,2112
11	99,84	1,29	9968,0256	1,6641	128,7936
12	108,55	1,49	11783,1025	2,2201	161,7395
S	819,52	10,68	65008,554	11,4058	858,3991
Среднее	68,29	0,89			

Таким образом, $\hat{y}_t = 7,8738 + 67,8871 \cdot x_{1t}$.

Следовательно, при увеличении торговой площади на 1 тыс. м² при прочих равных условиях среднегодовой товарооборот увеличивается на 67,8871 млн. руб.

Библиографический список:

1. Журнал «Математика для экономистов» #5, 2003.
2. <http://www.grandars.ru/student/vysshaya-matematika/metod-naimenshih-kvadratov.html#a1>

Урлапов П.С. Цой Н.В., студенты 1 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Бурмистрова Н.А.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

Зачастую трудным представляется осознать сам процесс функционирования какого-либо предприятия. Результаты труда, ровно как и их масштабы, мы осознаем прекрасно: это существующий рынок услуг и товаров. Мы можем легко вообразить себе масштаб такого результата труда, как журнала, лежащего на полке. Для этого нам стоит лишь открыть его и прочитать, каким тиражом он издается. Но мало кто при этом представляет весь процесс изготовления этого тиража: производство электроэнергии, печатных станков, красителей, бумаги, и, как следствие, развитие сталелитейных заводов и химических лабораторий. Мы не говорим уже и про продукты питания, которые, справедливости ради заметим, тоже становятся неотъемлемой частью в производстве журналов, хоть и не являются частью технологической цепочки

Для того, чтобы можно было не только представлять, но и рассчитывать стоимость всех участков производства была создана математическая модель Василия Леонтьева, известная как модель межотраслевого баланса [3].

В равновесной модели многоотраслевой экономики рассматривается экономическая система, состоящая из n отраслей, каждая из которых производит некоторую продукцию. Часть продукции идет на внутрипроизводственное потребление данной отраслью и другими отраслями, а другая часть предназначена для непроизводственного потребления, т.е. конечная продукция (табл. 1).

Таблица 1

Отрасли потребления / Отрасли производства	Производственное потребление						Конечная продукция Y	Валовая продукция X
	1	2	...	j	...	n		
1	x_{11}	x_{12}	...	x_{1j}	...	x_{1n}	y_1	x_1
2	x_{21}	x_{22}	...	x_{2j}	...	x_{2n}	y_2	x_2
⋮	⋮	⋮
i	x_{i1}	x_{i2}	...	x_{ij}	...	x_{in}	y_i	x_i
⋮	⋮	⋮
n	x_{n1}	x_{n2}	...	x_{nj}	...	x_{nn}	y_n	x_n

В соответствии с балансовым характером таблицы объем валовой продукции i отрасли равен сумме объемов этой продукции, потребляемой n отраслями, и конечного продукта, т.е.

$$\begin{cases} x_{11} + x_{12} + \dots + x_{1n} + y_1 = x_1; \\ x_{21} + x_{22} + \dots + x_{2n} + y_2 = x_2; \\ \dots \\ x_{i1} + x_{i2} + \dots + x_{in} + y_i = x_i; \\ \dots \\ x_{n1} + x_{n2} + \dots + x_{nn} + y_n = x_n. \end{cases} \quad (1)$$

Уравнения системы (1) называется соотношениями баланса. Поскольку продукция разных отраслей может иметь разные измерения, будем рассматривать

стоимостный баланс. Введем коэффициенты прямых затрат $a_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_j}$ – объем (затраты) продукции i отрасли, необходимой для производства 1 единицы продукции j отрасли. Тогда $x_{ij} = a_{ij} \cdot x_j$ и система (1) примет вид:

$$\begin{cases} a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \dots + a_{1n}x_n + y_1 = x_1; \\ a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \dots + a_{2n}x_n + y_2 = x_2; \\ \dots \\ a_{i1}x_1 + a_{i2}x_2 + \dots + a_{in}x_n + y_i = x_i; \\ \dots \\ a_{n1}x_1 + a_{n2}x_2 + \dots + a_{nn}x_n + y_n = x_n. \end{cases} \quad (1')$$

или в матричном виде: $A \cdot X + Y = X$ (2)

В уравнении многоотраслевого баланса (2)

$A = (a_{ij})$ – матрица прямых материальных затрат (технологическая матрица);

$X = \begin{pmatrix} x_1 \\ \vdots \\ x_n \end{pmatrix}$ – вектор валовой продукции каждой отрасли;

$Y = \begin{pmatrix} y_1 \\ \vdots \\ y_n \end{pmatrix}$ – вектор конечной продукции каждой отрасли.

Цель модели многоотраслевого баланса – дать ответ на вопрос: каким должен быть объем валовой продукции каждой отрасли X , чтобы удовлетворить потребности в продукции этой отрасли при заданном объеме конечного продукта Y и известной матрице прямых затрат A :

Из уравнения (2) выразим вектор X

$$X - AX = Y \Rightarrow EX - AX = Y \Rightarrow (E - A)X = Y.$$

В том случае, если матрица $(E - A)$ невырожденная, т. е. $|E - A| \neq 0$, то решение уравнения (2) определяет формула $X = (E - A)^{-1}Y$.

Усложнить и расширить эту математическую модель помогла модель равновесных цен. Усложняется ситуация тем, что вводится матрица непрямых затрат (налоги, оплата труда), которая используется при исследовании таких экономических процессов как прогноз цен на продукцию отраслей при известных нормах добавленной стоимости и прогноз норм добавленной стоимости при известных ценах на продукцию отраслей [1].

Введем $P = \begin{pmatrix} p_1 \\ p_2 \\ \vdots \\ p_n \end{pmatrix}$ – вектор цен, где p_i – цена 1 единицы продукции i отрасли,

$i = (1, \dots, n)$.

Поскольку для выпуска 1 единицы продукции первой отрасли требуется

a_{11} – продукции первой отрасли;

.....

a_{n1} – продукции n -й отрасли,

то на приобретение необходимой продукции будет потрачена сумма $a_{11}p_1 + a_{21}p_2 + \dots + a_{n1}p_n$.

В этом случае для выпуска первой отрасли продукции в объеме x_1 необходимы затраты

$$x_1 p_1 = x_1 \underbrace{(a_{11}p_1 + a_{21}p_2 + \dots + a_{n1}p_n)}_{\text{производственные расходы}} + \underbrace{V_1}_{\text{непроизводственные расходы}},$$

где V_1 – добавленная стоимость (зарботная плата, налоги и т. д.)

При делении полученного уравнения на x_1 , получаем затраты первой отрасли, необходимые для производства 1 единицы продукции

$$p_1 = a_{11}p_1 + a_{21}p_2 + \dots + a_{n1}p_n + v_1,$$

где $v_1 = \frac{V_1}{x_1}$ – норма добавленной стоимости (величина добавленной стоимости на 1 единицу выпускаемой продукции).

Аналогично определяются затраты других отраслей на производство 1 единицы продукции

$$p_2 = a_{12}p_1 + a_{22}p_2 + \dots + a_{n2}p_n + v_2;$$

.....

$$p_n = a_{1n}p_1 + a_{2n}p_2 + \dots + a_{nn}p_n + v_n.$$

Полученную систему можно записать в форме матричного уравнения

$$P = A^T \cdot P + V, \text{ где}$$

$$V = \begin{pmatrix} v_1 \\ v_2 \\ \vdots \\ v_n \end{pmatrix} \text{ – вектор норм добавленной стоимости.}$$

Уравнение $P = A^T \cdot P + V$ называют моделью равновесных цен, которая используется при исследовании следующих экономических процессов:

- прогноз цен на продукцию отраслей при известных нормах добавленной стоимости

$$P - A^T P = V \Rightarrow (E - A^T) \cdot P = V \Rightarrow P = (E - A^T)^{-1} \cdot V;$$

- прогноз норм добавленной стоимости при известных ценах на продукцию отраслей

$$V = P - A^T P \Rightarrow V = (E - A^T) \cdot P.$$

Чтобы применить эти две балансовые модели в процессе обучения, дабы наглядно продемонстрировать весь процесс производства, мы прибегнем к методу, появившемуся в начале XX века в Школе бизнеса Гарвардского университета. Метод получил название Кейс-стади, (от англ. Case study), основанный на разборе конкретных ситуаций путем применения на них полученных знаний. Является методом активного обучения, а использование ситуаций, в некоторой степени знакомых, а от того и более понятных, позволяет учащимся не только получать знания, но в дальнейшем представлять, как они их могут применить и какие последствия могут последовать [2].

Сформулируем кейс следующим образом. Центральное конструкторское бюро автоматики (ЦКБА) получила государственный заказ на производство X авиазапчастей. Каждая деталь проходит две одинаковых стадии производства. Первая стадия осуществляется на оборудовании, которое было установлено еще при открытии завода в Советском Союзе. Вторая же стадия изготовления проходит на металлообрабатывающих, пяти координатных станках, с числовым программным управлением, фирмы Hermle, которые будут закуплены и привезены напрямую из Германии. И вопрос будет состоять в том, сколько рублей будет заплачено за выполнение всей работы, если известно известна доля металла, стоимость станков, всех коммуникаций, известны суммы, которые отводятся на оплату труда работника предприятия. Учтем так же, что чего-то да будет стоить пищевая промышленность (на территории завода существует столовая) и не забудем мы о внутреннем и внешнем ремонте зданий, об очистке территории завода и персонале, который не только стоит у станка, но еще и занимается руководством предприятия, охраной и уборкой.

Суть кейса в том, что мы можем получить совершенно разные цифры итоговой стоимости. Эта разница варьируется в зависимости от невероятного количества факторов: от, казалось бы, ни на что не влияющего климата до экономической политики различных государств. Климатические условия, например, могут резко изменить положение дел и вещей в сельском хозяйстве, что приведет к росту стоимости товаров в столовой, а эмбарго на ввоз определенной продукции соседним государством затруднит. Каждую из отраслей, продукт которой используется при выполнении заказа в ЦКБА можно также описать при помощи модели равновесных цен и увидеть, что и она является очень сложной системой, из чего мы делаем сразу два вывода. Во-первых, глобальность модели равновесных цен неоспорима, т.к. вы можете разложить на отдельные составляющие любое производство, ровно, как и разложить на составляющие любое другое производство, которое является составляющим первого. И, во-вторых, модель равновесных цен является очень громоздкой и не до конца точной в практике, если неизвестны конечные стоимости продукции других отраслей.

Как видим, обе представленные модели позволяют описать и достаточно точно и верно рассчитать стоимость продукции, производимой предприятием. Модель проста в своем образе и невероятно глубока в применении. И данный кейс стадии это только подтвердил.

Однако есть и минусы. Зачастую на продукцию предприятия, помимо холодно рассчитанных показателей влияют еще и совершенно непредсказуемые факторы. Урожай в аграрной промышленности может уничтожить излишняя засушливость, разработка нефтяного месторождения может быть приостановлена по причине аварии, а приостановленная добыча стали могут помешать скорому решению

возникшего военного положения с другой державой. Эти недочеты решаемы компьютерным моделированием дюжины вариаций одного и того же кейса с различными переменными, что позволяет увидеть наиболее возможный из всех результатов. Но это вовсе не значит, что развитие ситуации пойдет именно по этому, наиболее вероятному. С этого ракурса модели, рассматриваемые нами в этой работе, выглядят не самым наилучшим образом.

Библиографический список:

1. Бурмистрова, Н.А. Системы линейных алгебраических уравнений. Балансовые модели в экономике: учеб. пособие / Н.А. Бурмистрова, Н.И. Ильина. – Омск: Издательский дом «Наука», 2010. – 128 с.
2. Бурмистрова, Н.А. Использование анализа конкретных ситуаций в рамках учебной дисциплины «Математика» в экономическом вузе / Н.А. Бурмистрова, Н.И. Ильина // Высшее образование сегодня. – 2011. – № 2. – С. 83–86.
3. Высшая математика для экономического бакалавриата: учебник и практикум / Н.Ш. Кремер.А., Путко, И.М. Тришин и др.; под ред. Н.Ш. Кремера. – М.: ЮРАЙТ, 2012. – 909 с.

Федосеева Е.О., студенты 1 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Алексенко.Н.В.

ЗОЛОТОЕ СЕЧЕНИЕ В НАУКЕ И ПРАКТИКЕ

*«Геометрия владеет двумя сокровищами: одно из них – теорема Пифагора,
другое - деление отрезка в среднем и крайнем отношении»
И. Кеплер.*

Человек различает окружающие его предметы по форме. Интерес к какому-либо объекту может быть продиктован жизненной необходимостью, а может быть вызван его красотой. Форма, в основе построения которой лежит золотое сечение способствует лучшему зрительному восприятию и появлению ощущения красоты и гармонии. Целое всегда состоит из частей, части разной величины находятся в определенном отношении друг к другу и к целому. Принцип «золотого сечения» - высшее проявление структурного и функционального совершенства целого и его частей в искусстве, науке, технике, физике, биологии, астрономии и др. науках, и др. искусствах. Они лежат в основе архитектурных пропорций многих замечательных произведений мирового зодчества, таких как здания бывшего сената в Кремле, собора Василия Блаженного на Красной площади, церкви Вознесения в Коломенском.

В своей работе я хочу провести краткий обзор истории и математической сущности золотого сечения, и попытаться осмыслить его роль в науке и практике.

Принято считать, что история золотого деления фактически начинается с Пифагора. Однако есть предположение, что свое знание золотого деления он позаимствовал у египтян и вавилонян. Данный научный фактор подтверждает история: пропорции пирамиды Хеопса, предметов быта и украшений из гробницы Тутанхамона свидетельствуют, что египетские мастера пользовались соотношениями золотого деления при их создании.

В дошедшей до нас античной литературе «золотое сечение» впервые встречается во II книге «Начал» Евклида, где дается геометрическое построение «золотого сечения», равносильное решению равенства квадратного уравнения вида $x(a+x) = a^2$. Отрезок линии АВ будет считаться разделенным точкой С (которая ближе к точке В) в «золотой пропорции», если отношение большей части АС к меньшей СВ равно отношению всего отрезка АВ к большей части АС, т.е. $AC:CB = AC :AB$ ($AC^2 = AB * CB$). Результатом решения этой задачи является

иррациональное число, приблизительно равняющееся $AC:CB=1:0,618$ которое и называют золотым сечением, золотым числом или золотой пропорцией.

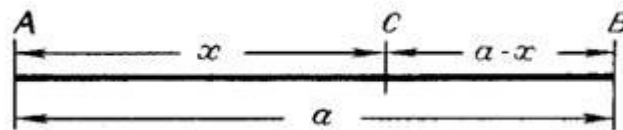


Рис. 1. Геометрическое построение золотого сечения

Во времена средневекового Ренессанса гениальный итальянский математик Лука Пачоли написал первую книгу о золотом сечении, назвав ее «Божественной пропорцией». По его мнению, даже Бог использовал принцип золотого сечения для создания Вселенной. В то же самое время Леонардо да Винчи, использовал для композиционного построения своей знаменитой Джоконды «золотой равнобедренный треугольник», в котором отношение бедра к основе равно золотому сечению.

Попробуем рассмотреть использование золотого сечения в различных областях и сделать непосредственные выводы.

Совместная работа ботаников и математиков пролила свет на удивительные явления природы. Выяснилось, что в расположении листьев на ветке, семян подсолнечника, шишек сосны проявляет себя ряд Фибоначчи, а стало быть, проявляет себя закон золотого сечения. Представление о золотом сечении будет неполным, если не сказать о спирали. Гете называл спираль «кривой жизни».

Также нить золотого сечения можно найти и в анатомии. Сердце бьется непрерывно – от рождения человека до его смерти. Его работа должна быть

оптимальной, обусловленной законами самоорганизации биологических систем. Отклонения от оптимального режима вызывают различные заболевания. А так как золотая пропорция является одним из критериев самоорганизации в живой природе, естественно предположить, что и в работе сердца возможно проявление этого критерия.

Одной из интереснейших проблем в области математических методов анализа экономики является определение оптимальных количественных соотношений в тех или иных экономических процессах. Сейчас экономическая теория строится, как правило, по двум параметрам: затраты - прибыль, спрос - предложение и т. п. Двухпараметрическое равновесие - это достаточно ограниченная схема, которая применима в ограниченном количестве случаев. Основной подход состоит в том, чтобы найти три агрегированных показателя. В этом случае работает технология "золотого сечения". И сразу становится видно, где имеют место отклонения от состояния устойчивости. После этого становится понятно, какие меры необходимо осуществить. Если обратиться к современной экономической ситуации в России, то таким отсутствующим третьим параметром можно считать состояние законодательной базы, которая сейчас рассматривается в отрыве от экономики. Одно только изменение фактора "идеология" способно обеспечить прирост в два раза валового национального продукта на душу населения.

Мной был проведен исторический экскурс и разобрана математическая сущность «золотого сечения». Знакомство с принципами «золотого сечения», помогает видеть гармонию и целесообразность окружающих нас творений природы и человека. Таким образом можно сделать выводы: во-первых, золотое сечение - это один из основных основополагающих принципов природы; во-вторых, человеческое представление о красоте явно сформировалось под влиянием того, какой порядок и гармонию человек видит в природе.

Несмотря на неприятие «золотого сечения» современными «официальными науками, оно повсеместно используется в технике, во многих странах мира, в том числе в России и Украине, довольно крупные учёные продолжают изучать и искать практическое применение одному из «золотых» математических принципов.

Библиографический список

1. Азевич А.И. Двадцать уроков гармонии: гуманитарно- математический курс. - М.: Школа-пресс, 1998.
2. Васюткинский Н.Н. Золотая пропорция. - М., 1990.
3. Волошинов А.В. Математика и искусство. - М., 1992.
4. Гарднер М. Математические головоломки и развлечения. - М., 1994.
5. Кованцов Н.И. Математика и романтика. - Киев, 1976.
6. МСЭ // под редакцией Б.А. Введенского. - М. 1959.

7. Пидоу Д. Геометрия и искусство. - М.: Мир, 1989.
8. Прохоров А.И. Золотая спираль // Квант. 1984. № 9.

Хоменко А.С., магистр специальности экономическая кибернетика
Херсонский национальный технический университет, Херсон, Украина
Руководитель – Данилец Е.В.

РАСЧЕТ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Определяя региональную конкурентоспособность, важно учитывать способность отдельной территории наращивать показатели экономической результативности и усиливать социальную эффективность развития. Бесспорно, для усиления конкурентоспособности на уровне региона важно: комплексно и рационально использовать ресурсный потенциал развития, оптимизировать структуру экономического пространства в направлении ускорения новейших видов деятельности, активизировать инновационный потенциал. Однако, базируясь на концепции качества жизни, именно улучшение показателей последней должно быть определяющим в оценке конкурентоспособности вообще и, в частности, региональной.

Одним из методов исследования конкурентоспособности является расчет интегрального показателя конкурентоспособности региона. Поэтому, первым и одним из самых важных этапов, есть формирования матрицы априорных показателей конкурентоспособности региона. Показатель конкурентоспособности региона состоит из трех составляющих:

- 1) показатель уровня экономического развития региона;
- 2) показатель жизненного уровня населения;
- 3) показатель инвестиционной привлекательности.

Каждая из трех составляющих содержит в себе определенное количество статистических показателей. Все этапы методики количественной интегральной оценки конкурентоспособности региона можно представить в виде схемы (рис. 1).

Показатели, которые формируют матрицу наблюдений, являются неоднородными и имеют разные единицы измерения. Поэтому для приведения их всех к одномерному виду осуществляют математическую процедуру стандартизации, то есть переход к одинаковым характеристикам, используя формулу:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - M_j}{S_j}, \quad (1)$$

где z_{ij} – стандартизированное значение j -го отдельного показателя для i -го года;

S_j – среднее квадратичное отклонение j -го отдельного показателя;

M_j – среднее арифметическое значение j -го отдельного показателя;

x_{ij} – значение j -го показателя для i -го года.

Оценка состоит в назначении уровню конкурентоспособности числового значения, которое наиболее точно его отображает, с целью выявления сильных и слабых сторон для дальнейшего поиска путей повышения конкурентоспособности.

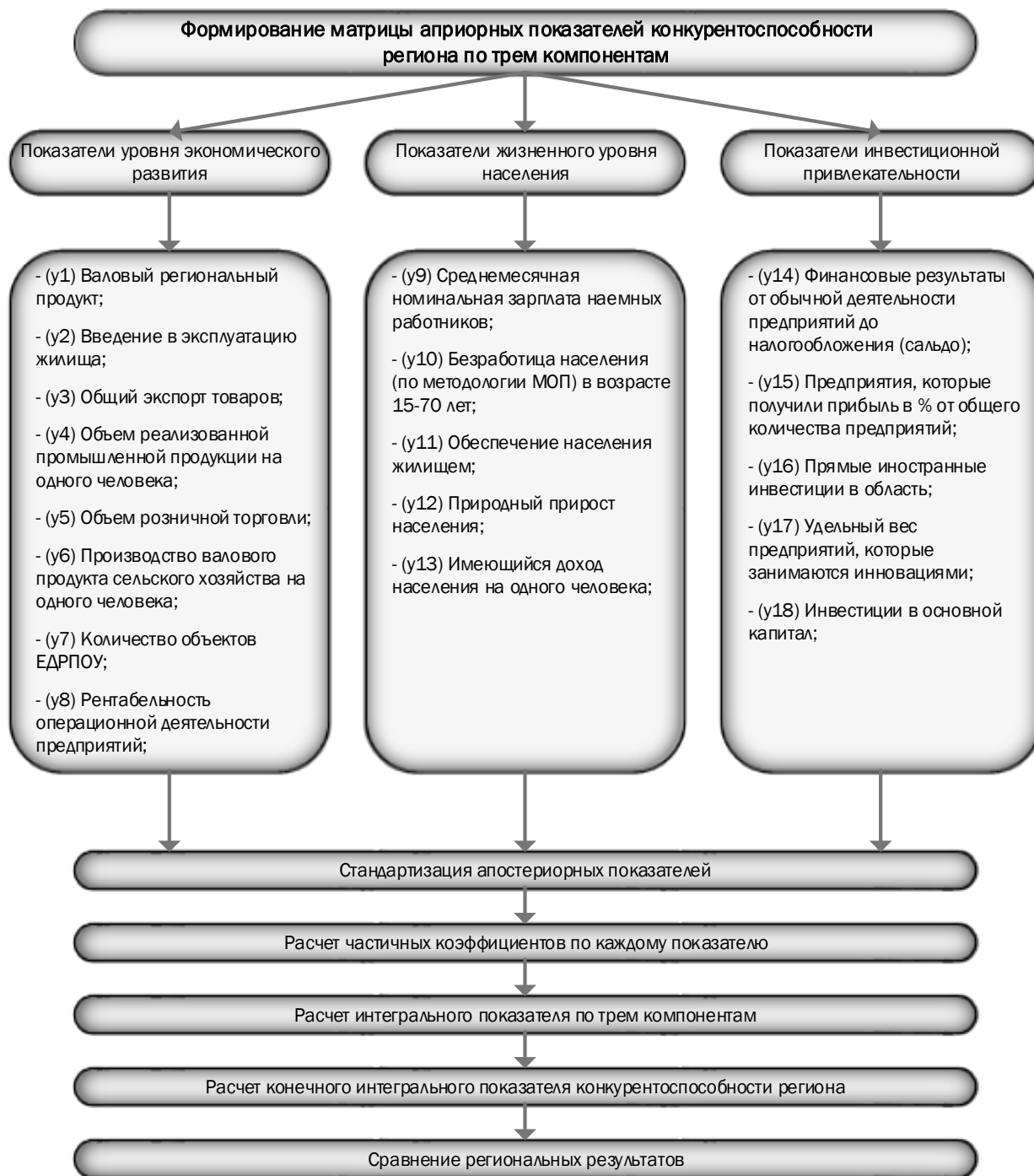


Рис.1 Схема методики количественной интегральной оценки конкурентоспособности региона

Частичные коэффициенты по каждому показателю рассчитываются по формуле:

$$K_i = \frac{z_{ij}}{z_e}, \quad (2)$$

где K_i – частичный коэффициент по соответствующему показателю;

z_{ij} – значение показателя определенного региона;

z_e – эталонное значение показателя (наибольшее или нормативное).

Следует отметить, что не все показатели можно превратить в частичные коэффициенты со значением в пределах (0;1] путем деления на максимальное значение, ведь для факторов-стимуляторов наилучшим будет наивысший показатель, а для дестимуляторов – наиболее низкий.

Принимая во внимание это, необходимо распределить все показатели, которые нами используются, на две группы: факторы-стимуляторы, факторы-дестимуляторы.

Расчеты частичных коэффициентов показателей- дестимуляторов проводим следующим образом:

$$K_{i=} = \frac{Z_{max} - Z_{ij}}{Z_{max} - Z_{min}} \quad (3)$$

где Z_{ij} – фактическое значение показателя для определенного региона;

Z_{min} – минимальное значение показателя;

Z_{max} – максимальное значение показателя.

Для определения интегрального коэффициента из полученных коэффициентов находят среднее арифметическое или среднее геометрическое.

Среднее арифметическое значение используется для показателей, которые имеют одинаковый уровень влияния на интегральный коэффициент, и рассчитывается по формуле:

$$I_{коэф} = \frac{k_1 + k_2 + \dots + k_n}{n} \quad (4)$$

где $I_{коэф}$ – интегральный показатель конкурентоспособности региона;

$k_1, k_2 \dots k_n$ – частичные коэффициенты;

n – количество частичных коэффициентов.

Недостатком данного метода является то, что любое ухудшение одной частичной оценки компенсируется таким же по абсолютной величине улучшением другой частичной оценки.

Среднее геометрическое рассчитывается по формуле:

$$I_{коэф} = \sqrt[n]{k_1 * k_2 * \dots * k_n} = \sqrt[n]{\prod k_n} \quad (5)$$

Недостатком формулы является невозможность ее использования в случаях, когда хотя бы один из частичных коэффициентов равный нулю, ведь в этом случае

интегральный коэффициент тоже будет иметь нулевое значение. Для устранения этого недостатка используют модифицированную формулу:

$$I_{\text{коэф}} = \sqrt[n]{\prod (1 + k_n)} - 1 \quad (6)$$

И. М. Вахович отмечает, что при использовании этого метода предполагается, что, чем больше уменьшается одна частичная оценка, тем сложнее компенсировать это увеличением другой частичной оценки. Другими словами, низкое значение хотя бы одной из частичных оценок существенным образом снижает интегральную оценку.

То есть, в результате получаем по каждому из регионов за каждый год по три интегральных коэффициента, которые используем для расчетов общего интегрального показателя региона:

$$I_{\text{заг.}} = \sqrt{I_{\text{ек}} * I_{\text{жит}} * I_{\text{инвест}}} \quad (7)$$

Метод был использован при исследовании конкурентоспособности трех областей: Херсонской, Одесской и Николаевской (рис.2).

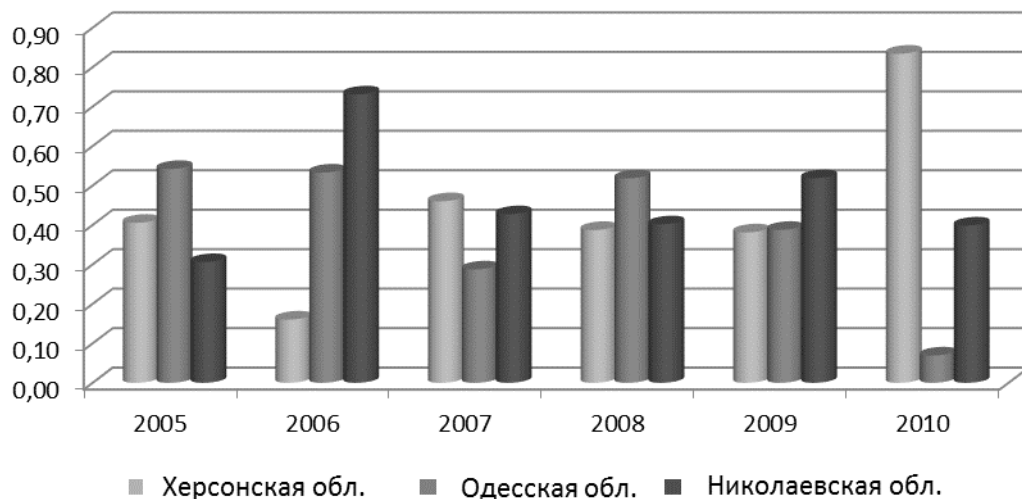


Рис.2 Интегральный показатель экономического развития областей

Получив общий интегральный показатель конкурентоспособности для каждого из трех регионов за каждый год, можно проанализировать динамику конкурентоспособности и выявить область-лидер.

Характер конкурентной борьбы, которая имеет место между регионами, заставляет осуществлять выбор основных показателей, которые в наибольшей мере обеспечивают комплексную оценку конкурентоспособности регионов.

Библиографический список

1. Голиков А.П., Дейнека А.Г., Казакова Н.А. Размещение производительных сил и регионалистика. Учебное пособие. – Харьков: ООО «Олант», 2002.- 320с.

2. Кремлев Н.Д. Развитие социальной инфраструктуры экономическим районов // Вопросы статистики. - № 8.

4. Некрасов Н.Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы. – 2 - е изд. – М.: Экономика, 1978 – 344с.

5. Сонько С.П., Кулінов В.В., Мустафин В.І. Ринок і регіоналістика: Навчальний посібник. – К.: Ельга, Ніка – Центр, 2002. – 380с.

6. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Навч. посібник – К.: Вікар, 2001. – 377с.

Секция «Язык-Культура-Социум: аспекты взаимодействия»

Алдошин А.И., студенты 1 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Шмакова А.П.

ИСКУССТВЕННЫЕ НЕЙРОННЫЕ СЕТИ, КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ ПРИ ПОКУПКЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ТЕНДЕРОВ

Люди отличны от прочих живых обитателей нашей планеты не только способностью рационально мыслить; принимать решения, основанные не на инстинктах; выражаться при помощи речи, но и стремлением обеспечивать себя большими прибылями. В то же время, нельзя сказать, что прибыль – это цель всего человечества, но, тем не менее, большинство людей ищет больших денег и все, что с ними связано тем или иным образом. При этом встает проблема, которая связана не просто с социальным расслоением или другими особенностями экономики, а всё больше с той самой человеческой природой. Данную проблему мы называем латинским словом – коррупция (от лат. *corruptio* — подкуп, порча).

В различных направлениях изучения термин «коррупция» может иметь дифференцированную окраску. В общих смыслах коррупция это использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав, а также связанных с этим официальным статусом авторитета, возможностей, связей в целях личной выгоды, противоречащее законодательству и моральным установкам. Коррупция является своеобразной формой девиантного поведения, основанного на мошенничестве и взяточничестве. Жители городов из различных регионов и даже стран имеют общие идеалы, такие как честность, определенный уровень образования, красота и т.д. Коррупция является одной из форм нарушения таких идеалов, не говоря уже о десяти библейских заповедях. Вместо добросовестных чиновников и прочих должностных лиц, мы имеем дело с людьми, которые не чисты на руку и не стесняются «откатов».

Возьмем в качестве примера нашу страну. Коррупция в России крепко вцепилась в экономику страны ещё со средневековья. По этой причине существует афоризм В.Буткова «В России коррупция – единственный безопасный вид коммерции, приносящий доход». Возможно, коррупция в наши дни является уже не просто тяжело решаемой проблемой, а частью нашего традиционного поведения или менталитета.

Если посмотреть на прочие страны, то можно смело сказать, что коррупция присутствует и в них, но не в таких масштабах. Тем не менее, этот факт не переносит проблему коррупции на второй план, а делает её мировой проблемой и угрозой для всех стран.

Можно сказать, что коррупция глубоко лежит в основе различных сделок и деятельности должностных лиц. По этой причине следует искать решение данной проблемы.

Перед переходом к основной теме нашего исследования требуется ознакомиться с определением тендера. Прежде всего, стоит уточнить, что тендер имеет различные трактовки. В этот список входят как экономические определения, так и прочие. Тендером в экономическом смысле называют конкурсную форму проведения торгов. Таким образом, это один из способов продажи своих товаров или услуг, который представляет собой листинг возможных поставщиков товаров и услуг, и выбор заказчиком наиболее благоприятного для него варианта, основанный на специальном списке требований или критериев. В соответствии с федеральным законом РФ «№44-ФЗ» существует 4 основных критерия при выборе тендера:

1. Цена контракта;
2. Цена сервисов по доставке;
3. Качество товаров и услуг;
4. Квалификация компании, предоставляющей свои товары и услуги.

Закономерно, что тендеры и коррупция были поэтапно разобраны в тексте исследования, так как, два этих термина связаны больше, чем кажется. Госзакупка тендеров пронизана коррумпируемыми действиями должностных лиц, занимающихся данной деятельностью. В силу коррупции и скрытых платежей, государство выбирает предприятия и организации, которые сделали наибольший «откат» в пользу государства. Также могут быть использованы дружеские или родственные связи, которые будут влиять на выбор того или иного тендера.

Существует определенный ряд схем нечестного проведения тендеров госзакупки, в условиях которых добросовестным компаниям не победить. В качестве таких схем могут быть использованы: демпинг, умышленные орфографические ошибки, подтасовка котировок и т.д. Самый популярный способ нечестного проведения тендеров – внедрение фиктивной компании с низкими и невыгодными для самой компании ценами, которая задушит своих конкурентов и

заставит их сойти с дистанции. Таким образом, на карте останется данная фиктивная компания и компания, которая уплатила «откат». Выигрывает тендер фиктивная компания, которая в дальнейшем бракуется по причине неправильного оформления документов. Следовательно, госзаказ передается в руки оставшейся компании, которая пользовалась методами недобросовестной конкуренции.

Большинство людей, включая политиков, широко осведомлены о подобных схемах, но бороться с коррупцией в этой сфере чиновники желанием не горят, по причине будущих упущенных выгод. Выход из положения можно найти при помощи применения искусственного интеллекта.

Как нетрудно догадаться, всем операциям по покупке тендеров на государственном уровне необходим контроль какого-либо независимого эксперта. Но где найти такого человека? Очевиден тот факт, что если рядовые организации могут подкупить чиновников, то и эксперт может быть нечист на руку. В результате коррупция побеждена не будет, а лишь выйдет на другой уровень. По этой причине стоит воспользоваться помощью современных технологий.

Инновационная сфера имеет ярко выраженное динамическое развитие в масштабах геометрической прогрессии. Практически ежедневно ученые различных стран радуют нас своими открытиями, разработками и представлением новейших моделей давно изобретенных видов техники. Один из самых больших скачков вперед был сделан учеными в сфере искусственного интеллекта. Его первое появления связано с 1955 годом. Несмотря на этот факт, впервые анонс этого изобретения был проведен лишь в 1991 году, когда искусственный интеллект уже использовался на практике.

Такого рода изобретение способно снабжать людей важной информацией для определенного вида деятельности. При помощи искусственного интеллекта может быть достигнуто безошибочное и уверенное принятие решений. В том числе может быть заметно увеличено качество госзакупки тендеров без использования человеческих ресурсов. Искусственный интеллект знаменит своей способностью к изучению большого количества информации и самостоятельному использованию определенного уровня знаний для принятия решений. К примеру, ученые создают специальную базу принятия решений для искусственного интеллекта, которая будет базироваться на критериях выбора того или иного тендера. Такая база и все критерии будут оказывать воздействие на выбор программой тендера. Кроме заложенной базы, искусственный интеллект способен имитировать мозговую деятельность человека и применять результаты имитации на практике. Это позволит искусственному интеллекту проводить решения в нелинейной форме и заниматься самообучением. Такой способ саморазвития данной программой позволяет в полной мере на неё положиться, и делает её по-настоящему прогрессивной и полезной.

Применение искусственного интеллекта уже принесло свои плоды на различных экономических площадках, а именно в сферах маркетинга, бухгалтерского учета, информационного менеджмента и др. Одной из наиболее популярных сфер использования таких достижений является банковская сфера, в частности проверка кредитоспособности различного рода клиентов: от физических лиц, до крупных компаний. Искусственный интеллект способен спрогнозировать ситуацию на фондовых биржах, предотвратить банкротство компаний, финансовые кризисы и выявить мошенничество с кредитными карточками.

Если начать применять искусственные нейронные сети при госзакупке тендеров, то это позволит игнорировать факт существования коррупции. Коррупция попросту будет невозможна, так как закупка тендеров будет проводиться без участия человеческого фактора. Таким образом, искусственный интеллект позволит выйти на рынок компаниям, которые приветствуют лишь честную конкуренцию.

Безусловно, такие новейшие технологии на данный момент времени находятся лишь на пути своего полноценного развития и совершенствования, но уже в скором времени они будут широко распространены. На сегодняшнем этапе искусственный интеллект все еще требует вмешательства человека, который будет контролировать процесс на предмет сбоев программы. Но, не смотря на все минусы, искусственный интеллект может стать лучшим способом борьбы с коррупцией.

Если вспомнить культовый фильм «99 франков», главный герой Октав сказал следующую фразу: «В этом мире продается все: любовь, искусство, планета Земля, ты, я. Особенно я». Он был абсолютно прав, ведь в действительности мы можем приобрести практически все что угодно, имея достаточные суммы денег для таких целей. Компании могут подкупить экспертов и должностных лиц, но подкупить искусственный интеллект в принципе невозможно. Он принимает решения, проделывая огромные объёмы работ, и не требует ничего взамен. Именно поэтому искусственные нейронные сети станут решением проблемы коррумпированности закупки тендеров, а может быть и коррупции во всех сферах, в будущем.

Библиографический список

1. Андрианов В.Д. Коррупция как глобальная проблема. История и современность. – М.: Экономика, 2011, – 304с.
2. Дубровский Д., Лекторский В. Искусственный интеллект. Междисциплинарный подход. – М.: Иинтелл, 2006. – 448с.
3. Neuro-Based Artificial Intelligence Model for Loan Decisions, American Journal of Economics and Business Administration 2 (1),pp: 27-34, 2010
4. Zhang, G.P., Neural Networks in Business Forecasting. 1st Edn., Idea Group Inc., pp: 1-41.

Брусникина А.Е., Щукин В.В., студенты 1 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Шмакова А.П.

ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Еще в классической политической экономии доказывались безусловные преимущества от свободной торговли. Так Адам Смит и Давид Рикардо показали, что как производители, так и потребители торгующих стран выигрывают от внешнеэкономической деятельности: производители получают новые рынки, потребители более дешевые и качественные товары. И в 1995 году была создана Всемирная торговая организация, целью которой как раз являлась либерализация торговли. Нашей стране понадобилось долгих 18 лет – для того, чтобы стать участником данной организации.

В этой связи необходимо проанализировать, какие изменения уже повлекло и еще может повлечь осуществившееся присоединение к ВТО. Как было отмечено ранее преимущества должны получать два основных типа экономических агентов: производители и потребители.

Что касается производителей, то их главным «выигрышем» являются новые рынки, причем обещалось «оживить» в первую очередь сельскохозяйственный сектор. Однако в январе 2013 года по сравнению с январем 2012 года наблюдалось резкое сокращение экспорта: экспортируемое количество злаков сократилось на 69,1%, в том числе экспорт риса упал на 20,1%, муки пшеничной на 53,9% и подсолнечных семян на 94,9%. Импорт в свою очередь имел колоссальный рост: страна увеличила потребление заграничного сливочного масла на 67%, сухого молока на 40,3%, сыров и творога на 14,3%. Объяснить это можно тем, что современная конкуренция в сельскохозяйственной сфере обусловлена двумя факторами: кредитом, а точнее процентной ставкой, и субсидиями, получаемыми от государства.

Таблица 1.

Субсидирование сельского хозяйства в разных странах

	Поддержка сельского хозяйства	Площадь территории
Россия	5,6 млрд. долл.	17 098 246 км ²
Евросоюз	107 млрд. долл.	4 324 782 км ²
Китай	147 млрд. долл.	9 596 960 км ²
США	23 млрд. долл.	9 826 675 км ²
Швейцария	5,8 млрд. долл.	41 284 км ²

Из таблицы 1 видно, что государственная помощь, получаемая отечественными производителями, значительно ниже зарубежных, из этого следует, что себестоимость российской продукции будет выше. А значит, нашим производителям придется либо установить более высокую цену и потерять часть спроса, либо работать в убыток и иметь перспективу вообще покинуть отрасль.

Что касается промышленности, то тенденции также не обнадеживающие. Таможенные пошлины стимулировали иностранные компании создавать свои производства в России для снижения себестоимости продукции, а это в свою очередь увеличивало занятость, ВВП и иные показатели. С вхождением в ВТО Россия потеряла привлекательность для иностранных инвесторов в этом плане, и в общем последние годы характеризуются оттоком капитала. Обращаясь к рисунку 1, можно заметить, что в период с 1994 года по 2004 год наблюдались невысокие колебания в притоке и оттоке капитала. С 3 квартала 2004 года наблюдался рост инвестиций и по сути он продолжался до начала мирового финансового кризиса, позже было несколько кварталов с притоком капитала (2 и 4 кварталы 2009 года и 2 квартал 2010 года), но с 3 квартала 2010 года наблюдается непрерывный отток капитала.

Если говорить про потребителей, то здесь необходимо отметить, что основной спрос как сельскохозяйственные продукты, так и на промышленные будет со стороны городов. И здесь появляется противоречие: те, кто заняты в сфере услуг, получают более дешевые и более качественные импортные товары при неизменном размере личных доходов, но для тех, кто занят в производственном секторе, вместе с снижением стоимости и увеличением качества ряда товаров может сократиться заработок или они вообще лишаться работы в силу оттока капитала либо просто не выдерживая ценовую конкуренцию.



Рис.1 Отток/приток капитала.

Библиографический список

4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.

5. Воронцов Е.В. Проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса при вступлении во Всемирную торговую организацию (ВТО) /Е.В. Воронцов // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. - № 10.

Константинова К.Е., студентка 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Сокур Е.А.

СТАДИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП

Каждая группа проходит через пять стадий развития. Сначала опишем историю развития группы. Первые четыре стадии развития группы сначала были разработаны Брюсом Уэйном Тукманом и опубликованы в 1965 году. Его теория под названием "Стадии Тукмана" была основана на проведенном им исследовании динамики группы.

В 1977 году Тукман совместно с Мэри Энн Дженсен добавил пятую стадию к 4 стадиям: "Закрытие". Стадия закрытия наступает, когда группа завершает текущий проект, и члены группы ближайшем будущем перейдут к другой работе, присоединившись к другим группам.

Пять стадий:

- **Стадия 1: Формирование**
- **Стадия 2: Штормовая**
- **Стадия 3: Урегулирование**
- **Стадия 4: Результативная деятельность**
- **Стадия 5: Закрытие**

Стадия **формирования** происходит, когда члены группы впервые встречаются друг с другом. На этом первом совещании члены группы знакомятся друг с другом. Они обмениваются информацией о своем образовании, интересах и опыте и формируют первое впечатление друг о друге. Они знакомятся с проектом, над которым будут работать, обсуждают цели и начинают думать о том, какую роль они будут играть в группе. Члены группы еще не работают. Они, фактически, присматриваются друг к другу и ищут способ, согласно которому они могли бы работать вместе.

Во время начальной стадии развития группы важно, чтобы руководитель группы очень четко разъяснил цели и дал четкие указания относительно проекта. Руководитель должен обеспечить участие всех членов группы в определении ролей и обязанностей и должен работать вместе с группой, чтобы помочь им установить правила совместной работы ("правила группы".) Группа зависит от руководителя группы, который управляет ими.

Когда группа начинает работать вместе, она переходит в **штормовую стадию**. Эта стадия неизбежна; каждая группа – особенно новая, никогда раньше не работавшая вместе – проходит через этот этап развития. На данной стадии члены группы соревнуются друг с другом за статус и за одобрение своих идей. Они имеют разные мнения насчет того, что должно быть сделано и как это должно быть сделано, что вызывает конфликты внутри группы. По мере прохождения через эту стадию под управлением руководителя группы они учатся решать проблемы совместно, работать независимо и вместе, как команда, и приспособляются к ролям и обязанностям в группе. Для членов группы, не любящих конфликтовать, прохождение этой стадии становится трудным испытанием.

Руководитель группы должен быть способен облегчить прохождение группы через эту стадию – обеспечить, чтобы члены группы учились слушать друг друга и уважать чужие идеи, даже если они сильно отличаются от их собственных. Следует обеспечить сотрудничество всех членов группы, и ни в коем случае не допускать, чтобы один член группы контролировал все разговоры. Руководитель группы должен от некоторых ее членов требовать большей активности, в то время как других членов группы учить быть эффективными слушателями.

Эта стадия подойдет к завершению, когда члены группы начнут лучше принимать друг друга и научатся работать вместе. На данном этапе руководитель группы может передать группе право принятия некоторых решений, чтобы дать ей большую самостоятельность, но при этом он должен продолжать участвовать в работе группы, чтобы разрешать любые конфликты как можно быстрее.

Но некоторые группы не выходят за пределы этой стадии, и все проходит в конфликтах, низком моральном духе и мотивации, что затрудняет завершение работы. Нередко группы состоят из членов, являющихся профессионально незрелыми, и им трудно выйти за пределы этой стадии.

Когда группа переходит в **стадию урегулирования**, она начинает работать более эффективно как группа. Члены группы больше не ориентированы на свои личные цели, а сосредоточены на совместной работе. Они уважают мнения друг друга и ценят свои различия. Они начинают видеть ценность данных различий для группы. Совместная работа в группе кажется более естественной. На этой стадии группа уже согласовала свои групповые правила совместной работы: то, как они будут обмениваться информацией и разрешать конфликты, и какие инструменты и

процессы они будут использовать для выполнения работы. Члены группы начинают доверять друг другу и активно просить помощи и информации друг у друга. Вместо того чтобы соревноваться друг с другом, теперь они помогают друг другу в стремлении к общей цели. Члены группы также начинают добиваться значительных успехов, так как они работают вместе более эффективно.

На этой стадии руководитель группы может не так тесно участвовать в принятии решений и решении проблем, так как члены группы теперь лучше работают вместе и могут взять на себя больше ответственности в этих сферах. Группа имеет саморегуляцию и способна сама решать собственные проблемы и конфликты. Но иногда руководитель группы может вмешаться, чтобы продвинуть дела вперед. Руководитель группы всегда должен обеспечивать совместную работу членов группы и может начать выполнять функцию учителя для членов группы.

На **стадии результативности** группы работают на очень высоком уровне. Внимание направлено на достижение общей цели. Члены группы узнали друг друга, доверяют друг другу и полагаются друг на друга.

Не каждая группа достигает этого уровня развития; некоторые группы останавливаются на стадии 3 - урегулирование. Высокоэффективная группа работает без надзора, и ее члены становятся взаимозависимыми. Группа высоко мотивирована на выполнение работы. Члены группы могут принимать решения и решать проблемы быстро и эффективно. Когда появляются явные расхождения во мнениях, члены группы могут проработать это и прийти к согласию, не прерывая прогресс проекта. Если необходимо изменить процессы, группа самостоятельно договаривается относительно изменения процессов, не полагаясь на руководителя группы.

На этой стадии руководитель группы не участвует в принятии решений, решении проблем или иной подобной деятельности, относящейся к повседневной работе группы. Члены группы эффективно работают как одна команда и не нуждаются в контроле, требуемом на других стадиях. Руководитель группы продолжает отслеживать прогресс группы и отмечать с ней достижение контрольных точек.

На **стадии закрытия** работа завершается, и члены группы уходят в разных направлениях. На этой стадии группа рассматривается с точки зрения благополучия группы, а не с точки зрения управления группой на протяжении исходных четырех стадий её развития.

Руководитель группы должен позаботиться о том, чтобы у группы было время зафиксировать успех работы. Это также дает группе возможность попрощаться друг с другом и пожелать друг другу удачи в дальнейших начинаниях. Вероятно, любая группа, достигшая стадии 4 - результативной деятельности, будет поддерживать связь друг с другом, так как участники группы стали очень сплоченными.

Вывод:

Важно помнить, что каждая группа – независимо от того, над чем она работает – проходит через эти стадии развития. Задача руководителя группы – помочь группе пройти через эти стадии; довести членов группы до момента, когда они будут работать как можно эффективнее для достижения общей цели.

Библиографический список

1. Демарко Том «Deadline - роман по управлению проектами». / М.Манн, Иванов и Фербер, 2010
2. Тукман Б. Образовательная Теория: От теории к практике/ Тукман Б.// – 2002
3. «БОСС» – 2011 – №07.

Кузнецова А.А., студентка 2 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Шмакова А.П.

МАЛЫЙ БИЗНЕС В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Актуальность выбранной темы обусловлена в первую очередь значимостью малого бизнеса в рыночной экономике. Эта форма бизнеса является важным звеном, без которого невозможно здоровое функционирование и развитие хозяйства страны. В современных условиях малый бизнес призван обеспечить материальную основу благосостояния и социальную стабильность общества.

20-летний опыт российских рыночных отношений и практика ведущих зарубежных стран сформировали четкие представления о малом бизнесе и его необходимости в экономике страны.

Во-первых, малый бизнес обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и кооперацию, без которых невозможна его высокая эффективность.

Во-вторых, он способен не только быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться.

В-третьих, малый бизнес создает атмосферу конкуренции, а это значит, что предприятия малого бизнеса вынуждены постоянно развиваться и быстро реагировать на постоянно изменяющиеся условия, чтобы максимизировать прибыль и быть востребованными на рынке.

В-четвертых, он создает среду и дух предпринимательства, без которых рыночная экономика невозможна.

Также малый бизнес имеет и социально-экономическую функцию. Этот сектор экономики создает дополнительные рабочие места и является основным источником формирования среднего класса.

Оценка развития и функционирования экономической системы невозможна без учета изменений в малом секторе экономики, так как развитие малого предпринимательства является показателем успешности экономических реформ,

способствующих развитию конкурентной рыночной среды. Но малое предпринимательство имеет также свои специфические особенности, которые нельзя не принимать во внимание при выработке стратегий государственной поддержки и регулирования малого бизнеса.

Особенностью российского малого предпринимательства является его становление. В отличие от стран Запада, где малый бизнес формировался путем длительных эволюционных преобразований, в основе которых лежала предпринимательская инициатива широких слоев общественности, в России предпринимательство стало развиваться после разрешения властей на этот вид экономической деятельности. Однако малый бизнес не получил эффективной государственной поддержки из-за ряда причин: плохо разработанной нормативно-правовой базы; недостаточности финансовых ресурсов; отсутствия традиций предпринимательства.

Многолетнюю историю малый бизнес насчитывает в США. Там - около 7 млн. предприятий с численностью наемных работников менее 500 человек. Кроме того, действует 18,3 млн. индивидуальных несельскохозяйственных предприятий. Примерно одна из трех американских семей вовлечена в малый бизнес. То есть малый бизнес в США - не просто один из видов предпринимательства, а, в сущности, образ жизни.

В стране ежегодно регистрируется около 600 тыс. предприятий. Примерно с такой же скоростью они и ликвидируются (около 500 тыс. в год), однако это не имеет серьезных последствий: владельцы малого предприятия очень чутко и гибко реагируют на динамику спроса. Адаптивность – основное качество современного американского предпринимателя.

В России такое поведение практически невозможно. Причина - несоблюдение законодательных норм федерального уровня и административный прессинг в регионах.

По предварительным итогам наблюдения Росстата в 2011г. численность зарегистрированных малых предприятий (включая микро предприятия и индивидуальных предпринимателей) составила 4,5 млн., причем реально действующих из них 3,1млн., при этом в секторе малого предпринимательства задействовано 11,5% от общей численности населения.

В США малый бизнес ориентирован на различные сферы деятельности. В России же ведущими сферами для малого бизнеса является сфера торговли и ремонта – 38%, недвижимости – 21%, на долю строительства и добычи полезных ископаемых приходится по 11%. Наименее привлекательной для малого предпринимательства оказалась сельскохозяйственная деятельность (4%). Также сфера ресторанного бизнеса недостаточно развита, на нее приходится всего 3% малых предприятий.

Американская модель государственной поддержки обладает множеством значительных преимуществ. Снижение относительных и федеральных налогов стимулирует развитие малого бизнеса, способствует созданию новых предприятий. На малый бизнес распространяются специальные налоговые льготы, например, «бонус первого года», когда налог выплачивается не со всей, а с половины

налогооблагаемой суммы. Кроме налоговой политики ведется активная финансовая поддержка государства. Малому бизнесу предоставлена возможность получения прямых государственных займов, займов на основе частичного участия. Существует техническое и управленческое содействие малому бизнесу, реализуемое через специальные программы, которые направлены на расширение производства, его переоснащение, осуществление научно-исследовательской работы.

Условия российского предпринимательства не достаточно развиты для совершенного функционирования такой сферы как малый бизнес. С точки зрения закона эта сфера обеспечена достаточной поддержкой, но в реальных условиях малых бизнес в России имеет ряд проблем.

Особое внимание необходимо обратить на такой фактор, затрудняющий создание конкурентной среды в России, как сохранение отечественных производственных монополий в различных секторах экономики: аграрном, нефтегазовом, топливно-энергетическом, деревообрабатывающей промышленности и др. В большей степени монополизация происходит в тех отраслях, где необходимы значительные вложения капитала. Сегодня формируются планы о взаимном сотрудничестве малого бизнеса и государства, так называемое государственно-частное партнерство, создаваемое для развития инфраструктуры.

Вступление России в ВТО окажет на малые предприятия серьезное влияние. Основной проблемой станет увеличение конкуренции со стороны зарубежных производителей (особенно в области АПК). При этом им потребуется искать пути снижения производственных издержек и улучшать качество производимой продукции. В этих условиях для серьезной и долговременной поддержки малому бизнесу необходима государственная помощь.

Вместе с тем, вступление России в ВТО открывает для малого бизнеса дополнительные возможности и перспективы, которые связаны с приведением отечественной законодательной и нормативно-правовой базы в соответствие с международными нормами и требованиями. В результате возникнут дополнительные возможности по противодействию бюрократическим, законодательным и административным барьерам, которые в настоящее время являются серьезным препятствием на пути поступательного развития малого предпринимательства. Потенциально усилятся позиции отечественного малого бизнеса на внешних рынках: предприниматели получают права (и конкретные механизмы их реализации) на защиту от несправедливой конкуренции, торговой дискриминации, а также свободу транзита для своих товаров, что означает получение доступа к международному механизму разрешения торговых споров. Это предоставит малому предпринимательству дополнительные возможности для развития цивилизованной конкурентной среды, которая будет действовать во всех отраслях российской экономики.

Библиографический список

1. Мосейко В.О. Предпринимательская идея среднего и малого бизнеса: Учебное пособие. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2001. – 56с.
2. Франковская Г.Н. Малый бизнес: Учебное пособие. – Воронеж: ИПЦ ВГУ,

2007. – 204с.

Ли Ю.В., Феклистова Ю.Н., студенты 2 курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Ковалева Е.Ю.

НЕФОРМАЛЬНЫЕ ТЕЧЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Во все времена молодые люди собирались в неформальные группы. И во все времена они оставались непонятыми старшим поколением. В наши дни много различных неформальных течений. О них существует много слухов, мифов и не всегда все, что о них говорят, есть истина.

Современная мода все чаще стала обращаться к стилям из прошлого, воссоздавая культуру прошлых поколений. Одним из таких стилей стал стиль хиппи, относящийся к 60гг прошлого столетия, этот стиль во многом изменил весь культурный мир. Смыслом жизни для хиппи были свобода, любовь, мир, естественность и желание жить. Хиппи верили, что все люди должны быть свободны, что наркотики освобождают сознание человека, что красота и свобода – это одно и то же, что все кто думает иначе – ошибаются. Хиппи провозглашали наступление нового времени – «Эпохи Любви». В 1970х хиппи постепенно начали терять свою популярность, однако сейчас они снова довольно популярны, особенно в области моды. На самом деле тяжело представить, как много в современном мире мы переняли именно от хиппи. Быть хиппи означает привносить в свою жизнь яркость, активность, что во многом определяет развитие человечества.

Риветхед (от английского Rivethead – клепаная голова) – молодежная субкультура, образовавшаяся в конце 80-х годов в США на базе поклонников музыки в жанре «индастриал». Термин «риветхед» произошел от английского словосочетания «заклепщица Ройз» (Roise the Riveter), олицетворявшего женщин, работающих во время Второй Мировой войны на заводах. В некоторых источниках утверждается, что риветхеды являются подобием кибер-готов. Рассвет этих движений приходится примерно на одно и то же время. Но всё-таки это разные понятия. Риветы являются более агрессивной субкультурой в отличие от готов, как во внешнем, так и во внутреннем плане. У риветхедов в одежде преобладает военный стиль.

Представители готики появились в конце 70х прошлого века на волне пост-панка. Готическая субкультура разнообразна и неоднородна, благодаря тому, что культивирует индивидуальность, тем не менее, выделяются многие общие для неё черты, такие как любовь к готической музыке, мрачный имидж, интерес к мистицизму и эзотерике, любовь к фильмам ужасов. Готы идеализируют смерть, но при этом любят жить, только с надрывом. Суть их идеологии – смакование боли и

страданий. Главными элементами готического облика являются преобладание черного цвета в одежде, обилие металлических украшений с готической символикой и яркий макияж. Типичные атрибуты готы – кресты, пентаграммы, летучие мыши и т.д. Готическая субкультура постоянно подвергается осуждению со стороны общества в основном из-за поднимаемых ими тем суицида и вандализма в готических произведениях. Психологи утверждают, что готика привлекает людей, склонных к депрессии. Однако последние исследования говорят о том, что готика способствует пониманию общества для людей с психологическими проблемами и даже порой предотвращает суициды.

Эмо-культура сейчас лидирует среди неформальных движений. Все что сегодня используется под общим брендом ЭМО – это всего лишь удачная интерпретация менеджеров известной в свое время группы «Emotion Boys» (EB), вокалист которой, Джон Вайер носил имя ИМО (в англоязычной версии Emo). На пике популярности имя главного исполнителя, точнее, его сокращенное прозвище, стало ассоциироваться уже не с одним человеком, а с целой группой. В настоящее время из-за широкой популяризации этой культуры многие забывают о её истинном значении и фокусируют свое внимание только на внешнем виде. Вследствие этого произошло разделение среди её представителей: истинные эмо называют себя «тру» (от английского true — правда, настоящее), а тех, кто отдаёт предпочтение популярности и моде, а не музыке — называют «позёрами». Конфликт между «подражателями» и истинными представителями субкультуры эмо перерос в появление так называемых «антиэмо». Они в свою очередь преследуют «позёров» и отрезают им чёлки — характерную черту внешнего вида эмо-кидов. Эмо-субкультура не раз становилась объектом критики. Ее противники считают, что она культивирует депрессию и виктимность, пропагандирует самоубийство.

Одним из самых многочисленных существующих в настоящее время неформальных течений является субкультура, представителей которой называют металлистами. В отличие от некоторых других субкультур, субкультура металлистов лишена ярко выраженной идеологии и сосредоточена на музыке. Тексты групп пропагандируют независимость, самостоятельность и уверенность в себе, культ «сильной личности». Некоторые исследователи утверждают, что у слушателей тяжёлого рока и металла выше тяга к агрессии и депрессии. Однако, по словам респондентов, тяжёлая агрессивная музыка помогает им выплескивать негативные эмоции, не копить их в себе. Типичные металлисты носят черные узкие джинсы, заправленные в высокие сапоги, серьги в левом ухе, кожаные куртки с косой молнией, нашивки с логотипами любимых групп, клепки и шипы на одежде и аксессуарах, кольца изображающие черепа и другие магические символы. Но их внешняя агрессивность и мрачность чаще всего являются средством эпатажа окружающих людей. Стоит отметить, что большинство байкеров – металлисты.

Также есть огромное количество людей, которые прекрасно разбираются в музыке данного направления, но не увлекаются соответствующей атрибутикой.

Появление панков было настоящим вызовом обществу: грубый сленг, непристойное поведение, употребление алкоголя и наркотиков, насилие, бандитизм. Это был протест против правительства и установленных законов. Панки придерживаются различных политических взглядов, включая такие направления, как нигилизм, анархизм, социализм, борьба с авторитаризмом, антимилитаризм, антикапитализм, борьба с расизмом, национализм и другие. Панки отличаются эпатажной внешностью: они носят одежду и аксессуары с изображениями черепов, потертые джинсы с цепями и логотипами любимых групп, кожаные куртки, ошейники, браслеты. Кроме того, многие панки делают татуировки, красят волосы в яркие цвета и делают прическу под названием «ирокез».

Скинхэдов стали так называть за выбритые головы. Изначально данная субкультура была совершенно аполитична. Наиболее предпочитаемой музыкой первых скинхэдов были ска и соул, позже – рокстеди и регги. Скинхэды носят свитера, классические пальто, а также клетчатые рубашки, джинсовые куртки, тонкие подтяжки и подвёрнутые джинсы. Этот стиль был назван «boots and braces»: «ботинки и подтяжки». Многие люди считают, что скинхэды – агрессивные и жестокие расисты или нацисты, на самом деле только НС-скинхэды (англ. White Power skinheads или англ. National Socialist skinheads) как одна из ветвей этого течения поддерживает подобные идеи. Остальные же ветви, такие как традиционные скинхэды (англ. Traditional Skinheads), хардкор-скинхэды, S.H.A.R.P. («Скинхэды против расовых предрассудков», англ. Skinheads Against Racial Prejudices) следуют образу первых скинхэдов – преданность субкультуре, память о корнях (семья, рабочий класс), аполитичность. R.A.S.H. («красные» и анархо-скинхэды, англ. Red & Anarchist Skinheads) придерживаются определенных политических взглядов, но также не имеют расовых предрассудков.

Для того чтобы узнать мнение студентов нашего университета о современных неформальных течениях, нами было проведено анкетирование, в ходе которого мы опросили 40 студентов разных курсов. Им было предложено ответить на следующие вопросы:

1. Знаете ли Вы какие-либо неформальные течения?

a. Да; b. Нет.

2. Если знаете, то, какие?

a. Хиппи; b. Панки; c. Готы; d. Риветхэды; e. Металлисты; f. Скинхэды; g. Эмо.

3. Как Вы относитесь к неформальным течениям в целом?

a. Положительно; b. Нейтрально; c. Отрицательно.

4. Как Вы относитесь к перечисленным неформальным движениям?

Ранжируйте их от 1 до 7 в зависимости от Вашего к ним отношения (1 – самое негативное отношение, 7 – самое положительное).

а. Хиппи; б. Панки; с. Готы; d. Риветхеды; е. Металлисты; f. Скинхеды; g. Эмо.

5. Какое из представленных течений, на Ваш взгляд, самое популярное в наши дни?

Ранжируйте их от 1 до 7 по мере их популярности (1 – самое непопулярное, 7 – самое популярное).

а. Хиппи; б. Панки; с. Готы; d. Риветхеды; е. Металлисты; f. Скинхеды; g. Эмо.

6. Принадлежите ли Вы к какому-либо неформальному течению? Если да, то укажите к какому.

а. Да; б. Нет.

Полученные результаты получились следующие: абсолютно всем студентам известны какие-либо неформальные течения. Большинство студентов из известных им указали хиппи, панков, готов и эмо. 65% респондентов нейтрально относятся к неформальным течениям, 30% – отрицательно, и лишь 5% указали, что положительно. Следующий вопрос предлагал студентам проранжировать течения в зависимости от их отношения. Течению, с наиболее положительным отношением предлагалось присвоить 7 баллов, с наиболее отрицательным – 1 балл. Таким образом, наиболее предпочитаемым течением оказались хиппи, получившие 200 баллов, с противоположной стороны разместились скинхеды – 74 балла. Мы можем объяснить это популярным в обществе мнением, что скинхеды только разрушают, унижают и используют силовые методы. Следующий вопрос предлагал проранжировать те же течения, но теперь уже по их популярности: самым популярным, по мнению студентов, неформальными течениями оказались металлисты – 128 баллов и эмо – 127 баллов, самыми непопулярными стали хиппи с 84 баллами. И наконец, с помощью последнего вопроса мы выяснили, что никто из опрошенных студентов не принадлежит ни к какому неформальному течению.

На основе изученного материала и проведенного исследования можно сделать вывод, что популярность неформальных движений постоянно растет. Несмотря на подверженность современного общества СМИ, моде, стереотипам, находятся люди, которые могут создать собственные правила и быть непохожими на других. Мнения людей могут быть разными, но не стоит забывать, что нельзя судить о целом движении по отдельному представителю.

Машкина В.А., студентка 3 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Ковалева Е.Ю.

ВИДЫ И ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКЗАМЕНОВ НА ЗНАНИЕ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА

Современные условия глобализации во многом расширили возможности трудоустройства и обучения за рубежом. Все больше людей пользуются ими и приобретают бесценный опыт работы в зарубежной среде. Но они доступны далеко не всем, а только тем, кто владеет иностранным языком на достаточном уровне и смог подтвердить это, сдав соответствующий международный экзамен. Поэтому, международные экзамены сейчас активно развиваются и приобретают всю большую популярность. Международный экзамен на знание иностранного языка представляет собой тест, проводимый среди лиц, для которых данный язык не является родным, и результаты которого подтверждают определенный уровень владения языком. Успешная сдача такого экзамена позволяет получить международный сертификат, который признается работодателями и учебными заведениями всего мира, и является серьёзным подспорьем при поступлении в университеты и приёме на работу в отечественные и международные компании. Международные сертификаты выдаются с разрешения министерства образования страны, для которых данный язык является государственным, и едины для всех стран, в которых они действуют.

Существует общепринятая международная классификация уровней владения иностранным языком

1) Beginner (A0) – начальный уровень, предусматривающий самые элементарные знания, способность использовать и понимать только простые общеупотребительные слова и формы приветствий.

2) Elementary level (A1) – элементарный уровень, предусматривающий ограниченный запас слов, начальные знания о структуре глаголов, умение строить основные грамматические связки и понимать простейшие предложения, объяснения и указания.

3) Pre-Intermediate level (A2) – уровень, предшествующий среднему и предусматривающий достаточный минимум лексики, знание всех грамматических форм.

4) Intermediate level (B1) – средний уровень, свидетельствующий о базовом запасе лексики, развитых навыках чтения, письменной и устной речи.

5) Upper Intermediate level (B2) – высокий средний уровень, предусматривающий расширенный лексический запас, употребление сложных грамматических форм; беглое чтение и речь с незначительными ошибками.

Владение языком на данном уровне позволяет без проблем поступить в иностранное учебное заведение и обучаться там, а также работать в любой компании, но лишь на мелких должностях.

6) **Advanced level (C1)** – продвинутый уровень, позволяющий понимать разнообразные сложные развернутые тексты, выражать мысли бегло и без подготовки. Данный уровень позволяет успешно обучаться в зарубежных учебных заведениях, а также участвовать в решениях профессиональных вопросов.

7) **Proficient level (C2)** – практически свободное владение иностранным языком.

Согласно данной классификации построены почти все системы международных экзаменов. И наиболее популярной из них является система международных экзаменов на знание английского языка. Она также является самой развернутой и специализированной, то есть в неё входят экзамены на знание не только общеупотребительной лексики, но и профессиональной. Рассмотрим подробно виды международных экзаменов на знание английского языка.

К первому их виду относятся Кембриджские экзамены — группа экзаменов, проводимых подразделением экзаменационного совета Кембриджского университета Cambridge ESOL (English for Speakers of Other Languages) и его территориальными представительствами по всему миру.

Экзамены ESOL делятся на несколько категорий:

1) Для детей (Young Learners Exams) – состоит из 3 уровней – Starters (7 лет), Movers (от 8 до 11) и Flyers (от 9 до 12).

2) **Общий английский (General English)** – состоит из 5 тестов, проверяющих владение коммуникативными навыками, навыками чтения, письма и восприятия на слух. Каждый тест соответствует определенному уровню, при успешном подтверждении которого выдается бессрочный сертификат.

Первым из таких тестов является KET – Key English Test (A2). Он рассчитан на кандидатов с базовым уровнем английского (Pre-Intermediate).

Вторым по сложности является PET – Preliminary English Test (B1). Он составлен для студентов, которые владеют английским языком на уровне Intermediate.

Третьим по сложности и самым популярным является FCE – First Certificate of English (B2), рассчитанный для студентов со средним уровнем английского языка. Он является самым популярным, потому что человек, сдавший экзамен FCE, может без проблем поступить в учебное заведение Британии и обучаться там, а также работать в любой компании, так как они признают данные сертификаты.

Четвертый экзамен – CAE – Certificate of Advanced English (C1). Этот тест может быть пройден теми, кто владеет языком на высоком продвинутом уровне, соответствующем C1.

На пятом, самом сложном уровне находится CPE - Certificate of Proficiency in English (C2). Сертификат о сдаче данного экзамена ценится всеми университетами и компаниями мира, так как подтверждает владение английским языком на очень высоком профессиональном уровне. Успешная сдача CPE говорит о том, что кандидат владеет английским, как образованный англичанин.

3) Профессиональный английский (Professional English) – помимо экзаменов на знание общего английского, Cambridge ESOL проводит следующие тесты на владение навыками делового общения и профессиональной лексикой:

- BEC (Business English Certificate) – представляет собой серию из 3 экзаменов на знание делового английского языка. BEC preliminary – самый легкий экзамен (соответствует по сложности PET); BEC vantage – второй по степени сложности (соответствует FCE); BEC higher – самый сложный (соответствует CAE).

- ILEC (International Legal English Certificate) – специализированный тест, оценивающий владение английским языком в сфере юриспруденции.

- ICFE (International Certificate in Financial English) – это международный сертификат, оценивающий владение английским языком в таких областях, как финансы и бухгалтерия.

- TKT (Teaching Knowledge Test) – экзамен для преподавателей английского языка.

- **BULATS (the Business Language Testing Service)** – это универсальная система тестирования уровня владения деловым иностранным языком. В отличие от остальных экзаменов, BULATS представляет собой многоязыковую систему, которая проводит тестирование на английском, французском, немецком и испанском языках.

4) В отдельную категорию выделяется экзамен IELTS (International English Language Testing System), предназначенный для проверки знания британского английского языка. Существуют два варианта в данной международной системе тестирования: **General Module** (для тех, кто отправляется на постоянное место жительства в такие страны, как Канада, Новая Зеландия, Австралия) и **Academic Module** (для медиков и поступающих в учебные заведения за рубежом). В отличие от остальных Кембриджских экзаменов, IELTS имеет 2-х летний срок годности, по истечении которого его нужно пересдавать.

Ко второму виду международных экзаменов на знание английского языка относятся американские международные экзамены. Их система гораздо проще, по сравнению с Кембриджскими экзаменами, так в ней отсутствуют какие-либо уровни. Студенты, в различной степени владеющие языком, сдают единый тест, полученные баллы за который определяют уровень их знаний. Таким тестом является TOEFL (Test of English as a Foreign Language). Он разработан специалистами Принстонского Университета штата Нью-Джерси, США, и

предназначен для проверки знаний американского варианта английского языка у иностранцев. Сертификат TOEFL признается более чем в 2400 колледжах и университетах США, Канады и некоторых других странах. В отличие от Кембриджских экзаменов, которые могут длиться 4 часа, тест TOEFL длиться всего 3 часа, и в нем отсутствует проверка разговорной речи. Но, как и сертификат IELTS, сертификат TOEFL действителен всего лишь 2 года, и его необходимо регулярно пересдавать.

Помимо TOEFL, в систему американских экзаменов входят специализированные экзамены GMAT и GRE. GMAT (Graduate Management Admission Test) представляет собой тест, оценивающий знание английского языка, а также математические и аналитические способности претендентов на поступление в бизнес-школы США (на программы MBA). Срок действия сертификата GMAT 5 лет. **GRE (Graduate Record Examinations)** – языковое тестирование, необходимое для поступления в аспирантуру или магистратуру в вузы США, Канады, Австралии.

К третьему виду международных экзаменов на знание английского языка относятся экзамены the **Pearson Test of English (PTE)**. Данное тестирование было разработано специалистами международной компании Pearson Education, которая входит в Pearson Group, состоящую из издательств Longman, Edexcel, Penguin, Financial Times. Сертификаты PTE являются бессрочными и признаны более чем в 100 странах мира. Но данные экзамены пока еще не успели получить широкое распространение среди языковых школ в России, так как были разработаны совсем недавно, в 2006 году. Существует 3 вида экзаменов PTE:

- **PTE General** – общее тестирование, разработанное для людей, цель которых получить работу за границей.
- **PTE Academic** – академическое тестирование, предусмотренное для будущих студентов иностранных вузов.
- **PTE Young Learners** – тестирование для детей от 8 до 13 лет.

Экзамены PTE включают в себя разговорную речь (Speaking), письмо (Writing), чтение (Reading), аудирование (Listening) и длятся 3 часа.

Несмотря на то, что результаты всех этих экзаменов признаются во всем мире, в разных странах приемные комиссии университетов и работодатели обращают внимание на разные сертификаты. В Европе предпочтение отдается FCE, CPE, CAE, IELTS или BEC. Практически все университеты США обращают внимание именно на сертификат TOEFL. Канада, Новая Зеландия и Австралия, как правило, принимают международный сертификат IELTS.

Библиографический список

1. English tests // Pearson. 2013. URL: <http://www.pearsonpte.com/Pages/Home.aspx>.

2. Exams and qualifications // Cambridge English Language Assessment. 2013. URL: <http://www.cambridgeenglish.org/exams-and-qualifications/>.

3. Why Take the *TOEFL* Test? // Educational Testing Service (ETS). 2013. URL: http://www.ets.org/toefl/why?WT.ac=toeflhome_why_121127.

4. Международные языковые тесты // Английский язык для начинающих. 2013. URL: <http://begin-english.ru/article/world-ekzamen/>.

Прокопьева Д.С., Прудникова Н.Г., студенты 2 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Шмакова А.П.

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА (СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКИ)

Наличие развитого сектора малого бизнеса является обязательным условием успешного функционирования национальной экономики. В экономически развитых странах малые предприятия выполняют ряд важнейших социально-экономических функций, таких, как обеспечение занятости, формирование конкурентной среды, поддержание социальной стабильности и др. Так, в государствах - членах Евросоюза в секторе малого бизнеса работает 60 - 70% населения, а в ряде стран этот показатель доходит до 80% (Ирландия, Греция).

Малый бизнес участвует в формировании инновационной экономики, инвестируя средства в становление новых направлений науки и техники. Венчурная специализация характерна для значительной части малых предприятий (около 20%) в экономически развитых странах мира. Многие высокотехнологичные концерны мирового масштаба начинали свое существование в виде небольших венчурных фирм. По имеющимся оценкам, в России только 5% малых предприятий занимаются инновационной деятельностью. В настоящее время перед нашей страной остро стоит задача диверсификации национальной экономики с акцентом на развитие обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей. Нынешняя сырьевая ориентация приводит к сильной зависимости отечественного хозяйства от мировой конъюнктуры цен, не позволяя тем самым рассчитывать на планомерный рост в будущем. Создание развитого сектора малого бизнеса приведет к увеличению числа наукоемких предприятия, укрепит инновационный вектор развития российской экономики, будет способствовать структурной перестройке народного хозяйства.

Среди основных проблем, препятствующих развитию малого бизнеса, особенно остро выделяется проблема финансирования. Отметим, что она является актуальной на протяжении всего жизненного цикла компании. Так, недостаток средств для создания компании отмечают около 45% владельцев малого бизнеса. Основным источником финансирования на данном этапе выступают

личные сбережения (60%), а также средства друзей и знакомых (35%). Банковские займы доступны лишь 12%. По мере развития бизнеса потребность в денежных ресурсах еще больше возрастает: на нехватку средств обращают внимание уже 60% предпринимателей, чьи фирмы работают на рынке более года.

В настоящее время число потенциальных заемщиков - субъектов малого предпринимательства оценивается на уровне 2 млн. клиентов, а объем спроса на кредитные ресурсы, по разным оценкам, колеблется в пределах 10 - 30 млрд. долл. США. Несмотря на то, что кредитование малого бизнеса развивается ускоренными темпами, банки удовлетворяют не более 20 - 30% потенциального спроса. В кредитных портфелях универсальных российских банков доля заемщиков, отнесенных к субъектам малого предпринимательства, колеблется в пределах 10 - 25%.

Кредитование малого бизнеса представляет для банков значительный интерес в силу высокой доходности этих операций и сравнительно небольших сроков оборачиваемости ссудного капитала. По данным исследования Рабочего центра экономических реформ, свыше 90% коммерческих банков выразили заинтересованность в кредитовании малого бизнеса.

Сегодня данный рынок характеризуется относительно невысокой степенью конкуренции, так как вплоть до последнего времени в России действовало ограниченное число банков, преимущественно региональных, специализирующихся в этой сфере деятельности. До 20% рынка приходится на программу кредитования малого бизнеса, финансируемую за счет средств ЕБРР. Среди банков - участников программы: Сбербанк, КМБ-Банк, НБД-Банк, Дальневосточный банк, Уралтрансбанк, Челиндбанк, банк «Центр-инвест» и Сибкакадембанк.

Можно выделить несколько причин, препятствующих массовой работе кредитных организаций с малым бизнесом.

Широко распространено мнение о высокой степени риска при работе с малыми заемщиками. Однако данные, полученные от банков, специализирующихся на кредитовании малого бизнеса, опровергают этот стереотип. Доля просроченных кредитов составляет в среднем около 1,0 - 1,2% от общей суммы кредитов, выданных малым предприятиям.

В мировой практике широко применяются механизмы, направленные на снижение банковского риска при кредитовании малого бизнеса. Как правило, выделяют две основные модели:

1. Кредитная организация напрямую работает с заемщиком, производя оценку его платежеспособности, оценку залога и т.д.

2. В цепочке «предприниматель - кредитная организация» появляется третий участник (государство, международные организации, кредитные кооперативы),

который берет на себя обязательства частично субсидировать процентную ставку, вносить собственное имущество в качестве залога, гарантировать возврат займа.

В качестве второй причины, влияющей на объем кредитования малого бизнеса, можно указать высокий уровень издержек. Трудозатраты, возникающие при работе с малым бизнесом, значительно выше, чем при работе с крупными корпоративными клиентами. Например, средний кредит крупного предприятия равен 20 млн. долл. США, а средний кредит малого предприятия составляет 10 - 20 тыс. долл. США. Более эффективно выдать один кредит крупному корпоративному клиенту, чем несколько сотен кредитов малому предприятию. Выход из создавшейся ситуации заключается в переходе на так называемые поточные технологии кредитования с использованием скоринговых моделей оценки кредитоспособности заемщика. В основе данной модели лежит анкетирование потенциального заемщика, причем каждому пункту анкеты соответствует определенное количество очков. Кредитоспособность клиента определяется кредитным рейтингом, который выставляется в соответствии с набранным количеством очков. Кредитный рейтинг составляется на основе ряда показателей, удельный вес каждого из которых в итоговом результате засекречен. К ним относятся: задержка выплат по предыдущим банковским кредитам; период времени, в течение которого существует кредитная история; соотношение использованных средств к оставшейся кредитной линии; продолжительность проживания по последнему адресу; трудовой опыт, квалификация, уровень образования и др.

Использование скоринга позволяет выдавать малому бизнесу экспресс-кредиты в течение одного дня. Так, КМБ-Банк, применяя скоринговую модель, ссужает до 30 тыс. руб. (1000 долл. или евро) без залога в течение одного дня, требуя лишь поручительство собственников фирмы.

Для оптимизации процедуры выдачи кредитов банки разрабатывают стандартизированные (поточные) технологии кредитования, позволяющие максимально сократить трудозатраты и время принятия решения. В частности, представляет интерес опыт создания поточной системы кредитования КМБ-Банка, наиболее активного игрока на рынке кредитования малого бизнеса. Помимо экспресс-кредитов, КМБ-Банк выдает микрокредиты (30 - 600 тыс. руб.), малые кредиты (600 тыс. - 3 млн. руб.) и средние кредиты (3 - 15 млн. руб.). С момента подачи заявки до выдачи кредита проходит не более 14 дней. Для каждого вида кредита существует стандартная методика кредитного анализа, отличающаяся степенью детализации. Однако в любом случае кредитный эксперт обязательно выезжает на место бизнеса клиента и проводит анализ финансового состояния и уровня менеджмента компании. Залоговое обеспечение обязательно по всем видам займов, кроме экспресс-кредита. Однако подход к обеспечению достаточно гибкий. Залогом может быть любое движимое и недвижимое имущество заемщика или

третьих лиц: квартиры, машины, бытовая и офисная техника, оборудование, драгоценности и другое имущество.

Анализ опыта кредитования малого бизнеса российскими банками показал, что успех на данном рынке зависит в первую очередь от используемой технологии предоставления кредитов и уровня подготовки кредитных экспертов. Отличительными особенностями технологии кредитования предприятий малого бизнеса являются быстрая обработка заявок на получение кредита, упрощенные, но четко регламентированные и стандартизированные процедуры обработки запросов и получения кредита, четкая сегментация спроса с предложением каждой группе клиентов соответствующих условий кредитования.

С учетом зарубежного опыта представляется целесообразным принять в России следующие меры стимулирования финансовой поддержки предприятий малого бизнеса.

1. Увеличить в федеральном и региональных бюджетах объем финансовых средств на развитие системы гарантийных фондов. Широкое применение гарантийных механизмов позволило бы многократно увеличить объемы кредитования малого бизнеса. Мировой опыт показывает, что происходит повсеместный отказ государства от прямых денежных дотаций в пользу косвенных мер поддержки, среди которых основную роль играют гарантии возврата выданных финансовыми организациями кредитов. Учитывая ограниченные финансовые возможности государства, необходимо активно привлекать дополнительные источники финансирования, в частности международные финансовые институты и организации. Заслуживает внимания и дальнейшего распространения опыт ряда российских регионов по созданию специального имущественного фонда, средства которого выступают в качестве залога по выдаваемым кредитам.

2. Увеличить в федеральном и региональных бюджетах объем финансовых средств на субсидирование процентных ставок по кредитам. По мнению представителей банковского сообщества и малого бизнеса, государство должно субсидировать 60% процентной ставки банка, сами банки - 20%, предприниматели - 20%.

3. Всемерно поощрять создание и развитие страховых объединений предпринимателей - обществ взаимного страхования. Подобные организации успешно действуют в Испании и других странах Евросоюза.

4. Содействовать созданию специализированных банков (государственных или коммерческих) по кредитованию малого бизнеса. Деятельность таких банков могла бы осуществляться не только за счет собственных средств, но и с опорой на систему государственного рефинансирования. Альтернативный вариант может предусматривать государственное рефинансирование специально отобранных для этой цели банков.

5. Развивать сотрудничество мелких и крупных банков в целях расширения банковского кредитования малого бизнеса и снижения кредитных рисков.

Для улучшения условий банковского кредитования малого бизнеса необходимо также внести ряд изменений в действующее законодательство. В частности: исключить из налогооблагаемой базы банков доход от кредитов, выданных малому бизнесу; снизить плату за регистрацию договоров залога транспорта и недвижимости у нотариусов путем установления фиксированной платы; способствовать развитию сети кредитных бюро; установить внеочередной порядок списания средств со счета для погашения ссудной задолженности и процентов по ней; при ликвидации должника исключить заложенное имущество из конкурсной массы; признать обеспеченными кредиты, предоставленные малому бизнесу под гарантии и поручительство региональных фондов поддержки малого предпринимательства, а также крупных российских и зарубежных компаний/банков.

Библиографический список

1. Батяев А.А., Дудкина М.Р., Нурушева Л.К. Кредит для малого бизнеса в условиях кризиса. – М.: Научная книга, 2010. – 84с.
2. Шевчук Д.А. Банковские операции. Принципы. Контроль. Доходность. Риски. – М.: ГроссМедиа, 2007. – 200с.

Танербергенова Г.И., студентка 2курса
 Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
 Руководитель – Шмакова А.П.

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Банки прочно вошли в нашу жизнь. Они обеспечивают жизнедеятельность экономики, оставаясь при этом не на виду у широких масс. Но это не повод забывать об их проблемах и потребностях, которые нужно решать и обеспечивать. Создание устойчивой, гибкой и эффективной банковской инфраструктуры - одна из важнейших и чрезвычайно сложных задач, стоящих перед современной Россией. Только таким путем можно создать благоприятные условия для развития и деятельности банковской системы - необходимого компонента для эффективной деятельности рыночных механизмов. Сегодня, в условиях развитых товарных и финансовых рынков, структура банковской системы резко усложняется. Появляются новые виды финансовых учреждений, новые кредитные учреждения, инструменты и методы обслуживания клиентуры.

Актуальность данной темы обуславливается тем, что в современное посткризисное время банковский сектор сосредотачивает на себе большое внимание, так как его основной задачей является стабилизация экономического

положения, выход из кризиса. Присутствие банковского сектора в нашей жизни упрочнилось, люди стали все чаще вступать в кредитные и расчетные отношения.

Банк - финансовое предприятие, которое сосредотачивает временно свободные денежные средства (вклады), предоставляет их во временное пользование в виде кредитов (займов, ссуд), посредничает во взаимных платежах и расчетах между предприятиями, учреждениями или отдельными лицами, регулирует денежное обращение в стране, включая выпуск (эмиссию) новых денег.

Банковская система - совокупность участников денежно-кредитного рынка — коммерческих и специализированных банков, небанковских кредитных учреждений, выполняющих депозитные, ссудные и расчетные операции, действующих в рамках общего денежно-кредитного механизма. Банковские системы развитых стран с рыночной экономикой имеют как общие черты, связанные с общим направлением развития экономики, так и специфические, вызванные особенностями эволюции национальных экономик и национальных денежных рынков.

Для банковской системы России характерен двухуровневый характер. Первый уровень системы представлен центральным (эмиссионным) банком. На втором уровне оперируют коммерческие банки различных типов: универсальные и специализированные (инвестиционные банки, сберегательные банки, ипотечные банки, банки потребительского кредита, отраслевые банки, внутрипроизводственные банки), небанковские кредитные организации (инвестиционные компании, инвестиционные фонды, страховые компании, пенсионные фонды, ломбарды, трастовые компании и др.).

Исходя из разграничения полномочий и функций между уровнями, выделяют несколько типов банковской системы.

- Распределительная централизованная банковская система;
- Рыночная банковская система;
- Банковская система переходного периода.

Для России характерна рыночная банковская система, так как она характеризуется отсутствием монополии государства на банковскую деятельность. Для банковской системы в условиях рынка характерна банковская конкуренция. Эмиссионные и кредитные функции разделены между собой. Эмиссия денег сосредоточена в центральном банке, кредитование предприятий и населения осуществляют различные деловые банки — коммерческие, инвестиционные, инновационные, ипотечные, сберегательные и др. Коммерческие банки не отвечают по обязательствам государства, так же как государство не отвечает по обязательствам коммерческих банков.

Центральный банк является первым звеном двухуровневой банковской системы России. Он определяет основные направления развития банков. Центральный банк является государственным банком, однако он является

независимым в своей деятельности от Правительства Российской Федерации. Получение прибыли не является целью деятельности Банка России.

Банк России выполняет множество функций, которые можно сгруппировать в несколько основных функций:

- Проведение денежно-кредитной политики;
- Монопольная эмиссия наличных денег и организация их обращения;
- Банковский надзор за деятельностью коммерческих банков;
- Кредитор Правительства Российской Федерации.

Вторым звеном банковской системы России являются коммерческие банки. Данные банки осуществляют кредитование населения и различных организаций. Коммерческие банки различаются по способу образования (формирования капитала), по основным секторам деятельности, по размерам, географическому направлению деятельности. Несмотря на различные способы образования, все коммерческие банки действуют по единым правилам в рамках единых регулирующих норм.

Одной из важнейших функций коммерческого банка является посредничество в кредите. Благодаря данной функции успешно развивается рыночная экономика, так как происходит постоянный круговорот денежных средств с минимальными издержками по перемещению.

Второй функцией коммерческого банка является стимулирование накоплений в хозяйстве. Стимулом для накопления служат ставки процента, которые выплачиваются по вкладам и гарантии надежности хранения денежных ресурсов.

Третья функция коммерческого банка – посредничество в платежах между самостоятельными субъектами.

В последнее время активно развивается деятельность различных фондовых рынков, и коммерческие банки также выполняют функцию посредничества на рынке ценных бумаг.

В настоящее время можно наблюдать сокращение количества кредитных организаций в России. Данный факт говорит нам о тенденции, которая особа актуальна в банковском секторе. Это процесс консолидации. Эта тенденция дает возможность объединить капиталы, финансовые и технологические ресурсы банков, которые необходимы для удовлетворения потребностей предпринимателей в высококачественном банковском обслуживании, а также для оптимизации и сокращения затрат.

Для устойчивости банков нужна какая-то ощутимая доля в тех или иных сегментах рынка, а не сотые доли процента. Или – специализация. Банкам скоро станет невыгодно заниматься сразу всем.

Из этого следует следующая тенденция, которая наблюдается, это – специализация банков. Данная тенденция позволит сосредоточить усилия на

качественном выполнении отдельных операций и предоставлении востребованных рынком услуг, сократив затраты на проведение других, не профильных для данного кредитного учреждения операций. Универсальную деятельность смогут позволить себе только очень крупные банки или банковские холдинги, создание которых станет, вероятно, одной из задач в ближайшем будущем. Специализация даст возможность обеспечить жизнеспособность кредитных институтов, обладающих высокопрофессиональным в определенной области персоналом.

В последнее время многие банкиры говорят о простоте банковских продуктов. Они считают, что простота и удобство продукта часто искупают отсутствие многообразия. При этом повышается уровень подготовки кадров, так как операции, которые выполняет банк, ограничены, и обучение при приеме на работу проходит только по тем банковским продуктам, которые необходимы в деятельности. Люди, в данном случае клиенты банков, больше ценят сервис, который экономит не только деньги, но и время. Таким образом, повышается качество обслуживания, и снижаются расходы.

К сожалению, в банковском секторе наблюдаются некоторые проблемы, которые связаны с ликвидностью и достаточностью капитала.

Происходит сокращение капитала у банков. Также, негативным трендом является то, что качество капитала снижается. Качество капитала характеризуется высоким содержанием собственного капитала. В целом качество капитала в российской банковской системе можно охарактеризовать как невысокое. По рекомендациям Центробанка РФ для коммерческих банков, доля основного капитала должна превышать 75%, и даже по более мягким рекомендациям Базельского комитета данный показатель должен превышать 67%.

Прослеживается некоторая закономерность в распределении банков по объему собственного капитала. У десяти крупнейших банков по объему капитала доля основного составляет 62,8%, то у банков занимающих места с 11-го по 20-е – уже 66,1%. Таким образом, можно сделать вывод, что следуют рекомендациям ЦБ РФ по качеству собственного капитала в основном небольшие банки, а крупные банки характеризуются очень низким качеством капитала. С апреля 2013 года в России будет вводиться Базель III, где больший акцент делается на достаточность основного капитала. Это говорит о том, что у крупных банков будет потребность в докапитализации больше, нежели чем у небольших банков.

В последние годы российская банковская система интенсивно развивается, и в этом развитии наметились положительные тенденции. Кредитные организации стремятся к большей прозрачности в своей деятельности. Большинство банков стремится предоставить более качественный сервис своим клиентам (клиент-банк, системы денежных переводов, дебетовые и кредитные карты и т.д.). Однако,

несмотря на некоторые положительные тенденции, в банковском секторе существуют проблемы, которые требуют решения.

Большая часть населения не включена в систему банковского обслуживания. По данным статистики, в России банковские счета имеют только 25 % россиян, в то время как в западноевропейских странах – все взрослое население. Меньше 10 % населения пользуются пластиковыми картами, когда в развитых странах на каждого жителя приходится 1-2 карты.

Российская банковская система не является привлекательной сферой для инвестирования, ее капитализация находится на недопустимо низком уровне.

Также, при введении новых технологий в банковском секторе необходимо учитывать и адаптировать их к национальным условиям.

Проблемы существуют в любой банковской системе, в России для их решения главное грамотное кооперирование действия со стороны Центрального банка и коммерческих банков, действующих на территории нашей страны.

Библиографический список

1. <http://ria.ru/research/> - Экономический анализ
2. <http://riarating.ru/> - Рейтинги
3. <http://www.gks.ru/> - Сайт федеральной службы статистики
4. <http://www.iip.ru/> - Международные инвестиционные проекты

Хатимлянская К.А., студентка 1 курса
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск
Руководитель – Ковалева Е.Ю.

НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ЗАПОМИНАНИЯ ИНОСТРАННЫХ СЛОВ

Одно из моих многочисленных хобби – изучение английского языка. Я хорошо знаю грамматику, и поэтому главная задача для меня – постоянно расширять словарный запас. Но запоминания большого количества слов это не такая уж и простая вещь, могу предположить, не только для меня. Именно поэтому было решено провести эксперимент и выявить лучший способ запоминания английских слов. Я предложила студентам своей группы принять участие в данном эксперименте. Нашлось шесть желающих: три юноши и три девушки.

Мы начали свой эксперимент с метода карточек.

Тема дня: Анатомия.

Среднее количество запомненных слов (в день изучения): 14 слов (93%).

Среднее количество запомненных слов (через неделю): 13 слов (86%).

Эта методика появилась сравнительно недавно и получила большую популярность во всем мире. Когда я предложила студентам ее в первый день эксперимента, все очень заинтересовались, было видно желание попробовать ее на практике. Во время проведения первого собрания я задала студентам несколько вопросов (список вопросов приведен в работе).

Так, в среднем студенты «перебирали» карточки 6 раз в день. Можно предположить, что это небольшое количество раз, и занимает этот процесс мало времени.

На вопрос, показалась ли вам эта методика легкой, все студенты проявили единодушие, и ответили положительно.

К плюсам методики респонденты отнесли удобство карточек: их можно всегда носить собой, повторять слова в общественном транспорте, на обеденном перерыве, в очередях; они помещаются в карман и не занимают много места. Но и столь «идеальная» с виду методика имеет ряд минусов. Студенты заметили, что приготовление подобных карточек – процесс довольно трудоемкий: вырезать карточки, написать слова. Это занимает немало времени. Также юноши сказали о вероятности потерять некоторые карточки. Одна студентка также подчеркнула то, что на все слова карточки написать невозможно. «Какое это количество карточек получится? Сотни? Тысячи?». Не могу с ней не согласиться.

Резюме метода карточек: данная методика показалась всем студентам очень привлекательной, все студенты будут использовать ее в своей повседневной жизни. Согласитесь, 13 запомненных слов из 15 – это очень хороший результат. Но, студенты шутливо заметили: «Если бы нам кто-то заготовливал эти карточки, то мы применяли бы только этот метод и довольно скоро пополнили бы ряды полиглотов!»

Следующим был выбран метод маркировки / бирок.

Тема дня: Дом и быт.

Среднее количество запомненных слов (в день изучения): 13 слов (86%).

Среднее количество запомненных слов (через неделю): 13 слов (86%).

Данный метод называется «детским», потому что часто в детских книжках рисуют картинки и подписывают, что на них изображено, по этому принципу и работает метод маркировки: объект–подпись. Вечером, после окончания метода карточек я сходила в каждую комнату и расклеила 15 листков на 15 предметов мебели, посуды и т.д. Данная методика сразу была поставлена под сомнение студентами, хотя интерес все же присутствовал.

В среднем студенты обращали внимание на карточки, расклеенные по комнате 8 раз, понятно, что время задержания своего взгляда на карточке – не более 3 секунд, поэтому могу смело сказать, что данный метод – менее продолжительный.

Абсолютными преимуществами данного метода являются:

- Частотность;
- Конкретность по аналогии: предмет – слово

К минусам данной методики можно отнести: сложность перевода с русского на английский; невозможность промаркировать те предметы, которых нет в комнате; многие просто не замечали некоторые карточки; те предметы утвари, которые студенты не использовали, просто остались «невыученными».

Ну и на самый значительный вопрос о перспективе использования этой методики в своей жизни, студенты опять проявили единодушие, но уже в пользу отрицательного ответа.

Резюме метода маркировки / бирок: данная методика вызывала в целом нейтральные эмоции у студентов. Интересен тот факт, что эта методика показала стабильность в количестве запоминания слов: 13 слов запомнено до вечера и 13 слов спустя неделю. 13 слов – результат неплохой.

Далее мы обратились к методу фонетических ассоциаций (метод аналогий).

Тема дня: Неопределенная.

Среднее количество запомненных слов (в день изучения): 15 слов (100%)

Среднее количество запомненных слов (через неделю): 15 слов (100%)

Метод фонетических ассоциаций в истории появился очень давно, еще в средневековой Индии. Конечно, изначальная его цель состояла далеко не в изучении иностранных слов, а просто в запоминании новой информации, обучении мальчиков из касты брахманов. Эта методика сразу оживила всех участников. Я говорила слово на русском, затем его перевод на английский и потом рассказывала мини историю к этому слову, например: подушка – pillow: мой сосед пилил подушку. В тот момент, когда я приводила ассоциации к каждому из слов, многие смеялись, многие поражались несурзости и нелогичности аналогий. Но именно в этом, по мнению лингвистов, и есть суть ассоциаций, построенных не только на подборе похожих по звучанию русских слов, но и на запоминании эмоций, связанных с аналогией.

В среднем студенты обращались к тетрадкам с записями ассоциаций 2 раза в день, следовательно, эта методика, так же, как и предыдущая, требует мало времени.

Всем участникам эксперимента методика показалась очень легкой.

Плюсы метода аналогий:

1. Очень легко вспомнить слово по эмоциям, которые ты испытываешь при «приклеивании» к обычному слову совсем несвязанную по смыслу ассоциацию.
2. Аналогия иностранного слова идет параллельно слову родного языка.
3. Запоминаешь не просто слово, а мини рассказ, что гораздо интереснее.

Но не все так идеально. Трудность придумывания аналогии ко всем словам, иногда длительное воспроизведение в памяти всей истории, прежде чем сказать слово, заставляют поставить под сомнение удобство этого метода.

Резюме метода фонетических ассоциаций: Среди всех методов, ранее описанных, этот метод единственный, который показал 100% запоминаемость слов. Во время опроса большинство сразу, без замедлений, отвечали слова, но некоторые все же вспоминали перевод через 3–6 секунд, вспоминая «предысторию» слова. Мне данный метод импонирует, так как он развивает не только память, но и творческое мышление студентов.

Последним методом стал «метод таблицы».

Тема дня: Одежда.

Среднее количество запомненных слов (в день изучения): 12 слов (80%)

Среднее количество запомненных слов (через неделю): 12 слов (80%)

Этот метод по праву считается стандартным и самым распространенным способом, применяемым в большинстве высших учебных заведений и школ нашей страны. Никто из участников экспериментов не был рад, когда я объявила о начале применения этой методики. Методика заключается в написании тех самых, знакомых всем, двух столбиков по принципу «слово-перевод».

В среднем студенты читали слова 4 раза в день.

Все студенты сказали, что метод таблицы – сложный метод запоминания.

Резюме метода таблиц: Возьму на себя ответственность и скажу, что этот метод давно надоел всем учащимся. Он является барьером для запоминания новых слов: когда мы начинаем учить слова, нам сразу вспоминаются эти бесконечные столбики, и желание познавать новое пропадает. 80%, хоть это и немало, по сравнению с другими методами, он занимает последнюю строчку нашего рейтинга.

Эксперимент подошел к концу. Итоги подведены. Представляю вашему вниманию рейтинг «Лучшие способы запоминания иностранных слов».

1 место: метод фонетических ассоциаций (метод аналогий)

2 место: метод карточек

3 место: метод маркировки /бирок

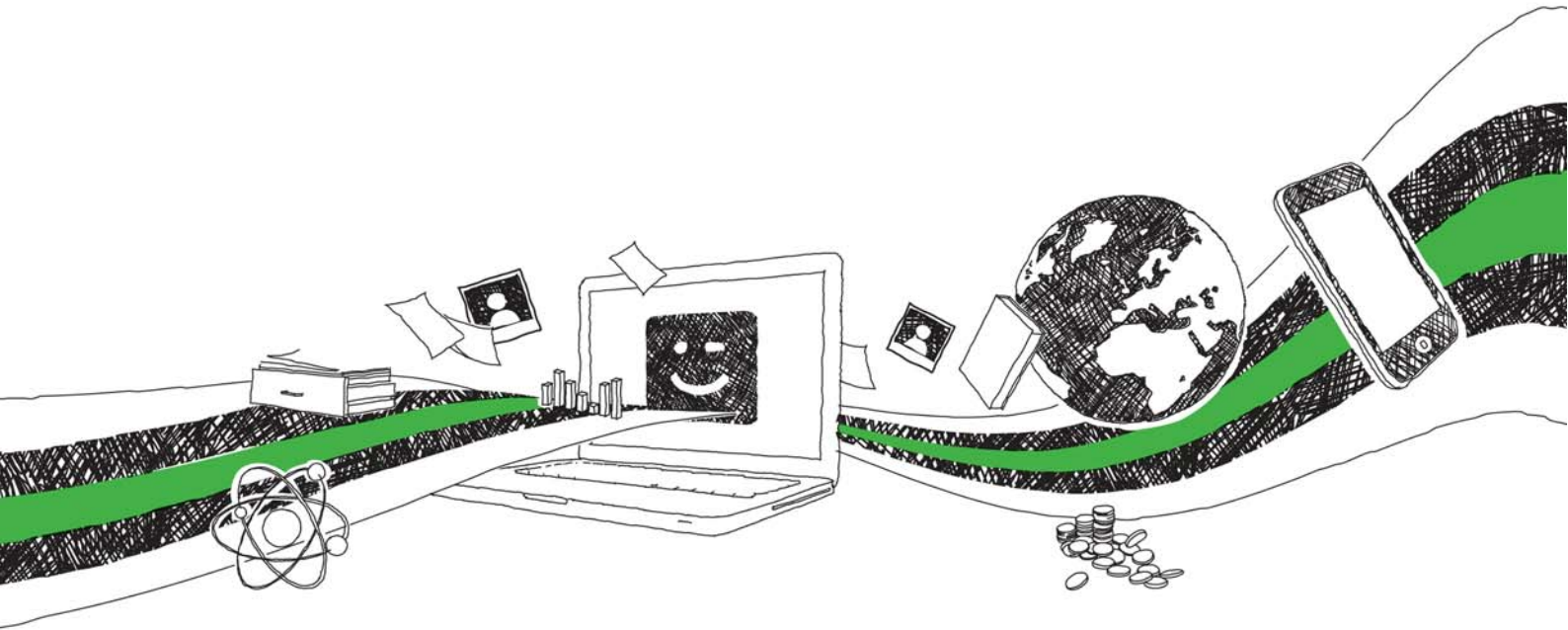
4 место: метод таблиц

В заключении исследования можно рекомендовать всем людям, желающим изучать английский язык или просто пополнить свой словарный запас, попробовать метод фонетических ассоциаций. Не исключено, что именно вам эта методика подойдет. Во всяком случае, время, потраченное на изучение новых слов, точно не пройдет зря.

Библиографический список

1. Гальскова Н.Д. Современная методика обучения иностранным языкам. Пособие для учителей. – М., АРКТИ, 2003. – 192с.
2. Соловова Е.Н. Методика обучения иностранным языкам. Базовый курс лекций. – М. Просвещение, 2005. – 239с.

YOUR KNOWLEDGE HAS VALUE



- We will publish your bachelor's and master's thesis, essays and papers
- Your own eBook and book - sold worldwide in all relevant shops
- Earn money with each sale

Upload your text at www.GRIN.com
and publish for free

