

ISSN 2310-0362

nauchforum.ru



# НаучФорум

Оставь свой след в науке



**XVIII** Студенческая международная  
заочная научно-практическая  
конференция

**МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ:  
ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**№ 11 (18)**

г. МОСКВА, 2014



nauchforum.ru  
**НаучФорум**  
Оставь свой след в науке

# МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

*Электронный сборник статей по материалам XVIII студенческой  
международной заочной научно-практической конференции*

№ 11 (18)  
Ноябрь 2014 г.

Издается с марта 2013 года

Москва  
2014

УДК 3+33  
ББК 60+65.050  
М 75

Председатель редколлегии:

**Лебедева Надежда Анатольевна** — д-р философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев.

Редакционная коллегия:

**Волков Владимир Петрович** — канд. мед. наук, рецензент НП «СибАК»;

**Гукалова Ирина Владимировна** — д-р геогр. наук, ведущий научный сотрудник Института географии НАН Украины, доц. кафедры экономической и социальной географии Киевского национального университета им. Т. Шевченко;

**Елисеев Дмитрий Викторович** — канд. техн. наук, доцент, бизнес-консультант Академии менеджмента и рынка, ведущий консультант по стратегии и бизнес-процессам, «Консалтинговая фирма «Партнеры и Боровков»;

**Карпенко Татьяна Михайловна** — канд. филос. наук, ст. преподаватель кафедры философии и социологии исторического факультета Сумского государственного педагогического университета им. А.С. Макаренко.

**М 75 Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки.** Электронный сборник статей по материалам XVIII студенческой международной заочной научно-практической конференции. — Москва: Изд. «МЦНО». — 2014. — № 11 (18) / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.nauchforum.ru/archive/MNF\\_social/11\(18\).pdf](http://www.nauchforum.ru/archive/MNF_social/11(18).pdf)

Электронный сборник статей по материалам XVIII студенческой международной заочной научно-практической конференции «Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

Данное издание будет полезно магистрам, студентам, исследователям и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития современной науки.

ББК 60+65.050

## **Оглавление**

<b>Секция 1. Политология</b>	<b>8</b>
СТРАТЕГИИ ПОЛИТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ: «ДИЛЕММА УЗНИКА», «ПРОБЛЕМА БЕЗБИЛЕТНИКА»	8
Гомелаури Ангелина Сергеевна Горный Михаил Бениаминович	
ПОЛИТИЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ, УРОВЕНЬ ДОВЕРИЯ И ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ МОЛОДЕЖИ (НА ПРИМЕРЕ ЗЕЛЕНОДОЛЬСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА)	22
Степанова Алена Андреевна Пинаева Дарья Алексеевна	
<b>Секция 2. Социология</b>	<b>28</b>
МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФОРМА ПОДДЕРЖКИ СЕМЬИ	28
Данилина Вероника Станиславовна Копытов Валерий Васильевич	
ПРОБЛЕМА АБОРТОВ В РОССИИ. ПРИБЛИЖЕНИЕ К ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ЯМЕ	34
Ирышкова Татьяна Андреевна Копытов Валерий Васильевич	
ОСОБЕННОСТИ КИНОПРЕДПОЧТЕНИЙ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ	38
Шпанова Мария Сергеевна Иванова Вера Степановна	
<b>Секция 3. Философия</b>	<b>45</b>
ОНТОЛОГИЧЕСКИЙ СТАТУС ДРЕВНЕГРЕЧЕСКОЙ ПАЙДЕИИ	45
Матвеева Марина Александровна Завьялова Галина Ивановна	
<b>Секция 4. Маркетинг</b>	<b>50</b>
ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ	50
Бинеева Алиса Андреевна Сергиенко Е.С.	
ФИРМЕННЫЙ СТИЛЬ В ЖИЗНИ ОРГАНИЗАЦИИ	57
Рассказова Александра Викторовна Замураева Лариса Евгеньевна	

<b>Секция 5. Менеджмент</b>	<b>62</b>
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛИНЕЙНОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ КАК ВАЖНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ МЕНЕДЖМЕНТА	62
Акимова Анастасия Константиновна Лехтянская Лариса Владимировна	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЕСТАРИФНОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ	71
Бутысин Виталий Владимирович Петрук Галина Владимировна	
ФОРМАЛЬНЫЕ И НЕФОРМАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРОБЛЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	77
Деркач Алёна Игоревна Канзычакова Светлана Александровна Тишкина Ангелина Олеговна Ардашкин Игорь Борисович	
ПРИРОДА КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ	86
Крылова Дарья Сергеевна Морозюк Юрий Витальевич	
РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ АУТСОРСИНГА ТРАНСПОРТИРОВКИ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ: РЕАЛИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ	93
Муратов Равиль Русланович Левина Тамара Владимировна	
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	108
Похилюк Наталья Александровна Петрук Галина Владимировна	
<b>Секция 6. Регионоведение</b>	<b>114</b>
ЖИЛИЩНАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ В США КАК ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ПРИЧИНА СЕГРЕГАЦИИ В АМЕРИКАНСКИХ ШКОЛАХ В XXI ВЕКЕ	114
Дунец Дарина Юрьевна Косихина Светлана Степановна	
УПРАВЛЕНИЕ ЖКХ ОРГАНАМИ МСУ В Г. БЛАГОВЕЩЕНСК	121
Парамзина Евгения Олеговна Зинченко Максим Викторович	

<b>Секция 7. Экономика</b>	<b>129</b>
АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ В XX веке	129
Агарков Данил Сергеевич Томпишев Александр Сергеевич Морозова Светлана Анатольевна	
«ИНФОРМАЦИОННАЯ ЦЕПОЧКА». «ТИПОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ МЕЖДУ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РФ И ПРАВИТЕЛЬСТВОМ ИНОСТРАННОГО ГОСУДАРСТВА ОБ ОБМЕНЕ ИНФОРМАЦИЕЙ ПО НАЛОГОВЫМ ДЕЛАМ»	134
Баннюк Мария Викторовна Чесноков Владимир Сергеевич Колчин Сергей Павлович	
ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ В РОССИИ, В СВЯЗИ С НЕСТАБИЛЬНОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКОЙ НА УКРАИНЕ	138
Журба Андрей Сергеевич Лебединская Юлия Сергеевна	
ПРОБЛЕМА ВЫБОРА РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ	144
Зуев Роман Юрьевич Лейман Татьяна Ивановна	
НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ	151
Каменко Кристина Олеговна Грызунова Наталья Владимировна	
АНАЛИЗ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН МИРА	165
Капустина Маргарита Евгеньевна Егорова Елена Алексеевна	
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	171
Кожанова Кира Евгеньевна Чепкасова Елена Александровна	
ПЕРСПЕКТИВЫ ИМУЩЕСТВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИИМАТЕЛЬСТВА	176
Кулаков Антон Иванович Колчин Сергей Павлович	
МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	182
Маниилизу Дамас Алекс Романова Людмила Ефимовна	

НАЛОГОВЫЕ БАРЬЕРЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ИЗ ИНОСТРАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	192
Миронов Александр Сергеевич Грызунова Наталья Владимировна	
НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА КАК ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	197
Мкртумян Вера Борисовна Пирская Елена Владимировна	
ПРОБЛЕМЫ ФОНДОВОЙ БИРЖИ РОССИИ	204
Неприна Анастасия Дмитриевна	
ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	211
Отарян Ануш Врежевна Пирская Елена Владимировна	
ОБЗОР ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	217
Изжеурова Елена Константиновна Соловьева Екатерина Николаевна Морозова Светлана Анатольевна	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА КОМПОНЕНТНОГО ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОАО «560 БРОНЕТАНКОВЫЙ РЕМОНТНЫЙ ЗАВОД»	225
Стена Сергей Игоревич Якимова Вилена Анатольевна	
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В РФ	235
Столыпина Яна Михайловна Лебединская Юлия Сергеевна	
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ КНР И РФ	241
Фролова Валерия Александровна Лебединская Юлия Сергеевна	
ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ	247
Харитоновна Анастасия Валерьевна Мордвинова Марина Игоревна Смоленская Светлана Владимировна	

НОВАЯ ВАЛЮТА США: АМЕРО	252
Шуленина Дарья Ильинична	
Тужик Анна Михайловна	
Панова Татьяна Александровна	
ПОНЯТИЕ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ, ЕЕ МЕСТО В СИСТЕМЕ	257
НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ	
Тужик Анна Михайловна	
Шуленина Дарья Ильинична	
Колчин Сергей Павлович	
ПРАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЛОГИСТИКИ	262
НА МАЛОМ ПРЕДПРИЯТИИ	
Костышева Яна Вячеславовна	
Саямова Янина Геннадьевна	



# СЕКЦИЯ 1.

## ПОЛИТОЛОГИЯ

### СТРАТЕГИИ ПОЛИТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ: «ДИЛЕММА УЗНИКА», «ПРОБЛЕМА БЕЗБИЛЕТНИКА»

*Гомелаури Ангелина Сергеевна*  
студент 3 курса, департамент прикладной политологии  
НИУ Высшая школа экономики,  
РФ, г. Санкт Петербург

*Горный Михаил Бениаминович*  
научный руководитель, канд. физ. мат. наук, доц.  
НИУ Высшая школа экономики,  
РФ, г. Санкт-Петербург

Участие в сложных политических взаимоотношениях современного мира предполагает ежедневное принятие различных решений людьми, находящимися на любом уровне властной структуры. Для высших политических чинов это подчас становится решением, способным существенно повлиять на дальнейшее развитие, как международных отношений, так и внутренней политики. Менее влиятельным политикам необходимо предпринимать шаги, позволяющие им тем или иным способом укрепить свои позиции, чтобы не сойти с дистанции, проиграв более сильным соперникам, иначе расставившим приоритеты. Таким образом, каждый политик, вне зависимости от его статуса в сложной управленческой иерархии, обязан иметь набор стратегий и тактик, которыми он будет руководствоваться при стремлении к своей цели. Даже рядовые граждане, не связанные с принятием политических решений на высшем уровне, могут столкнуться с использованием данных стратегий политического поведения в то время, как их возможность повлиять на политический курс колоссальна. Например, во время выборов или в период волнений.

Итак, постараемся пояснить, чем отличается тактика от стратегии.

Тактика является лишь инструментом реализации стратегии, охватывающей более длинный временной промежуток и подразумевающей конечное достижение какой-либо сложной цели [8]. Таким образом, при наличии одной стратегии, может быть довольно большое число тактик, благодаря которым реализуются небольшие цели — шаги на пути к получению итогового результата. Примером могут служить рассуждения Карла Клаузевица, который в своем трактате «О войне», писал о том, что тактика предполагает достижение победы в отдельных боях, в то время как верно избранная стратегия должна способствовать удаче всего наступления [7].

Существует большое количество возможных стратегий поведения политика, ради получения им желаемого. Однако в данной работе я хочу рассмотреть лишь две стратегии политического поведения: «дилемму узника» и «проблему безбилетника». Для того чтобы описать применение данных стратегий в политике, стоит рассказать о них подробнее.

Основной принцип, заложенный в «дилемме узника» был известен довольно давно. Так, подробное описание сходной ситуации можно найти еще у Жан-Жака Руссо, который использовал в качестве примера [11] компанию охотников, загоняющих оленя. Члены группы, рассредоточенные на выбранных ими позициях, ждут появления оленя, чтобы сделать выстрел и, затем, разделить мясо между всеми участниками. Однако, один из охотников вдруг замечает пробегающего зайца. Это ставит его перед серьезным выбором — убить зайца, и, забрав его себе, накормить семью или же по-прежнему сидеть в засаде, надеясь на то, что олень появится. Ему стоит также учитывать, что звук выстрела может спугнуть оленя и тогда шансы на его поимку окончательно исчезнут. Философ не сомневался в решении охотника — тот должен выбрать вариант «убить зайца» и оставить своих друзей без возможного получения на ужин порции оленьего мяса.

До Ж.-Ж. Руссо принцип «дилеммы» использовал Томас Гоббс для объяснения причин, по которым люди были обязаны передать власть

над ними монарху [3]. Людям свойственно стремление к миру, но, в связи с тем, что каждый склонен преследовать свои собственные интересы, которые ведут к получению выгоды, мир не возможен. Для каждого индивида оптимальной является такая ситуация, в котором все окружающие соблюдают правила, устанавливающие в обществе мир и порядок, а он имеет возможность не делать этого, нарушая права других. Однако, такое состояние недостижимо. Как известно, итогом становится «война всех, против всех» [3].

Задачу на стыке двух «дилеммы узника» и «проблемы безбилетника» сформулировал Д. Юм [2]. Ее суть такова: жители деревни собираются осушить луг. Каждый житель знает о том, что после осушения луг будет разделен на равные участки, и один из них будет принадлежать ему (предполагается, что все участки абсолютно равноценны). Разумеется, наиболее предпочтительным для любого сельчанина будет то положение, при котором он сможет не участвовать в осушении, но получить свою долю (именно к этому стремится каждый безбилетник). В итоге, все может быть сведено к тому, что луг так и останется не осушенным (об этом уже гласит «дилемма узника»). Проиллюстрируем пример.

**Таблица 1.**

**Иллюстрация задачи на стыке двух «дилеммы узника» и «проблемы безбилетника»**

		Сельчанин 2	
		Осушать	Не осушать
Сельчанин 1	Осушать	10, 10	10, 15
	Не осушать	15, 10	5, 5

Для этого предположим, что: не участвующий в осушении все равно получает участок. Тогда: — выгода от получения участка равна 15; издержки осушающего луг, равны 5; соответственно, тот, кто не тратит силы и время

на работу, и не осушал луг, получает 5; выгода сельчанина, осушающего луг, равна 10 (получение участка — издержки).

Данная таблица показывает, что ни один сельчанин, стремясь максимизировать свою выгоду (для первого случай «не осушать», где его выигрыш равен 15; для второго также «не осушать», так как именно эта стратегия дает ему наибольший выигрыш), не захочет осушить луг.

Единственным выходом из ситуации остается заключение договора, согласно которому только тот сможет получить участок, кто участвует в общей работе. Это приведет к иному выигрышу — 10,10.

Современный вид «дилемма узника», также известная как «дилемма заключенного» приняла относительно недавно — только в 1950-м году она была сформулирована как один из шести видов некоалиционных игр М. Фладом и М. Дрешнером [13], получив свое название благодаря другому ученому-математику — А. Такеру [12].

Стоит отметить, что участники этой игры по определению являются рациональными эгоистами, преследующими свой интерес (что, пожалуй, особенно характерно для политиков). Почему же в таком случае они не склонны выбирать вариант, при котором они получают большую выгоду? Наглядно рассмотрев «дилемму узника» мы сможем легко это объяснить.

«Дилемма заключенного» основывается на истории о двух сообщниках, совершивших преступление и попавших в тюрьму. Максимальный срок, который они могут получить — 25 лет. Если они оба признаются в совершении данного проступка, то получают по 10 лет. Полиция предлагает каждому заключенному такой вариант: признаться и сдать сообщника (в этом случае, заключенный получит только 1 год, а его коллега — 25 лет). Если же они оба не признаются, то полиция вполне может посадить их на основании имеющихся в ее распоряжении материалов, но только на 5 лет. Стоит добавить, что заключенные находятся в разных камерах и не имеют возможности общаться друг с другом. Кроме того, игра одновременная, то есть оба делают

выбор в один и тот же момент, не зная о том, что выберет сообщник. Согласно таблице, выбор происходит таким образом:

**Таблица 2.**

**Иллюстрация к задаче «Дилемма заключенного»**

		УЗНИК 2	
		Молчать	Сдать и Признаться ↓
УЗНИК 1	Молчать	5 лет, 5 лет	25 лет, 1 год
	Сдать и Признаться →	1 год, 25 лет	10 лет, 10 лет

Как мы видим, оба заключенных предпочитают признаться и сдать сообщника. Это происходит именно потому, что каждый узник, как рациональный индивид, предпочитает вариант «сдать и признаться», поскольку надеется получить только год. Что удивительно, даже если заключенным дать возможность общаться между собой, то результат не изменится.

Однако если ввести дополнительные условия, например, представить наличие друзей у обоих заключенных, которые захотят отомстить предателю, как только он окажется на свободе. Тогда узники предпочтут промолчать, что снизит их сроки до 5 лет.

Помимо этого, всегда существует небольшая вероятность, что заключенные перестанут вести себя как рациональные акторы, проявив искреннюю заботу друг о друге. Это решит как моральный аспект проблемы, так и поспособствует снижению сроков (разумеется, только в том случае, когда оба будут альтруистами).

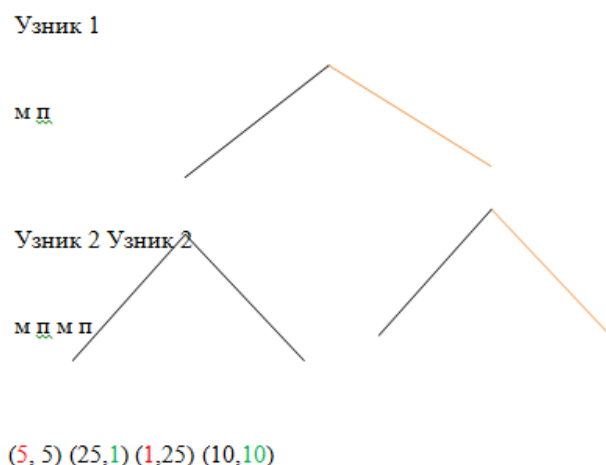
В 1984 году Р. Аксельрод предложил сделать игру многоходовой [12]. В таком случае преступники получали возможность «ответить» на ход коллеги. Наилучшей работающей стратегией стала система «Око за око с прощением»: если на первом ходу один из игроков выбирает вариант «предать», то в дальнейшем второй сотрудничает с ним с крайне малой вероятностью [12].

Эта теория находит свое подтверждение и в жизни: с предавшим союзником политик, или даже целое государство (зависит от того, кто является актором), в дальнейшем будет заключать союзнический договор с большим опасением (если все же решится на этот шаг).

Впрочем, существует игровая закономерность, согласно которой, игрок, делающий ход последним всегда будет выбирать вариант «предать».

Отразим это явление, построив «дерево игры», предлагающее вариант осуществления нескольких ходов для решения задачи, где:

- м — молчать;
- п — предать.



*Рисунок 1. Дерево игры*

Наиболее предпочтительные для Игрока А варианты отмечены красным цветом. Для игрока Б зеленым.

Зная о том, что игрок Б рационален и сделает выбор в пользу «предать», если игрок А промолчит на первом ходу, игрок А предпочитает предать. Игрок Б, зная о решении игрока А, выбирает между сроком в 25 лет и 10 лет. Его выбор вполне очевиден — он предпочтет предать и получить 10 лет (отмечено оранжевой линией).

В целом же, такой исход игры нарушает представления о рациональности игроков, так как, им обоим понятно, что срок 5 лет, меньше того, который они получают, признаваясь. Однако, исходя из представлений о человеческой природе, каждый будет стремиться сократить свой срок до одного года.

В теории игр также популярны два других вида дилеммы под названием «Цыпленок» и «Уверенность», которые предложил М. Тейлор [10], критикуя «дилемму узника». Он считал, что возможность принятия решения о сотрудничестве может выглядеть несколько иначе, чем она отражена в «дилемме заключенного».

Примером «Цыпленка» может являться такой случай.

Два кандидата А и Б выставили свои кандидатуры на выборах губернатора N-области. Оба идут практически наравне, оставив своих конкурентов далеко позади, поэтому каждому необходимо каким-то образом воздействовать на электорат. Их PR-команды предлагают им раскрыть тайну соперника, что позволит его убрать из предвыборной гонки. Кандидат А — употребляет наркотики. На кандидата Б было заведено уголовное дело, которое, однако, было закрыто. Если об этом станет известно избирателям, за них никто не будет голосовать. Оба знают, что им известно о секретах друг друга.

Таким образом, есть три варианта: 1) Оба рассказывают СМИ о секретах друг друга. 2) Оба молчат. 3) Один рассказывает, другой — нет.

**Таблица 3.**

**Иллюстрация к задаче дилеммы «Цыпленок»**

КАНДИДАТ А	КАНДИДАТ Б		
		Промолчать	Рассказать о секрете Кандидата А
	Промолчать	5, 5	2, 10
	Рассказать о секрете кандидата Б	10, 2	0, 0

\*Необходимо помнить, что данная игра является одновременной, т. е. у соперников нет варианта: подождать, пока один из них примет решение и ответить на него:

- Каждый кандидат оценивает свою победу — 10.
- Если оба кандидата промолчат, то останутся при своих, и тогда их судьбу решит случай — 5.
- Если оба кандидата расскажут о секретах, то никто из них не получит пост губернатора и оба будут вынуждены уйти из политики — 0.
- Соответственно, если молчит один, а второй выдает его секрет, то промолчавший снимает свою кандидатуру и покидает политическую арену, но уходя, сможет отомстить своему сопернику, получив моральное удовлетворение — 2.

Решением «Цыпленка» [5], согласно М. Тейлору, будут два ответа: 10, 2 и 2, 10.

На деле же это обычно приводит к тому, что оба предпочитают раскрыть секрет своего конкурента. Однако, как рациональным акторам, им гораздо выгоднее договориться во время предвыборной гонки не употреблять нечестных методов борьбы. Для того, чтобы этот договор соблюдался, необходимо назначить третейского судью, который смог бы применить санкции к нарушившему правила. При этом санкции должны наносить кандидату достаточный ущерб, чтобы тот не осмелился пойти против договоренностей.

Можно найти достаточно большое количество политических ситуаций, где имеет место быть данная стратегия. Обратимся, например, к знаменитой ядерной гонке между Соединенными Штатами Америки и Советским Союзом. В 1987 году между этими двумя странами был подписан Договор о ликвидации ракет средней и меньшей дальности [4], согласно которому и СССР и США обязались не проводить летные испытания данных видов ракет, ликвидировать их и не создавать вновь. Для каждой из сторон была бы наилучшим выходом ситуация, при которой она по-прежнему обладает ракетами (нарушая соглашения и получая очевидное преимущество), в то время как другая сторона



уничтожает свои запасы оружия. На втором по предпочтительности месте стоит вариант, при котором обе стороны соблюдают условия Договора (в ином случае он не был бы заключен).

В игре «Уверенность» существует иной расклад: игра имеет два противоположных «Цыпленку» положения: либо участники сотрудничают (в нашем случае молчат), либо нет. Принятие решения же зависит от наличия информации у обоих игроков о стратегиях и возможных ходах соперника.

Что касается «проблемы безбилетника», то, как мы уже показали выше, она тесно связана с «дилеммой узника». Каждый надеется, на то, что можно получить какую-либо выгоду ничего не сделав ради этого. Основная проблема заключается в том, что когда все начинают так думать, то это приводит нежелательным последствиям для самих «безбилетников».

К сожалению, эта проблема практически неразрешима. Мы часто слышим громкие лозунги, призывающие нас к совершению различных действий. И, вроде бы, каждый понимает, что это правильно и нужно. Например, «необходимо выбрасывать мусор в урны, тогда наш город станет чище и ухоженнее». Никому не приятно смотреть на пестреющие на газонах обертки, однако, это, к сожалению, совсем не означает, что они станут чище. Разумеется, все осознают, что дойти до мусорного бака и выкинуть пачку от чипсов/обертку от мороженого/окурок и еще многие-многие вещи, что так часто оказываются использованными на улице, совсем не сложно. Почему же мы по-прежнему видим на улицах такое количество мусора? Не стоит обвинять в этом коммунальные службы. Дело в людях, которые твердо уверены, что их маленькая бумажка, которую так лень донести до урны ничего не изменит. А из-за того, что многие так думают ... мы не видим изменения ситуации в лучшую сторону.

В политике проблема безбилетника работает таким же образом. Рассмотрим простой пример: выборы.

Как известно, сторонники умеренного политического курса и политиков-демократов не часто ходят на выборы [9]. В этом тоже кроется своего рода

«проблема безбилетника». Все, разумеется, понимают, что демократия дает много хорошего: обеспечение соблюдения прав и свобод человека и гражданина, стабильность, возможность защитить свои интересы, социальная забота о населении и все прочее, что необходимо для нормального комфортного существования. Многие являются сторонниками демократии, но при этом не идут голосовать за кандидатов от демократической партии/саму партию. Это объясняется тем, что люди, веря в то, что их (сторонников демократии) достаточно много, не идут на выборы, считая, что партия/кандидат победит и без учета их голоса. То есть, стараются получить благо, не имея издержек.

Если сторонников действительно много, то данная партия/кандидат имеет весомые шансы на победу, если же их среднее количество, то к власти может прийти иной, более радикально настроенный кандидат/партия, сторонники которого придут голосовать в большем количестве.

Похожая ситуация складывается и при проведении митингов, затрагивающих различные актуальные проблемы. Например, рост тарифов на коммунальные услуги. Граждане понимают, что цены увеличиваются слишком быстро, однако, далеко не все те, кто неудовлетворен этим выходят на акции протеста. Причин тому может быть довольно много (в частности, неверие в способность данного способа выражения народной воли что-либо изменить). Результатом бездействия/неявки большого числа граждан, поддерживающих снижение/замедление роста цен, становится дальнейшее увеличение тарифов, от которого страдают все те, кто не пошел на митинг и надеялся получить изменение политики ЖКХ за счет усилий других.

Так как мы привели пример об участии в проведении митингов, то рассмотрим и стратегию поведения граждан в случае другого, более страшного явления — революции.

В 2011 году в Египте произошла революция [1], в результате которой был свергнут Хосни Мубарак, бывший президентом с 1981 года. Не будем углубляться в причины, которые заставили граждан выйти на улицу.

Для нашего исследования пожеланий граждан достаточно отметить лишь их недовольство текущим политическим курсом и желание сместить президента, столь долго стоящего у власти [6].

Возьмем среднего недовольного режимом гражданина. У него есть несколько стратегий, определяющих его политическое участие. Их можно ранжировать по уровню предпочтительности.

1) Наилучшим вариантом для него была бы та ситуация, при которой все выходят на улицу и свергают ненавистный режим (потому что он считает, что, когда к власти придет новый президент, жизнь станет существенно лучше). Он же может оставаться дома в безопасности (учитывая, что он боится как того, что его могут убить или могут ранить во время столкновений со сторонниками Мубарака, так и того, что его может задержать египетская полиция).

Такой выбор хорошо иллюстрирует желание рядового гражданина получить блага, не приложив для этого усилий, т.е. «проблему безбилетника».

2) Если его ненависть к режиму и недовольство сложившейся политической ситуацией сильно, то на втором месте для него стоит вариант, при котором объединяются все граждане страны (потому что, чем большее количество гражданского населения выйдет протестовать на улицы, тем сложнее будет их подавить и тем выше вероятность добиться отставки президента Мубарака).

3) На третьем месте стоит вариант, при котором сохраняется текущий режим, никто не входит на антиправительственные митинги, жизнь по-прежнему не слишком благополучна (чего он ожидает в случае смены режима), однако он, члены его семьи и друзья остаются живы, не попадают в тюрьму.

4) И наконец, самым плохим может быть случай, когда этот гражданин выходит на митинг против президента вместе с небольшим количеством поддержавших его активистов. По всей вероятности, он будет задержан/избит/убит, а режим так и не будет свернут.

Так сложилось, что на улицу вышло большое количество египтян, что привело к отставке Хосни Мубарака. Это, скорее всего, означает, что ситуация была накалена до предела, когда граждане, настолько стремились сменить своего президента, что пренебрегли опасностью, ради участия в протестах. Конечно, кто-то, воспользовавшись возможностью «безбилетника» приобрели то, что с их точки зрения, можно было расценивать как благо, при этом оставаясь дома, не внося свой вклад в революцию.

Рассмотрев, «дилемму заключенного» и «проблему безбилетника» можно прийти к неутешительному выводу: в большинстве случаев, человек, как рациональный актер, выберет стратегию предательства или невмешательства (в зависимости от ситуации). Однако, всегда стоит учитывать некоторые особенности той ситуации в которой оказались игроки (так, наличие мстительных друзей одного из узников влияет на его решение или высокий уровень недовольства граждан заставляет их выходить на антиправительственные демонстрации). В реальной жизни различные нюансы всегда могут оправдать то, что не может быть объяснено исключительно с помощью таблиц и цифр.

Кроме того, необходимо помнить, что «дилемма заключенного» является статической игрой. Помимо того, что решения участниками принимаются одновременно, мы также не их видим последствий (за исключением одного — основного, вокруг которого, собственно, и строится игра), которые в жизни могут заставить игрока повести себя иначе. Строя таблицу игры очень сложно учесть абсолютно все желания/опасения/ожидания (особенно, их соотношение для оценки «числа удовлетворенности») игроков и на их основе спроецировать исход. Поэтому стратегии политического поведения, предсказываемые на бумаге, могут отличаться от того, что выберет актер на самом деле.

## Список литературы:

1. Барабашин А., Ирисова О. Египет: революция не для всех. — [Электронный ресурс]: <http://world-economic.com/> URL: [http://world-economic.com/ru/articles\\_wej-302.html](http://world-economic.com/ru/articles_wej-302.html) (дата обращения 15.11.2014).
2. Бьюкенен Дж. Сочинения. — Т. 1. Глава 3. Постконституционный договор: теория общественных благ. Провал рынка и проблема «безбилетника». — [Электронный ресурс]: <http://gallery.economicus.ru/> URL: [http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame\\_rightn.pl?type=in&links=./in/buchanan/works/buchanan\\_w3\\_3\\_1.txt&img=works\\_small.gif&name=buchanan&list\\_file=](http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/buchanan/works/buchanan_w3_3_1.txt&img=works_small.gif&name=buchanan&list_file=) (дата обращения 14.11.2014).
3. Гоббс Т. Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского. — [Электронный ресурс]: URL: <http://www.lib.ru/> <http://www.lib.ru/FILOSOF/GOBBS/leviafan.txt> (дата обращения 14.11.2014).
4. Договор между Союзом Советских Социалистических Республик и Соединенными Штатами Америки о ликвидации ракет средней дальности и меньшей дальности — [Электронный ресурс]: <http://www.armscontrol.ru/> URL: <http://www.armscontrol.ru/start/rus/docs/rsmd.htm> (дата обращения 14.11.2014).
5. Захаров А.В. Теория игр в общественных науках. — [Электронный ресурс]: <http://www.polit-econ.ru/> URL: [http://www.polit-econ.ru/zakharov/teaching/game\\_theory.pdf](http://www.polit-econ.ru/zakharov/teaching/game_theory.pdf) (дата обращения 14.11.2014).
6. Каспрук В. Революционное пламя переметнулось на Египет. Кто следующий? — [Электронный ресурс]: <http://gazeta.zn.ua/> URL: [http://gazeta.zn.ua/POLITICS/revolyutsionnoe\\_plamya\\_peremetnulos\\_na\\_egipet\\_kto\\_sleduyuschiy.html](http://gazeta.zn.ua/POLITICS/revolyutsionnoe_plamya_peremetnulos_na_egipet_kto_sleduyuschiy.html) (дата обращения 15.11.2014).
7. Клаузевиц К. Наброски второй части. План войны. Глава 9. План войны, когда цель заключается в сокрушении неприятеля. — [Электронный ресурс]: <http://militera.lib.ru/> URL: <http://militera.lib.ru/science/classwitz/08.html> (дата обращения 14.11.2014).
8. Логвина В.Л. Политология. — [Электронный ресурс]: <http://uchebnikionline.com/> URL: [http://uchebnikionline.com/politologia/politologiya\\_-\\_logvina\\_vl/politichna\\_uchast\\_strategiya\\_taktika\\_polititsi.htm](http://uchebnikionline.com/politologia/politologiya_-_logvina_vl/politichna_uchast_strategiya_taktika_polititsi.htm) (дата обращения 14.11.2014).
9. Мирошниченко А. От замысла до победы. Глава 2. Подготовка к предвыборной кампании. — [Электронный ресурс]: <http://www.kazhdy.ru/> URL: [http://www.kazhdy.ru/andrey\\_miroshnichenko/pobeda1/2/](http://www.kazhdy.ru/andrey_miroshnichenko/pobeda1/2/) (дата обращения 14.11.2014).
10. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности. — [Электронный ресурс]: <http://revbel.org/> URL: <http://revbel.org/wp-content/uploads/%D0%B8.pdf> (дата обращения 14.11.2014).
11. Охота на оленя (игра). — [Электронный ресурс]: <http://dic.academic.ru/> URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1081342> (дата обращения 14.11.2014).

12. Предать нельзя верить — [Электронный ресурс]: <http://www.festivalnauki.ru/>  
URL: <http://www.festivalnauki.ru/statya/13071/predat-nelzya-verit> (дата обращения 14.11.2014).
13. Романова О. Дилемма заключенного. — [Электронный ресурс]:  
<http://www.novayagazeta.ru/> URL: <http://www.novayagazeta.ru/society/14.47803.html> (дата обращения 14.11.2014).

## **ПОЛИТИЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ, УРОВЕНЬ ДОВЕРИЯ И ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ МОЛОДЕЖИ (НА ПРИМЕРЕ ЗЕЛЕНОДОЛЬСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА)**

***Степанова Алена Андреевна***

*студент Зеленодольского института машиностроения и информационных технологий (филиала) КНИТУ-КАИ,  
РФ, г. Зеленодольск*

***Пинаева Дарья Алексеевна***

*научный руководитель, доц. Зеленодольского института машиностроения и информационных технологий (филиала) КНИТУ-КАИ,  
РФ, г. Зеленодольск*

На протяжении последних двадцати лет в России идет процесс построения демократии. Однако на этом пути общество столкнулось с довольно серьезными проблемами, главная из которых — отсутствие у граждан доверия к политическим институтам. Одним из факторов сохранения и развития государства и политической системы является повышение уровня политической грамотности населения.

Значимость политического просвещения трудно переоценить: от того, какие политические знания получит молодежь сегодня зависит будущее российского общества. События последних лет показали, что в обществе нет ни политического, ни социального единства, растет уровень протестности граждан. Ситуация осложняется тем, что рост протестных настроений, активизация антиправительственных выступлений воспринимается зачастую как положительная тенденция роста политической грамотности, становления демократической политической культуры общества. Анализ эмпирического материала показывает, что данный тезис нуждается в более детальном изучении, необходимы дополнительные теоретические и эмпирические исследования.

В ходе изучения проблемы в 2011—2013 гг. была проведена серия опросов жителей г. Зеленодольска и Зеленодольского района в возрасте от 17 до 30 лет. В общей сложности было опрошено 317 респондентов.

По результатам исследования были сделаны следующие основные выводы. Уровень доверия молодежи политическим институтам очень низкий. Уровень доверия Президенту РФ и Премьер-министру РФ в целом выше, чем другим политическим институтам (49 % и 41 % соответственно). При этом опрос, проведенный в 2011 г., до вступления В.В. Путина в должность Президента, показал иные результаты: большей уровень доверия молодежь высказывала в отношении Премьер-министра (на тот момент В.В. Путина). Это говорит о том, что население склонно доверять не политическому институту, а конкретному лицу, что в свою очередь говорит о низком уровне политической культуры, поскольку считается, что к совершеннолетию индивид должен перейти от персонифицированного представления о власти к институциональному, то есть к восприятию власти через обезличенные институты (партии, парламент и т. д.).

Очень низок уровень доверия политическим партиям, депутатам Государственной Думы и полиции (6 %, 8 % и 4 % соответственно). Это очень негативная тенденция. Согласно исследованию Д. Истона и Дж. Денниса ведущая роль в создании и поддержании веры молодого человека в справедливость отводится президенту и полицейскому, которые находятся на виду и легко узнаются [1, с. 76—78]. Очень трудно надеяться на лояльное отношение граждан к власти, если в обществе абсолютно отсутствует доверие к основным силовым структурам.

Те, кто не доверяет политическим институтам в большинстве своем не заинтересованы в политике, не читают программы партий и кандидатов, не понимают механизмов функционирования политических институтов (68 %). Среди доверяющих политическим институтам доля следящих и разбирающихся в политике почти в 4 раза выше, чем среди не доверяющих.

Среди доверяющих ничтожной оказалась доля не интересующихся политикой (менее 2 %). При этом почти все не доверяющие политическим институтам в один голос заявляли, что политическая борьба их раздражает и разбираться в политике они считают нецелесообразным.



Недоверие возникает также и вследствие невозможности разобраться в перипетиях современной политической жизни страны (23 %). Это в очередной раз доказывает, что уровень политической грамотности скорее делает человека более лояльным к политическим и государственным институтам. Политическое просвещение, повышение уровня политической грамотности способствует более рассудительному восприятию политической ситуации в стране.

Показательно и количество затруднившихся ответить на вопрос, по какой причине они не доверяют политическим институтам (12 %). Это, скорее всего, говорит о том, что они также очень плохо разбираются в политике и вообще не представляют, что такое политические институты, но вместе с тем им не доверяют. На это стоит обратить особое внимание, т. к. это именно та аудитория, которая в конечном итоге может стать вполне лояльной, но может при определенных условиях стать оппозицией. В любом случае процент не понимающих и не знающих достаточно велик. Это в очередной раз говорит о необходимости политического просвещения.

Большинство молодых граждан не довольны текущим положением дел в стране (56 %). Вместе с тем, участвовать в протестных акциях (согласованных с властями) хотели бы лишь 28 % респондентов. Важно отметить, что среди тех, кто не разбирается в политике и считает, что разобраться в ней невозможно, доля потенциальных участников протестных выступлений оказалась выше, чем среди тех, кто следит за ходом предвыборных кампаний, изучает программы партий и кандидатов (54 % и 21 % соответственно).

Среди потенциальных участников протестных выступлений почти половина не разбирается в политике, а политическая борьба их вовсе раздражает. Только треть потенциальных участников митингов разбираются в функционировании политических институтов. На наш взгляд, именно эта треть и является активными участниками различных политических акций, именно они являются наиболее политизированными. Другое дело, что основная масса молодежи, открыто не выражающая свое недовольство разбирается в политике очень слабо. Но при определенных обстоятельствах возможна

ситуация, когда этот протест из латентной формы выразится в открытом противостоянии с властью.

Таким образом, политически грамотные граждане, во-первых, выражают меньше недовольства властью, возможно, именно в силу своего более высокого уровня образования, а соответственно, и уровня жизни. Во-вторых, даже есть политически грамотные граждане выходят на акции протеста, то они склонны в большей степени к мирному протесту, т. е. политическое просвещение обладает огромным демократическим потенциалом, формирует демократическое политическое поведение.

Интересно, что среди наиболее важных для респондентов прав и свобод, закрепленных в Конституции, право собираться мирно и проводить митинги и демонстрации заняло одно из последних мест. Важным это право из опрошенных считают всего 6 человек (1,8 %).

Примерно такая же тенденция вырисовывается при изучении отношения молодежи к главному институту демократии — выборам. За основу было взято более раннее исследование, проведенное в Зеленодольском муниципальном районе [5, с. 122—127]. Опросы, проведенные в 2012 и 2013 гг. показали следующие результаты: большинство молодых людей соглашались с утверждением, что молодежь практически не ходит на выборы (69 %). Электоральная активность молодежи напрямую связана с интересом к политике: молодые люди, которые внимательно изучают предвыборные агитационные материалы, ходят голосовать чаще остальных. Не участвуют в выборах чаще всего те, кому предвыборная борьба безразлична, и те, кого она раздражает.

Объясняя причины, по которым они сами не ходили голосовать на выборах в Государственную Думу РФ (на вопрос отвечали только те, кто не голосовал), молодые люди чаще всего выбирали вариант «Я не верю в честность выборов» (28 %). Отсутствие интереса к политике указали лишь 11 % опрошенных. Важно отметить, что неверие в честность выборов формируется под действием СМИ и Интернета (так ответили 69 % опрошенных). Вместе с тем,

не голосовавшие признаются, что довольно плохо разбираются в политике, не знают как функционируют политические институты.

При этом важно отметить, что у молодежи есть потребность научиться разбираться в реалиях современной политической жизни. Полное безразличие к политике и нежелание участвовать в политической жизни страны высказали только 7 % опрошенных. Думается, что государство должно обратить пристальное внимание на сложившуюся ситуацию, ведь нереализованную потребность в знаниях молодежь восполняет посредством интернета, вступления в разного рода сообщества далеко не миролюбивого толка. Опрос показал, что для 43 % молодых людей интернет является главным источником политического просвещения. Хотя на вопрос о том, кто должен заниматься политическим просвещением молодежь называла учебные заведения, государство, молодежные организации, политические партии.

Таким образом, можно сделать однозначный вывод о том, что отсутствие продуманной системы политического просвещения приводит к невозможности гражданам разобратся в реалиях современной политики и неверию в политические институты. Низкая политическая грамотность граждан напрямую связана с неудовлетворенностью жизнью и ростом протестных настроений. Политически «неподкованная» молодежь очень часто становится игрушкой в чужих руках, совершает поступки, смысл и последствия которых им конца не ясны.

Таким образом, важнейшей является задача повышения уровня политической грамотности молодежи. Только при наличии основательных знаний политической практики, усвоении ценностей гражданского общества можно надеяться на формирование по-настоящему демократического государства.

### **Список литературы:**

1. Истон Д., Деннис Дж. Дети в политической системе: основа политической законности // Вестник МГУ. Сер. 18. Социология и политология. — 2001. — № 3. — С. 76—97.

2. Михайлова О.А, Ганичкина М.П. Участие молодежи в выборах по-молодежному / О.А. Михайлова, М.П. Ганичкина // Журнал о выборах. — 2002. — № 4. — С. 35—36.
3. Пинаева Д.А. Организация пропагандистско-просветительской работы в Советской России в 1940—1950 гг. (на примере деятельности Татарской республиканской организации общества «Знание») // Казанская наука. 2013. № 9. С. 48—52.
4. Пинаева Д.А. Факторы, влияющие на электоральное поведение молодежи (на примере Зеленодольского муниципального района) // Система ценностей современного общества: Сборник материалов XVIII Международной научно-практической конференции. — Новосибирск: ЦРНС. — 2011. — С. 122—127.
5. Тотьянин Н.Д. Основные аспекты политической культуры и социализации американцев / Н.Д. Тотьянин // США: Экономика. Политика. Идеология. — 1995. — № 1. — С. 36—38.

## СЕКЦИЯ 2. СОЦИОЛОГИЯ

### МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФОРМА ПОДДЕРЖКИ СЕМЬИ

*Данилина Вероника Станиславовна*  
*студент Пензенского Государственного Университета,*  
*РФ, г. Пенза*

*Копытов Валерий Васильевич*  
*научный руководитель, зам. декана ФЭиУ, канд. филос. наук, доц. кафедры*  
*«Государственное управление и социология региона»,*  
*РФ, г. Пенза*

*«Любовь к родному краю, к своей стране начинается с любви к своей семье».*  
*Академик Д.С. Лихачев*

XXI век для нашей страны начался с одной из самых важных проблем — проблемы депопуляции. В период демографической катастрофы наша страна вступила в самом начале 1990х г. Ученые демографы и другие специалисты пришли к выводу о принятии адекватных и радикальных мер, без которых Россия, как государство в короткий исторический отрезок времени может исчезнуть совсем.

Была разработана программа действий для преодоления депопуляции, особенно остро рассматривался демографический вопрос на уровне конституции в 2006 году 10 мая в Послании президента. Основным содержанием президентского послания стало детальное рассмотрение критической проблемы современной России — демографии населения. Полный текст этого нормативно-правового документа расположен на сайте Кремля от 10 мая 2006 года. Я хочу обратить особое внимание, на ту часть этого послания, где речь идет о материнском (семейном) капитале, так как наша тема включает в себя эту государственную форму поддержки семьи. Реформа о материнском (семейном) капитале — это самая действенная, на мой взгляд, мера материальной поддержки семьи. Если государство действительно

заинтересовано в повышении рождаемости, то оно обязано предоставить все необходимые условия для реализации этого шага, вселить уверенность будущей маме, материальное спокойствие ее детей в будущем. Должно предоставить в ее распоряжение, так сказать, первичный, базовый, «материнский капитал», — который реально повысил ее социальный статус, помог решить будущие проблемы. Эта сумма должна ежегодно индексироваться по инфляции».

Без изменения отношения всего общества к ценностям семьи нельзя решить проблему детской рождаемости, поэтому проблемы семьи в современной России обозначены, как ключевые, для решения экономических, политических, демографических задач в обществе. Ведь личные социальные, этнические, экономические вопросы связаны напрямую с населением, его численностью и изменением во времени.

Чтобы у России было будущее, необходимо заботиться о демографии сейчас. Низкая рождаемость и отсутствие материальной поддержки семей с детьми часто рассматривается как основные причины кризисной демографической ситуации. Считается, что многие молодые семьи не могут решиться на рождение детей не только вследствие серьезности данного шага, но и отсутствия их обеспечить, дать им достойное образование и жилье, поэтому важно, чтобы каждая женщина, принимая решение о рождении ребенка, ощущала поддержку государства и была спокойна за будущее своей семьи. Таким образом, материнский капитал — дополнительная мера государственной поддержки семей и последующих детей, введенный с 1 января 2007 года, может рассматриваться, как стимулирование повышения рождаемости в стране.

В числе приоритетов стимулирования рождаемости и укрепления семей является концепция демографического развития РФ до 2025 года, в которой определены основные приоритеты:

- формирование системы общественных и личностных ценностей;

- повышение материального благосостояния, уровня, качества жизни семьи;

- создание социально-экономических условий, благоприятных для рождения, содержания, воспитания детей, включая условия для самореализации молодежи, в том числе получения общего и профессионального образования, работы с достойной заработной платой, возможность обеспечить семью соответствующими жилищными условиями.

С достижением этих приоритетов и связано принятие решение государственных органов власти о материнском капитале.

Материнский (семейный) капитал — средства федерального бюджета, передаваемые в бюджет Пенсионного фонда РФ в соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2006 года № 256 — ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей».

Предоставление такой поддержки семьям основано на 2 обстоятельствах: рождение (усыновление) 2 и последующего ребенка и период времени, в течение которого это произошло. С 1 января 2007 года до 31 декабря 2016 года.

Размер материнского (семейного) капитала первоначально составлял 250000 рублей. С каждым годом эта сумма изменяется. В 2013 году — 408 960 р., в 2014 г. — 429 408 рублей.

С указанного выше Федерального закона устанавливается порядок подачи заявления о распоряжении средствами (частью средств) материнского (семейного) капитала, а также перечень документов, необходимых для реализации распоряжением средств материнского капитала.

Заявления подается лицами, получившие государственный сертификат на материнский (семейный) капитал, либо лично, либо через представителя в территориальный орган Пенсионного фонда РФ по месту жительства (пребывания) или фактического пребывания.

Граждане РФ, выехавшие на постоянное место жительства за пределы территории РФ и имеющие подтвержденную регистрацией места жительства

(пребывания) на территории РФ, подают заявления о распоряжении со всеми документами в Пенсионный Фонд РФ. Средства материнского капитала не передаются в виде наличного расчета. Распорядиться средствами (частью) средств МСК можно ранее, чем по истечении 3х лет со дня рождения (усыновления) 2-го, 3-го и последующих детей.

Для того, чтобы понять, как работает этот механизм, выявить, как реформа работает в нашем городе и какие уже есть результаты, мы провели анализ:

- публикации в СМИ
- статистических данных
- нормативных документов
- материалов, полученных из отдела ЗАГС по г. Заречному ФГБУЗМС Ч № 59 ФМБА России.

Так же проведен опрос 100 молодых мам и сотрудников отдела ЗАГСА города Заречного.

Таким образом, федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» успешно работает на территории нашего города о чем свидетельствуют следующие данные:

1. В городе Заречном МСК за период 2013—2014 гг. воспользовалось 402 семьи.
2. Распорядились МСК по кредитным договорам, договорам займа 419 человек.
3. Распорядились МСК на образование ребенка за весь период 10 человек.

По данным отдела ЗАГСА администрации города Заречного рождаемость в городе увеличилась за 9 месяцев на 56 малышей по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составляет 550 новорожденных. Смертность граждан уменьшилась на 77 человек за этот же период. Эта статистика свидетельствует о положительной динамике в демографии нашего города. Демографические показатели заметно улучшались в городе Пензе и Пензенской области, за 9 месяцев текущего года родилось 9 тысяч 795 детей, что на 299 больше, чем в прошлом году за этот же период. Жители нашего



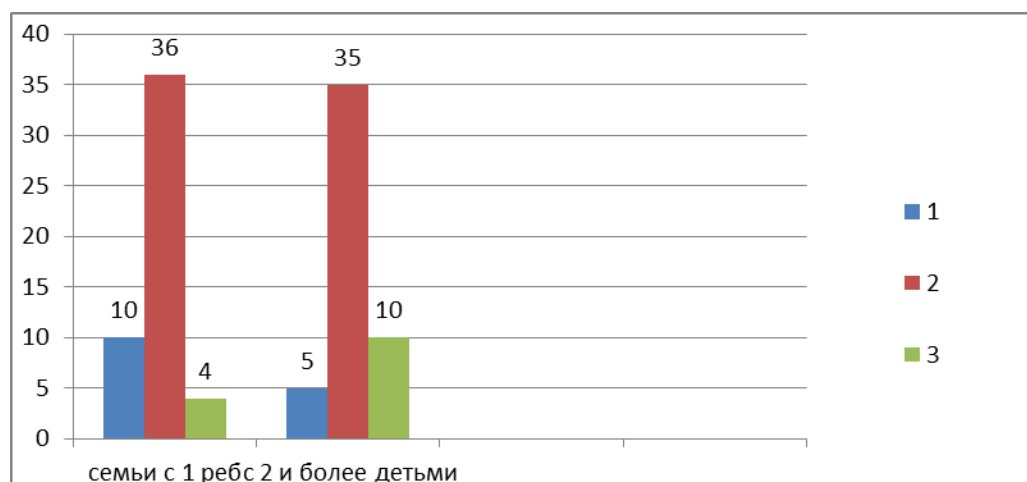
региона не останавливаются на одном ребенке — семьи растут, родители принимают решение родить и 2-го и 3-го и 4-го малыша: таких детей родилось за 2014 год 5009 человек. Этому способствует не только федеральная поддержка государства, но и региональный проект «Я родился на пензенской земле».

Таким образом, опрос молодых мам в городе Заречном, что средства МСК служат серьезной поддержкой для семьи и стимулируют к рождению 2-го и последующих детей. Можно сказать, что дополнительные меры государственной поддержки семей, имеющих детей, дали положительные результаты в динамике демографического развития города, что способствует росту численности населения в городе Заречном.

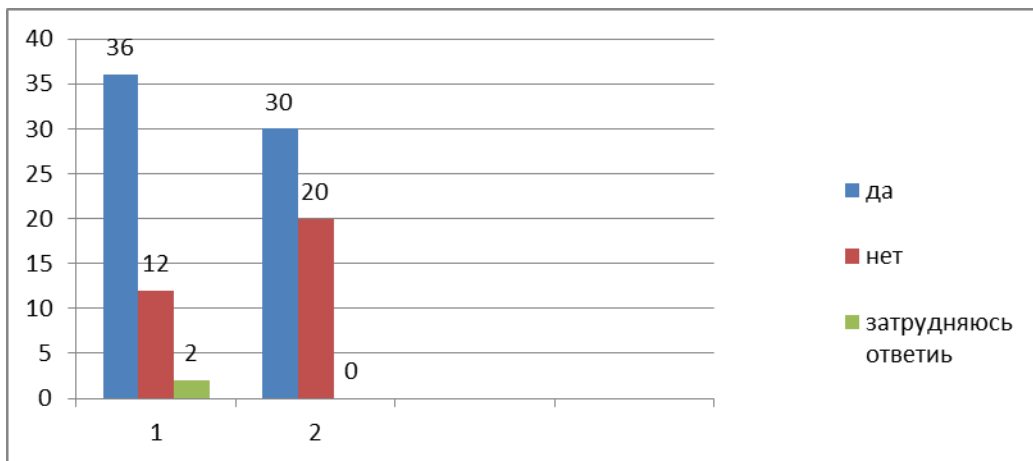
За период с 2007 по 2014 год прирост рождаемости в городе Заречном увеличился по сравнению с 90-ми годами. При этом, увеличилось значительно количество семей, имеющих 2-х и более детей.

Объяснить рост численности новорожденных в городе Заречном и Пензенской области можно разными причинами и факторами, но, несомненно, одним из стимулов к рождаемости (усыновлению) 2-го и последующих детей является дополнительная мера государственной поддержки семей, имеющих 2-го и последующих детей — материнский (семейный) капитал.

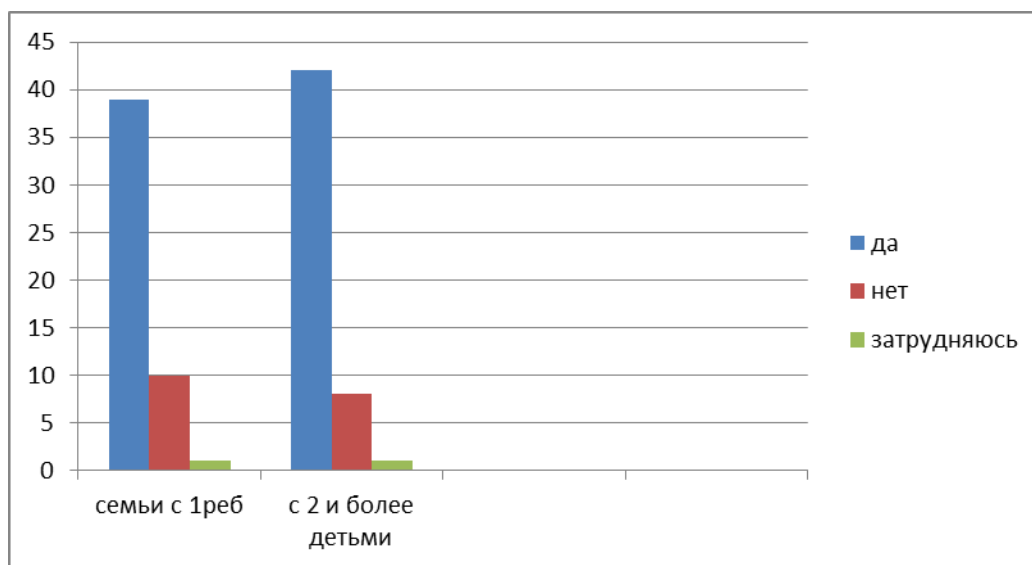
### **Итоги анкетирования.**



***Рисунок 1. Сколько детей вы хотели бы иметь?***



**Рисунок 2. Повлияла ли материальная поддержка государства на ваше желание иметь 2,3-его ребенка?**



**Рисунок 3. Считаете ли вы материнский капитал серьезной поддержкой семьи?**

### Список литературы:

1. Медков В.М., Демография: Учебник. 2-е изд. — М.: ИНФРА — М, 2007. — 683 с.
2. Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей».

## **ПРОБЛЕМА АБОРТОВ В РОССИИ. ПРИБЛИЖЕНИЕ К ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ЯМЕ**

***Ирышкова Татьяна Андреевна***

*студент Пензенского государственного университета,  
РФ, г. Пенза*

***Копытов Валерий Васильевич***

*научный руководитель, канд. филос. наук, доц. кафедры ГУи СР,  
заместитель декана факультета экономики и управления  
Пензенского государственного университета,  
РФ, г. Пенза*

Избавление от нежелательной беременности было известно во все времена, даже в самых примитивных обществах. В этом жестоком антигуманном деле человечество издавна проявляло удивительную изобретательность. Вытравление плода путем ядовитых жидкостей, использование предметов, наносящих непосредственный вред не родившемуся ребенку, стягивания живота и тому подобные изощрения практиковали женщины с целью избавиться от ненавистного сюрприза их любви. Они проделывали с собой все эти вещи, совершенно не думая о последствиях и риске, на который они идут. Вот только почему они это делали? Откуда в сердце женщины, будущей матери было столько жестокости и хладнокровности? Ведь даже звери защищают своих детенышей и готовы отдать за них свою жизнь, а люди наоборот убивают своих детей, «спасая свою жизнь».

Проблема абортов стоит весьма остро в нашей стране, учитывая особенно ту тяжелейшую демографическую ситуацию, в которой мы оказались. Хотя мы знаем, что тот печально знаменитый «русский крест», который у нас сложился, т. е. превышение смертности над рождаемостью, наблюдаемое у нас уже с 1992 года, в последнее время сблизилось и смертность превышает рождаемость не на много, меньше, чем на 100 тысяч по данным за 2012 год. Но, тем не менее, очень скоро нам грозит очень серьезный период, когда в активный возраст будут вступать поколения, рожденные в 90-е годы. Эти поколения весьма малочисленны и соответственно Россию ждет

так называемая «демографическая яма», выхода из которой пока не видно. И в этой связи особенно остро стоит проблема аборт в России.

По числу аборт в расчет на одну женщину или на одно рождение Россия удерживает первенство во всем мире. Если покопаться в истории, то можно понять одну из причин лидерства России по числу аборт. Советская Россия в 1921 году указом Совнаркома под руководством Ленина первая в мире легализовала аборт. У нас очень многие думают, что аборт это признак цивилизованности, открытости, прав женщин, прав человека, но это далеко не так. Первыми аборт легализовали большевики, и именно по их настоянию аборт, в след за Советским Союзом легализовали страны Восточной Европы в 50-е годы. В Западной Европе процессы происходили более сложно, там все это происходило после так называемой сексуальной революции 68 года. Там, в результате бурных дискуссий и позиций католических и протестантских церквей, все таки удалось учесть позицию противников аборт. Поэтому, несмотря на формальное разрешение, во многих странах государство делает все, чтобы отговорить женщину от аборт.

Россия же, несмотря на то, что она предприняла немало шагов для предотвращения аборт, но, к сожалению, недостаточных, в которых церковь сыграла немалую роль, до сих пор обладает самым либеральным в мире абортным законодательством. По числу аборт лидируют страны православного мира: Россия, Украина, Болгария, Румыния, Сербия, а в католических странах мы, наоборот, видим резкое падение аборт по сравнению с православными, несмотря на то, что и православная и католическая церковь считают аборт смертным грехом. По мнению церкви, главной причиной такой расстановки является нравственное падение россиян, а не экономическое или финансовое положение. Для многих девушек и женщин аборт не является убийством, они считают это обычной медицинской процедурой, «необходимой» для их дальнейшей «полноценной» жизни. Для них важнее карьера, деньги и жизнь в свое удовольствие. Поэтому

мы должны закодировать свой разум не на карьеру, а на рождение и воспитание потомства, которое будет приносить нам счастье и радость жизни.

Как известно с древних времен отношение к аборту у всех людей было разное. Для кого-то это просто медицинская процедура, что-то типа устранение болезни, а для кого-то аборт это самое настоящее убийство. Но, несмотря на это, что-то все же толкает женщин делать аборт даже тогда, когда они этого не хотят. Разве в таких ситуациях можно говорить о нравственном падении? Разумеется, нет. Здесь кроется совершенно другая причина. И эта причина в страхе, в страхе остаться «одному» и не поднять ребенка, не дать ему хорошее образование, не иметь возможности купить ему хорошую одежду, обеспечить нормальные условия для жизни и т. д. Многие женщины просто боятся этого, а некоторые сами прошли через все это и не хотят такой судьбы своим детям. Что же делать, чтобы убрать этот страх и спасти жизни миллионам детей, помочь им сделать первый вздох и сказать первое слово? А просто нужно взять и помочь! Помочь тем, у кого есть трудности с чем-либо. Граждане должны верить своему государству и чувствовать его поддержку, которая должна быть не на словах, а на деле. Да, сейчас рождаемость в России повышается, но очень медленно. Государство ввело материнский капитал за второго и последующего ребенка, повысило детское пособие, выплачиваемое детям до трех лет, строит новые детские сады, предоставляет различные льготы многодетным семьям, но этого катастрофически мало! Только на подгузники и еду для ребенка в возрасте от 1 до 12 месяцев, в среднем в месяц уходит 5000 рублей, а его еще надо одевать, обувать, лечить и т. д. Разве может семья, например, проживающая в съемной квартире, и с ежемесячным доходом, например, в 20—25 тысяч рублей позволить себе родить больше одного ребенка? Конечно же нет. Ни один здравомыслящий человек не захочет рожать ребенка и обрекать его на нищенское существование. Те же, у кого, напротив, есть средства для рождения и воспитания ребенка не хотят рожать, так как у них есть более «важные» и «интересные занятия», чем продолжение рода. Они стремятся заработать как можно больше денег, построить хорошую

карьеру и т. д. Получается что, с одной стороны, чтобы повысить рождаемость в нашей стране нам первоначально необходимо повысить уровень жизни наших граждан, чтобы они не боялись родить и остаться без работы, жилья и средств к существованию с ребенком на руках. А с другой стороны, получается, что для стимуляции рождаемости необходим ввод еще более строгих санкций для богатых, чем, например, увеличение налогов, если у девушки в возрасте 25 лет нет ни одного ребенка, наложение ежегодных штрафов на молодые семьи, которые в течение 3 лет совместного проживания не родили ни одного ребенка. Ввести налог на «холостяков» как в советское время. Таким способом государство сможет повысить рождаемость и помочь детям-сиротам собранными денежными средствами с таких семей.

Из всего, выше сказанного, можно сделать вывод, что для того чтобы повысить уровень рождаемости в нашей стране, в первую очередь нам нужно:

- повысить уровень жизни наших граждан;
- обеспечить бесплатную психологическую помощь в женских консультациях;
- разработать более новую и активную политику государства, направленную на помощь молодым родителям, родившим первого ребенка (т. к. от того насколько сильной будет материальная и моральная поддержка будет зависеть желание родить второго и последующего ребенка);
- расширить возможности использования материнского капитала;
- ввести штрафы для бездетных (за исключением по медицинским показаниям) семей;
- увеличить налоги для девушек, не родивших до 25 лет (за исключением по медицинским показаниям).

## **ОСОБЕННОСТИ КИНОПРЕДПОЧТЕНИЙ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ**

***Шпанова Мария Сергеевна***

*студент Томского государственного университета,  
РФ, г. Томск*

***Иванова Вера Степановна***

*научный руководитель, доц. Томского государственного университета,  
РФ, г. Томск*

Одним из популярных и увлекательных феноменов как сто лет назад, так и сегодня является кино. Как и любое явление кино вызывает интерес у различных социальных групп. Первые киноисследования стали появляться в самом начале XX века, с момента возникновения кино, и носили скорее публицистический, чем социологический характер. В этот период сами производители выступали в роли исследователей, они акцентировали свое внимание на определении роли кино в обществе как такового: собирались данные о кинопредпочтениях зрителей для развития киноиндустрии, а также, кино использовали как средство пропаганды государственных интересов.

Актуальность данной темы обусловлена следующим: во-первых, социально-экономические и культурные трансформации нашего общества изменили кино, его формы взаимодействия с аудиторией, а также повлияли на формирование кинопредпочтений. Во-вторых, исследования показывают, что в процессе просмотра фильмов, зрители приобретают определенные ценностные ориентации, у них формируются социальные установки и интересы, конструируются жизненные планы и паттерны поведения. И, в-третьих, изучение процессов, связанных с созданием кино, важно потому, что в них отражается состояние самого общества, и при изменении кинопредпочтений можно говорить об изменении мировоззренческих структур тех или иных социальных групп.

Как показывают исследования, самой киноактивной возрастной группой является молодежь в возрасте 15—24 лет [2]. Но несмотря на то, что кинематограф является одним из способов проведения досуга среди

учащейся молодежи, следует отметить, что, в настоящее время, кино не является самым популярным времяпрепровождением учащихся: так, волгоградские исследователи выявили, что только 14 % опрошенных выбирают «поход в кино», наряду с «общение с друзьями»(65 %) и «пользование интернетом»(57 %) [1, с. 28—30].

Таким образом, можно сформулировать проблему данной работы: каковы особенности кинопредпочтений молодежных групп. Цель: выявить особенности кинопредпочтений молодежных групп на примере учащихся, а также, сравнить особенности кинопредпочтений и причины кинопосещаемости школьников и студентов. В исследовании был использован метод анкетирования. Были опрошены студенты ТГУ и учащиеся одной из гимназий г. Томска (тип выборки: гнездовая; выборочная совокупность: 175 человек). Основной фокус внимания был сосредоточен на следующих задачах: определение ожиданий зрителей от кинопросмотра, выявление предпочтений в выборе жанра фильма, а также, установление степени влияния тех или иных факторов на «киновыбор». В ходе исследования было сформулировано несколько переменных: значимость кино для респондентов; кино — и жанровые предпочтения; частота посещаемости; факторы, влияющие на «киновыбор»; ожидания респондентов от просмотра кино.

В результате анализа было установлено следующее: во-первых, кино как часть жизни социальных субъектов является местом проведения досуга, выражения чувств и эмоций для одних, и для других, кино — место приобретения информации или средство для получения прибыли.

Большинство опрошенных, как школьников, так и студентов, считают, что «кино — это мощная индустрия, одно из средств получения прибыли». На втором месте «кино как место выражения чувств и эмоций», причем студенты (в большей мере) делают акцент на это, нежели школьники (Табл. 1).



**Таблица 1.****Согласие с различными высказываниями о кино (в %)**

№	Высказывание	Школьники	Студенты
1	Кино — это мощная индустрия	82	88
2	Кино — это место выражения эмоций	63	81
3	Кино способствует саморазвитию	56	71
4	Кино — это примитивное зрелище	41	27

Далее, респонденты высказываются в пользу того, что кино способствует саморазвитию, и опять, студенты чаще в 1,5 раза, чем школьники указывают на это. Кроме названного, треть опрошенных сравнивает кино с возможностью решать проблемы и предостерегать от ошибок. Из этого следует: студенты, как группа с более высоким уровнем образования и социальным опытом, в большей мере отмечают важность влияния кино на развитие личности.

Отдельно, респондентам был задан вопрос: «Какое место в жизни современного человека занимает кино». Интересным является то, что, по мнению почти каждого второго опрошенного, а молодежь — это самая киноактивная группа, кино не играет особой роли (Табл. 2).

**Таблица 2.****Оценки значимости кино в жизни человека (в %)**

№	Значимость кино	Школьники	Студенты
1	Кино — важнейшее из искусств, необходимое человеку для саморазвития	26	88
2	Кино — средство получения какой-либо информации	23	81
3	Кино не играет особой роли	45	32
4	Затрудняюсь ответить	2	4

Во-вторых, при видимых различиях школьников и студентов в представлениях о месте и важности кино в жизни человека, практически в равных долях распределились ожидания учащихся от просмотра фильмов. Так, с большим отрывом, актуальным является «развлечение и отдых», далее с небольшой разницей, располагаются: «отвлечение от грустных мыслей»

и «получений новых знаний», и наконец, в меньшей степени, важным является возможность помощи кино в решении собственных проблем (Табл. 3).

**Таблица 3.**

**Ожидания от просмотра фильмов (в %)**

№	Ожидания	Школьники	Студенты
1	Развлечение (отдых)	78	58
2	Отвлечение от грустных мыслей	11	16
3	Получение новых знаний	10	15
4	Решение собственных проблем	1	11

В-третьих, современный кинорынок предлагает зрителям большое количество разножанровых фильмов, что позволяет рассматривать особенности кинопредпочтений публики (Табл. 4).

**Таблица 4.**

**Жанровые кинопредпочтения (в %)**

№	Жанры кино	Школьники	Студенты
1	Комедия	74	62
2	Фантастика	45	42
3	Мелодрама	38	41
4	Триллер	45	30
5	Историческое кино	16	29
6	Детектив	21	22
7	Боевик	18	18
8	Документальный метод	7	12

Как и предполагалось, самым предпочтительным жанром кино является комедия. Это объясняется, прежде всего, тем, что главной целью посещения кинотеатра является отдых и развлечение. Следующими по популярности идут такие жанры, как фантастика, мелодрама и триллер. Отличия кинопредпочтений школьников и студентов оказались минимальными, только по двум из представленных жанров (историческое и документальное кино)

количество школьников, предпочитающих их, в 2 раза меньше, чем количество студентов, которые, в свою очередь, в меньшей мере предпочитают триллеры.

Хотелось бы отдельно отметить, что, наряду с жанровыми предпочтениями, большинство учащихся привлекает так сказать, вид кинопродукции, то есть, ее временная и пространственная локализация. Например, современное зарубежное кино предпочитает больше половины опрошенных, причем чаще школьники, нежели учащиеся вузов (68 % и 59 %, соответственно). А отечественный кинематограф как современный, так и советских времен в равных долях не является для участников опроса привлекательным (лишь 3—5 % респондентов высказываются в пользу данного вида кино). Возможно, это связано с его состоянием и развитием.

В-четвертых, в ходе исследования было выявлено, что, при просмотре фильма, половина опрошенных руководствуется собственным выбором, хотя рекомендации друзей и жанровые предпочтения оказывают влияние на кинопросмотр. Это говорит о том, что жанровые предпочтения имеют значение. Относительно различий в выборе школьников и студентов, можно сказать, что для школьников, создатели (режиссеры и продюсеры) кинокартин не играют особой роли. Также, несмотря на наличие в современном мире различных интернет-сайтов с рейтингами и блогами, телепрограмм, газет и журналов, где освещаются мнения и отзывы кинокритиков и искусствоведов относительно определенных кинокартин, молодежная группа не руководствуется этими рецензиями при выборе фильма (Табл. 5).

*Таблица 5.*

**Факторы, влияющие на «киновыбор» (в %)**

№	Факторы	Школьники	Студенты
1	Рекомендации друзей	56	38
2	Жанр фильма	52	41
3	Участие актеров	33	44
4	Положительные отзывы	17	14
5	Создатели фильма	6	18

Каждый зритель, так или иначе, объясняет причины посещения (или не посещения) кинотеатра. Так, если основным мотивом посещаемости является возможность расслабиться и отдохнуть, то основания, затрудняющие «поход в кино» более разнообразны (Табл. 6).

**Таблица 6.**

**Причины «непосещаемости» (в %)**

№	Причины	Школьники	Студенты
1	Нет свободного времени	44	47
2	Предпочитаю смотреть по ТВ/интернет	23	20
3	Не устраивает кинорепертуар	8	27
4	Не позволяют финансы	11	22
5	Нет вблизи кинотеатра	5	7

Но, прежде чем перечислить эти причины, следует отметить, что в целом, менее одной трети указали, что достаточно часто посещают кинотеатр. Таблица показывает, что основным препятствием для посещения кинотеатра является отсутствие свободного времени. Также, каждый пятый предпочитает смотреть с помощью ТВ (интернет), 17 % указывает на отсутствие финансов, причем, среди студентов, данная проблема встречается в 2 раза чаще. Такая причина, как «слабый кинорепертуар» является важной для современной молодежи (правда стоит отметить, что и на это основание в 3 раза чаще указывает более взрослая молодежь — студенты).

Таким образом, данное исследование выявило противоречие, с одной стороны, абсолютное большинство (98 %) учащейся молодежи интересуется кино, имеет свои кинопредпочтения и ориентируется в киновыборе на себя. Но, с другой стороны, каждый второй респондент не видит особой роли кино и редко посещает кинотеатры, что говорит о наличии объективных причин, препятствующих походу в кино (время, деньги и т. д.).

В настоящее время, одной из проблем отечественного кинематографа является американизация российского кинопроката. В основном, американизация оценивается как явление отрицательное, интересное мнение

по этой проблеме высказывает социолог Д. Дондурей. Он оценил это явление как положительное. «Начавшись лет двадцать назад, она (американизация) обеспечила россиянам свободный доступ к лучшему мировому кино, а также свободный доступ к другим представлениям о мире, которые советская цивилизация не могла дать людям. Голливуд превосходно с этой миссией справился» [3], и далее, по мнению автора, продукцию «фабрики грез» необходимо не просто допускать в отечественный кинопрокат, а использовать прибыль с проката зарубежных фильмов, для развития отечественного кинематографа.

### **Список литературы:**

1. Молодежь новой России: социокультурный портрет: областного исследования / Волгогр. обл. юнош. б-ка ; инновац.-метод. отд.; сост. М.П. Веденина, Е.А. Филимонова; отв. за вып. Е.Г. Наумова. — Волгоград, 2009. — 46 с. — С. 28—30.
2. Российский зритель хочет больше разного кино, но с комфортом: — [Электронный ресурс] // Независимый исследовательский проект Movie Research. М., 2006-2014. URL: <http://www.movieresearch.ru/news/109> (Дата обращения: 10.04.2014).
3. Экспансия Голливуда в России: за и против: — [Электронный ресурс] // «Голос Америки» — информационный интернет-ресурс. М., 1994 — 2014. URL: <http://www.golos-ameriki.ru/content/russia-hollywood-2011-08-08-127282043/241563.html> (Дата обращения: 03.04.2014).

### СЕКЦИЯ 3. ФИЛОСОФИЯ

#### ОНТОЛОГИЧЕСКИЙ СТАТУС ДРЕВНЕГРЕЧЕСКОЙ ПАЙДЕЙИ

*Матвеева Марина Александровна*  
*студент Оренбургского государственного университета,*  
*РФ, г. Оренбург*

*Завьялова Галина Ивановна*  
*научный руководитель, доц. Оренбургского государственного университета,*  
*РФ, г. Оренбург*

Воспитание — это неотъемлемая составляющая социума, благодаря которой человечество сохраняет «тело» и «дух» своего рода. Поколения сменяют поколения, в том время как род остается самотождественным. Биологическое время конечно, однако, духовную и общественную форму своего существования человеку по силам продлить возможностями своей природы. Разум предоставляет необъятные просторы для развития лучшей формы человеческого существования с помощью воспитания, образования, Пайдейи.

Пайдейю (παιδεία) часто ошибочно понимают, как просто форму образования, практиковавшуюся в Древней Греции. Такая редукция только к обучению юношества определенным набором программ явилась результатом смен культурных парадигм, когда «культуру души» поглотила идея научного прогресса. Поэтому целью данной статьи не является искусственная передача предмета греческой Пайдейи. Цель — познакомить с воспитательным феноменом античности, который, являясь интеллектуальным импульсом, затерялся в современном мире.

Немецкий философ М. Хайдеггер обращает внимание на то, что сам термин не поддается переводу, и близкое по значению «образование» не раскрывает весь онтологический статус древнегреческой Пайдейи. Несокрытость и несокрытое, если выражаться терминами М. Хайдеггера,

на каждом этапе своего развития подвержено изменению. Существо Пайдейи предполагает обращение всего человека из круга первых встречных вещей в другое направление, где сиянием являет себя сущее [13, с. 351]. В притче Платона о пещере, по мнению немецкого мыслителя, разворачивается существо Пайдейи. Алетейя (Αλήθεια), или несокрытость, окружает пленника пещеры, но в существе человека уже заложено развертывание из устойчивого поведения. Таким образом Пайдейя есть переход к ней из апайдевсии (необразованности) [13, с. 350].

Образование не есть сугубо личный, индивидуальный процесс. Образование, согласно своей сущности, является задачей всего общества. Но какого общества? «Духовное лидерство переходит к городской культуре» [6, с. 110] только при наличии всецелого государства, то есть при Полисе. Только после оформления Полиса древнегреческое образование обрело свою классическую форму. Не стоит забывать, что древнегреческий разум — политический разум, с необычным превосходством слова над другими орудиями власти, с силой убеждения (peitho), законом (themis) и правосудием (dike), с полной публичностью общественной жизни, где ценности, знания, споры выносились на городскую площадь (agorá) [4, с. 68—89]. В «воспитание в этосе закона» образование имеет не только социальную цель, но, по своей сути, оно есть нечто общее, общечеловеческое, (то, что впервые дает смертному быть вообще человеком в сообществе). Государство, принимая индивида в свой политический космос дарует ему, наряду с частной жизнью, второе существование. Действительно софисты, в силу социальных, экономических и политических причин, стремились прорастить вождя, оратора. Протрагор, один из старших софистов, считал проблему морально-политического образования одной из основных в системе Пайдейи. В тоже время свое воспитательное искусство софисты считали не наукой, а τέχνη [9, с. 428]. «Техне» в понимании древних греков не инструментальная сторона дела, это не «техническое» в современном его понимании. М. Хайдеггер, исследовав древнегреческую культуру, указывал на то,

что «техне» является одним из способов «про-из-ведения», одним из способов раскрытия потаенного [13, с. 225].

Но Сущность Пайдейи не только в ее «полисном» характере. Для грека Пайдейя включала в себя также эстетически формообразующую часть. Высшее произведение искусства — живой человек, политический человек, человек в котором сформирована индивидуальность в контексте общности. Первоосновы греческой образованности следует искать в таких фундаментальных поэтах как Гомер и Гесиод.

В русском языке термин «образование» имеет общеславянский корень «образ», который является производным от «изобразить», «нарисовать». Также, термин «образование» принято рассматривать с чередованием «раз», «резать» [12, с. 106]. Не находим ли мы схожие мотивы с древнегреческой Пайдейей? Образование не укоренялось без мысленного представления образа человека, при чем образ, не имея характерного утилитарного значения, всецело стремился к *καλός*, т. е. к прекрасному, как к совершенной форме Универсума.

Основоположниками классической традиции древнегреческого образования принято считать Платона и Исократа. Причем, как отмечает историк образования А.-И. Марру, «Исократ, а не Платон, был воспитателем Греции IV века, а вслед за ней и всего эллинистического, а позже римского мира» [8, с. 119]. Действительно политическая программа Платона являла утопические цели, требующие слишком многого, в то время как Исократ настаивал на практической пользе образования. Идеалом воспитания служил идеал мудрости (*σοφία*), а не практического целеполагания. Система образования у Платона строится на основополагающем понятии истины, достигаемой рациональным путем. Являясь основоположником Академии, Платон считал, что ученик должен сам обнаруживать затруднения, и последовательно углубляясь достигать истины. Академия не являлась коммерческой организацией, а была скорее неким братством, служившим скреплением дружеских уз (*φιλία*). Но для осуществления образовательного идеала требуется не только педагогическая деятельность Академии,



но и переустройство государства. Действительно, как отмечают исследователи, образование есть одна из таких ценностей, которые современные государства стремятся реализовать для развития «идеального» политического общества [2, с. 58—66; 3, с. 94]. Воспитательные процессы должны включать общественную доступность, право государства избирать учителей, и контроль над процессом должен находиться в руках специальных должностных лиц [11, с. 201]. Расовый отбор, воспитание лучших, полная принадлежность своему «месту» в строго иерархичном государстве, где во главе стоят правители-философы [10, с. 262—270]. Идеальное государство также должно предоставлять параллельное равенство в образовании девочек и мальчиков, несовместное, с разными учителями, но с одного возраста, с шести лет [11, с. 91—92]. Причем заниматься «воспитанием души», то есть музыкой, и гимнастикой вправе не только мужчины, но и женщины [10, с. 303—304].

Исократ, являясь не философом, а оратором, образование сводил к любви и красоте слова. Риторика являлась лучшей из искусств. Но чуткая красота слога придавала глубоко этический окрас педагогической деятельности мудреца. В своей речи «Панегирик» мудрец благодарит отцов-воспитателей, ведь именно они позаботились о будущем своего рода, «воспитали в своих детях отвагу и доблесть и сделали их настоящими бойцами» [5, с. 44]. Его учение является реалистичным, и главным образом, направленным на практику.

Данная статья не претендует на исчерпывающую полноту в рассмотрении феномена древнегреческого образования. Обозначив контуры онтологического статуса Пайдеи читатель, который переживает за судьбу образования, явит сущее. «В каждой науке существуют два пути к возможному изучению предмета. Один из них можно назвать научным познанием, другой же — образованием (παιδεία). Это отличает и вполне образованного человека ... такой человек имеет возможность сам судить практически обо всем, в то время как другие способны только относительно какой-либо одной области [1, с. 33].

## Список литературы:

1. Аристотель. О частях животных: Пер. с греч. / Аристотель; Вступ. статья и прим. В.П. Карпова. — М.: «Биомедгиз», 1937. — 219 с.
2. Беляева О.М. Проект идеального государства и системы образования по Платону / О.М. Беляева // Право и образование, 2013. — № 2. — С. 58—66.
3. Василики К. Being properly educated: reflections on the epistemological basis of plato`s and hegel`s political vision / К. Василики // Философия образования, 2013. — № 1 (46). — С. 94—105.
4. Вернан Ж.-П. Происхождение древнегреческой мысли: Пер. с фр. / Ж.-П. Вернан; Общ. ред. Ф.Х. Кессиди, А.П. Юшкевича, — М.: «Прогресс», 1988. — 221 с.
5. Исократ. Панегирик. / Пер. Э. Юнца. // Ораторы Греции. М., 1985. — С. 39—64.
6. Йегер В. Пайдейя: Воспитание антич. грека: (Эпоха велик. воспитателей и воспитат. систем) / Пер. с нем. А.И. Любжина. Т. 1, — М.: Греко-лат. каб. Ю.А. Шичалина, 2001. — 593 с.
7. Йегер В. Пайдейя: Воспитание антич. грека: (Эпоха велик. воспитателей и воспитат. систем) / Пер. с нем. М.Н. Ботвинника. Т. 2, — М.: Греко-лат. каб. Ю.А. Шичалина, 1997. — 334 с.
8. Марру А.-И. История воспитания в античности (Греция) / А.-И. Марру; Пер. с фр. А. И. Любжина и др. — М.: Греко-лат. каб. Ю.А. Шичалина, 1998. — 421 с.
9. Платон. Собрание сочинений в 4-х томах. Т. 1: Перевод / Общ. ред. А.Ф. Лосева, В.Ф. Асмуса и А.А. Тахо-Годи. — М.: Мысль, 1990—1994. — С. 418-476.
10. Платон. Собрание сочинений в 4-х томах. Т. 3: Перевод / Общ. ред. А.Ф. Лосева, В.Ф. Асмуса и А.А. Тахо-Годи. — М.: Мысль, 1990—1994. — С. 295—326.
11. Платон. Собрание сочинений в 4-х томах. Т. 4: Перевод / Общ. ред. А.Ф. Лосева, В.Ф. Асмуса и А.А. Тахо-Годи. — М.: Мысль, 1990—1994. — С. 71—405.
12. Фасмер М. Этимологический словарь русского языка: в 4 томах / Макс Фасмер; пер. с нем. и доп. О.Н. Трубачева; под ред. и с предисл. Б.А. Ларина. Т. 3 — С. 833.
13. Хайдеггер М. Время и бытие: статьи и выступления / Мартин Хайдеггер, пер. с нем. В.В. Бибихина. — М.: «Республика», 1993. — 447 с.

## СЕКЦИЯ 4. МАРКЕТИНГ

### ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ

*Бинеева Алиса Андреевна*  
студент ЮФУ,  
РФ, г. Ростов-на-Дону

*Сергиенко Е.С.*  
научный руководитель, канд. экон. наук ЮФУ,  
РФ, г. Ростов-на-Дону

В условиях динамично развивающихся рыночных отношений, инструментарий интернет-маркетинга становится все более привлекательным для применения современными компаниями в реализации их коммуникационных программ. Интернет-маркетинг представляет собой практику использования всех аспектов традиционного маркетинга в Интернете, затрагивающая основные элементы маркетинг-микса: цена, продукт, место продаж и продвижение.

Основная цель — получение максимального эффекта от потенциальной аудитории сайта. Интернет-маркетинг является составляющей электронной коммерции. Его также называют online-маркетингом. Он может включать такие части, как интернет-интеграция, информационный менеджмент, PR, служба работы с покупателями и продажи. Электронная коммерция и интернет-маркетинг стали популярными с расширением доступа к интернету и являют собой неотъемлемую часть любой современной маркетинговой кампании. Сегмент интернет-маркетинга и рекламы растёт как в потребительском секторе, так и на рынке B2B. Основными преимуществами интернет-маркетинга считаются интерактивность, возможность максимально точного таргетинга, возможность постклик-анализа.

Следует отметить, что сегодня туристическая сфера переживает нелегкие времена, этим и обоснован особый научный интерес. Банкротство многих компаний формирует негативный информационный фон, участники рынка констатируют неблагоприятную ситуацию, подрывающую доверие клиентов.

Туристический бизнес находится в очень сложной ситуации. Помимо внутренних проблем, связанных с банкротствами, возникает другая проблема: рост цен на туристические продукты. Данное обстоятельство обусловлено изменением курса валют: резкий рост доллара и евро приводят, в итоге, к повышению общей стоимости. Еще одной проблемой, на мой взгляд, является очень большое число туристических фирм, некоторых из которых используют мошеннические методы работы, тем самым еще больше снижая доверие потребителей. В настоящее время проводятся изменения, позволяющие регулировать деятельность туристических агентств на государственном уровне. Рассматривается новый законопроект, касающийся деятельности как агентств, так и операторов.

Как известно, информационные потоки формируют связи между субъектами отношений. Рассмотрим подробнее взаимодействие игроков туристического рынка (рис. 1).



**Рисунок 1. Взаимодействие игроков туристического рынка**

Анализируя рисунок, следует отметить, что к основным игрокам рынка туристических услуг относятся:

- Туристические операторы.
- Туристические агентства.
- Авиаперевозчики.
- Страховые компании.
- Потребители.

Необходимость использования интернет-маркетинга в туристическом бизнесе обусловлена развитием конкуренции и недостаточной способностью поддержания и создания спроса с помощью инструментов традиционного маркетинга. Как известно, маркетинг на рынке B2B имеет ряд отличий от B2C, интернет-маркетинг не является исключением. В сфере b2b можно выделить 2 типа клиентов:

1. Конечные корпоративные потребители, то есть те, которые что-то покупают для ведения собственного бизнеса;

2. Торговые посредники или перепродавцы, которые могут быть оптовиками, дистрибуторами или розничными посредниками, которые перепродают товар далее конечным покупателям.

Остановимся подробнее на рассмотрении взаимодействия туристических операторов с туристическими агентствами. В данном случае, агентства выступают перепродавцами, так как приобретают услугу у ТО, а затем продают ее потребителю.

В настоящее время на рынке существует множество туристических операторов, многих из которых предоставляют идентичные услуги по схожим ценам. В данной ситуации ценовая конкуренция играет не столь важную роль, и она практически не используется.

Выбор туроператора могут осуществлять как потребители, так и сами турагентства. Зачастую, выбирает именно турагентство, так как потребителю наиболее важна цена. Как уже говорилось выше, цены, в основном, не сильно отличаются, следовательно, выбор турагентства будет зависеть от других

критериев. В первую очередь, это возможность быстрого и удобного поиска тура, во-вторых, комиссия, получаемая у данного туроператора. Кроме того, важную роль часто играет известность, надежность и проводимые акции.

Продажи в интернете, как правило, совершаются через сайт. Сайт компании сферы B2B должен соответствовать определенным параметрам, отличным от B2C, однако способы привлечения клиентов на сайт будут практически идентичными.

В сфере b2b, как правило, сайт должен быть ориентирован как на конечных потребителей, так и на перепродавцов. Соответственно, возникает необходимость создания нескольких страниц для разных категорий покупателей. Проведенный анализ содержания и структуры сайтов туроператоров показал, что в большинстве случаев на них представлено 2 основные вкладки: Туристу и Агентству. Доступ на агентскую страницу возможен только при наличии специальных логинов и паролей. Туроператоры создают на своих сайтах такие разделы именно для того, чтобы более эффективно взаимодействовать с турагентствами, которые являются основными продавцами их услуг. Данная страницы позволяют получать всю необходимую информацию об услугах, ценах, порядке оплаты, а также позволяют отслеживать текущие заявки. Помимо этого, туроператоры мотивируют турагентства при помощи проводимых акций, в основном, связанных с более высокой комиссией.

Далее рассмотрим взаимодействие в рамках B2C на примере работы туристических агентств с потребителями. Необходимость использования интернет-маркетинга туристическими агентствами обуславливается высокой конкуренцией в данной сфере, и, как следствие, ужесточением борьбы за потребителя. Помимо традиционных инструментов маркетинга, многие агентства используют в своей деятельности способы привлечения клиентов с помощью сети Интернет.

Задача туроператора заключается в том, чтобы привести менеджера турагентства именно на свой сайт, а не к конкурентам. Задача туристического

агентства такая же, только привести на свой сайт необходимо конечного потребителя. Для этого используются инструменты интернет-маркетинга. Рассмотрим более подробно используемые каналы привлечения.

#### 1. Медийная (баннерная) реклама.

Для рынка B2B необходимо отметить необходимость размещения баннеров на определенных порталах, которые часто посещают профессионалы.

В туристической отрасли к таким порталам относятся:

- TopHotels;
- Turprofi;
- Profi.Travel.

Баннеры размещаются на главных страницах данных сайтов, и содержат текущие акции, либо выгодные предложения.

Для рынка B2C данный метод также применим. Баннеры размещаются, в основном, на туристических форумах.

#### 2. Статьи.

Помимо размещения статей на собственных сайтах, туроператоры размещают их также на отраслевых сайтах. В основном используются порталы Turprofi и Profi.Travel, а также информационный портал «Тонкости туризма»

#### 3. SMM (social media marketing), или социальные сети.

В основном используются общеизвестные социальные сети — Facebook, «ВКонтакте», «Одноклассники». Самый простой способ — это использовать таргетированную рекламу для интересующей целевой аудитории, так как большинство менеджеров пользуются социальными сетями в повседневной жизни.

#### 4. E-mail-рассылки.

Каждый из туроператоров предлагает возможность подписаться на рассылку, и ежедневно присылает клиентам актуальные предложения. Чаще всего, данные предложения содержат специальные цены, которые будут мотивировать агента продать именно этот тур потребителю.

Туристические агентства тоже применяют данный метод. При обращении клиента в агентство, заполняется анкета, в которой указывается телефон и e-mail, что дает возможность менеджеру агентства рассылать актуальные предложения.

#### 5. Интернет-площадки.

Своеобразными площадками выступают интернет-сервисы по поиску туров. Самыми распространенными являются:

- Слетать.ру;
- Tourvisor;
- Tury.ru.

Суть данных площадок состоит в том, что данный поисковик выдает список туров с указанием туроператоров, следовательно, менеджер может выбрать более удобного по цене оператора, либо того, с которым агентство сотрудничает на более выгодных условиях.

#### 6. Контекстная реклама и SEO-оптимизация.

Данный метод применим в большей степени к рынку B2C, так как менеджеры турагентств, чаще всего, рассматривают варианты напрямую у туроператоров. Конечные же потребители используют поисковые системы Яндекс и Гугл для выбора тура. SEO-оптимизацию используют как агентства, так и туроператоры, но и те и другие направлены на привлечение конечного потребителя.

По моему мнению, в сложившейся ситуации на рынке, необходимо в первую очередь восстанавливать доверие потребителей к туристическим агентствам и операторам. Решению этой проблемы может способствовать создание положительного имиджа в сети Интернет. Для этого необходимо активно использовать SMM, так как социальные сети пользуются большой популярностью, и очень много потребителей получают информацию из них. Также необходимо использовать создание тем на форумах и мотивировать клиентов к написанию отзывов, формируя положительный образ агентства.



Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. В туристическом бизнесе существует необходимость использования инструментов интернет — маркетинга, которую осознают все участники рынка. Она обусловлена сложной ситуацией, сложившейся на рынке, и вызывающей падение доверия к агентствам и операторам.

2. На рынках B2B и B2C некоторые методы используются не одинаково. В B2B необходимо увеличивать использование SMM, в то время как в B2C данный метод реализуется весьма успешно.

3. Существует перспектива развития интернет — маркетинга на данном рынке, так как агентства и операторы уже используют данные методы, и они приносят определенный результат. Следовательно, дальнейшее их использование и совершенствование будет весьма эффективным.

#### **Список литературы:**

1. Новикова К.В. Интернет-маркетинг и электронная коммерция: учеб.-метод. пособие / К.В. Новикова, А.С. Старатович, Э.А. Медведева; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. — Пермь, 2013. — 78 с.
2. Юрасов А.В. Основы электронной коммерции С. 480.
3. Эффективный интернет-маркетинг сегодня. — [Электронный ресурс] — режим доступа URL: <http://alexandrgilenko.com/effektivnyj-internet-marketing-segodnya/>.

## **ФИРМЕННЫЙ СТИЛЬ В ЖИЗНИ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Рассказова Александра Викторовна*  
*магистрант программы «Маркетинг»,*  
*Тюменский государственный университет,*  
*РФ, г. Тюмень*

*Замураева Лариса Евгеньевна*  
*научный руководитель, канд. экон. наук, доц. кафедры менеджмента,*  
*маркетинга и логистики, Тюменский государственный университет,*  
*РФ, г. Тюмень*

Рассмотрим понятие фирменного стиля, которое зародилось относительно недавно, ему еще нет и сотни лет, но еще в древности отдельные элементы фирменного стиля использовались довольно часто.

Так кочевые народы накладывали знак собственности на скот, наиболее искусные ремесленники помечали свою продукцию индивидуальным клеймом, а покупатели, осведомленные о высокой профессиональной репутации этих ремесленников стремились приобрести товары с такими знаками.

Затем в средние века появились цеховые корпоративные торговые марки. По мере расширения географии рынков и централизации производства значение товарных знаков, а также других фирменных отличительных знаков постоянно росло.

Только потом, во второй половине XX столетия сложилось целое направление маркетинговых коммуникаций — формирование фирменного стиля.

В России же 60-х годов XX в. никаких объективных, «естественных» причин для возникновения разработок в области фирменного стиля не было, так как конкуренция практически отсутствовала. Но, тем не менее, фирменный стиль был. Началось всё с командного вмешательства Совета Министров СССР — постановления «О товарных знаках», которое вышло 15 мая 1962 года, оно и вызвало настоящий прорыв в прикладной графике.

Дизайнеры 60-х своей задачей видели, прежде всего, воспитание высокого эстетического вкуса у населения, облагораживание предметного мира,

окружающего человека. Предполагалось, что благодаря повседневному общению с предметами массового потребления (промышленными товарами, продовольственными продуктами в хорошей упаковке, снабженными достойно оформленными инструкциями и ярлыками и т. д.), общество усовершенствует некую культуру, и тем самым ускорится его эстетическое и духовное развитие. Таким образом, отслеживаем, что получилась диспропорция между «идейной нагрузкой» оформления и оформляемым объектом. Стилистически область графического дизайна в России представляла собой своего рода заповедник традиционализма, последнюю в мире культуры версию того монументального квазиклассического стиля, который впоследствии иронически квалифицировался как «сталинский ампир», или «художественный стиль».

По сути, сам термин — фирменный стиль — чрезвычайно понравился и очень быстро «прижился», и это при полном отсутствии фирм как таковых. Его стали применять к явлениям, не имеющим прямого отношения к фирменной идентификации, например для обозначения графического оформления городской среды.

К середине 70-х годов на Западе ажиотаж вокруг фирменного стиля несколько улегся, и это явление вошло в более спокойное «русло». Но в России же с большим опозданием началась визуально-коммуникативная модель графического дизайна, господствующего в Европе уже 10 лет. Он и послужил теоретической базой для создания графической части фирменного стиля. Исходя из концепции этой модели, дизайнер зачастую превращался в связующее звено, преобразующее информацию в визуальные сигналы. Любое графическое изображение должно было однозначно интерпретироваться, мгновенно считываться, быть простым в восприятии и лаконичным. Однако уже на рубеже 70—80-х годов в графическом дизайне стали происходить определённые трансформации, появились новые стилевые явления, которые можно назвать альтернативными и которые постепенно превратили визуально-коммуникативную модель в свою противоположность. В первой половине 80-х эти явления приобрели массовый характер и сформировали новый стиль,

впоследствии получивший название — «концептуального стиля», «новой волны», «альтернативного стиля».

«Альтернативный стиль», как и «визуально-коммуникативный», пришёл к нам с Запада, его лидером считается англичанин — Невил Броуди, который и сегодня является одним из самых авторитетных в мире дизайнеров-графиков, живой легендой графического дизайна, хотя ему ещё нет и сорока. Мировую известность Броуди приобрел, работая дизайнером в журнале “The Face”, здесь он получил возможность проводить бесконечные эксперименты в области графического дизайна, здесь формировалась концепция «новой волны». Вот как характеризует работу Броуди того периода журнал по графике «КАК»: «Агрессивный дизайн, первичный по отношению к тексту, активная работа со шрифтом плюс изменения взгляда на рекламу, периодику и шоу-бизнес вообще совершили революцию в мировом графическом дизайне» [2, с. 185].

Фирменные знаки, выполненные в стиле «новой волны», меняют саму установку восприятия графической информации: если в «визуально-коммуникативном стиле» основным требованием было мгновенное считывание информации, то в пластически зрелищных знаках «новой волны» предполагалось медленное прочтение. Это сложные остро индивидуальные графические композиции, которые невозможно превратить в некоторый штамп. «Новая волна» ценит, прежде всего, неожиданность идеи, её непредсказуемость и парадоксальность, относительность всякого порядка.

Проанализировав литературу, приходим к выводу, что понятие «фирменный стиль» организации используется зачастую дизайнерами, людьми занимающимися рекламой. По мнению Ромата Е.В.: «наличие фирменного стиля гарантирует высокое качество товаров и услуг фирмы, и поэтому является частью рекламной компании» [3, с. 15].

Специалисты по связям с общественностью понимают фирменный стиль, как совокупность цветовых, графических, аудио и видео приемов, которые обеспечивают единство повседневного рабочего пространства, продуктов и рекламных мероприятий организации или проекта. В целом они

способствуют их узнаванию, запоминанию и лучшему восприятию потребителями, партнерами, сотрудниками, а так же позволяют четко отличать свой корпоративный имидж от имиджа конкурентов [2, с. 25].

Рассмотрим фирменный стиль, как часть корпоративной культуры, которая формирует у окружающих впечатление об организации — это облик и лицо, а так же способ существования самой фирмы, которая отличается совокупностью своеобразных приемов, характеристик общения и манер поведения [1, с. 3].

Теперь выделим самые главные функции фирменного стиля.

Основная это, конечно же, идентификация. Благодаря фирменному стилю потребитель без труда узнает нужный ему товар, фирму, либо услугу по внешним признакам. Фирменный стиль, как бы являясь лицом компании, полностью отражает индивидуальность компании, определяет ее статус, среди конкурентов. Детально проработанный фирменный стиль придает организационную идентичность и тем самым определяет внутригрупповое представление о компании, являясь источником стабильности и преемственности в организации.

Следующая функция — это доверие. Однажды убедившись в качестве продукции или услуги, потребитель распространит свое доверие и на остальную продукцию компании. И, безусловно, наличие фирменного стиля у организации уже внушает доверие.

Последняя функция фирменного стиля — повышение эффективности рекламы, так как все объекты содержащие элементы фирменного стиля, уже отличный рекламный ход.

Проанализируем основные задачи фирменного стиля в жизни организации. Со стороны сотрудников предприятия это в первую очередь формирование лояльности, повышение корпоративного духа, при этом у сотрудников возникает ощущение единства и приобщение их к общему делу. Потребителям фирменный стиль помогает сориентироваться в потоке рекламной информации, быстро и безошибочно находить нужную фирму, указывает обществу

на стабильность и долговременность, работы компании. Для организации в целом это позитивное влияние на эстетический уровень, помещений фирмы и внешний вид товаров, а так же фирменный стиль подчеркивает статус компании, сокращает затраты на рекламу и PR, одновременно усиливая ее эффект и создавая сильный бренд.

И так, мы рассмотрели фирменный стиль и его роль в жизни организации. На сегодняшний день разработкой фирменного стиля занимаются профессиональные рекламные агентства. Но следует помнить, что важно не только разработать, но и правильно донести фирменный стиль до общественности, а так же закрепить его в сознании целевой аудитории организации, иначе желаемый эффект не будет достигнут.

#### **Список литературы:**

1. Данные малой энциклопедии дизайна — [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — [www.templates.motocms.ru](http://www.templates.motocms.ru).
2. Дашков Л.П., Тютюкина Е.В. Как преуспеть в бизнесе. — М.: ИВЦ Маркетинг, 1993. С. 564.
3. Капитонов Э.А., Капитонов А.Э. Корпоративная культура и PR — М.: «МарТ», 2003. С. 123.
4. Ромата Е.В. Реклама — М.: «Питер», 2002. С. 348.

## СЕКЦИЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ

### ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛИНЕЙНОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ КАК ВАЖНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ МЕНЕДЖМЕНТА

*Акимова Анастасия Константиновна*  
*студент филиала ФГБОУ ВПО «Владивостокский государственный*  
*университет экономики и сервиса»,*  
*РФ, г. Находка*

*Лехтянская Лариса Владимировна*  
*научный руководитель, канд. экон. наук, доц. филиала ФГБОУ ВПО*  
*«Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»,*  
*РФ, г. Находка*

В современном обществе эффективное ведение бизнеса возможно только при четкой организационной управленческой деятельности. Поэтому каждое предприятие должно иметь конкретную организационную структуру управления, опираясь на основополагающие принципы и понятия менеджмента.

Одним из наиболее важных понятий менеджмента, которое вплотную связано с функциями, целями, задачами, процессом управления, работой менеджеров и распределением обязанностей между ними является организационная структура управления. Весь управленческий процесс, руководящий диалог, в котором участвуют менеджеры, проходит в рамках организационной структуры.

Именно поэтому данная тема является актуальной для будущих управленцев и предпринимателей.

Цель работы — выявление сущности организационных структур управления предприятий на примере одного из лучших предприятий г. Находки гостиничного комплекса ООО «Бумеранг».

Предметом работы является анализ основных видов механистических и органических организационных структур.

Выбор типа организационного устройства основан на ситуационном факторе, а также на совокупности внешних и внутренних условий, в которых действует конкретная организация.

Рассмотрим линейную организационную структуру управления. Линейная организационная структура является простейшим видом бюрократических структур, состоит из принципов централизма и единоначалия. За развитием организации самостоятельно следит руководитель, который имеет все полномочия. Руководитель полностью ответственен за успех выполняемой работы предприятия. Подчинённые имеют только одного руководителя, а каждый руководитель — нескольких подчиненных основываясь на нормы управляемости. Именно поэтому рост предприятия ведет к увеличению числа уровней управления (рис. 1).



**Рисунок 1. Линейная структура управления**

Линейная структура управления имеет ряд преимуществ, но в ней присутствуют и недостатки.

Перечислим достоинства данной структуры управления: оперативность принятия и реализации управленческих решений; относительная простота реализации функций управления; четко выраженная ответственность. Недостатками данной структуры являются: разобщенность горизонтальных связей в производственных системах; множество контактов с подчиненными,



информационная перегрузка; при большом числе уровней управления удлинняется процесс принятия и реализации управленческих решений; увеличение количества уровней управления при росте организации; жесткость структуры.

В условиях функционирования малых предприятий, с несложным производством при отсутствии у них разветвленных кооперированных связей с потребителями, поставщиками, научными и проектными организациями применяется данный тип организационной структуры управления. Такая структура используется в системе управления производственными участками, отдельными небольшими цехами, а также небольшими фирмами с несложной технологией.

Функциональная структура управления характерна созданием структурных подразделений. Такие подразделения имеют свою, определенную, конкретную задачу, обязанности. Конкретные характеристики и черты деятельности того или иного подразделения соответствуют наиболее важным направлениям деятельности всей организации. Функциональные блоки — это отделы производства, маркетинга и финансов. Они формируют структуру управления организации. При необходимости эти отделы подразделяются на мелкие функциональные подразделения (рис. 2).



*Рисунок 2. Функциональная структура управления*

Такой тип структуры имеет преимущества, а так же недостатки. Перечислим достоинства функциональной структуры: высокая компетентность специалистов, отвечающих за осуществление конкретных функций; освобождение линейных менеджеров от решения многих специальных вопросов и расширение их возможностей по оперативному управлению производством; создание основы для использования в работе консультаций опытных специалистов, уменьшение потребности в специалистах широкого профиля. К недостаткам отнесём: трудности поддержания постоянных взаимосвязей между различными функциональными службами; длительная процедура принятия решений; отсутствие взаимопонимания и единства действий между функциональными службами; снижение ответственности исполнителей за работу в результате того, что каждый исполнитель получает указания от нескольких руководителей; дублирование и несогласованность указаний и распоряжений, получаемых работниками, поскольку каждый функциональный руководитель и специализированное подразделение ставят свои вопросы на первое место.

Функциональную структуру управления можно наблюдать на крупных предприятиях. Например, в США около четверти крупных предприятий используют именно эту структуру.

Рассмотрим линейно-функциональную структуру управления. Линейно-функциональная структура — это наиболее распространенный вид иерархических структур. Это структура органов управления, состоящая из линейных подразделений, осуществляющих в организации основную работу и обслуживающих функциональных подразделений.

При линейно-функциональном управлении линейные звенья принимают решения, а функциональные подразделения информируют и помогают линейному руководителю выработать и принимать конкретные решения (рис. 3).



**Рисунок 3. Линейно-функциональная структура управления**

Достоинства: функциональные руководители имеют высокий профессионализм; уменьшение повторяющихся усилий, потребления материальных ресурсов, улучшение координации в функциональных областях; высокая эффективность при небольшом выборе рынков; формализация и стандартизация процессов; высокий уровень использования мощностей. Недостатки: ответственность за общие результаты только на высшем уровне; проблемы межфункциональной координации; чрезмерная централизация; увеличение времени на принятия решений из-за согласований; замедлена реакция на изменения рынка; ограничены возможности объёмов предпринимательства и нововведений.

Дивизиональная структура управления состоит в выделении обособленных структурных подразделений и наделении их широкими возможностями административно-хозяйственной деятельности. Смысловая составляющая структуры заключается в сочетании централизации и децентрализации. При этом основные проблемы подразделение решает самостоятельно, а незначительный центральный аппарат обеспечивает стратегию развития компании в целом, при этом осуществляет контроль прибыльности подразделений. Достоинства: усиление меж функциональной координации; рост возможностей получения выгод от экономии, а также за счет оперативного реагирования на запросы и изменение спроса потребителей; основательное знание специфики продуктов, рынков, регионов; возможность обеспечения

кадрового резерва для стратегического уровня организации. Недостатки: введение дополнительных уровней управления между высшим менеджментом и бизнес — единицами; дублирование ресурсов и функций в аппаратах управления. Так же рост управленческих затрат; сложность разделения задач между уровнями управления по всей вертикали и в распределении ответственности за результаты; усложнение централизованной координации между СБП, каждый из которых имеет свою стратегию развития.

Дивизиональные структуры можно рассмотреть в управлении диверсифицированными компаниями и при большой территориальной разобщенности подразделений.

Линейную структуру управления мы рассмотрим на примере предприятия ООО «Бумеранг» г. Находки. Это современная гостиница бизнес-класса с высокими стандартами качества, расположенная в центральной части города Находки. Близость делового и административного центра, автобусной остановки, железнодорожной станции «Тихоокеанская», культурно-развлекательных заведений по достоинству оценивают деловые люди и туристы. А экологически чистый район, обилие зелени, отсутствие городского шума, панорама бухты Находка залива Америка, перезвон колоколов православного храма создают неповторимую атмосферу для отдыха. В распоряжении гостей «Бумеранга» просторные светлые номера различных категорий, в которых есть все необходимое для комфортного проживания. Изысканный интерьер, современное оснащение отеля, приветливые улыбки сотрудников — все это не оставляет сомнений в том, что вас здесь с нетерпением ждут. А гибкая система скидок привлекает все больше гостей в это чудесное место. На территории гостиничного комплекса работает фитнес-зал, солярий, массажный кабинет. К услугам гостей — охраняемая парковка. Работают в гостиничном комплексе профессионалы своего дела. Деловитость, доброжелательность, чуткость и внимание персонала, домашняя атмосфера — это неременный атрибут гостиницы «Бумеранг». Иностранных туристов администраторы встречают на английском, японском, корейском языках. Среди

красивейших мест Находки гостиничный комплекс «Бумеранг» выделяется яркой звездой. Все, кто однажды побывал здесь — проживал в отеле, посещал сауну, обедал или ужинал в бистро — остаются в восхищении от изысканной комфортной обстановки, разнообразия и высокого качества предоставляемых услуг.

В предприятии «Бумеранг» линейная организационная структура управления. Она характеризуется тем, что во главе каждого структурного подразделения находится руководитель-единоначальник, наделенный всеми полномочиями и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками. Все функции управления сосредоточены в руках одного руководителя.

Данное управление характеризуется тем, что каждый отдел, и каждый подчиненный имеют одного руководителя. По одному единовременному каналу проходят все команды управления. Все управленческие звенья данного предприятия несут ответственность за результаты всей деятельности управляемых объектов. В ООО «Бумеранг» пообъектное выделение руководителей, каждый из которых выполняет все виды работ, разрабатывает и принимает решения, связанные с управлением данным объектом.

Поскольку в линейной структуре управления решения передаются по цепочке «сверху вниз», а сам руководитель нижнего звена управления подчинен руководителю более высокого над ним уровня, формируется своего рода иерархия руководителей данной конкретной организации. На предприятии действует принцип единоначалия. Подчиненные выполняют распоряжения только одного руководителя. Вышестоящий орган управления не имеет права отдавать распоряжения каким-либо исполнителям, минуя их непосредственного начальника.

Управляющий (директор) ответственен за все главные решения, влияющие на работу отеля. Каждый из руководителей отделов составляет план развития гостиницы.

Структура гостиницы состоит из 2-х групп: организационной и обслуживающей.

Организационная группа:

- бухгалтерия;
- отдел кадров;
- отдел по закупкам.

Обслуживающая группа:

- отдел обслуживания номеров;
- отдел по приему и размещению;
- отдел технической поддержки: мастера, сантехники, электрики;
- кафе (столовая).

Обязанность главного администратора состоит в том, чтобы улучшать обслуживание гостей, постоянно совершенствуя службы в целях лучшего удовлетворения потребностей гостей.

Обслуживающий персонал возглавляет менеджер. Ему подчинены администратор, уборщицы, повара, официанты.

В организации «Бумеранг» вертикальное разделение труда создает уровни управления. Вертикальное разделение труда реализуется на основе принципа иерархии сверху вниз. Ведущим критерием иерархии является подчиненность сотрудников на каждом уровне. Наглядно продемонстрирована и доказана эффективность линейной организационной структуры управления на конкретном предприятии. Придерживаясь основополагающим принципам менеджмента, предприятие выбирает или приходит к единой системе управления, к той, которая приносит в работу эффективность и результат.

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что данная организация отличается высоким уровнем управления, так как в целом, предприятие не только существует, но и достойно функционирует и является одним из лучших предприятий города. Неодноконтратные победы в различных конкурсах являются этому подтверждением: гостиничный комплекс «Бумеранг» признан на городском конкурсе «Лидеры турбизнеса Находка-2006» призёром

в номинации «Лучший проект по развитию инфраструктуры туризма в городе Находка», признан лучшим гостиничным комплексом г. Находки 2011 года, является финалистом всероссийского конкурса «100 лучших товаров России» за достижение высоких результатов в улучшении качества и безопасности отечественных товаров (продукции и услуг), является обладателем декларации качества 2012—2013 гг. Директор предприятия Шинкевич Людмила Анатольевна тесно сотрудничает с вузами и с сузами города, активно участвует в учебном процессе. На базе ООО «Бумеранг» проходят практикумы для студентов направлений высшего и среднего профессионального образования. Студентам дается возможность познакомиться с функционированием предприятия, методами управления, оценить качество туристских услуг, предоставляемых населению, тем самым адаптируя молодежь к производственному процессу и стимулируя ее для дальнейшего развития туристской деятельности в Находкинском городском округе. Индустрия туризма рассматривает возможность разработки особенной системы управления, ее рассмотрения и дальнейшего развития.

Данная тема является одной из основополагающих в теории управления. Будущим управленцам, предпринимателям может быть интересен опыт работы данной организации. А также может пригодиться в том случае, если возникнет идея создания собственного дела.

### **Список литературы:**

1. Веснин В.Р. Основы менеджмента: Учебник. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007 г.
2. Герчиков И.Н. Менеджмент: Учебник для вузов. 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008 г.
3. Глухов В.В. Менеджмент: Учебник для вузов. 3-е изд. — СПб: Питер, 2006 г.
4. Дорофеев В.Д., Шмелева А.Н., Шестопол Н.Ю. Менеджмент: учебное пособие. — М.: ИНФРА — М, 2008 г.
5. Лойко О.Т. Туризм и гостиничное хозяйство: Учебное пособие. — Томск: Издательство ТПУ, 2005 г.
6. Петухова С.В., Чередникова Л.Е., Шеметов П.В. Менеджмент: управление организационными системами: учебное пособие — Москва: Издательство «Омега-Л», 2007 г.

# ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЕСТАРИФНОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

**Бутысин Виталий Владимирович**

*студент 5 курса кафедры менеджмента и экономики  
Владивостокского государственного университета экономики и сервиса,  
РФ, г. Владивосток*

**Петрук Галина Владимировна**

*научный руководитель, канд. пед. наук, доц.,  
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,  
РФ, г. Владивосток*

В условиях рыночной экономики основной целью функционирования предприятия является обеспечение стабильной финансовой устойчивости в его функционировании и получение прибыли. Целью проведенного исследования, в рамках производственной практики, являлось повышение эффективности деятельности предприятия на примере ООО «ПримСтройГрупп».

Основными видами деятельности данного предприятия является — изготовление и реализация строительных материалов, малое жилое или хозяйственное строительство, производство отделочных работ, монтаж инженерного оборудования. Строительный рынок г. Владивостока представлен большим количеством больших и малых предприятий, на котором ООО «ПримСтройГрупп» занимает свое место.

За последние 5 лет существования структура работ и услуг предприятия заметно изменилась, что отражает таблица 1.

**Таблица 1.**

## **Структура выпущенной и реализованной продукции и оказания услуг компании ООО «ПримСтройГрупп»**

<b>Наименование выпущенной продукции</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
1. Строительство	81	65	39	33	24
2. Производство пеноблоков	0	11	44	56	68
3. Оказание услуг	19	24	17	11	8
Всего	100	100	100	100	100

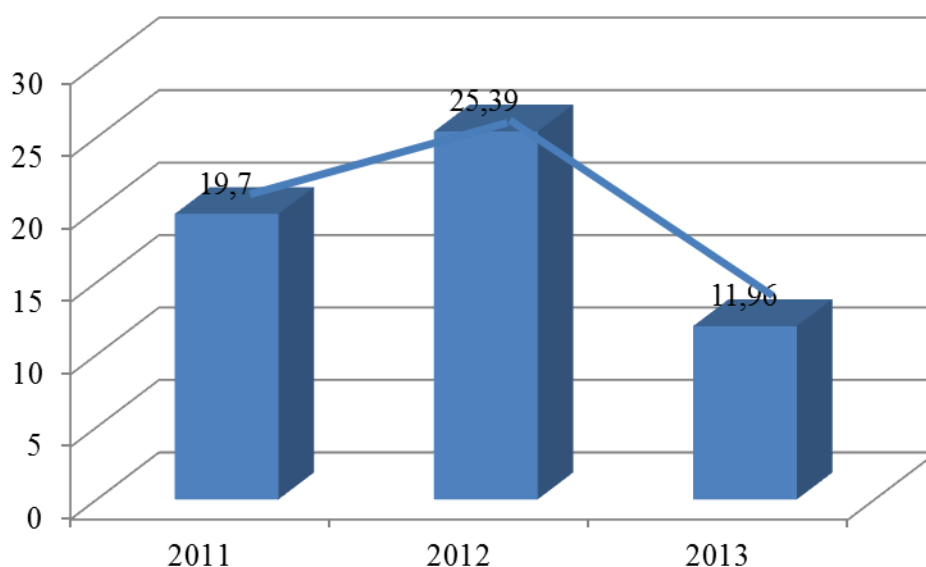
Данные таблицы позволяют сделать вывод о том, что объем строительных работ в компании резко снижается, но растут объемы производства



строительных материалов (в частности пеноблоков). На сегодняшний день пеноблоки являются одним из самых рациональных и популярных стеновых материалов. Благодаря своим уникальным теплосберегающим характеристикам и невысокой цене они смогли отвоевать львиную долю рынка у некогда популярных кирпича и дерева.

Анализ экономических показателей деятельности предприятия [1] показал, что выручка от реализации значительно выросла в 2013 году, рост составил 31 %. Это объясняется тем, что на предприятии выросли объемы производства и реализации строительных материалов, которые пользуются повышенным спросом. Но одновременно с ростом объемов производства выросла и себестоимость, причем темпы ее роста выше темпов роста выручки на 16 %. Это соотношение негативно отразилось на сумме полученной прибыли, снижение которой по отношению к прошлому году составило 30 %.

Изменение показателя рентабельности производства, который представлен на рисунке 1, не имеет однонаправленной тенденции (в 2012 г. наблюдается его повышение, а в 2013 г. — снижение).



***Рисунок 1. Значения уровней рентабельности за три года, %***

Проведенный анализ показал, что снижение уровня рентабельности произошло в связи с ростом себестоимости продукции, но основные негативное

влияние произошло по причине изменения структуры выпускаемой продукции. Положительное влияние на уровень рентабельности оказали факторы — повышение уровня цен и увеличение объемов выпущенной продукции. В 2013 г. безубыточный объем продаж компании вырос и предприятию, чтобы покрыть постоянные расходы в 2013 г. необходимо выпустить продукции и оказать услуг на 8000 тыс. руб. больше, чем в 2012 году.

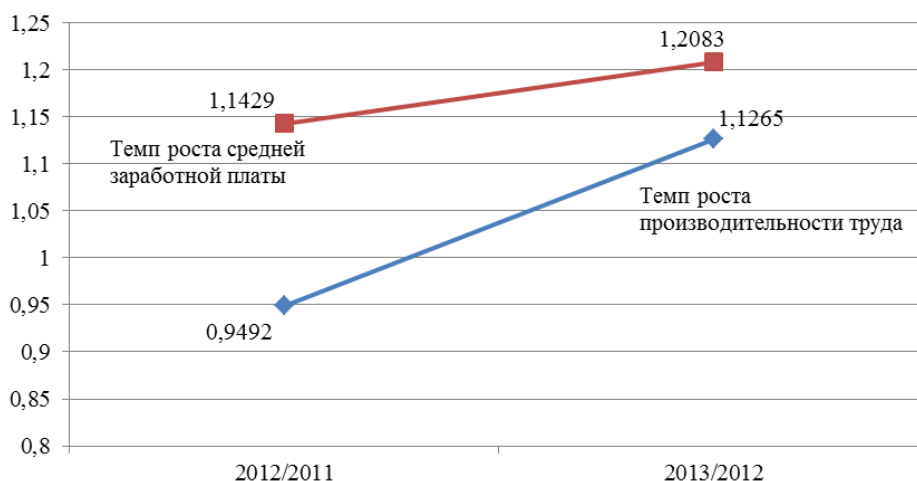
Анализ эффективности использования трудовых ресурсов [2] (таблица 2) показал, что прибыль в расчете на одного работника снизилась на 41 %, а на рубль заработной платы — на 46 %.

**Таблица 2.**

**Расчет показателей рентабельности персонала**

Показатели	2012	2013	Отклонение	
			абсолютное	относительное
Прибыль, тыс. руб.	4604	3193	-1411	69,36
Численность персонала, чел.	36	42	6	116,67
Фонд заработной платы, тыс. руб.	11424	14616	3192	127,94
Прибыль на рубль заработной платы	0,474	0,257	-0,2171	54,21
Прибыль на одного работника, тыс. руб.	150,472	89,452	-61,02	59,45

На это повлияли несколько факторов, а именно: капиталовооруженность труда, скорость оборота капитала и рентабельность оборота. Необходимо отметить, что, на предприятии ООО «ПримСтройГрупп», наблюдается негативная тенденция — темпы роста заработной платы опережают темпы роста производительности труда рисунок 2.



**Рисунок 2. Соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы в динамике**

Таким образом, проведенный анализ подчеркивает необходимость проведения ряда мероприятий направленных на повышение уровня производительности труда.

В настоящее время в строительных бригадах предприятия ООО «ПримСтройГрупп» существует тарифная система оплаты труда, которую предлагается заменить на бестарифный подход. Бестарифный (распределительный) вариант организации заработной платы ставит заработок работника в полную зависимость от конечных результатов работы всей бригады [4]. Применительно к рассматриваемой ситуации предлагается сетка показателей, приведенных в таблице 3.

**Таблица 3.**

**Сетка коэффициентов трудового участия**

<b>Повышающие и понижающие коэффициенты</b>	<b>Значение КТУ</b>
<b>Повышающие коэффициенты</b>	
1. инициатива в предотвращении возможных простоев рабочих и оборудования	0,15
2. 2взаимопомощь, передача опыта работы другим членам бригады	0,2
3. экономия сырья, инструмента	0,1
<b>Понижающие коэффициенты</b>	
1. уклонение от выполнения срочных заданий, от помощи в разрешении возникающих производственных затруднений, от передачи другим членам коллектива положительного опыта работы	0,15
2. пассивность в отношении причин устранения недостатков в организации труда и производства, рационального использования рабочего времени (нарушение трудовой дисциплины)	0,15
3. допущение брака, сдерживание своим темпом общей производительности труда бригады.	0,15

Средний коэффициент участия принимается за единицу. Снижение его связывается с нерадивым отношением к труду, с невыполнением заданий бригадира низкой производительностью труда, нарушением трудовой и технологической дисциплины и правил техники безопасности. Повышение коэффициента участия практикуется в тех случаях, когда рабочие добиваются более высокой производительности труда, по сравнению с другими членами коллектива, когда они осваивают смежные специальности, проявляют инициативу при выполнении производственных заданий, достигают высокого качества выполняемых работ [3].

В настоящее время схема начисления заработной платы рабочим строительных профессий, работающих на объекте строительства жилого дома осуществляется по простой повременной системе оплаты труда, т. е. учитывается только квалификация рабочего и количество отработанного времени, и совсем не учитывает индивидуальный вклад рабочих в общее дело. По результатам окончания строительства фонд, выделенный на оплату труда рабочих (по смете) составил 362,872 тыс. руб. Для присвоения КТУ необходимо учесть все показатели, которые приведены в таблице 3.

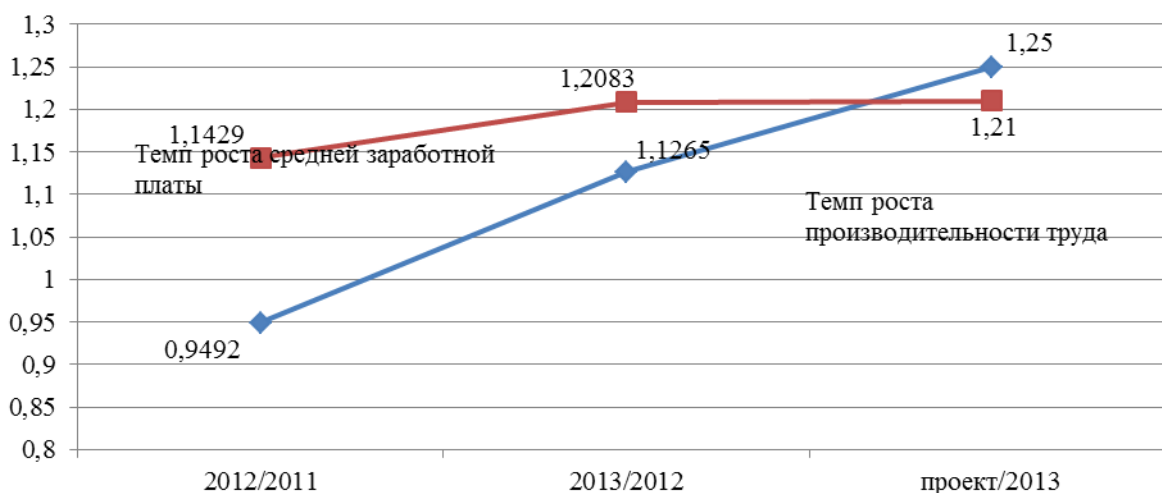
Сравнение суммы начисленной заработной платы при повременной и бестарифной системы оплаты труда сведены в таблицу 4.

**Таблица 4.**

**Сравнение суммы начисленной заработной платы по двум вариантам**

ФИО	Сумма заработной платы, руб.		Отклонение
	повременная система	бестарифная система	
Рабочий	75000	114000	39000
Рабочий	75000	63950	-11050
Рабочий	54546	90720	36174
Вспомогательный рабочий	40908	24480	-16428
Вспомогательный рабочий	36000	43200	7200
Итого	281454	336350	54896

Так как новая система оплаты труда направлена на снижение и ликвидацию недостатков, выявленных в результате анализа, рост производительности труда произойдет за счет устранения непроизводительно потраченного времени. С учетом роста производительности труда результаты соотношения выработки и средней заработной платы изменятся, что отражено на рисунке 3.



**Рисунок 3. Планируемое соотношение темпов роста выработки средней заработной платы**

Таким образом, внедрение коллективной формы организации труда позволит повысить производительность труда на 25 %.

#### **Список литературы:**

1. Анализ финансовых результатов предприятия: учеб. пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова; ГУАП. — СПб., 2006. — 256 с.
2. Белокопытова О.С. Экономика труда. Ростов-на-Дону.: Феникс, 2011.
3. Пашуто В.П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии. М: ККОРАС. 2010.
4. Петрук Г.В. Решение кадровой проблемы на производственных предприятиях в условиях моногородов // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2014. — № 5 — С. 87—90 URL: [www.rae.ru/upfs/?section=content&op=show\\_article&article\\_id=5284](http://www.rae.ru/upfs/?section=content&op=show_article&article_id=5284) (дата обращения: 18.11.2014).

## **ФОРМАЛЬНЫЕ И НЕФОРМАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРОБЛЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

***Деркач Алёна Игоревна***

*студент федерального государственного автономного образовательного  
учреждения высшего образования «Национальный исследовательский  
Томский политехнический университет»,  
РФ, г. Томск*

***Канзычакова Светлана Александровна***

*студент федерального государственного автономного образовательного  
учреждения высшего образования «Национальный исследовательский  
Томский политехнический университет»,  
РФ, г. Томск*

***Тишкина Ангелина Олеговна***

*студент федерального государственного автономного образовательного  
учреждения высшего образования «Национальный исследовательский  
Томский политехнический университет»,  
РФ, г. Томск*

***Ардашкин Игорь Борисович***

*научный руководитель, д-р филос. наук проф. федерального государственного  
автономного образовательного учреждения высшего образования  
«Национальный исследовательский Томский политехнический университет»,  
РФ, г. Томск*

В настоящее время проблема эффективного использования кадровых ресурсов предприятия приобретает большую актуальность. Как раз таки потому, что сплоченная команда профессионалов может стать серьезным конкурентным преимуществом современной организации. Кадры — это и есть предприятие, и от того какого качества они будут, зависит, какой будет эта организация. Кадры в организации нужно грамотно подбирать и рационально использовать. Персонал — это конечно ресурс, но это также и живые люди.

Сегодня же, на передний план выходят уже не технические возможности организации, которые с развитием современных технологий становятся доступными каждому предприятию, а именно персонал компаний, их человеческие ресурсы, которые обладают определенным уровнем знаний,

навыков и компетенций. Профессиональная подготовка и развитие персонала предприятий в соответствии с сегодняшними и перспективными требованиями внешней и внутренней среды компаний обеспечивает его стабильную работу и, конечно же, повышает конкурентоспособность на рынке. В постклассической науке меняется характер познавательной деятельности. Мало того, что он носит открытый характер, он еще и реализуется с помощью информационных (компьютерных) технологий. Рост знания постоянно увеличивается. Знание трансформируется в информацию, оперировать которой традиционными средствами познания становится невозможно [1].

Управление персоналом — это сложный самостоятельный вид деятельности. Главной его целью является повышение производительности и активности персонала предприятия. То есть это система управленческих мероприятий, которые обеспечивают соответствие характеристик сотрудников организации ее целям и задачам.

Можно говорить о том, что еще совсем в недалеком прошлом определенная конкурентная борьба была в первую очередь сосредоточена именно в области постоянного технического прогресса. Сегодня сущность бизнеса определяют именно люди. Каждый сотрудник предприятия сегодня выполняет свою определенную функцию, то есть он объединяет все свои усилия с коллективными усилиями для достижения конечной цели, результата. Основной частью бизнеса сегодня стало именно управление кадрами.

Менеджмент предприятия испытывает удовлетворение в тот период, когда компания продолжает своё существование именно как целостный механизм. Но практически всегда различные стереотипы поведения, а также отношений членов компании отходят далеко от формального плана руководителей организации.

Хотелось бы отметить, что неформальные группы, появляющиеся на предприятии, могут при нужных условиях стать даже доминирующими. Руководителям всех звеньев нужно соизмерять определенные требования неформальных групп компании с требованиями руководящего аппарата. Такая

необходимость толкает менеджеров организации на поиск различных нестандартных приемов для управления людьми. Они начинают применять различные приемы намного более эффективно для использования всех потенциальных выгод, а также снижения отрицательного влияния неформальных групп. Сегодня проблема взаимодействия формальных и неформальных групп является особенно важной для организаций. Все это обуславливает актуальность темы данной статьи.

Раскрывать заданную нами выше тему мы начнем с таких принципиально важных для нас понятий как лидер и руководитель, которые имеют непосредственное отношение к разделению в организации персонала на формальные и неформальные группы.

Хотелось бы отметить, что лидерство, а также руководство являются понятиями особенно тесно связанными друг с другом. Разобраться какое же из них является первичным, а какое второстепенным практически не реально.

В основном различие таких понятий, как «руководство», а также «лидерство» связано в первую очередь именно с существованием на каждом предприятии двух определенных типов отношений, а именно:

- формальных;
- неформальных.

Лидерство является процессом воздействия на людей, который порожден системой именно неформальных отношений. Что же касается руководства, то оно подразумевает именно наличие строго структурированных формальных или же официальных отношений. Роль руководителя задается определенной формальной структурой, а его функции четко определяются.

Лидерство же, наоборот, формируется именно спонтанно и стихийно, то есть на уровне полусознанных определенных психологических предпочтений.

Хотелось бы отметить, что лидер, а также руководитель проходят совершенно разные пути выдвижения. Лидера признают, а также принимают



ведомая им группа. В данном смысле лидер выдвигается именно «снизу», это происходит именно демократически.

Руководитель назначается «сверху», то есть он навязывается. Так как данное назначение может носить административный или же политический характер, то ведомые могут совершенно по-разному выражать свое отношение к нему [2].

Рассмотрим формальные группы. Их можно определить как группы, которые созданы именно по воле руководства. Можно сказать, что выделяют такие группы, как группы руководителей, рабочих, то есть целевые группы, а также комитеты.

- Группа руководителей состоит из непосредственного руководителя, а также всех его подчиненных, которые находятся в зоне его контроля, например, президент, вице-президенты.

- Рабочая или же целевая группа, то есть это сотрудники, которые работают над выполнением некоторого одного задания.

- Комитет, то есть группа внутри компании, которой делегированы различные полномочия для выполнения некоторого задания или же комплекса заданий. Часто в компаниях комитеты называют советами или же комиссиями, а также целевыми группами. Выделяют специальные и постоянные комитеты.

Формальная группа обладает некоторыми особенностями:

- она является рациональной, то есть в ее основе лежит принцип целесообразности, а также сознательного движения к установленной цели;

- она является безличной, то есть она рассчитана на индивидов, определенные отношения между которыми устанавливаются именно по составленной какой-либо программе.

В любой формальной группе предусматриваются только служебные связи между сотрудниками. Данная группа подчиняется только функциональным целям.

К формальным группам можно отнести:

- Вертикальная организация, то есть некоторая совокупность органов, структурных подразделений объединенная таким образом, что каждое

из них находится между двумя прочими, то есть выше- или же нижестоящими. Руководство любым из органов, структурных подразделений сосредоточено именно в одном определенном лице.

- Функциональная организация, именно в соответствии с которой руководство делится между лицами, которые специализируются на выполнении некоторых функций, работ.

- Штабная организация, которая характеризуется наличием штаба советников и экспертов, а также помощников, не включенных в определенную систему вертикальной организации.

Таким образом, формальные группы могут формироваться для выполнения некоторой регулярной функции, как, бухгалтерия, а могут быть также созданы для решения некоторой целевой задачи, например, комиссия по разработке определенного проекта.

Рассмотрим неформальные организации. Именно они проводят так называемый социальный контроль за всеми своими членами. Как правило, устанавливаются некоторые нормы, которые все члены группы обязаны строго соблюдать. В неформальных группах можно наблюдать тенденцию к сопротивлению определенным переменам. Часто неформальная группа возглавляется каким-либо неформальным лидером. Он должен активно оказывать помощь группе в достижении ее ключевых целей, а также поддерживать ее определенное существование.

Во всех неформальных группах складывается четкое распределение ролей, различных позиций. Как правило, данные группы имеют выраженного лидера. Иногда неформальные группы оказывают на всех своих членов существенно влияние. Оно иногда является большим, чем влияние формальных структур.

Хотелось бы отметить, что неформальные группы являются спонтанной, самопроизвольно сложившейся системой социальных связей и норм, а также действий, которые являются продуктом достаточно длительного межличностного общения.

Именно в зависимости от определенного стиля поведения все неформальные группы делятся на некоторые виды [3]:

- Просоциальные, которые являются социально-положительными группами. То есть это различные общественно-политические клубы, определенные фонды социальных инициатив, а также группы экологической защиты прочие. Как правило, данные группы имеют позитивную направленность.

- Асоциальные, то есть это определенные группы, которые стоят в стороне от всех социальных проблем.

- Антисоциальные, данные группы являются наиболее неблагополучной частью общества, которая вызывает у него тревогу.

Далее следует рассмотреть ключевые особенности всех неформальных групп.

1. Проведение социального контроля.
2. Сопротивление различным переменам.
3. Существование неформальных лидеров.

Для высокоэффективной работы всего коллектива руководитель должен в первую очередь иметь реальное представление о сложившемся положении дел в коллективе.

То есть он всегда должен знать о существовании различных неформальных групп, а также их лидеров, уровне авторитетности данных лидеров и направлении их деятельности. Он должен иметь целостное представление о их определенном моральном облике.

Неформальная структура может быть полностью нейтральной по отношению к формальной структуре. Такой может быть, когда определенные интересы членов неформальной группы находятся вне какой-либо производственной сферы, например, группы рыболовов, спортсменов.

Постоянное взаимодействие формальных, а также неформальных групп в коллективе является естественным и распространенным явлением. То есть его можно наблюдать в абсолютно любом коллективе и в любой компании. Однако данное взаимодействие несет в себе, как плюсы, так и минусы [4].

Полностью идеальным состоянием коллектива является такое состояние, когда формальные, неформальные группы максимально совпадают друг с другом. Данное совпадение структур создает высокий уровень сплоченности во всем коллективе, а также дает существенный производственный эффект.

При некотором несовпадении данных структур, то есть когда руководитель определенного структурного подразделения не пользуется авторитетом в своей коллективе, а различные групповые нормы, правила существенно расходятся с коллективными, в коллективе может появиться определенная борьба между формальной, а также неформальной структурами. Данная борьба создает определенные препятствия высокоэффективной работе предприятия.

Различные неформальные отношения иногда могут регулироваться именно через определенную систему формальных связей. Это является возможным лишь при соблюдении некоторых ключевых правил. Рассмотрим данные правила.

- При создании организационной структуры, а также при подборе руководителей всех первичных коллективов, нужно назначать на данные должности таких людей, которые пользуются авторитетом во всем коллективе.

- В процессе распределения поручений и различных работ нужно в обязательном порядке учитывать сложившуюся некоторую неофициальную структуру коллектива.

При управлении коллективом особенно важным является умение вовремя применять положительное влияние различных авторитетных лиц, а также нейтрализовать их какое-либо отрицательное влияние.

Пристального внимания заслуживают взаимоотношения руководителя с лидерами неформальных групп. Иногда менеджеры предприятия считают, что со всеми лидерами в коллективе нужно бороться. Однако данная позиция основана на определенном заблуждении в том, что управлять коллективом означает подчинить себе его членов именно в явной форме, а также командовать ими.

В заключении хотелось бы отметить, что лидерство, а также руководство являются понятиями особенно тесно связанными друг с другом. Разобраться какое же из них является первичным, а какое второстепенным практически не реально. Лидерство является процессом воздействия на людей, который порожден системой именно неформальных отношений. Что же касается руководства, то оно подразумевает именно наличие строго структурированных формальных или же официальных отношений. Роль руководителя задается определенной формальной структурой, а его функции четко определяются.

Формальные группы можно определить как группы, которые созданы именно по воле руководства. Можно сказать, что выделяют такие группы, как группы руководителей и рабочие, то есть целевые группы, а также комитеты. В любой формальной группе предусматриваются только служебные связи между сотрудниками. Данная группа подчиняется только функциональным целям.

Неформальные организации проводят так называемый социальный контроль за всеми своими членами. Как правило, устанавливаются некоторые нормы, которые все члены группы обязаны строго соблюдать. Вообще в неформальных группах можно наблюдать тенденцию к сопротивлению определенным переменам. Как правило, неформальные группы имеют свои собственные так называемые неписанные правила, нормы поведения, данные люди достаточно хорошо знают, кто же входит в неформальную группу, а кто в нее не входит.

Руководитель всегда должен знать о существовании различных неформальных групп, а также их лидеров, уровне авторитетности данных лидеров и направлении их деятельности. Он должен иметь целостное представление о их определенном моральном облике. Постоянное взаимодействие формальных, а также неформальных групп в коллективе является естественным и распространенным явлением. То есть его можно наблюдать в абсолютно любом коллективе и в любой компании. Однако данное взаимодействие несет в себе, как плюсы, так и минусы.

При управлении коллективом особенно важным является умение вовремя применять положительное влияние различных авторитетных лиц, а также нейтрализовать их какое-либо отрицательное влияние. Пристального внимания заслуживают взаимоотношения руководителя с лидерами неформальных групп. Иногда менеджеры предприятия считают, что со всеми лидерами в коллективе нужно бороться. Однако данная позиция основана на определенном заблуждении в том, что управлять коллективом означает подчинить себе его членов именно в явной форме, а также командовать ими.

### **Список литературы:**

1. Ардашкин И.Б. Феноменология научной проблемы: от классической науки к постклассической. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/fenomenologiya-nauchnoi-problemy-ot-klassicheskoi-nauki-k-postklassicheskoi#ixzz3ICBUT4Ss>.
2. Взаимодействие формальных и неформальных групп. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://psylist.net/uprav/forgup.htm>.
3. Кохно П.А., Микрюков В.А., Комаров С.Е. Менеджмент — М.: Финансы и статистика, 2010. — 224 с.
4. Травин В.В. Менеджмент персонала предприятия. — М.: Дело, 2009. — 272 с.

## ПРИРОДА КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

*Крылова Дарья Сергеевна*

*студент ФГБОУ ВПО «Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации»,  
РФ, г. Москва*

*Морозюк Юрий Витальевич*

*научный руководитель, д-р психол. наук, проф. ФГБОУ ВПО «Финансовый  
университет при Правительстве Российской Федерации»,  
РФ, г. Москва*

Данная статья посвящена природе конфликтов в организациях. Выделены и проанализированы наиболее популярные концепции природы конфликтов в организации, а так же источники и причины данных конфликтов. Рассмотрены основные этапы конфликтной ситуации, влияние каждого этапа конфликта как на самих его участников, так и на функционирование организации в целом. Выявлены и обоснованы принципы, с помощью которых можно не только разрешить конфликт, но и вовсе препятствовать возникновению конфликтной ситуации, которая в свою очередь может повлечь за собой конфликт. Конфликт является неотъемлемой частью как повседневной как жизни человека, так и его работы в организации. Показано, что конфликты в организации имеют двойную роль: тот или иной конфликт может привести как к деструктивным, так и к конструктивным последствиям.

Каждый человек в течение своей жизни не раз сталкивается с конфликтной ситуацией. Ежедневно люди взаимодействуют между собой, решают вопросы, обсуждают проблемы, обмениваются мнениями. В результате этого происходит столкновение личностей, характеров и целей. Также социальная неоднородность общества, различие в уровне доходов, власти, престиже и т. д. нередко приводят к таким столкновениям. Столкновение людей, групп или организаций, причиной которого являются противоречия в целях и ценностях или желание получить ресурс, имеющийся в ограниченном количестве, называется конфликтом. Это слово происходит от латинского

глагола, который в переводе на русский язык буквально означает противостоять, противоборствовать.

Итак, конфликт — это явление, которое проявляется в деятельности любой организации. Конфликт может приводить к отрицательным для организации последствиям, но так же может послужить причиной для создания более гармоничной рабочей атмосферы. От умения руководителя грамотно управлять конфликтами и находить пути их решения зависит успех организации.

Конфликт — это наиболее острый способ решений противоречий в интересах, целях, взглядах, возникающий в процессе социального взаимодействия. Он заключается в противодействии участников данного взаимодействия.

Что касается природы конфликтов в организации, в науке существует огромное количество концепций, объясняющих природу конфликтов в организациях. Среди наиболее популярных можно выделить нижеприведенные концепции.

**Таблица 1.**

**Концепции природы конфликтов в организации**

<b>Концепция жизненных циклов организации</b>	Организации в своем развитии проходят несколько этапов, таких как создание, рост, расцвет, кризис и т. п. Завершение каждого этапа связано с возникновением неразрешимых на данном этапе конфликтов, разрешение которых выводит организацию на следующий этап
<b>Телеологическая концепция</b>	Любая организация является обучающейся. Процесс обучения связан с постановкой целей и поиском путей достижения этих целей. Осуществление или же неосуществление целей может приводить к конфликтам в организации. Такие конфликты обусловлены разницей между целями и средствами, применяемые для достижения целей
<b>Диалектическая концепция</b>	Процесс развития связан с появлением противоположных конфликтующих между собой тенденций (тезиса и антитезиса), а также поиска способа снятия этого противоречия (синтеза)
<b>Эволюционная концепция</b>	Любые организации подвергаются влиянию окружающей среды. Организация предлагает различные противоречащие друг другу способы реагирования на какие-либо влияния. Сохраняет свои позиции та организация, которая сможет регулярно находить оптимальный способ реакции. Однако для того, чтобы у организации всегда была возможность выбора, у нее всегда должны быть способы разработки множества различных решений

*Источник: таблица составлена Крыловой Д.С.*



Ни один конфликт не возникает просто так, всему есть своя причина. Среди всех причин, из-за которых возникают конфликты в организациях, можно выделить наиболее часто-встречающиеся.

Процесс планирования и, следовательно, планирования организационного построения, как части общего процесса, является инструментом предупреждения и разрешения конфликтов в организации, поскольку большая часть противоречий обусловлена не надлежащей организацией дела со стороны менеджмента на предприятии. Поэтому неграмотное планирование организационного построения может стать причиной конфликта в организации.

Так же, одной из причин возникновения конфликта в организации является ограниченное количество ресурсов. В данном случае необходимых ресурсов не хватает для удовлетворения потребностей всех желающих.

Довольно часто решение задачи во многом зависит от выполнения других задач. Взаимозависимость задач является еще одной причиной конфликтов в организациях, так как неграмотное или же некачественное решение или выполнение определенных задач является первопричиной некачественного выполнения какой-либо взаимозависимой задачи, что приводит к проблемной ситуации и конфликту.

Многие подразделения в организации выбирают для себя более узкое направление, становясь специализированными. Как правило, в таком случае, они формулируют и ставят перед собой цели, которые не соответствуют интересам других подразделений или заинтересованных сторон. Таким образом, еще одной причиной конфликта в организации является противоречие в целях.

Следующей причиной могут быть различия в представлениях и восприятии реальности. Довольно часто люди не могут или же не хотят понять точку зрения другого человека и принять тот факт, что противоположное его мнению точка зрения имеет место быть. Именно из-за таких ситуаций могут возникать конфликты.

Еще одним немало важным источником возникновения конфликта могут быть различия в жизненном и профессиональном опыте. Различия в опыте могут вызывать конфликты относительно путей достижения поставленных целей. Такие различия, как различия в возрасте сторон, их социальном статусе, культурном уровне развития или же профессиональном стаже увеличивают непонимание между людьми.

Плохие коммуникации могут вызвать искажение информации, после чего может последовать неадекватное понимание сообщений, которые один человек посылает другому. Такая ситуация может вызвать недопонимание и даже конфликт.

Организационные изменения могут привести к конфликтам, которые будут связаны с путями и способами их осуществления и направлениями последующего движения организации.

Нередко межличностные конфликты возникают непосредственно из-за различий в системах ценностей участников конфликта. К сожалению, в таком случае участники конфликта довольно редко принимают и понимают причину конфликта и решают обсудить недопонимания, возникшие из-за различных систем ценностей.

Каждый человек является уникальным индивидом, который также обладает своими уникальными индивидуальными качествами. И, как правило, не всегда люди способны признать индивидуальные отличия друг от друга, из-за чего возникают личностные расхождения, что является еще одним источником конфликтов в организациях.

Предупреждение конфликтов в организации является еще одной важной составляющей работы управленца при грамотном планировании управленческой структуры организации и управления организацией в целом.

В настоящее время существует ряд важных принципов, реализация которых обеспечивает на организационно-управленческом уровне прочное сотрудничество, сплочённость в организациях, их высокий антиконфликтный потенциал.

Принцип долговременных целей заключается в том, что цели организации должны быть не рассчитанными, например, на один день, а долговременными, основательными, рассчитанными на 10—15 лет. Такие цели должны быть направлены на всестороннее развитие производства и производителя, включать модернизацию производства, обучение работников организации, обеспечение постоянного повышения качества продукции или же услуг, производимых организацией. Именно способность менеджера к стратегическому планированию считается в настоящее время наиболее ценным качеством современного руководителя, от которого во многом зависит стабильность самой организации, её возможность предупреждать или же успешно разрешать конфликты.

Принцип готовности к риску заключается в том, что акцент ставится не на послушного работника, который больше всего боится совершить ошибку, а на людей, способных на обдуманый риск, не смотря на растущую при этом возможность совершения ошибок. Задачей современного менеджера является создание в группе социально-психологическую атмосферы, в которой допускается возможность ошибки, но вместе с тем обеспечивается динамичное развитие организации, её рост.

Существует и такой принцип, как принцип признания новых идей в качестве главной ценности любого дела. Способы выполнения данного принципа составили содержание инновационного менеджмента, который в последнее время выделился в особый раздел теории организации. Согласно данному принципу в фирмах создаётся климат поощрения новаций, который характеризуется свободной обстановкой, терпимостью к возможным во любом новом деле неудачам. К сожалению, новые идеи могут послужить причиной инновационного конфликта. Положительный результат подобного конфликта может служить одним из действенных факторов развития бизнеса.

Такой принцип как подбор и воспитание эффективных сотрудников-профессионалов, предполагает такую постановку управленческой работы, при которой обычные люди обеспечивают необыкновенный результат.

Реализация данного принципа предполагает прежде всего подбор таких специалистов, в силах которых выполнить определенную им работу, так как тот, кто не способен, не достигнет нужного результата, даже если будет очень стараться. Общим итогом реализации данного принципа является формирование в фирме сотрудников-профессионалов, основными отличительными чертами которых являются такие характеристики, как редкое отсутствие сотрудника на работе, его способность работать без чьего-либо внешнего давления. Так же такой сотрудник, как правило, качественно и своевременно выполняет свою работу, при этом старается предотвращать возможность возникновения конфликтов и, соответственно, вносит свой вклад в укрепление атмосферы сотрудничества в организации.

И наконец, принцип сотрудничества суммирует, обобщает в своём содержании все предыдущие установки эффективного антиконфликтного управления в организации и реализуется только на основе их полного осуществления.

Итак, исходя из концепций природы конфликтов в организации можно сделать вывод о том, что конфликт — это в том числе и явление, указывающее на динамику развития организаций.

Каждый конфликт возникает по конкретным причинам и в определенных условиях, что является отражением более общих проблем и противоречий. Для предупреждения конфликтов необходимо выявление и изучение их причин. Устранение причин конфликта является наиболее эффективной формой его предупреждения. Предупреждение конфликта заключается в воздействии на его элементы до того как возникло открытое противостояние.

Конфликты являются вечным спутником нашей жизни. И потому даже самая последовательная политика гуманизации на предприятиях и в учреждениях и лучшие методы управления не защитят от необходимости жить в условиях конфликтов. В основе любого конфликта лежит противоречие, которое ведет обычно либо к конструктивным, либо к деструктивным последствиям.

## Список литературы:

1. Абчук В.А. Менеджмент: Учебник / В.А. Абчук — СПб: Союз, 2010.
2. Анцупов А.Я. Конфликтология / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. — СПб.: Питер, 2006.
3. Ворожейкин И.Е. Конфликтология / И.Е. Ворожейкин, А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров. — М.: Инфра — М, 2007.
4. Грибов В.Д. Основы бизнес-планирования: Учебное пособие. — М.: Инфра-М, 2011. — 209 с.
5. Красовский Ю.Д. Организационное поведение / Ю.Д. Красовский. — М.: ЮНИТИ, 2007.
6. Михайлова О.Б. Управление конфликтами // Кадровый менеджмент. 2007, № 4.
7. Морозюк Ю.В., Морозюк С.Н. Человеческий фактор в управлении социально-экономическими системами: Монография. М: Финакадемия, 2009. 184 с.
8. Морозюк Ю.В., Морозюк С.Н. Человеческий фактор. Психологические аспекты управления персоналом (в контексте обеспечения экономической безопасности организации): Монография. М: Финансовый университет, 2011. 132 с.
9. Платонов Ю.П. Социальная психология поведения : учеб. пособие / Ю.П. Платонов. — СПб.: Питер, 2005.
10. Сартан Г. Природа конфликта // Кадровое дело 2010, № 11.
11. Светлов В.А. Конфликт: модели, решение, менеджмент / В.А. Светлов. — СПб.: Питер, 2006.

# РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ АУТСОРСИНГА ТРАНСПОРТИРОВКИ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ: РЕАЛИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ

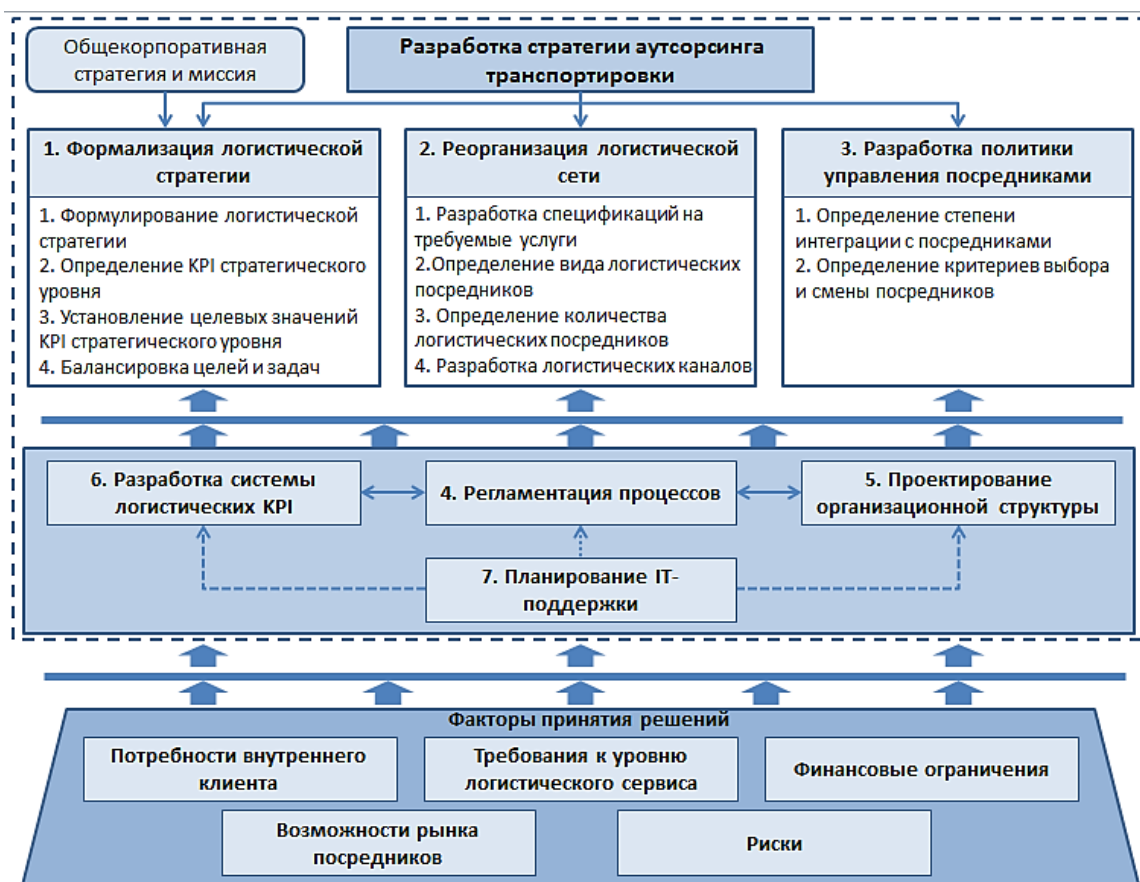
*Муратов Равиль Русланович*

*студент Национального Исследовательского Университета,  
Высшая Школа Экономики,  
РФ, г. Москва*

*Левина Тамара Владимировна*

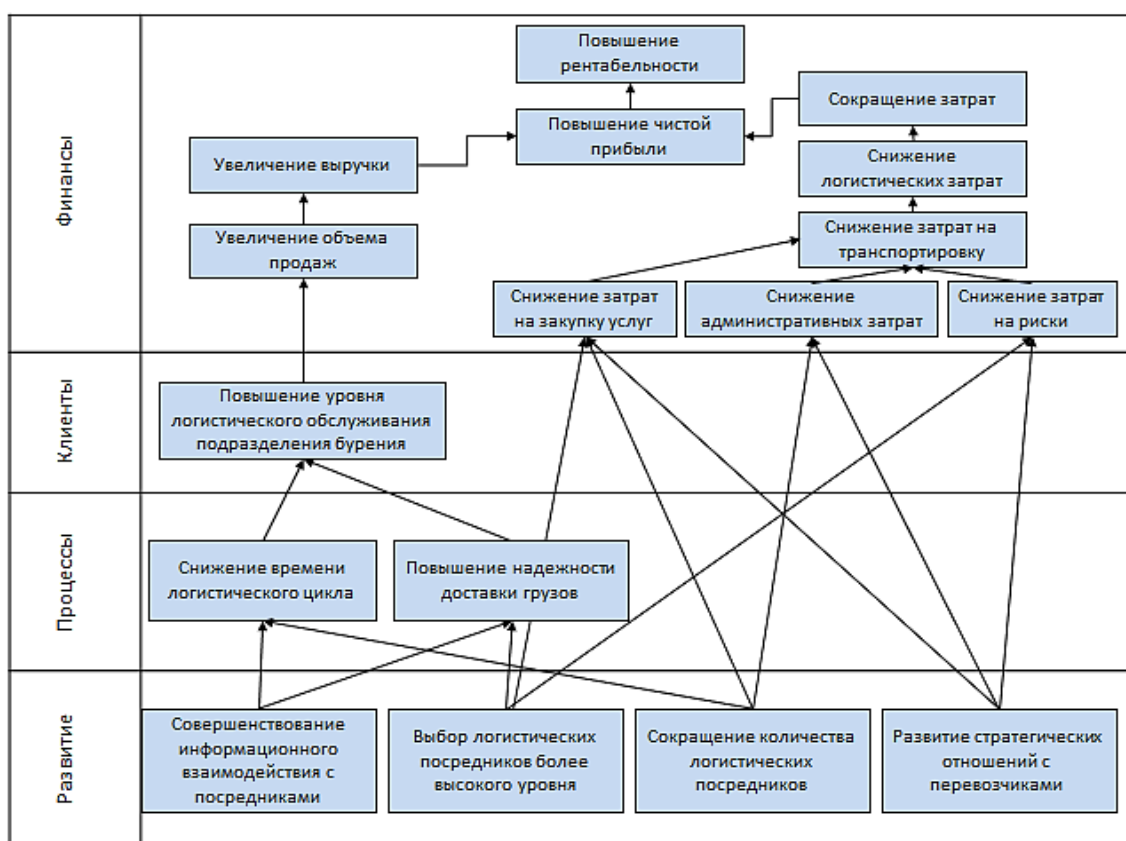
*научный руководитель, старший преподаватель  
Национального Исследовательского Университета, Высшая Школа Экономики,  
РФ, г. Москва*

В статье «Этапы разработки стратегии аутсорсинга транспортировки нефтесервисной компании» [3] автором была предложена последовательность действий при разработке стратегии аутсорсинга транспортировки для нефтесервисной компании. Данные этапы представлены на рисунке 1.



**Рисунок 1. Этапы разработки стратегии аутсорсинга транспортировки нефтесервисной компании**

Рассмотрим реализацию данных этапов на примере реальной нефтесервисной компании, которую условно назовем «Компания» в целях сохранения конфиденциальности. В соответствии с первым этапом необходимо формализовать логистическую миссию и стратегию, однако для начала необходимо сформулировать миссию и стратегию всей компании в целом. Миссию «Компании» можно выразить следующими словами: обеспечение мирового качества нефтесервисных услуг при поддержании доступности цен для клиентов. Корпоративной стратегией компании в подразделении бурения является стратегия концентрированного роста с целью увеличения доли компании на рынке бурения России. С учетом этого, логистической миссией «Компании», направленной на поддержку корпоративной, является логистическое обслуживание внутренних клиентов (т. е. подразделений данной диверсифицированной компании) с минимальными затратами при поддержании требуемого уровня логистического сервиса. Логистической стратегией компании является стратегия аутсорсинга операций транспортировки.



**Рисунок 2. Стратегическая карта подразделения бурения компании**

Перейдем к определению стратегических логистических КРІ и установлению их целевых значений. Для этого необходимо построить стратегическую карту компании и показать те мероприятия, на которые непосредственно может влиять отдел логистики компании (рисунок 2).

Используя построенную стратегическую карту, можно определить минимально возможный набор стратегических КРІ по каждой перспективе и цели и описать систему их расчета (таблица 1). Для расчета финансовых показателей может быть использован бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, а также внутренние отчеты отдела логистики о затратах. В рассматриваемой компании транспортные затраты включаются в операционные расходы, поэтому отследить их изменение можно с помощью определения их доли в операционных затратах. Для расчета других показателей в компании не существует специализированных документов, однако собрать такую информацию можно у сотрудников, ответственных за ту или иную функцию.

**Таблица 1.**

**Предлагаемый набор стратегических КРІ (LKPI) по перспективам и целям**

	Цель	КРІ	Ед. изм.	Расчет
Финансы	Повышение прибыли	Рентабельность продаж (ROS)	%	Чистая прибыль / Выручка от продаж * 100 %
	Повышение выручки	Выручка	Руб.	-
	Снижение затрат	Общие затраты на 1 руб. выручки от продаж	Руб.	Общие затраты / Выручка от продаж
	Снижение транспортных затрат	Доля транспортных затрат в составе операционных	%	Транспортные затраты / Операционные затраты * 100 %
	Снижение затрат на перевозку общих грузов	Затраты на транспортировку 1 т общего груза	Руб.	Затраты на комплекс услуг логистического провайдера, приходящиеся на 1 т груза
	Снижение затрат на перевозку негабаритных грузов	Затраты на транспортировку 1 т негабаритного груза	Руб.	Затраты на комплекс услуг логистического провайдера, приходящиеся на 1 т груза



	<b>Цель</b>	<b>КРІ</b>	<b>Ед. изм.</b>	<b>Расчет</b>
Клиенты	Повышение уровня качества логистического обслуживания подразделения бурения	Процент «совершенных заказов» для общих грузов	%	% заказов, выполненных своевременно * % заказов, полностью соответствующих заявке * % заказов с точными документами * % заказов с сохранным грузом
		Процент «совершенных заказов» для негабаритных грузов	%	% заказов, выполненных своевременно * % заказов с точными документами * % заказов с сохранным грузом
Процесс	Сокращение времени логистического цикла	Длительность цикла выполнения заявки на перевозку общего груза	Дн.	Полная длительность цикла выполнения заявки на перевозку грузов от подачи заявки до ее закрытия в информационной системе
		Длительность цикла выполнения заявки на перевозку негабаритного груза		
	Повышение надежности доставки грузов	Процент общих грузов, доставленных в согласованное время	%	Объем общих грузов, доставленных в срок / Объем перевезенных общих грузов * 100 %
		Процент негабаритных грузов, доставленных в согласованное время	%	Количество негабаритных грузов, доставленных в срок / Общее количество перевезенных негабаритных грузов * 100 %

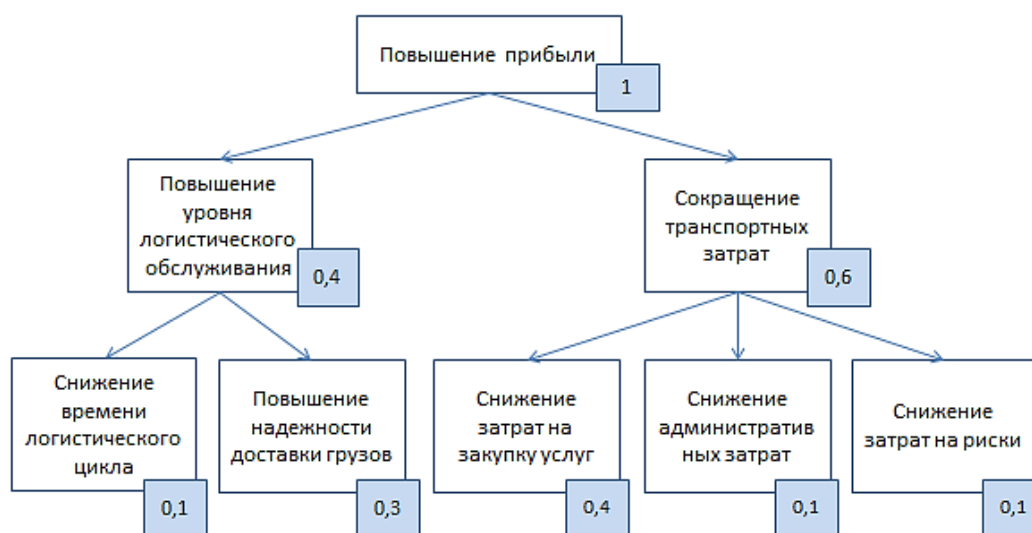
Для оценки положения подразделения бурения компании необходимо с помощью процедуры бенчмаркинга установить стандарты показателей. Учитывая сложность использования большинства показателей в условиях ведения бизнеса в нашей стране, для установления стандартов ЛКРІ будут использованы средние значения «Компании» на других рынках, а также имеющиеся лучшие показатели самой компании, из которых и будет выбран целевой показатель (таблица 2). Как видно, по состоянию на 2013 год практически все показатели подразделения бурения в России хуже целевых показателей ЛКРІ будут использоваться для оценки эффективности деятельности логистики и ее вклада в повышение рентабельности компании.

Таблица 2.

## Установление стандартов КРІ на основе процедуры бенчмаркинга

КРІ	Ед. изм.	Среднее по рынкам	Лучшее значение подразделения	Цель	Факт (2013)	Разрыв
Рентабельность продаж	%	16	20	20	20	0
Выручка	Млрд. руб.	66,2	44,4	66,2	44,4	-21,8
Общие затраты на 1 руб. выручки от продаж	Руб.	0,04	0,04	0,04	0,05	0,01
Доля транспортных затрат в операционных	%	65	72	65	80	15
Затраты на транспортировку 1 т общего груза	Тыс. руб.	25	30	25	35	10
Затраты на транспортировку 1 т негабаритного груза	Тыс. руб.	50	65	50	70	20
Процент «совершенных заказов» для общих грузов	%	95	90	95	85	-10
Процент «совершенных заказов» для крупногабаритных грузов	%	96	89	96	85	-11
Длительность цикла выполнения заявки на перевозку общего груза	Дн.	8	16	8	16	8
Длительность цикла выполнения заявки на перевозку крупногабаритного груза	Дн.	15	28	15	29	14
Процент общих грузов, доставленных в согласованное время	%	96	94	96	91	-5
Процент крупногабаритных грузов, доставленных в согласованное время	%	95	96	96	93	-3

В соответствии со следующим шагом данного этапа необходимо провести балансировку целей логистики, чтобы выделить те, которые наибольшим образом влияют на конечный результат. Для ранжирования целей был использован экспертный метод: главный специалист по транспортировке попарно оценивал значимость каждой из целей (рисунок 3).



**Рисунок 3. Дерево целей логистики компании**

Перейдем к этапу формирования логистической сети компании. С учетом специфики деятельности компании можно говорить о двух этапах доставки грузов: перевозка грузов до филиальных складов в регионах и с них до месторождений. На первом этапе транспортные компании и 3PL-провайдеры осуществляют доставку необходимого стандартного по размеру, весу и объему оборудования и материалов в склады при производственных базах компании. Основными группами грузов по количеству заказов на перевозку на данном этапе являются долота и буровые насадки, наземное габаритное оборудование буровых установок, генераторы и батареи, фильтры, буровые растворы и прочее, которые являются стандартными и перевозятся на обычных евро- и финподдонах. Помимо стандартных грузов, на данном этапе осуществляется транспортировка буровых установок, которые являются нестандартным грузом по весу и размерам. Они транспортируются либо непосредственно до месторождений, либо до складов и затем до месторождений с использованием услуг специализированных локальных логистических посредников. В связи с этим, можно выделить два вида перевозимых грузов: стандартные и проектные. Если соотносить данные виды грузов с укрупненной классификацией грузов [2, с. 508],

то к стандартным грузам относятся общие грузы, а к проектным — крупногабаритные и тяжеловесные, т. е., в данном случае, буровые установки.

Доставка стандартных грузов из филиальных складов до месторождений почти во всех случаях проходит в условиях труднопроходимой местности. Как следствие, это требует наличия у потенциальных транспортных посредников не только обычных грузовиков и тягачей с полуприцепами, но также бортовых грузовых автомобилей, тралов, трубовозов, грузовых автомобилей с гидроманипуляторами и т. д. Услуги доставки в труднодоступной местности предоставляет относительно небольшое количество специализированных посредников, работающих, как правило, в конкретном регионе. Затраты на их услуги составляют лишь 26 % от затрат подразделения бурения на транспортировку. Относительно небольшая доля расходов связана с тем, что благодаря длительным устоявшимся отношениям и большим объемам перевозок транспортные контрагенты предоставляют свои услуги по значительно сниженным тарифам. Также данные контрагенты заинтересованы в сохранении крупного клиента, поэтому стараются поддерживать высокий уровень обслуживания и гибко реагировать на требования компании по срокам доставки и оплаты. Следовательно, второй этап доставки стандартных грузов останется без изменений.

Определив основные виды перевозимых грузов и частоту перевозок, необходимо составить спецификацию на услуги по доставке данных грузов для определения типа и количества логистических посредников (таблицы 3 и 4).

**Таблица 3.**

**Спецификация на транспортировку стандартных грузов компании**

<b>Пункт спецификации</b>	<b>Требования</b>
Пункты отправления	Консолидационные склады компании в Москве и Санкт-Петербурге
Пункты назначения	Пыть-Ях, Сургут, Нижневартовск, Усинск, Новый Уренгой, Ноябрьск, Сорочинск, Бузулук, Нефтеюганск, Томск, Новосибирск, Красноярск
Длительность контракта	Долгосрочный контракт
Перевозимые грузы	Долота, буровые насадки, наземное габаритное оборудование буровых установок, генераторы и батареи, фильтры, буровые растворы и прочее

<b>Пункт спецификации</b>	<b>Требования</b>
Объем перевозок	Порядка 1000 т в год
Периодичность отправок	Неравномерная, около 70 % всех грузоперевозок осуществляется во второй половине года
Особенности перевозки указанных грузов	Стандартные грузы по размерам, весу и объему. Не требуют особых условий перевозки
Схема доставки	Унимодальная
Вид транспорта	Автомобильный транспорт
Товароноситель	Евро- и финподдоны для механизации погрузки-разгрузки на складах
Транспортные средства	Стандартные еврофуры вместимостью 82 куб. м и грузоподъемностью 20 т
Перечень необходимых услуг	<ul style="list-style-type: none"> <li>• таможенная очистка грузов</li> <li>• разработка оптимального маршрута доставки</li> <li>• забор грузов с консолидационных складов</li> <li>• оформление всей транспортной документации</li> <li>• страхование перевозимого груза</li> <li>• страхование сбоев поставок</li> <li>• транспортировка грузов до пункта назначения</li> <li>• мониторинг движения груза в пути и контроль его местонахождения</li> </ul>
Требования к уровню логистического сервиса	Высокие

**Таблица 4.**

### **Спецификация на транспортировку проектных грузов компании**

<b>Пункт спецификации</b>	<b>Требования</b>
Пункты отправления	Большой порт Санкт-Петербург
Пункты назначения	Разрабатываемые компанией месторождения в Западной и Восточной Сибири, Поволжье
Длительность контракта	Долгосрочный контракт
Перевозимые грузы	Буровые установки
Объем перевозок	Порядка 10 буровых установок в год
Периодичность отправок	Отсутствует выраженная периодичность отправок — по мере необходимости
Особенности перевозки указанных грузов	Крупногабаритные грузы, требуют разрешений на перевозки
Схема доставки	Выбирается поставщиком услуги
Вид транспорта	Автомобильный транспорт
Товароноситель	Отсутствуют, выбирается поставщиком услуги
Транспортные средства	Отсутствуют, выбираются поставщиком услуги
Перечень необходимых услуг	<ul style="list-style-type: none"> <li>• таможенная очистка грузов</li> <li>• разработка оптимального маршрута доставки</li> <li>• подбор подходящего подвижного состава для транспортировки</li> <li>• оформление всей транспортной документации</li> <li>• получение разрешений на транспортировку негабаритных грузов</li> </ul>

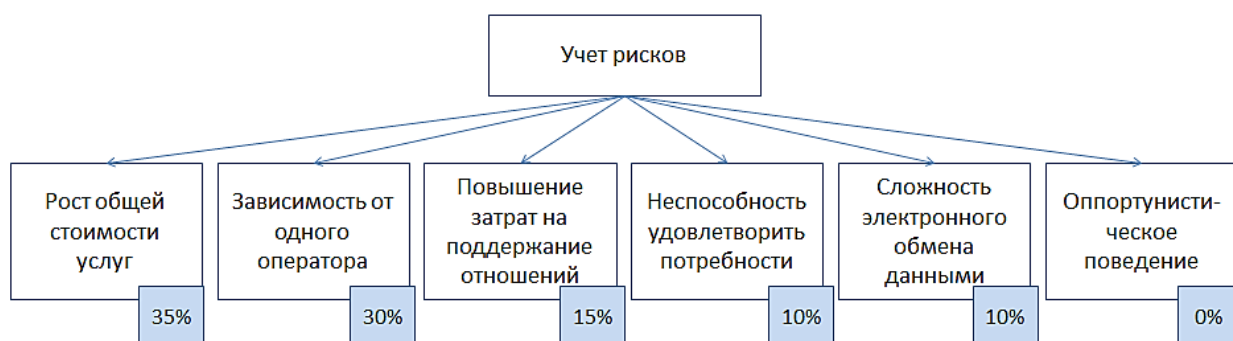
Пункт спецификации	Требования
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• организация сопровождения груза спецтехникой при необходимости</li> <li>• страхование перевозимого груза</li> <li>• страхование сбоев поставок</li> <li>• забор груза с порта в Санкт-Петербурге</li> <li>• погрузка и фиксация оборудования на транспортном средстве</li> <li>• транспортировка грузов до пункта назначения</li> <li>• мониторинг движения груза в пути</li> <li>• разгрузка оборудования в конечном пункте</li> </ul>
Требования к уровню логистического сервиса	Максимально высокие

С учетом разработанных спецификаций можно сделать выбор видов логистических посредников. Для первой спецификации с учетом требуемых услуг и рассмотренных во второй главе особенностей разных типов логистических посредников подойдут 3PL-провайдеры. С выбранными логистическими операторами будут заключаться долгосрочные контракты на оказание услуг транспортировки и иных сопровождающих перевозку услуг. Высокие объемы закупок услуг у небольшого количества 3PL-провайдеров могут привести к скидкам и/или снижению ставок тарифов на услуги. Также использование небольшого количества операторов облегчает планирование, организацию, контроль и регулирование процесса транспортировки. Кроме того, при взаимодействии с небольшим количеством логистических операторов появляется возможность эффективного использования электронного обмена данными на основе технологии EDI.

Для второй спецификации непосредственные исполнители перечисленных в ней услуг должны специализироваться на транспортировке негабаритных грузов. В связи с проектным характером перевозок буровых установок и, соответственно, большой дискретностью перевозок во времени и сложностью осуществления для их организации и выполнения необходимо выбрать единственного контрагента, который будет осуществлять доставку буровых установок сразу до месторождений. Выбранному партнеру будет передан на аутсорсинг весь комплекс требуемых операций по доставке буровых

установок непосредственно до месторождений. Учитывая нацеленность логистической стратегии на построение долгосрочных отношений с контрагентами по транспортировке, в данном случае следует выбрать ведущего логистического провайдера, которому будет передана функция управления проектными перевозками буровых установок. Отдел логистики при этом отвечает за контроль и оценивание эффективности деятельности провайдера.

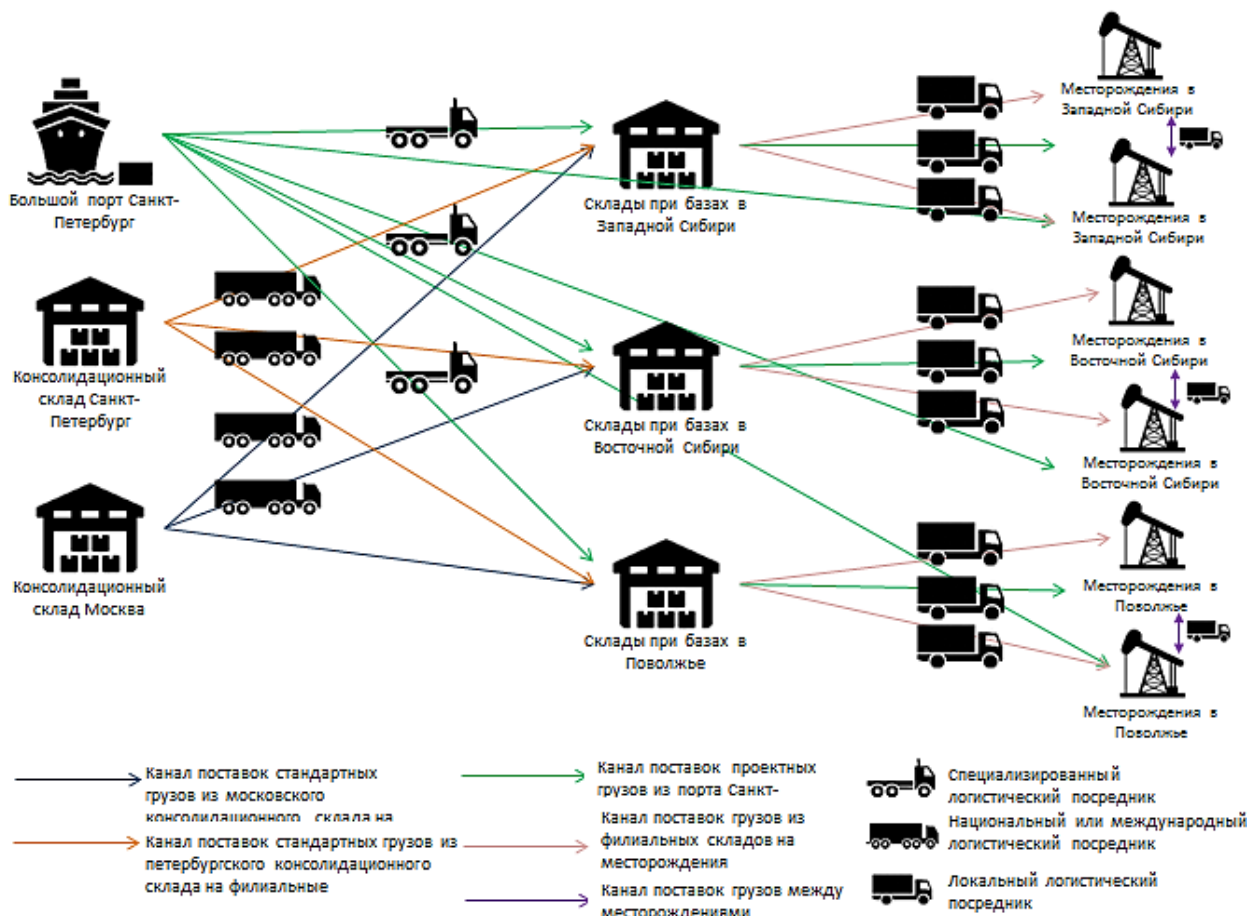
Следующей задачей является определение количества логистических провайдеров для каждого вида груза. Основным риском выбора нескольких логистических провайдеров является повышение общей стоимости услуг в связи с относительно небольшими объемами закупок услуг. Также повышается сложность установления эффективного информационного взаимодействия с операторами. Главным риском выбора единственного посредника является риск зависимости компании от одного оператора. Для того чтобы определить степень влияния каждого риска на деятельность компании, был проведен опрос логистов компании о важности учета какого риска. Итоговое распределение весов представлено на рисунке 4.



**Рисунок 4. Дерево оценки важности учета рисков**

С учетом всего вышесказанного, для перевозки буровых установок решено пользоваться услугами единственного LLP-провайдера. Для перевозки стандартных грузов желательно также привлечь единственного оператора.

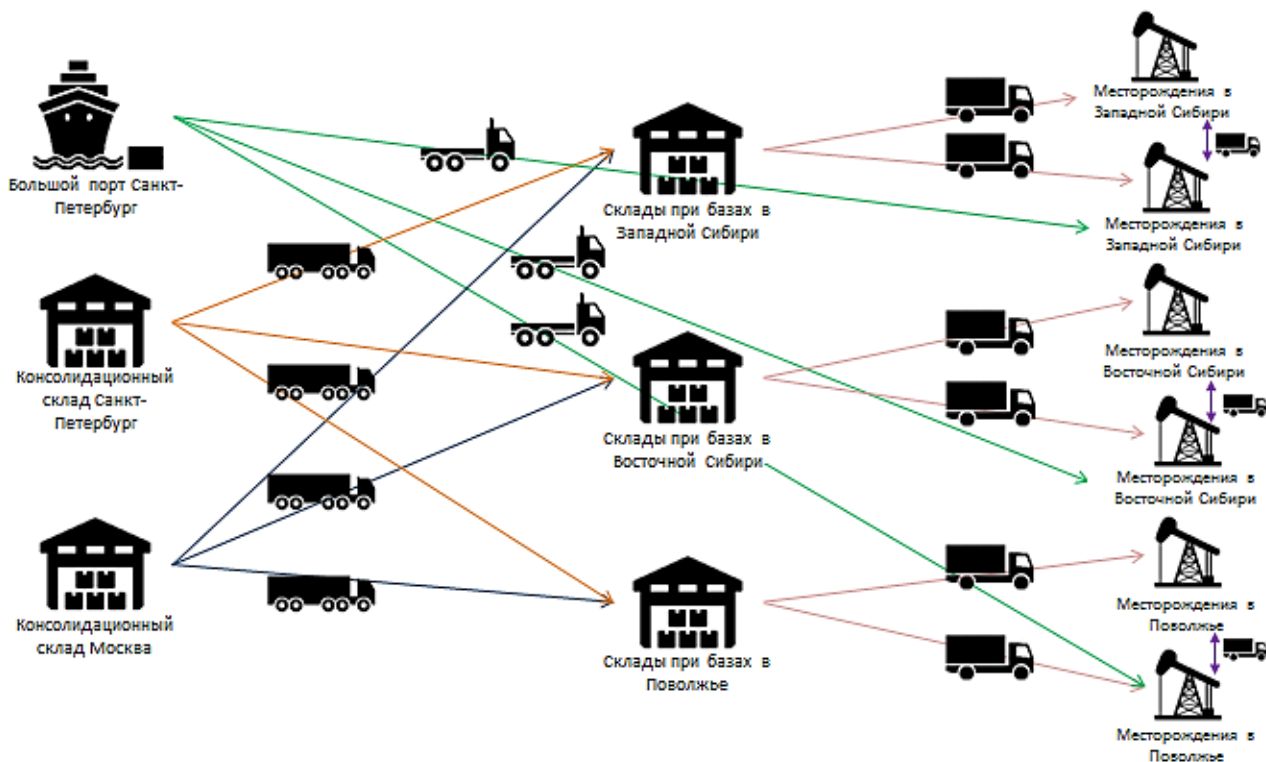
На последнем шаге данного этапа необходимо определить, как изменятся логистические каналы. Учитывая внесенные новой логистической стратегией изменения, заключающиеся, в первую очередь, в сквозной перевозке проектных грузов до месторождений силами единственного логистического посредника, несколько изменится структура каналов в сегменте бурения (рисунки 5 и 6).



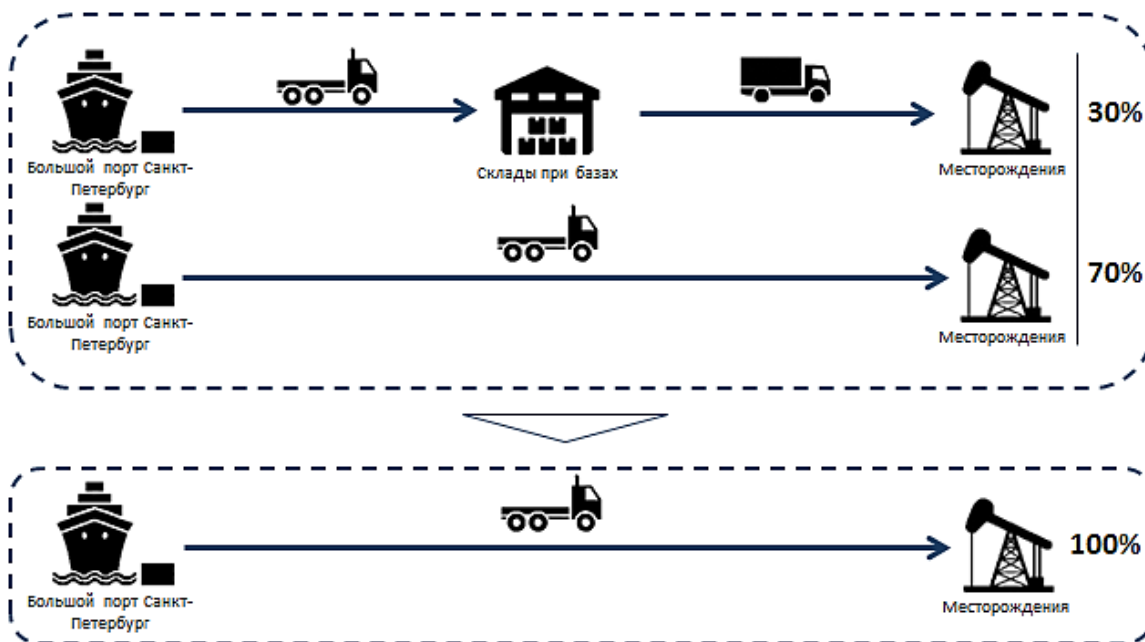
**Рисунок 5. Существующие логистические каналы подразделения бурения**

На рисунке 7 наглядно представлено изменение данного логистического канала, где видно, что после внесения изменений в структуру канала все проектные грузы будут напрямую доставляться до месторождений.





**Рисунок 6. Новые логистические каналы подразделения бурения**



**Рисунок 7. Изменение канала перевозки буровых установок**

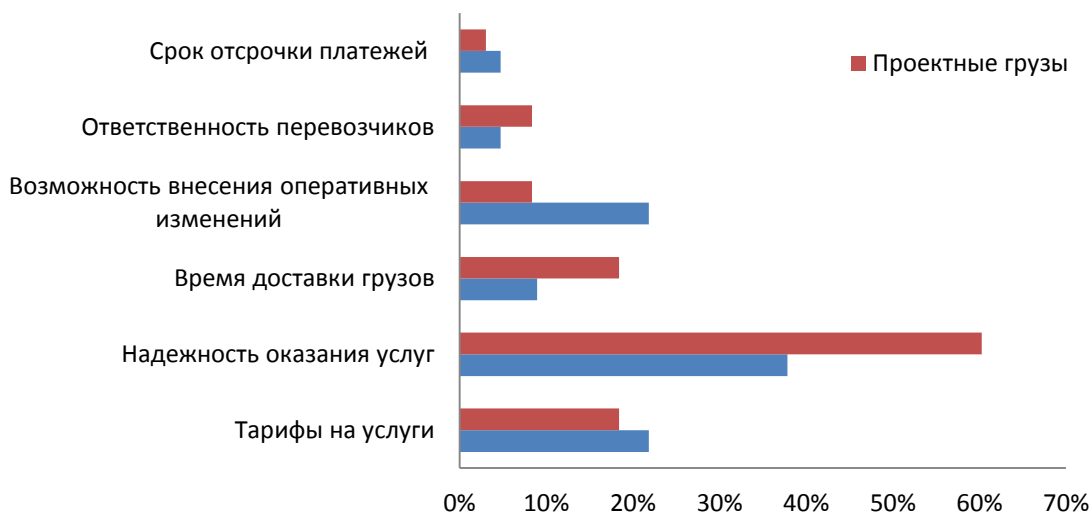
Перейдем к третьему этапу — определению степени взаимодействия с логистическими посредниками и критериев выбора провайдеров. Современные тенденции бизнеса требуют развития и поддержания с ограниченным числом логистических посредников в цепи поставок долгосрочных

и партнерских отношений, поэтому основой политики в области управления перевозчиками будет являться стратегическое сотрудничество и долгосрочные партнерские отношения, основанные на взаимном доверии, создании ситуации win-win и разделении рисков и прибылей. Это будет способствовать сокращению затрат на услуги логистических посредников и взаимодействие с ними, а также повышению качества логистического обслуживания подразделения бурения.

Перейдем к определению критериев выбора и оценки перевозчиков. При выборе перевозчиков стандартных и проектных грузов могут быть использованы одинаковые критерии выбора, но при этом будут различаться веса критериев для двух типов грузов. Для определения основных критериев выбора логистических провайдеров, с которыми предполагается заключить долгосрочные контракты, были выделены следующие основные критерии:

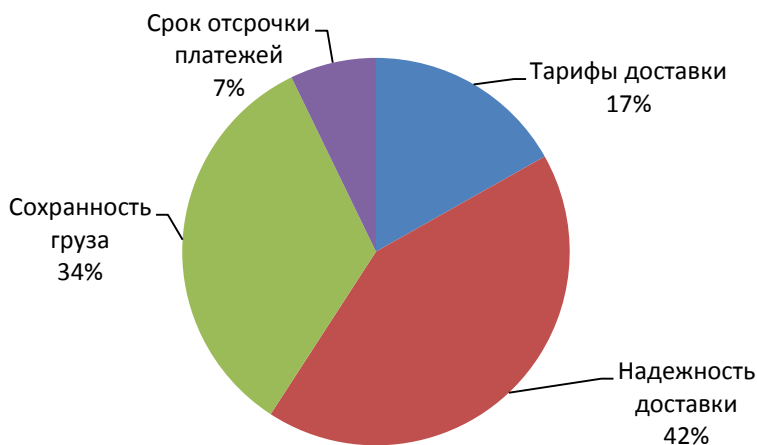
- в качестве релейного критерия — критерий имеющихся мощностей;
- тарифы на услуги — должны быть небольшими в связи со стремлением компании к сокращению затрат на транспортировку;
- потенциальная надежность оказания услуг — выдерживание заявленных и/или договорных сроков доставки;
- время доставки грузов по основным направлениям перевозок;
- ответственность перевозчиков за срывы сроков перевозок;
- возможность внесения оперативных изменений в процессе организации или осуществления;
- срок отсрочки платежей — чем позже может заплатить компания за услуги, тем выше оборачиваемость финансовых средств.

Для оценки важности критериев был использован метод аналитической иерархии (рисунок 8).



**Рисунок 8. Весовые коэффициенты критериев выбора логистических провайдеров**

Теперь необходимо аналогичным образом определить критерии выбора имеющихся в базе данных логистических посредников. После проведения опроса выбранных менеджеров отдела логистики и составления матрицы попарного сравнения были определены следующие веса выбора логистических посредников из существующей базы (рисунок 9).



**Рисунок 9. Весовые коэффициенты выбора перевозчиков из имеющейся базы данных**

## Список литературы:

1. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / Под общ. и науч. ред. проф. В.И. Сергеева. М.: ИНФРА — М, 2013. — 634 с.
2. Логистика: Учебник. Полный курс МВА / под ред. В.И. Сергеева, — М.: Эксмо, 2011. — 944 с.
3. Муратов Р.Р. Этапы разработки стратегии аутсорсинга транспортировки нефтесервисной компании. Сборник трудов XXV студенческой международной заочной научно-практической конференции «Научное сообщество студентов XXI столетия», 2014. — 313 с. С. 99—108.
4. Anderson A.J., Coltman T., Devinney T. and Keating B. 2011. What drives the choice of a third-party logistics provider? *Journal of SCM*. P. 97—115.
5. Ankit V., Dey A.K. 2010. An analytical approach for selection of a logistics provider. *Management Decision*. Vol. 48 № 3, P. 403—418.
6. Butner K. and Moore D., 2006. Building value in logistics outsourcing: the future of the logistics provider industry. IBM Institute for Business Value.
7. Power D. and Sharafali M. 2007. Adding value through outsourcing: Contribution of 3PL services to customer performance. *Management Research News*. Vol. 30 № 3, P. 228—235.
8. Wallenburg C.M., Cahill D.M., Goldsby T.J. and Knemeyer A.M. 2010. Logistics outsourcing performance and loyalty behavior. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*. Vol. 40 № 7, P. 579—602.

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

***Похилюк Наталья Александровна***

*студент 5 курса кафедры экономики и менеджмента  
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,  
РФ, г. Владивосток*

***Петрук Галина Владимировна***

*научный руководитель, канд. пед. наук, доц. ВГУЭС,  
РФ, г. Владивосток*

Проблема эффективности является одной из основных в деятельности любого коммерческого предприятия. Эффективность представляет собой сложную экономическую категорию, характеризующую результативность производства, степень использования ресурсов предприятия.

В настоящее время особенно остро стоит проблема стабилизации экономического развития промышленного производства и дальнейшего повышения его экономической эффективности [1].

В качестве объекта исследования в работе выступает ОАО «Примснабконктракт» — основной деятельностью, которой является производство тарного картона и бумаги для гофрирования при использовании вторичного сырья. Данная компания является единственным действующим предприятием Сибири и Дальнего Востока, производящим тарный картон и бумагу для гофрирования при использовании вторичного сырья — макулатуры.

Комбинат введён в эксплуатацию для обеспечения тарой рыбодобывающих предприятий, для упаковки и транспортировки рыбной продукции, а также обеспечения промышленности Приморского края и соседних регионов потребительской тарой [2].

Предприятие по своему назначению, как крупный производитель тары, выполняет еще и экологическую миссию, как переработчик твердых бытовых отходов — макулатуры, в связи, с чем в Приморском крае организовано 7 пунктов сбора макулатуры. В пунктах сбора производится сортировка

и прессование макулатуры, ее временное хранение и погрузка на автотранспорт для отправки на предприятие.

Продукция ОАО «Примснабконтракт» неоднократно принимала участие в различных выставках и ярмарках товаров народного потребления и отмечена дипломами за развитие производства, обеспечение тарой и тарными материалами предприятий рыбной промышленности Дальнего Востока. Продукция неоднократно отмечена Свидетельством участника Всероссийской программы конкурса «100 лучших товаров России». Вся продукция имеет санитарно-эпидемиологическое заключение [3].

Анализ динамики и структуры товарной продукции предприятия представлен в таблице 1.

*Таблица 1.*

**Динамика и структура товарной продукции ОАО «Примснабконтракт» в 2011—2013 гг.**

Вид деятельности	2011		2013		Абсолютное отклонение 2013 от 2011	2013 к 2011 в % (раз)
	сумма, тыс. руб.	уд.вес, %	сумма, тыс. руб.	уд.вес, %		
Гофротара	584356,4	80,38	545524	78,66	-38832,4	93,35
Туалетная бумага	28063,6	3,86	26467	3,82	-1596,6	94,31
Тепловая энергия	8579,3	1,18	-	-	-8579,3	-
Картон, бумага для гофрирования для продажи	28176,1	3,88	103032	14,86	74855,9	в 3,6 раз
Магазин № 2 (продукты)	5315,5	0,73	4539,3	0,65	-776,2	85,40
Деятельность столовой	3883,8	0,53	2070,3	0,30	-1813,5	53,31
Прочая реализация, услуги	68641,3	9,44	11845,4	1,71	-56795,9	17,26
Всего	727016	100,00	693478	100,00	-33538	95,39

Наибольший удельный вес в структуре выручки предприятия занимает гофротара, в 2013 году на неё приходилось 78,66 % всей реализованной продукции. По сравнению с 2011 годом доля этой продукции сократилась. Доля картона увеличилась с 4 % в 2011 году до 15 % в 2013 году, то есть на 11 %. С 2011 года на предприятии сокращается выручка от реализации большинства

видов продукции. В 2013 году предприятие получает отрицательный финансовый результат-убыток в размере 22268 тыс. руб.

Среди проблем предприятия были отмечены:

- высокий износ основных фондов — 52 %;
- неоправданный рост затрат на оплату, темп роста заработной платы, выше на 21 % темпа роста производительности труда;
- падение объёма производства и сбыта продукции;
- снижение финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия;
- ухудшение финансовых результатов, получение больших убытков.

С целью повышения эффективности деятельности ОАО «Примснабконтракт» могут быть предложены мероприятия по модернизации линии гофротары, а также по автоматизации обвязки продукции.

В таблице 2 показан размер инвестиций, необходимых на модернизацию линии выпуска гофрокартона.

**Таблица 2.**

**Инвестиции на модернизацию линии производства гофрокартона  
в ОАО «Примснабконтракт»**

<b>Оборудование</b>	<b>Сумма, тыс. руб.</b>
Машина продольной резки с поднимающимися тонкими ножами, модель SBFY	1404
Компьютеризированная поперечно-резательная машина HQC-II	4280
Гофропресскарданный вакуумный с паровым нагревом SF-12N	5550
Доставка оборудования	183
Стоимость работ по монтажу	1123
<b>Итого инвестиций</b>	<b>12540</b>

Для модернизации гофролинии необходима покупка отдельных узлов, что потребует инвестиций в размере 12540 тыс. руб., которые планируется привлечь из ОАО АКП «Приморье» сроком на 2 года под 16 % годовых.

Модернизация линии гофрокартона позволит существенно повысить её производительность и повысить качество продукции, что заметно снизит потери от брака.

В таблице 3 представлен расчёт показателей производства гофротары после модернизации линии.

**Таблица 3.**

**Показатели ОАО «Примснабконтракт» до и после модернизации линии**

Показатель	Фактически в 2014 году	После предложенных мероприятий (2015 год)	Абсолютное отклонение, +,-	Темп роста, %
Выручка от реализации продукции	545524	583710,68	38186,68	107
Себестоимость продукции, тыс. руб.	558934,4	562488,18	3553,78	100,64
в т. ч. переменные затраты	32854	35153,78	2299,78	107
постоянные затраты	526080,4	527334,4	1254	100,24
Прибыль от продаж	-13410,4	21222,5	34632,9	-158,25
Маржинальный доход	512670	548556,9	35886,9	107
Доля маржи покрытия в выручке	93,98	93,98	0	100
Точка безубыточности	559779,10	561113,43	1334,33	100,24
Зона безопасности, %	-14255,10	22597,25	36852,35	-158,52
Затраты на рубль выручки	102,46	96,36	-6,1	94,05
Операционный рычаг	-38,23	25,85	64,08	-67,62

Расчёты показали, что увеличение производства гофротары на предприятии на 7 % позволит получить прибыль от реализации в размере 21222,5 тыс. руб. Уровень рентабельности производства составит 3,77 %.

Инвестиционный проект по модернизации линии гофрокартона в ОАО «Примснабконтракт» является эффективным, чистый приведённый доход по проекту составит 2307,8 тыс. руб. На рубль вложенных средств планируется получить 1,18 рубля чистой прибыли. Срок окупаемости проекта составит 0,84 года, то есть 10 месяцев.

С целью повышения производительности труда на предприятии нами было предложено автоматизировать процесс упаковки продукции (гофротары и картона) с помощью автоматического обвязчика с подпрессовкой МН-105С с предварительным прижимом стопы.

Стоимость обвязчика составляет 178 тыс. руб. Учитывая небольшой размер инвестиций, их планируется осуществить за счёт собственных средств — нераспределённой прибыли прошлых лет.



В таблице 4 представлен расчёт прибыли от автоматизации обвязки продукции в ОАО «Примснабконтракт».

**Таблица 4.**

**Расчёт прибыли от автоматизации обвязки продукции  
в ОАО «Примснабконтракт»**

<b>Показатель</b>	<b>Планируемое значение, тыс. руб.</b>
Экономия затрат на оплату труда	673,92
Амортизация оборудования	35,6
Затраты на электроэнергию	16,52
Итого резерв увеличения прибыли	621,8

Использование автоматического обвязчика позволит осуществлять этот процесс одним рабочим и получить экономию затрат на оплату труда в размере 673,92 тыс. руб. При этом производительность труда на данном участке работ повысится в 4 раза.

С учётом дополнительных затрат на эксплуатацию оборудования прибыль от реализации предложенного мероприятия составит 621,8 тыс. руб.

Инвестиционный проект по покупке автоматического обвязчика в ОАО «Примснабконтракт» является эффективным, чистый приведённый доход по проекту составит 476 тыс. руб. На рубль вложенных средств планируется получить 2,67 рубля чистой прибыли. Срок окупаемости проекта составит 0,37 года, то есть менее 5 месяцев.

В целом, в результате предложенных мероприятий ожидается рост выручки от продаж на 5,51 % при этом затраты на рубль выручки снизятся и предприятие получит прибыль от продаж. Уровень рентабельности производства продукции составит 1,81 %, уровень рентабельности продаж составит 1,78 %.

При этом на предприятии повысится производительность труда, на это указывает рост среднегодовой выработки 5,96 %. Также повысится эффективности использования основных фондов, на что указывает рост фондоотдачи на 2,03 %.

Таким образом, реализация предложенных мероприятий в ОАО «Примснабконтракт» позволит повысить эффективность его деятельности и эффективность использования факторов производства. Также рентабельная работа предприятия позволит укрепить его финансовое состояние, повысить финансовую устойчивость.

### **Список литературы:**

1. Палевский Е.А. Экономическая устойчивость современных промышленных предприятий // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2011 г.
2. [www.primsk.ru](http://www.primsk.ru).
3. [www.primsk.ru/images/stories/cerofconfR.jpg](http://www.primsk.ru/images/stories/cerofconfR.jpg).

## СЕКЦИЯ 6. РЕГИОНОВЕДЕНИЕ

### **ЖИЛИЩНАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ В США КАК ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ПРИЧИНА СЕГРЕГАЦИИ В АМЕРИКАНСКИХ ШКОЛАХ В XXI ВЕКЕ**

*Дунец Дарина Юрьевна*

*студент Амурского Государственного Университета,  
РФ, г. Благовещенск*

*Косихина Светлана Степановна*

*научный руководитель, доц. Амурского Государственного Университета,  
РФ, г. Благовещенск*

Не так давно миновала шестидесятая годовщина знаменитого судебного разбирательства по делу «Браун против Совета по образованию», ставшего поворотным моментом в истории сегрегации в США. Тем не менее, согласно докладу некоммерческой организации The Civil Rights Project (Проект о Гражданских Правах) Калифорнийского Университета, в последнее время сегрегация стала возвращаться в школы Америки. В своей статье мне хотелось бы дать реальную оценку ситуации по отношению к средним школам страны, а также выявить причины данного явления.

Множество социальных и экономических факторов влияет на успеваемость детей в школах — бедность, отсутствие необходимых условий для успешного выполнения домашних заданий и другие связанные с этим неудобства. Концентрация детей из неблагополучных, бедных семей в определенных школах еще сильнее усугубляет ситуацию. Забывая о событиях 20-го века, мы полагаем, что жилищная изоляция чернокожих детей из малообеспеченных семей, безусловно, существует, но она не поддерживается государством. Большинство людей думает, что жилищная сегрегация происходит из-за случайного стечения обстоятельств — финансового положения, личных качеств человека и т. д. Однако есть основания полагать,

что жилищная сегрегация семей с низким доходом — это результат государственной политики, выливающейся в систематические грубые нарушения прав расовых меньшинств.

Не имея возможности в полной мере пользоваться системой здравоохранения, граждане чаще проявляют равнодушие к общественно-политической жизни общества. Дети менее грамотных родителей реже читают и пользуются сильно упрощенным языком для общения дома. В таких семьях зачастую у детей нет тихого уголка для выполнения домашних заданий, а из-за частых переездов дети вынуждены постоянно менять школы и учителей. Так как дети из бедных семей имеют меньше возможностей для поездок в летние лагеря или других путешествий, кругозор и организаторские способности таких детей обычно менее развиты, а амбиции занижены. Эти и другие лишения детей из семей нижнего класса неизбежно ведут к тому, что их личные достижения к определенному возрасту, в среднем, гораздо ниже достижений их ровесников из семей среднего класса [5, с. 11].

В случаях, когда в школах львиная доля учащихся относится к «группе риска», учителя часто вынуждены уделять много времени обеспечению дисциплины и «исправлению» поведения детей. Если в классах постоянно появляются новые ученики, то время преподавателей, отводимое для проведения урока и преподнесения нового материала, тратится на повторение уже пройденного для новичков. Таким образом, страдает учебный процесс, а в результате — и образование самих детей.

По всей стране возросла изолированность чернокожих детей из семей нижнего класса. Это происходит не только из-за бедности, но также и по расовым причинам. Доля чернокожих учеников в школах, где обучается более 90 % представителей этнических меньшинств, возросла с 34 % в 1989 году до 39 % в 2007. В 1989 году чернокожие дети, в основном, посещали школы, в которых 43 % учащихся принадлежало к малообеспеченным семьям, к 2007 году эта цифра поднялась до 59 % [4, с. 34].

Очевидно, что необходимо проводить интеграцию школ, так как посещение малоимущими детьми школ с высоким количеством бедных ведет к спаду их умственной и общественной активности. Исследования в расово-интегрированных школах показали, что чернокожие учащиеся таких школ имеют более высокий рейтинг успеваемости, а выпускники чаще удачно устраиваются на работу, а также гораздо реже нарушают закон [2, с. 38]. Плюс ко всему, исследования также подтвердили тот факт, что ученики различной расовой принадлежности получают преимущество при совместной работе и легче адаптируются к определенной заданной ситуации. Интервью выпускников интегрированных средних школ 1980 года продемонстрировали, что чернокожие ученики из таких школ чувствуют себя более уверенно при ведении собственного бизнеса [9, с. 6].

В качестве эксперимента нескольким семьям афроамериканцев властями были предоставлены ваучеры на переезд в частную квартиру либо в изолированном районе, населенном чернокожими, либо в пригороде, где живут преимущественно белые. Распределение ваучеров было произведено в случайном порядке. В результате, дети, переехавшие в пригород, улучшили успеваемость в школах, и большая часть из них решила пойти в колледж [3, с. 48].

Другой эксперимент был проведен в округе Монтгомери, штат Мэриленд: специально отобранным семьям, 3/4 из которых состояли из чернокожих, были предоставлены квартиры в более или менее богатых районах. Так, дети, прожившие некоторое время в богатом районе, стали превосходить других в учебе. Однако в результате этого же эксперимента выяснилось, что у детей, попавших в более бедные жилые районы и, соответственно, школы с большим количеством чернокожих учеников, улучшилось физическое и психическое состояние [8, с. 59].

Очевидно, что проведенные исследования доказывают необходимость сбалансирования академической и физической подготовки в школах,

но они также показывают и то, что расовая интеграция школ — действительно верный путь.

В 2007 году Верховный Суд США затруднил процесс интеграции школ в Луисвилле (штат Кеннукки) и Сиэтле (штат Вашингтон). Решением суда в школах было запрещено учитывать расовый баланс в школе при решении о принятии в нее нового ученика, в случае, если количество поданных заявлений превышает количество свободных мест. По факту, такое действие было предпринято для соблюдения конституционных принципов, однако, подлинная сегрегация учеников происходит как раз в результате образования в кварталах «черных» и «белых» школ. От таких попыток не будет эффекта до тех пор, пока ученики разных остаются изолированными друг для друга из-за жилищных условий, пока огромное количество чернокожего населения проживает в гетто, а значит, такое же количество чернокожих детей учится в школах в гетто, то есть — в школах «для черных».

Конституционный запрет сегрегации существует в США де-юре, в то время как расовая изоляция в некоторых штатах — де-факто. По факту, расовая изоляция сейчас существует, в особенности, в северных штатах. Определенно, школы не сегрегированны в привычном понимании данного термина — в них принимают как белых, так и черных детей. Сегрегированны кварталы, в которых эти школы располагаются — они, по большей части, расово однородны. Такое положение дел не случайно, и произошло это не по причине неизвестных экономических факторов, рождаемости, иммиграции и т. д., а в результате всем известных событий 20 века, которые разделили людей на расы, и последствия которых мы наблюдаем по сей день. Государство поддерживало сегрегацию, проводя отдельные программы для бедных черных в гетто и для среднего класса из «белых» пригородов. Федеральное жилищное управление и Министерство по делам ветеранов финансировали переезд в пригороды белых американцев среднего класса, но отказались предоставлять ипотеки чернокожим. Более того, они запретили застройщикам продавать недвижимость черным и разработали ряд ограничений

процедуры дарения с целью исключить возможность получения черными домов в «белых» пригородах [5, с. 42]. Хотя в 1948 году Верховный Суд запретил введение новых ограничений по дарению, старый порядок держались еще около 30 лет. Суд так и не предоставил черным возможности для приобретения такой недвижимости. Многие агентства недвижимости одобрили введение политики «редлайнинга» — практики отказа в предоставлении ипотечных кредитов лицам из трущобных районов, а также по расовым соображениям. В уже существующих домах в городских кварталах мэры часто организовывали ассоциации домовладельцев и толкали их на введение подобных ограничений. Внутренняя налоговая служба США освободила от налогов не только церкви, в которых такие ассоциации обычно располагались, но также и самих членов ассоциаций. Местные власти тоже не оставались в стороне. В городах полицейские и прокуроры работали совместно в виджиланте (членами неофициальных организаций по борьбе с преступностью несанкционированными методами) и лидерами движений белых с целью силой принудить к переезду семьи чернокожих, которым все-таки удалось приобрести дома в районах для белых [6, с. 20]. Сопротивление белых домовладельцев соседству с черными поддерживалось и избирательным отношением к чернокожим у жилищно-коммунальных служб. В гетто мусор собирали гораздо реже, улицы оставались не мощеными, даже доступ к чистой воде и электричеству у жителей гетто был реже. А белые домовладельцы воспринимали все это как причину определенных качеств чернокожих, а не как результат расово мотивированной политики городских властей.

Эти действия федеральных и местных властей и привели к сегрегации фактически в каждом городе на севере страны. В Луисвилле, в 1960 году по государственному проекту 885 черных семей переселили из даунтауна в район, якобы приспособленный специально для проживания в нем чернокожих. Фактически, этот район был открыт для проживания черных в 1937 году, после того как белые покинули его из-за катастрофического наводнения. На протяжении Второй Мировой войны власти селили в этом едва

пригодном для проживания районе черных рабочих, прибывших в Луисвилль из сельский районов для работы на предприятиях военного производства [1, с. 59]. Банки Луисвилля не предоставляли займы черным, а Федеральное жилищное управление и Министерство по делам ветеранов обеспечили введение ограничений на приобретение черными жилья в пригородах. В 1954 году, когда чернокожий переезжал в район для белых, его дом бомбили, а суд штат Кентукки заводил на продавца дело за подстрекательство к мятежу. В целом, если черная семья пыталась вырваться из гетто, она не получала никакой защиты от властей, а насилие вынуждало ее в скором времени вернуться обратно. В 1963 году городской совет Сиэтла принял справедливый жилищный закон, но движение против его отмены, сопровождаемое насилием против чернокожих, купивших дома вне гетто, Сиэтла принесло свои плоды, и закон был вскоре отменен. Когда чернокожий баскетболист Билл Рассел переехал в богатый пригород Сиэтла в 1973 году, полиция, как и было заведено, изводила его и все машины, за рулем которых были черные, постоянным преследованием [7, с. 63].

Изучение истории сегрегации это первый шаг к ее преодолению. Когда оно станет повсеместным, мы увидим, что школы Луисвилля, Сиэтла и других расово сегрегированных городов и округов получают гарантии проведения расовой интеграции. Многие гетто сейчас географически изолированы добровольно, самими их обитателями, выстроившись вокруг школ и не давая возможности чернокожим детям ходить в школы для среднего класса.

Решение данной проблемы требует десегрегации жилищной области, которая, как показала история, так же должна проводиться на конституционном уровне. Сегрегированные школы в США — результат систематического пренебрежения гражданскими правами и расово-мотивированных реформ в жилищной и образовательной областях. Соединенным Штатам нужны лидеры, которые осознают важность расовой интеграции в стране, необходимость воспитания детей в атмосфере терпимости и взаимоуважения. Стране нужно предоставить всем, без исключения, детям, возможность



для достижения успеха в обществе. Дальнейшее усугубление сегрегации представителей разных рас и укрепление неравенства только ослабит и без того разрозненное американское общество.

### Список литературы:

1. Blum S. H. Race, housing, and the making of twentieth-century. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: URL: <http://dig.lib.niu.edu/ISHS/ishs-2001spring/ishs-2001spring031.pdf> (дата обращения 30.10.2014).
2. Guryan J. Desegregation and black dropout rates. — [Электронный ресурс ] — Режим доступа: URL: <http://econ.duke.edu/~hf14/teaching/povertydisc/readings/guryan2004.pdf> (дата обращения 30.10.2014).
3. Kaufman J.E., & Rosenbaum J.E. The education and employment of low-income black youth in white suburbs. Educational Evaluation and Policy Analysis. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: URL: <http://era.sagepub.com/content/14/3/229.refs> (дата обращения 25.10.2014).
4. Orfield G. Reviving the goal of an integrated society: A 21st century challenge. [Электронный ресурс] — Режим доступа: URL: <http://civilrightsproject.ucla.edu/research/k-12-education/integration-and-diversity/reviving-the-goal-of-an-integrated-society-a-21st-century-challenge/orfield-reviving-the-goal-mlk-2009.pdf> (дата обращения 25.10.2014).
5. Rothstein R. Whose problem is poverty? — [Электронный ресурс] — Режим доступа: URL: <http://www.ascd.org/publications/educational-leadership/apr08/vol65/num07/Whose-Problem-Is-Poverty.aspx> (дата обращения 25.10.2014).
6. Rubinowitz L.S., & Perry I. Crimes without punishment: White neighbors' resistance to black entry. Journal of Criminal Law and Criminology — [Электронный ресурс] — Режим доступа: URL: <http://scholarlycommons.law.northwestern.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=7098&context=jclc> (дата обращения 30.10.2014).
7. Russell K. Growing up with privilege and prejudice. New York Times Magazine. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: URL: <http://nytimes.com/1987/06/14/magazine/growing-up-with-privilege-and-prejudice.html> (дата обращения 30.10.2014).
8. Schwartz H. Housing policy is school policy: Economically integrative housing promotes academic success in Montgomery County, Maryland. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: URL: <http://tcf.org/assets/downloads/tcf-Schwartz.pdf> (дата обращения 30.10.2014).
9. Wells A.S, Holme J.J., Revilla A.T., & Atanda A.K. Both sides now: The story of school desegregation's graduates. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: URL :[http://books.google.ru/books?id=jXZA9r\\_6ofAC&pg=PA39&hl=ru&source=gbg\\_toc\\_r&cad=3#v=onepage&q&f=false](http://books.google.ru/books?id=jXZA9r_6ofAC&pg=PA39&hl=ru&source=gbg_toc_r&cad=3#v=onepage&q&f=false) (дата обращения 30.10.2014).

## УПРАВЛЕНИЕ ЖКХ ОРГАНАМИ МСУ В Г. БЛАГОВЕЩЕНСК

*Парамзина Евгения Олеговна*  
*студент, Амурский государственный университет,*  
*РФ, г. Благовещенск*

*Зинченко Максим Викторович*  
*научный руководитель, канд. экон. наук, заведующий кафедрой*  
*Экономической теории и государственного управления,*  
*Амурский государственный университет,*  
*РФ, г. Благовещенск*

Предпосылкой к данному исследованию послужило тревожное состояние жилищно-коммунального хозяйства, которое в настоящее время является одним из наиболее актуальных проблем, волнующих абсолютное большинство населения, в том числе и населения муниципальных образований.

ЖКХ представляет одну из крупнейших отраслей российской экономики. Доля основных фондов составляет более 25—26 % от общего объёма основных фондов экономики. В пунктах 4—5 статьи 17 ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» определены конкретные должностные обязанности органов МСУ в сфере ЖКХ.

Объектом исследования являются общественные отношения по поводу деятельности органов МСУ в процессе реализации полномочий в сфере ЖКХ на территории муниципальных образований.

В предмет исследования включены факты по заявленной проблематике, данные и показатели результатов работы местных органов в жилищно-коммунальной сфере.

Целью исследования являются: комплексный анализ данных, выявление проблем регулирования и реализации жилищно-коммунальных полномочий органов МСУ, выработка на этой основе путей совершенствования деятельности органов местной власти в данной сфере.

Коммунальное хозяйство — совокупность предприятий, служб и хозяйств по обслуживанию населения городов, посёлков и сёл и промышленные

предприятия, снабжая их водой, электроэнергией, газом; в городах входит в состав городского хозяйства. Коммунальное хозяйство включает:

1) санитарно-технические предприятия:

- водопровод;
- канализация;
- предприятия по уборке территорий населенных мест и санитарной очистки домовладений;
- прачечные.

2) транспортные предприятия:

- городской общественный пассажирский транспорт;
- водный транспорт.

3) энергетические предприятия:

- электрическая распределительная сеть;
- газовая.
- отопительная котельная.

Не смотря на рост объемов услуг, работ и продукции, произведенных в отрасли, многие предприятия убыточны. Однако фонды изношены в среднем на 40 %, а в отдельных регионах — на 60 %, что зачастую приводит к различным аварийным ситуациям. Уровень надежности инженерных коммуникаций в России в 2,5—3 раза ниже, чем в европейских странах.

Финансирование ЖКХ в связи со спецификой его функционирования осуществляется, прежде всего, из бюджетов субъектов Федерации.

Органы местного самоуправления — это избираемые непосредственно населением и (или) образуемые представительным органом муниципального образования органы, осуществляющие функции публичной власти на территории муниципального образования, в Амурской области таким органом является — Администрация Благовещенска. Администрация Благовещенска подразделяется на отделы и управления, куда входит управление жилищно-коммунальным хозяйством.

Глава местного самоуправления непосредственно или через образуемые им органы осуществляет управление муниципальным хозяйством, распоряжается имуществом, издает постановления и распоряжения в пределах своих полномочий.

Козлов Александр Александрович является главой Администрации города Благовещенск, соответственно Александр Александрович осуществляет своё управление непосредственно через Отделы и Управления. Начальником Управления жилищно-коммунального хозяйства является Вага Александр Николаевич, Александр Николаевич осуществляет свои полномочия в рамках нормативно-правовых актов и законов.

Представительным органом местного самоуправления, который утверждает бюджет, устанавливает налоги и сборы, утверждает программы развития, а также осуществляет контроль за деятельностью главы администрации — является Комитет по управлению имуществом муниципального образования.

Комитетом осуществляются следующие муниципальные услуги и функции: заключение договоров аренды, приватизации жилых помещений, заключение договоров о местах установки и эксплуатации рекламных конструкций и т. д.

Основными задачами управления жилищно-коммунального хозяйства Амурской области в соответствии с общим положением являются:

- во-первых, реализация на территории города Благовещенска государственной политики во сфере ЖКХ, направленной на развитие отрасли;
- во-вторых, организация на территории города Благовещенска коммунальных услуг гражданам, имеющим право на их получение в соответствии действующим жилищным законодательством;
- в-третьих, взаимодействие организациями коммунального комплекса в целях повышения эффективности управления объектами коммунальной инфраструктуры.

По состоянию на 01.01.2014 общая площадь жилищного фонда городского округа города Благовещенска составляет 4702,5 тыс. кв. м.

*Таблица 1.*

**Процентное соотношение жилищного фонда на 01.01.2014 г.**

<b>Жилищный фонд</b>	<b>Площадь (тыс.кв.м.)</b>
государственный	158,3
муниципальный	468,9
смешанный (акционерный)	4,1
частный	4071,2
Итого:	4702,5

Вывод: Из таблицы видно, что по наибольшей площади жилищного фонда с большим отрывом преобладает частный сектор.

Обеспеченность жильем населения составляет 22,2 кв. метра на одного жителя города.

Водоснабжение и водоотведение.

Источниками водоснабжения в городе Благовещенске являются 3 водозабора: «Амурский», «Северный» и «Каптажный». Централизованным водоснабжением в городе обеспечено 155845 человек (73,3 процента), в т. ч. из водоразборных колонок 20198 человек (9,5 процента).

В связи с высокими темпами строительства на территории муниципального образования возникла необходимость развития системы водоснабжения — строительства новых сетей и модернизации существующих.

Теплоснабжение.

Централизованное теплоснабжение жилищного фонда города осуществляют Благовещенская ТЭЦ ОАО «Амурэнерго» и 32 котельные предприятий и организаций различных форм собственности, из которых:

- 24 котельных-муниципальные (находятся в аренде у ОАО «Амурские коммунальные системы»);
- 8 котельных-ведомственные.

Благовещенская ТЭЦ вырабатывает 80 процентов тепловой энергии, потребляемой населением города. Установленная тепловая мощность Благовещенской ТЭЦ — 817 Гкал/час, располагаемая тепловая мощность — 777 Гкал/час.

Город испытывает нехватку тепловой мощности: дефицит мощности (с учетом выданных технических условий) составил на начало 2014 года 62 Гкал/час. При существующих условиях отсутствуют возможности для строительства объектов, которые будут отапливаться за счет централизованного отопления.

Электроснабжение.

Обеспечение города электроэнергией производится через систему ОАО «Дальневосточная генерирующая компания», а также на уровне города — филиал «Электросетьсервис», ОАО «Амурские коммунальные системы». Подача электричества в город осуществляется путем перетоков с мест его производства (Зейская ГЭС, Райчихинская ГРЭС), а также путем распределения электроэнергии, вырабатываемой на Благовещенской ТЭЦ.

Город не испытывает недостатка в объемах электроэнергии, а вот для обеспечения надежности системы электроснабжения необходимо усиление электрических сетей.

Благоустройство города.

В настоящее время 84,6 процента дорог и улиц имеют усовершенствованное покрытие. Подземными водостоками оборудовано всего 51 процент дорог и улиц, что в 2—3 раза снижает срок службы дорожного покрытия. Система ливневой канализации находится в неисправном состоянии и не обеспечивает отвод вод в периоды выпадения обильных осадков, что доставляет массу неудобств жителям города и негативно влияет на конструктивные элементы зданий. Площадь зеленых насаждений составляет 11783,0 га, что соответствует 36,7 процентам общей площади города.

Основные проблемы жилищно-коммунального хозяйства:

- плохое состояние асфальтового покрытия внутриквартальных проездов и тротуаров;
- отсутствие требуемого объема финансирования на содержание зеленой зоны города не позволяет осуществить ее содержание в качественном состоянии.

Качество воды и поверхностных водных объектов.

По качеству воды р. Амур и р. Зея в районе города Благовещенска по-прежнему относятся к 4 классу разряд «а» и оцениваются как «грязные». На химический состав природных вод в целом, и на р. Амур и р. Зея, в частности, большое влияние оказывают природные особенности региона: наличие системы рукавов, многообразие озёр, заболоченность территории. Поэтому поверхностные воды характеризуются повышенным природным содержанием железа, марганца, меди.

Качество воздуха.

Наблюдения за воздухом проводятся на одной стационарной станции — ПНЗ-03. Станция относится к категории «авто» вблизи магистрали. В целом в 2014 году уровень загрязнения воздуха: очень высокий, определяется значением ИЗА (комплексный индекс загрязнения) — 13,95, обусловленного повышенным средним содержанием формальдегида и бенз(а)пирена.

Обращение с отходами производства и потребления.

Сбор твердых бытовых отходов (ТБО) на территории муниципального образования осуществляется в контейнеры (всего в городе 1558). Утилизация ТБО осуществляется на полигоне, где выполняются следующие виды работ: прием, складирование, уплотнение и изоляция ТБО. Все работы по складированию, уплотнению и изоляции ТБО выполняются механизировано.

Основными проблемами сложившейся ситуации в области обращения с отходами являются:

- отсутствие экономической заинтересованности юридических и частных лиц в сборе и переработке отходов производства и потребления;
- низкий уровень экологического сознания жителей города.

Изношенность жилищного фонда.

**Таблица 2.****Изношенность жилищного фонда в процентах**

<b>Физический износ инженерных коммуникаций на 01.01.2014 г.</b>	
котельные	87,5
водопроводные сети	80,9
канализационные сети	77,5
тепловые сети	75
водопроводные насосные станции	32
канализационные станции перекачки	47
очистные сооружения водопровода	42
очистные сооружения канализации	59
трансформаторные подстанции	85

Вывод: Исходя из таблицы, можно сказать, что изношенность жилищного фонда достигает критических показателей, это наводит на то, в настоящее время незамедлительно требуется разработать проекты по реформированию и развитию жилищного фонда.

Все приведенные выше показатели, обосновывают необходимость ЖКХ Амурской области в реформировании. Органы МСУ должны, учитывая текущие данные, разрабатывать планы проектов по развитию ЖКХ в Амурской области и в последующем должны найти единое обобщенное оптимальное направление пути решения наболевших проблем в этой сфере.

Для преодоления сложившихся проблем необходимо активно и всесторонне привлекать инвестиции и оказывать сопровождение инвестиционных проектов в сфере ЖКХ. Данный процесс в России запущен и развивается. Улучшение инвестклимата в инфраструктурном секторе. Ей является создание Федеральной системы регистрации регуляторных контрактов. Замысел проекта заключается в защите интересов инвестора, когда оператор инфраструктурного объекта, инвесторы и органы власти размещают в единой информационной системе копии контрактов и инвестиционных программ с обосновывающими документами для гарантии соблюдения договоренностей в будущем.

Немаловажно и заниматься продвижением технологических инноваций в коммунальный сектор: популяризировать передовые решения, формировать базы добросовестных поставщиков. Стратегическая задача заключается



в формировании реального рынка инновационных разработок в инфраструктурной сфере.

Еще одной любопытной российской разработкой является интернет-ресурс Мировая база цен и тарифов ([www.worldtariff.pro](http://www.worldtariff.pro)), который открыт в декабре 2013 года. Это свод актуальных мировых цен на коммунальные услуги.

Исходя из всего вышеперечисленного, можно сделать вывод, что в настоящее время в России следует разработать более прозрачную систему как для потребителя, так и для инвестора по обеспечению услуг ЖКХ. Ведь, если потребитель (инвестор) услуг ЖКХ будет знать на что именно будут направляться его личные денежные средства и будет видеть эффективность вложений, то потребитель (инвестор) непосредственно будет наиболее активен в сфере ЖКХ. Следовательно, нецеленаправленный отток денежных средств на личное усмотрение начальства будет уменьшаться, а, в связи с открытостью работы в сфере ЖКХ, руководство будет вынуждено делать систематический свод анализ, в котором должна отражаться эффективность работы.

### **Список литературы:**

1. Администрация города Благовещенска офиц. сайт. — [Электронный ресурс] — 2009. — Режим доступа: <http://благовещенск.рф/index.php/rukovodstvo>. — 14.05.2014.
2. Боголюбов В.С. Совершенствование экономических отношений в жилищной сфере: пособие / В.С. Боголюбов, Н.В. Васильева. — СПб.: Питер, 2005. — 127 с.
3. Постановление Правительства Амурской области — [Электронный ресурс] — // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации: офиц. сайт. — 23 сентября 2011 г. — № 617.
4. Сазонов С.П. Жилищно-коммунальное хозяйство: Проблемы и решения / С.П. Сазонов, Д.Ю. Завьялов // Финансы. — 2006. — № 6. — С. 19—21.

## СЕКЦИЯ 7. ЭКОНОМИКА

### АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ В XX ВЕКЕ

*Агарков Данил Сергеевич*

*студент Самарского государственного аэрокосмического университета  
имени академика С.П. Королева,  
РФ, г. Самара*

*Томпишев Александр Сергеевич*

*студент Самарского государственного аэрокосмического университета  
имени академика С.П. Королева,  
РФ, г. Самара*

*Морозова Светлана Анатольевна*

*научный руководитель, доц. Самарского государственного аэрокосмического  
университета имени академика С.П. Королева,  
РФ, г. Самара*

Россия — великая страна с выдающимися возможностями. Нет никакого сомнения, что наша держава играет значительную роль на международном рынке. Но как же удалось достичь такого уровня? Через какие «испытания» прошла экономическая система, прежде чем приобрести нынешний облик? Что в экономических реформах прошлого столетия было сделано на пользу экономике государства, а что навредило, и какие уроки должны извлечь из прошлого?

Безусловно, анализ экономических реформ двадцатого века необходимо начинать с «Аграрной реформы» Петра Аркадьевича Столыпина [2]. По замыслу и масштабу она была новаторской и даже революционной для своего времени. Столыпин сумел увидеть корень проблем, связанных с недостатком земли у крестьян. Более того, он смог найти пути решения этой проблемы, которые могли поднять экономику страны из руин. Передача наделных земель в собственность крестьян, постепенное упразднение сельской общины как коллективного собственника земель, широкое кредитование

крестьян, скупка помещичьих земель с целью дальнейшей продажи их на льготных условиях крестьянам, устранение чересполосицы, которое позволило бы расширить площадь обрабатываемых земель — все это способствовало бы интенсивному росту сельского хозяйства по всей стране и поднятию экономики в целом. К сожалению, его идеи не были полностью воплощены в жизнь в связи с его трагической гибелью, Первой Мировой Войной, октябрьской и февральской революциями и прочими событиями, но, тем не менее, благодаря его реформе был заложен фундамент для успешного, перспективного экономического роста государства [3].

Следующим этапом реформ, который нельзя не заметить, является замена политики «военного коммунизма» на Новую Экономическую Политику в 1921 году. Этот период экономики можно охарактеризовать весьма положительными изменениями. Замена продразверстки — продналогом, разрешена частная собственность, свободная торговля, отмена карточной системы оплаты труда. Именно в этот период стало возрождаться после революции и гражданской войны мелкое предпринимательство. Хотя и представляло оно собой лишь заключение мелких сделок, а подчас и простой бартер, нельзя не отметить резкий положительный скачок в укреплении положения экономических дел в условия кредитной блокады. У государства появилась возможность ввести ряд налогов, способных оказать реанимационное воздействие на истощенную, «больную» экономику страны. Именно в этот период, в результате проведения денежной реформы 1922—1924 гг. рубль стал конвертируемой валютой. Новая экономическая политика включала в себя механизмы смешанной экономики с использованием плановых и рыночных методов ее ведения. К несчастью, НЭП просуществовал всего семь лет, а на смену ему пришла прямо противоположная политика [1].

Начиная с конца 20-х годов, начинает набирать обороты политика коллективизации и индустриализации. В 1928 году происходит уничтожение крепких крестьянских хозяйств, так называемое «раскулачивание», а все земли, принадлежавшие «кулакам» национализируются. Безусловно, ликвидация

отсталости в экономическом плане нашей страны требовала быстрых и жестких действий. Но цена, которую заплатил народ за возвышение страны на мировой политической и экономической арене, была слишком высока. Миллионы людей погибали от голода 30-х годов, так как лишились всего из-за коллективизации, тысячи заключенных, используемые как бесплатная рабочая сила, умирали от тяжести труда и невыносимых условий существования. Под лозунг «Даешь пятилетку в четыре года!» экономика СССР восстала из руин. Страна потеряла часть трудоспособного населения, но по многим экономическим показателям опередила ведущие мировые державы. Например, по производству никеля СССР вышел на первое место, по производству и качеству стали на второе. Безусловно столь высокие темпы наращивания металлургической мощи были связаны с усилением обороноспособности страны. Боеспособность советских войск возросла в разы благодаря новейшей технике и вооружению, но полного переоснащения армии добиться так и не успели. Наступило лето 1941 года [4].

Нельзя не отметить такой период в истории нашей страны, да и всего мира, как Вторая Мировая Война. После ее начала, экономика страны была практически полностью подорвана. Но, несмотря ни на что, страна сумела в короткие сроки перепрофилировать почти все предприятия на фронтовые. Весь экономический потенциал был направлен на помощь фронту. В 1941 году было эвакуировано 2593 предприятия, из которых 90 % в последствии будут работать именно на военную промышленность. Выплавляя примерно в 3 раза меньше стали и перерабатывая в 5 раз меньше угля, чем Германия, Советский Союз создал в 2 раза больше вооружения и боевой техники. Заводы и фабрики работали круглосуточно и с максимальной эффективностью. Люди не щадили ни себя, ни технику. Нельзя не отметить помощь союзников и доставку продуктов, снарядов и техники по «ленд-лизинговскому» (в конечном итоге они составили 4 % производства промышленно продукции нашей страны по договору). Именно в это тяжелое время была разработана «методология эффективного использования ресурсов» Леонидом Витальевичем

Кантаровичем, и именно ей руководствовались предприятия, задавая ход работы и определяя план.

Еще в более тяжелой ситуации оказалась страна уже после войны. Тысячи городов и деревень были сожжены, большая часть трудоспособного населения была уничтожена кровавой войной. И вновь Россия показала миру всю силу своего характера, всю экономическую мощь, когда менее чем за 20 лет были практически заново выстроены города, восстановлена инфраструктура, поднято практически на прежний уровень сельское хозяйство. Что касается экономических отношений на внешнем рынке, то после войны они велись в основном со странами социалистического лагеря, а после начала «холодной войны» со странами антиамериканского лагеря, которым СССР оказывал всю возможную помощь, как экономическую, так и военную. Наиболее ярким примером является помощь Кубе в начале 60-х годов. СССР оказал колоссальную экономическую помощь кубинцам. Советскими инженерами были отстроены школы, дороги и детские сады. Военные снабдили Кубу современным вооружением, а наше правительство простило «братскому народу» колоссальный долг. И таких примеров за период существования Советского Союза десятки.

Наиболее удачным проектом в этот период являлась реформа планирования и управления народным хозяйством Советского Союза или финансовая реформа Косыгина, проводимая в 1965—1970 годах. Реформа заключалась в модернизации процесса управления предприятиями, ликвидации большей части директивных плановых показателей, создание ряда фондов, изменение отношения к эффективности производства. В процессе реализации реформы были достигнуты небывалые показатели экономического роста, но, к сожалению, как и НЭП, эта перспективная реформа была свернута.

После развала СССР экономика страны вновь оказалась в плачевном состоянии, и в этот период человеком, который не побоялся взять на себя ответственность и переориентировать экономику страны на новый лад, был Егор Тимурович Гайдар. Его можно смело назвать «отцом-основателем»

современной экономики нашего государства. Реформы по либерализации цен и внешней торговли, переход от «плановой» экономики к рыночной, реорганизация налоговой системы позволили стране «остаться на плаву», и постепенно, методом проб и ошибок снова подняться на мировой пьедестал.

Так какие же уроки необходимо извлечь, чтобы максимально эффективно развивалась современная российская экономика? Во-первых, необходимо взять весь полученный опыт СССР в экономической области и направить его в нужное русло; во-вторых, необходимо национализировать ряд предприятий государственной важности, при этом не ущемляя частное предпринимательство; в-третьих, необходимо планомерная и последовательная реализация запланированных реформ; в-четвертых, необходимо максимально эффективно использовать все имеющиеся ресурсы; в-пятых, необходимо развивать перерабатывающую промышленность, дабы не распылять ресурсы. Если следовать этим принципам, то Россия станет страной с ведущей экономикой в мире.

### **Список литературы:**

1. Коллективизация в СССР — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:[https://ru.wikipedia.org/wiki/Коллективизация\\_в\\_СССР](https://ru.wikipedia.org/wiki/Коллективизация_в_СССР) (дата обращения 02.11.2014).
2. Экономика XX века — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://protown.ru/information/hide/6597.html>(дата обращения 02.11.2014).
3. Экономические реформы Столыпина — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://historykratko.com/reformy-stolypina-kratko>(дата обращения 02.11.2014).
4. Экономические реформы XX века — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — [http://samlib.ru/z/zhitorchuk\\_j\\_w/jitorchuk1.shtml](http://samlib.ru/z/zhitorchuk_j_w/jitorchuk1.shtml) (дата обращения 02.11.2014).

**«ИНФОРМАЦИОННАЯ ЦЕПОЧКА». «ТИПОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ  
МЕЖДУ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РФ И ПРАВИТЕЛЬСТВОМ  
ИНОСТРАННОГО ГОСУДАРСТВА ОБ ОБМЕНЕ ИНФОРМАЦИЕЙ  
ПО НАЛОГОВЫМ ДЕЛАМ»**

***Баннюк Мария Викторовна***

*студент Московского государственного университета Экономики,  
Статистики и Информатики (МЭСИ),  
РФ, г. Москва*

***Чесноков Владимир Сергеевич***

*студент Московского государственного университета Экономики,  
Статистики и Информатики (МЭСИ),  
РФ, г. Москва*

***Колчин Сергей Павлович***

*научный руководитель, проф., д-р экон. наук Московского государственного  
университета Экономики, Статистики и Информатики (МЭСИ),  
РФ, г. Москва*

Самым распространенным способом уклонения от налогов для компаний в Российской Федерации являются оффшоры. Особенно в последнее время это стало очень популярно среди крупных компаний, которые регистрируются в оффшорных зонах тем самым не платя налоги в РФ, что приводит к оттоку и уменьшению прихода средств в казну страны. Никто ведь не будет контролировать движение денежных средств от оффшора к бенефицианту, думают оффшорные компании. Однако нет, Правительство решило изменить этот факт, и разработало «Типовое соглашение между Правительством РФ и правительством иностранного государства об обмене информацией по налоговым делам». Такой документ необходим для повышения прозрачности финансовых потоков между российскими налоговыми резидентами и оффшорными юрисдикциями. А также для повышения эффективности налогового администрирования в Российской Федерации.

Правительство РФ в августе 2014 года одобрило «Типовое соглашение между Правительством РФ и правительством иностранного государства об обмене информацией по налоговым делам».

В соответствии с ним информацией, подлежащей обмену, является информация, которая «может считаться существенной для налогового администрирования и соблюдения законодательства государств в отношении налогов, на которые распространяется данное соглашение, включая определение, начисление и взимание таких налогов».

Типовое соглашение об обмене информацией по налоговым делам было разработано Минфином по поручению правительства на основе модельного соглашения Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Документ распространяется на все налоги, взимаемые в России и офшоре, который подпишет соглашение. Заключение таких договоров поможет повысить прозрачность «финансовых потоков между российскими налоговыми резидентами и офшорными юрисдикциями», говорится в справке к документу. Документ опубликован на сайте правительства. Такие соглашения правительство планирует заключать с офшорными юрисдикциями. В первую очередь это Британские Виргинские острова, острова Гернси и Джерси.

В рамках подписанного соглашения Россия и офшор смогут обмениваться информацией не только о собственниках компаний, но и о всей их цепочке. В отношении трастов передать можно будет также сведения об учредителях, доверительных собственниках и бенефициарах, а в отношении фондов — об их учредителях, членах попечительского совета и бенефициарах.

Чтобы получить эту информацию, запрашивающая сторона должна подтвердить, что для направления запроса есть все основания. В частности, налоговики будут обязаны сообщать стороне цель запроса, информацию о лице, в отношении которого проводится проверка, и указывать период, за который запрашивается информация.

Также налоговикам придется объяснить, почему они считают, что требуемая информация находится именно в этом государстве, и подтвердить, что на территории своего государства они исчерпали все возможности для получения информации — «за исключением тех, которые повлекут возникновение несоизмеримых трудностей», сказано в тексте



соглашения. Впрочем, что подразумевается под «несоизмеримыми трудностями», документ не поясняет.

Ответ на запрос нужно дать как можно быстрее, но не позднее 90 дней с момента получения запроса. Этот срок сокращается до 60 дней, если у запрашиваемой стороны уже есть нужная информация.

Но все же предоставление информации по налоговым делам — это право, а не обязанность запрашиваемой стороны. Так, соглашение разрешает не предоставлять сведения о собственниках, «если получение такой информации повлечет возникновение несоизмеримых трудностей».

Отклонить запрос можно будет и в случае, если запрашивается информация, которая содержит торговую, предпринимательскую, промышленную, коммерческую, профессиональную или государственную тайну, а также торговый процесс. Сторона соглашения также не обязана раскрывать тайну взаимоотношений между клиентом и адвокатом. Наконец, запрос можно отклонить, если предоставление информации противоречит публичному порядку запрашиваемой стороны.

Однако от выполнения запроса нельзя отказаться, ссылаясь только на то, что налоговое требование, послужившее поводом для запроса, оспаривается.

Еще одна особенность типового соглашения — возможность налоговиков одного государства присутствовать при опросе или проверке документов на территории другого государства. Это положение было разработано в связи с тем, что офшоры обладают ограниченными ресурсами для сбора налоговой информации, говорится в справке к документу. Расходы, связанные с такими поездками, будут проводиться за счет средств бюджета страны, откуда приехали представители налогового органа.

Типовое соглашение описывает также процедуру обмена информацией по запросу, предусматривает возможность проведения налоговых проверок за границей и осуществления компетентными органами договаривающихся стран непосредственных контактов в рамках взаимосогласительных процедур.

Отдельно оговорены основания для отклонения запроса и гарантии конфиденциальности предоставляемой информацией.

Данное соглашение является новым типом соглашений для российской договорно-правовой практики. Оно принято в соответствие со взятыми Россией на себя международными обязательствами в рамках сотрудничества с ФАТФ и является типовым для данной организации, получившим широкое распространение среди стран-участниц ФАТФ под обобщенным названием ТИЕА (Tax Information Exchange Agreement).

Оформление законодательной базы для данного типа соглашений является одной из мер Правительства РФ по деофшоризации российской экономики.

### **Список литературы:**

1. Российская газета [www.rg.ru](http://www.rg.ru).
2. Компания «КонсультантПлюс», [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
3. Hill Consulting (профессионалы налогового планирования) [www.hill.ru](http://www.hill.ru).

## **ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ В РОССИИ, В СВЯЗИ С НЕСТАБИЛЬНОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКОЙ НА УКРАИНЕ**

*Журба Андрей Сергеевич*

*студент Владивостокского государственного университета экономики  
и сервиса,  
РФ, г. Владивосток*

*Лебединская Юлия Сергеевна*

*научный руководитель, старший преподаватель Владивостокского  
государственного университета экономики и сервиса,  
РФ, г. Владивосток*

Не для кого не остается секретом политическая обстановка в мире и давление на Россию со стороны США и Евросоюза. После присоединения Крыма к России, Соединённые Штаты объявили нашу страну персоной «нон-грата», и призвали ряд других государств ввести санкции в отношении политических деятелей и самой РФ. Изначально данные санкции касались тех лиц, что по мнению Запада участвовали в нарушении целостности границ Украины, а обычные россияне влияние санкции на себе никак не ощущали. Однако с каждым месяцем ситуация на Украине лишь накаляется, США по-прежнему видит виновника Россию, и продолжает давить на другие страны мира, чтобы они встали в оппозицию против нашего государства.

В итоге в начале августа 2014 года ряд санкций пополнился, введены ограничения по поставке многих видов товаров оборонной промышленности, свёрнуты международные контракты, а также в «чёрный» список США и ЕС попали некоторые российские банки. В связи с этим Президент РФ принимает ответные меры и вводит эмбарго на ввоз продуктов питания из стран, которые участвуют в наложении санкций на Россию. Ответные меры РФ коснулись по большей степени следующих стран: Польша, Греция, Испания, Норвегия. Они являлись крупнейшими импортёрами продуктов питания в Россию. На запрещенные товары приходится почти две трети потребления продуктов питания в России и около 19 % общих потребительских расходов.

Структура потребительских расходов населения для расчетов индекса потребительских цен, представлена в таблице 1.

*Таблица 1.*

**Структура потребительских расходов населения для расчетов индекса потребительских цен**

<b>Продукты</b>	<b>Значение за 2014 год, %</b>
Продукты питания	31,3
Мясо	9,3
Рыба	1,9
Молочная продукция	2,8
Сыр	1,1
Овощи и фрукты	3,7
Винно-водочные изделия	5,2
Промышленные товары	37,7
Услуги	25,8

Поставщики продуктов питания (мясо, молочные продукты, рыба, фрукты) уже начали поднимать цены, и по мнению многих экспертов, такая тенденция сохранится ещё длительный период. Дело тут не в дефиците продуктов, как многие могут подумать; внутренний продовольственный рынок России в состоянии удовлетворить потребности не только населения РФ, но и близлежащих стран. Кроме того, на сегодняшний день правительство РФ ведёт активные переговоры по поставке товаров с Чили, Аргентиной и Бразилией. Рост цен вызван скорее с желанием российских поставщиков «нажиться» на сложившейся ситуации, и искусственным образом создать дефицит, что приведёт к ещё большему росту цен.

Другим фактором повышение цен на продукты питания в России является изменения курса рубля. Изменение рубля варьируется с января 2014 года, что обусловлено множеством причин, таких как:

- 1) попытка перевести рубль в режим флотинга;
- 2) обострение политической обстановки на Украине;
- 3) возвращение Крыма в ряды субъектов РФ;
- 4) введение ряда санкций со стороны ЕС и США в отношении РФ;
- 5) ответное эмбарго со стороны России и другие.

Центральный банк России запланировал изменения рубля на плавающий курс до 01.01.2015. В сложившейся ситуации некоторые экономисты прогнозировали возможное перенесение сроков перехода рубля на свободный курс, так как смена режима формирования валютного курса привела к стремительному падению рубля, в связи с рядом причин, среди которых, отмечают эксперты, снижение темпов роста российской экономики, а также уход инвесторов с развивающихся рынков.

Данный фактор вызвал рублевой резонанс российской экономики весной 2014 года, который продлился в течение нескольких месяцев до кратковременного возвращения Центробанком образования рубля фиксинговым способом, что можно пронаблюдать на рис. 1, на котором отражены максимальные колебания национальной валюты в первом полугодии.



**Рисунок 1. Динамика курса USD ЦБ РФ, руб. в 2014 г.**

Нестабильная геополитическая обстановка является вторым мощным фактором ослабления позиций нацвалюты. Действия ЕС и США, при расширении пакета санкции по отношению к России так же, отразились на изменении курса рубля, создав следующие предпосылки:

- 1) отток иностранного капитала из страны за первый квартал 2014 года 48,8 млрд. долларов США;
- 2) недоверие экспортёров к рублю;
- 3) рост цен на товары и услуги;

4) снижение цен на нефть и пр.

Увеличение объема внутреннего производства и импорта из других регионов (стран СНГ, Южной Америки, Азии и, возможно, некоторых европейских стран, не входящих в ЕС) может лишь частично компенсировать дефицит. Российским компаниям потребуется некоторое время для заключения контрактов с альтернативными поставщиками, а у аграрного сектора нет достаточных свободных мощностей.

Уже в августе было зарегистрировано значительное повышение цен на ряд продуктов питания, на которые распространяется запрет. В течение августа цены на мясо и птицу выросли на 2,5 % (в августе 2013 года — всего на 0,2 %), цены на рыбу повысились на 1,4 % (в 2013 году — на 0,7 %). Эти тенденции сохранялись и в сентябре, считают в S&P.

Поэтому экономисты прогнозируют резкий рост цен на продукты питания в ближайшие месяцы, особенно зимой.

Росту инфляции также будет способствовать обесценивание курса рубля.

Минэкономразвития повысило оценку роста цен на продовольственные товары в 2014 году до 12—13 % против 7,2—7,4 %, прогнозируемого ранее. Причины — продовольственное эмбарго, а также возможное продолжение ослабления рубля на фоне геополитической нестабильности, говорится в утвержденном макроэкономическом прогнозе ведомства до 2017 года. «Введение запрета на импорт части продовольствия, которое затрагивает около четверти внутреннего продовольственного рынка остановило тренд снижения инфляции. На 8 сентября 2014 года потребительские цены были на 7,7 % выше, чем годом ранее. Со второй половины августа рост цен на продовольственные товары ускоряется и будет идти высокими темпами не только в текущем году, но и в начале следующего.

В материалах министерства сказано, что попавший под санкции сырьевой и продовольственный импорт в основной части был дешевле отечественного сырья (молоко, сыры и мясные продукты, рыба), что сдерживало рост цен отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей и переработчиков.

«При замещении отечественными переработчиками импорта сырья из стран, подпавших под санкции, более дорогим импортом будет расти инфляционное давление, учитывая низкую рентабельность их производства (так, в издержках мясной и молочной промышленности доля сырья составляет от 70 % до 85 %). Такая ситуация приведет к сокращению производства и потребления, а также к росту цен на другие продукты за счет переключения спроса и перераспределения торговой наценки во избежание всплеска цен», — прогнозирует Минэкономразвития.

Американские аналитики прогнозируют резкий рост цен на продовольствие на российском рынке. В первую очередь причиной станет продовольственное эмбарго, принятое Москвой в ответ на санкции Запада. Изъятие значительной доли продуктов питания в условиях нестабильности российской бизнес-среды вызовет своего рода «шок», а на поиск альтернативных поставщиков России попросту не хватит времени. Впрочем, отечественные аналитики настроены не так категорично, они не исключают, что продовольствие продолжит дорожать, но резких скачков цен не ожидают.

Между тем, на европейском рынке из-за российского эмбарго происходит противоположная ситуация, стоимость продовольствия резко падает. Европейские фермеры несут убытки и снижают цены на продукты, чем еще больше усугубляют ситуацию. Еврокомиссия, чтобы избежать массовых разорений сельскохозяйственников, вынуждена рассматривать вопросы финансовой помощи пострадавшим от санкций производителям.

Отечественные аналитики признают, что продовольственное эмбарго уже подстегнуло стоимость сельскохозяйственных продуктов.

В будущем году рост цен на продовольствие также будет вносить существенный вклад в инфляцию, хотя она и замедлится, по оценкам Минэкономразвития, до 5,5 %. В первом полугодии 2015 года рост цен также будет превышать прогнозируемые ранее значения, а во втором, напротив, будет ниже в случае завершения режима санкций в отношении продовольственного импорта при значительном росте предложения товаров, говорится в прогнозе.

При этом ожидается увеличение производства у отечественных производителей в новом сельскохозяйственном 2015—2016 году на фоне ослабления конкуренции импорта.

### **Список литературы:**

1. Структура потребительских расходов населения для расчетов индекса потребительских цен. Росстат — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 10.10.2014).
2. Сравнение четырех ведущих методологий построения архитектуры предприятия — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://msdn.microsoft.com/ru-ru/library/ee914379.aspx> (дата обращения 21.10.2014).
3. Экономические новости — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://news.mail.ru/economics/19540993/?story=kurs> (дата обращения 12.10.2014).
4. Курсы валют — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.banki.ru/products/currency/rub/> (дата обращения 12.10.2014).



## ПРОБЛЕМА ВЫБОРА РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ

*Зуев Роман Юрьевич*

*студент Тюменского государственного университета,  
РФ, г. Тюмень*

*Лейман Татьяна Ивановна*

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц.  
Тюменского государственного университета,  
РФ, г. Тюмень*

В настоящее время формирование и развитие банковского бизнеса в России — актуальная проблема для обсуждения. Одной из причин торможения развития межбанковского кредитования является недостаточность качественной, достоверной информации о финансовом состоянии потенциальных контрагентов. На сегодняшний день интернациональные рейтинги присвоены всего десяти процентам банков.

Присвоение рейтинга является платной услугой, поэтому позволить себе услуги рейтинговых агентств могут лишь крупные российские банки, остальным же необходимо проводить существенную модернизацию деятельности, выстраивать управление организацией с опорой на учет рисков. Такое управление влечет за собой большие финансовые расходы, которые для многих коммерческих банков являются нереальными. Однако, выбор рейтингового агентства далеко немаловажный вопрос, который встает перед российскими банками.

Вот несколько минимальных требований к выбору рейтингового агентства:

1. Независимость. Операция присваивания рейтинговых оценок обязана быть свободна от любого внешнего политического воздействия или ограничений, финансового давления со стороны оцениваемых компаний.

2. Правдивость и объективность. Методология присвоения рейтинга обязана быть системной и верифицируемой на базе исторических данных. Рейтинги должны регулярно пересматриваться и соответствовать изменениям

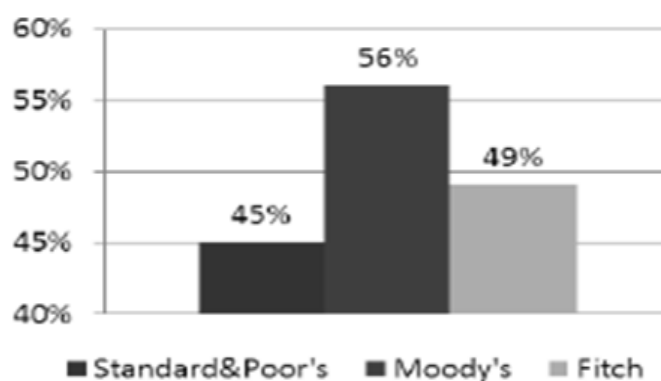
в финансовом состоянии заемщика. И их методология оценки должна применяться не менее 3 лет.

3. Открытость и интернациональный доступ. Для целей проверки, индивидуальные оценки должны иметь публичный доступ. Агентства не обязаны оценивать фирмы более чем в одной стране, но их результаты должны быть доступны как российским, так и иностранным заинтересованным лицам.

4. Ресурсы. Рейтинговое агентство должно иметь достаточные кадровые ресурсы для осуществления полноценного анализа, а также для того, чтобы поддерживать постоянный контакт с высококвалифицированными менеджерами оцениваемого учреждения.

5. Признание. Рейтинговое агентство и его методика должны быть признаны профессиональным сообществом и регулирующими органами.

При Министерстве Финансов РФ, Рейтинговые агентства проходят аккредитацию. Всего в России насчитывается восемь аккредитованных агентств, три из которых зарубежные: Fitch Ratings, Moody's, и Standard and Poor's, одно совместное: «РА МУДИС ИНТЕРФАКС» и четыре российских агентства: «Эксперт РА», «Рус-Рейтинг», «Национальное рейтинговое агентство», «РА «Анализ, Консультации и Маркетинг».



**Рисунок 1. Доля международных рейтинговых агентств (МРА) в общем числе международных рейтингов**

Большим преимуществом иностранных агентств, считается их большой авторитет и непредвзятость. Однако же, преимуществом российских агентств

является их оперативность, видя ситуацию изнутри, они могут оперативно реагировать и своевременно изменять рейтинги российских банков. Иностранные агентства обычно опираются на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), которые публикуются раз в квартал/год, тогда как российские агентства ежемесячно наблюдают за отчетами некоторых эмитентов.

Кредитные рейтинги агентств имеют подобную концепцию, но различные обозначения и методологию расчета. В основном рейтинги классифицируются латинскими буквами в порядке уменьшения уровня надежности от А до С (у некоторых агентств до D).

*Таблица 1.*

### Шкала международных рейтинговых агентств [1]

Moody's	Fitch	S&P	Объяснение рейтинга (S&P)
			Инвестиционный рейтинг
Aaa	AAA	AAA	Максимально высокая способность погашения основного долга и процентов
Aa	AA	AA	Высокая способность погашения основного долга и процентов
A	A	A	Высокая способность погашения основного долга и процентов, однако существует подверженность влиянию отрицательных экономических условий
Baa	BBB	BBB	Адекватная способность выплаты основного долга и процентов, однако влияние отрицательных экономических условий с большей вероятностью может привести к понижению способности выплаты долга
			Спекулятивный рейтинг
Ba	BB	BB	Наименьшая вероятность отказа от погашения (однако долг подвержен влиянию отрицательных финансовых и экономических условий, которые могут привести к неадекватной способности по своевременной выплате основного долга и процентов)
B	B	B	Большая уязвимость
Ca	CCC	CCC	Явная уязвимость для риска непогашения (при влиянии отрицательных финансовых и экономических условий заемщик не способен выполнить свои обязательства)
-	CC	CC	Крайне уязвимый (Fitch IBCA — возможен отказ от погашения)
Ca	C	C	Начата процедура банкротства, однако выплаты продолжают (Fitch IBCA — отказ от погашения неизбежен)
C	DDD/ DD/D	D	Отказ от погашения долга или начата процедура банкротства (рейтинг используется, если выплаты основного долга или процентов не производятся к назначенной дате; Fitch IBCA — DDD имеет наибольший потенциал для возврата долга, D — наименьший)

Проблема международных агентств в том, что они не могут оценивать российские компании выше, чем суверенный рейтинг Российской Федерации. На начало 2014 года РФ имеет такие рейтинги: по версии Moody's — «Ваа», «стабильный»; по версии Fitch — «ВВВ», «позитивный»; по версии S&P — «ВВВ», прогноз «стабильный».

Говоря об оценке российскими рейтинговыми агентствами, можно выделить несколько причин, по которым следует пользоваться именно их услугами:

- 1) обходится компаниям дешевле;
- 2) выполняется быстрее и с учетом национальной специфики ведения бизнеса.

Кроме того, российские рейтинговые агентства, конкурируя с интернациональными, предоставляют свои дополнительные сервисы, такие как ренкинги (список, таблица, выстроенная на основе четко заданного показателя, имеющего однозначно понимаемое количественное выражение) компаний в различных отраслях.

Ситуация на финансовых рынках часто изменяется и для объективных оценок со стороны рейтинговых агентств большинству банков необходимо разрабатывать собственные методики для мониторинга банков-контрагентов, чтобы получить качественную и своевременную оценку их кредитоспособности. Ежемесячно Банк России требует, чтобы кредитные организации, используя свои методики, проводили мониторинг кредитоспособности своих контрагентов.

Многие российские банки имеют собственную методику оценки банков-контрагентов. Даная методика в основном стоит из количественной и качественной оценки.

Количественная оценка — основана на анализе параметров структуры собственности, качества управления рисками, территориальной принадлежности, кредитной истории, деловой репутации и т. д. Методика количественной оценки используется Центральным банком РФ, который

на основании данной методики анализирует деятельность кредитных организаций, которые подают заявки на вхождение в систему страховых вкладов.

Количественная оценка — основана на анализе финансовых показателей.

Даная оценка определяется по градациям шкалы, в итоге оценка определяется по сумме набранных баллов по шкале. Самым главным недостатком количественной оценки, является тот фактор, что она оценивается экспертами и это не способствует объективной оценке, так как эксперт определяет градацию шкалы и ставит определенный балл, опираясь на проведенный анализ и свое усмотрение.

Исходя из выше перечисленного, отметим, что идеального метода оценки кредитоспособности банка с помощью которого можно было бы дать объективную оценку банку при различных экономических условиях, не существует.

Лидирующим среди влиятельных рейтинговых агентств РФ считается информационно-исследовательское подразделение «Эксперт РА». Компания основана в 1997 году. Высококвалифицированный персонал рейтингового агентства «Эксперт РА» занимается составлением кредитных рейтингов для частных компаний, кредитных рейтингов регионов и оценивает их инвестиционную привлекательность. Рейтинговое агентство использует свою методику присвоения рейтинга, имеет свою шкалу рейтингов. В таблице 2 представлены данные по оценке эмитентов рейтинговым агентством «Эксперт РА».

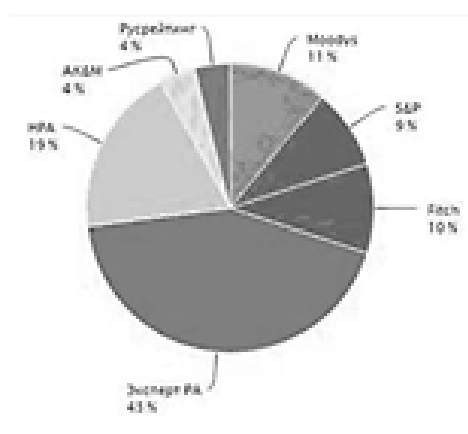
**Таблица 2.**

**Шкала оценки кредитоспособности банка рейтингового агентства  
Эксперт РА [4]**

Эксперт РА	Уровни надежности
A++	Исключительно высокий (наивысший) уровень кредитоспособности
A+	Очень высокий уровень кредитоспособности
A	Высокий уровень кредитоспособности
B++	Приемлемый уровень кредитоспособности
B+	Достаточный уровень кредитоспособности
B	Удовлетворительный уровень кредитоспособности
C++	Низкий уровень кредитоспособности
C+	Очень низкий уровень кредитоспособности (преддефолтный)
C	Неудовлетворительный уровень кредитоспособности (выборочный дефолт)
D	Дефолт или банкротство

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» для присвоения кредитных рейтингов использует собственно разработанные методики оценки и анализа, которые учитывают специфические особенности экономики РФ. Методики, разработанные рейтинговым агентством «Эксперт РА», получили положительный отзыв лучших международных аудиторско-консалтинговых компаний Deloitte&Touche и PriceWaterHouseCoopers.

С момента основания рейтинговое агентство «Эксперт РА» регулярно готовит и публикует ранжированные списки (рэнкинги) крупнейших российских компаний и банков в различных сегментах российской экономики.



**Рисунок 2. Доли рейтинговых агентств в России на 01.01.2014 г.**

Анализируя рис. 2 отметим, что рейтинговое агентство «Эксперт РА» является безусловным лидером в области рейтингования, а также исследовательско-коммуникационной деятельности.

На сегодняшний день агентством присвоено более 750 индивидуальных рейтингов. «Эксперту РА» принадлежит 1-е место и 43 % от общего числа присвоенных рейтингов в России, 1-е место по числу рейтингов банков, «Эксперт РА» присвоил рейтинг более 240 банкам в России [5].

Проанализировав некоторые аспекты деятельности рейтинговых агентств, необходимо понимать, что рейтинговые агентства индивидуально подходят к оценке факторов, определяющих позиции банка, и имеют свою методику

оценки. Поэтому, лучше обратиться к нескольким рейтинговым агентствам и сделать на основании их анализов свой актуальный вывод.

Для получения актуальной рейтинговой оценки банков, необходимо разрабатывать новые методологические оценки банков, проводить обучение и повышать квалификацию экспертов, составляющих анализ для присвоения рейтингов, а так же совершенствовать подходы к формированию рейтингов банков и делать их более открытыми и доступными.

### **Список литературы:**

1. Бейтс Ф. Что такое национальная шкала кредитного рейтинга // Рынок ценных бумаг. — 2013. — № 5. — С. 93—96.
2. Власова Е. Рейтинг банков и кризис на рынке МБК // Деловой мир. — 2010. — № 194. — С. 10.
3. Карминский А. Рейтинги динамической стабильности банков. / А. Карминский, А. Петров // Аналитический банковский журнал. 2014. — № 12. — С. 74—78.
4. Официальный сайт рейтингового агентства ЭкспертРА <http://raexpert.ru/>

## НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

*Каменко Кристина Олеговна*

*студент 5 курса, группа ДЭН-102с по специальности  
«Налоги и налогообложение»,  
РФ, г. Москва*

*Грызунова Наталья Владимировна*

*научный руководитель, д-р экон. наук, проф., кафедра Финансов  
и налогообложения, МЭСИ,  
РФ, г. Москва*

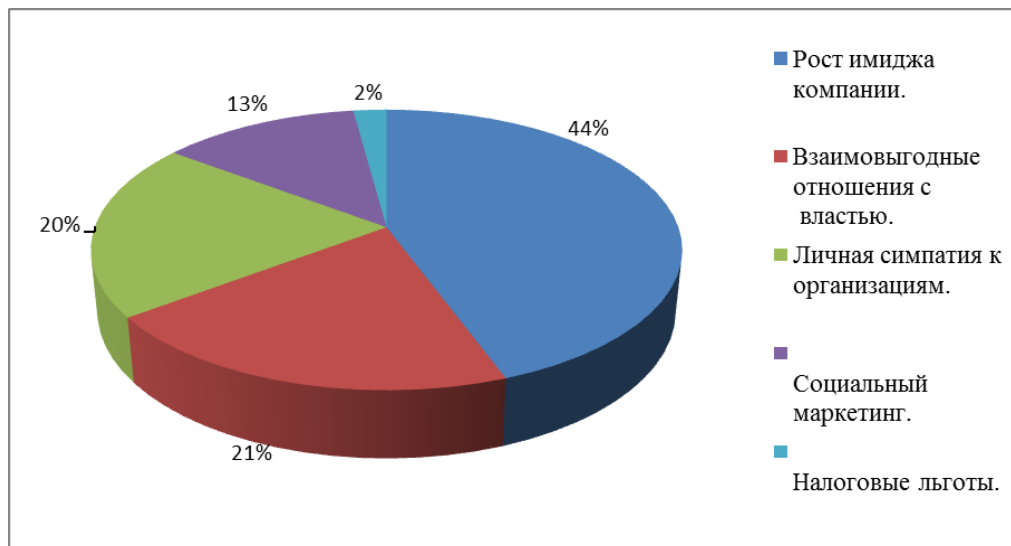
С каждым днем тема благотворительной деятельности в России становится все популярнее. Однако само понятие благотворительности до сих пор размыто. Спонсорство, меценатство, подача милостыни на улице, социальная ответственности бизнеса — абсолютно разные направления деятельности, которые хоть и связаны с благом, но при всем этом, носят непохожий характер. Именно поэтому благотворительная деятельность в нашей стране ассоциируется с эмоциональным порывом, желанием помочь. Казалось бы, какая связь может возникнуть между благотворительностью и налоговым планированием? Благотворительная деятельность предполагает добровольную передачу денежных средств тем, кто в них нуждается. Цель же налогового планирования — минимизация и оптимизация налоговых платежей. Тем не менее, здесь, как и любой деятельности необходима профессионально выстроенная и эффективно работающая коммерческая структура.

Согласно п. 3 ст. 39 Конституции РФ в нашей стране «поощряется благотворительность». Важно отметить, что в контексте не указано, выступает ли поощрение правом или обязанностью. Тем не менее, статья расположена в гл. 2 «Права и свободы человека и гражданина». Соответственно, осуществление благотворительной деятельности — право гражданина, а поощрение — обязанность государства.

В конце 2013 года Ассоциация менеджеров проводила исследование, в котором приняли участие 100 крупнейших российских компаний, занимающихся благотворительностью. Всем генеральным директорам был



задан вопрос: «Каковы причины заинтересованности вашей компании в благотворительной деятельности?» (Рис. 1). Ответы распределились следующим образом.



**Рисунок 1. Причины заинтересованности компании в благотворительной деятельности [1, с. 5]?**

Результаты исследования заставляют задуматься. Только 2 % респондентов указали, что одним из мотивов выступает — получение налоговых льгот. Возникает вопрос: «Государство за всех или каждый сам за себя?»

На сегодняшний день, существенная часть населения России нуждается в благотворительной помощи. Для того чтобы выстроить эффективно работающую систему, необходимо разобраться с участниками благотворительной деятельностью и их интересами (Таблица 1).

**Таблица 1.**

**Основные участники благотворительной деятельности и их интересы**

Субъект благотворительной деятельности	Основные интересы
Государство	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Привлечение негосударственных финансов и ресурсов для решения социально - значимых задач.</li> <li>2. Контроль над движением денежных средств и их эффективное распределение.</li> <li>3. Адресность и целевой характер использования бюджетных средств.</li> <li>4. Решение проблемы отмывания доходов и уклонения от уплаты налогов юридическими и физическими лицами через осуществление благотворительной деятельности.</li> </ol>

Юридические лица (российские и иностранные)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Социальная реклама, положительная репутация, рост имиджа компании.</li> <li>2. Адресность и целевой характер использования благополучателем денежных средств.</li> <li>3. Возможность получения налоговых и иных льгот.</li> <li>4. Эффективная система организации благотворительной деятельности со стороны государства.</li> <li>5. Простота налогового и бухгалтерского учета, минимальное количество затраченного времени на осуществление благотворительности.</li> <li>6. Поддержка со стороны государства.</li> </ol>
Благотворители – физические лица	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Эффективно организованная система осуществления благотворительности.</li> <li>2. Прозрачность распределения финансовых ресурсов.</li> <li>3. Создание положительной репутации.</li> <li>4. Простота процедуры благотворительной деятельности, минимальное количество затраченных сил и времени на составление отчетности.</li> <li>5. Личный интерес (реализация нематериальных потребностей)</li> <li>6. Стимулирование и поощрение со стороны государства.</li> </ol>
Благотворительные организации	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Создание надежного и постоянного круга источников финансирования.</li> <li>2. Простота и прозрачность процедуры осуществления благотворительной деятельности.</li> <li>3. Положительная репутация, рост имиджа организации.</li> <li>4. Адресность и целевой характер финансирования.</li> <li>5. Стимулирование. Работа за заработную плату, а не на «добровольческих началах».</li> <li>6. Распространение информации в СМИ для привлечения внимания к проблемам общества.</li> </ol>
Благополучатели	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Получение необходимых финансовых ресурсов для решения конкретной проблемы.</li> <li>2. Учет потребностей при получении благотворительной помощи. Возможность выбора.</li> <li>3. Простота системы благотворительной деятельности, минимальное количество затраченных ресурсов на предоставление отчетности.</li> </ol>
«Недобросовестные» участники	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Уход от налогообложения, а также легализация «теневого капитала».</li> </ol>

В результате анализа интересов субъектов благотворительной деятельности в России, можно сделать вывод о том, что все участники (за исключением недобросовестных) нуждаются в надежной и эффективно-работающей системе благотворительности. Многие проблемы, на сегодняшний день, связаны с несовершенством законодательной базы, а также недостаточностью мер стимулирования. Рассмотрим на примерах положительные

и отрицательные стороны налоговых льгот, которые сегодня использует наше государство для поощрения благотворительной деятельности:

### **1. Налог на прибыль.**

В соответствии со ст. 270 НК РФ налогооблагаемая прибыль организации не уменьшается на следующие расходы:

- стоимость безвозмездно переданного имущества (работ, услуг, имущественных прав) и расходы, связанные с такой передачей (п. 16 ст. 270 НК РФ);

- целевые отчисления, произведенные налогоплательщиком на содержание некоммерческих организаций (НКО) и ведение ими уставной деятельности (п. 34 ст. 270 НК РФ).

Важно отметить, что до 2002 г. организации имели право не более 5 % своей прибыли направить на благотворительность, а также уменьшить НБ на документально подтвержденные расходы. Однако сегодня компании могут жертвовать средства только из чистой прибыли, об уменьшении налоговой базы и вовсе речи не идет. С точки зрения эффективного и законного построения схем благотворительной деятельности для уменьшения налоговой нагрузки на благотворителя, организациям невыгодно заниматься данным видом деятельности.

В последнее время огромной популярностью пользуется «социальная реклама». На мой взгляд, использование данного термина некорректно, так как определение социальной рекламы, указанное в пп. 11 ст. 3 ФЗ «О рекламе» от 13.03.2006 № 38-ФЗ, противоречит общему определению и сущности понятия рекламы. В первую очередь, «социальная реклама» направлена не на получение прибыли, а на привлечение внимания общества к острым проблемам. В соответствии пп. 48.4 ст. 264 НК РФ затраты компании, связанные с безвозмездным оказанием услуг по изготовлению и/или распространению социальной рекламы, могут быть учтены в «прибыльных» (без суммарного ограничения). Однако, несмотря на разное предназначение коммерческой и социальной рекламы, их носители совпадают:

журналы, буклеты, радио, вывески, сайты. Возникает вопрос: «Почему носители рекламы должны работать бесплатно?» Любая деятельность приводит к дополнительным затратам, которые могут стать проблемой при принятии решения о бесплатном размещении социальной рекламы. Более того, получение бесплатной услуги не является пожертвованием, соответственно, не попадает под льготу. Парадокс описанной налоговой льготы заключается в том, что благотворительная деятельность организаций может привести к налогообложению без получения прибыли.

## **2. НДС.**

В соответствии с пп. 12 п. 3 ст. 149 НК РФ, «безвозмездная передача товаров, работ, услуг, имущественных прав в рамках благотворительной деятельности освобождается от обложения НДС при условии, что такая деятельность осуществляется в соответствии с Федеральным законом № 135-ФЗ. Единственное исключение составляют подакцизные товары.

## **3. НДФЛ.**

НК РФ предусматривает налоговые льготы не только для организаций, занимающихся благотворительностью, но и для физических лиц. Согласно ст. 219 НК РФ, «физические лица, занимающиеся благотворительной деятельностью, имеют право на социальный налоговый вычет, не превышающий 25 % его годового дохода, облагаемого по ставке 13 %». Исходя из указанной нормы, становится понятно, что возможность уменьшения НДФЛ для нерезидентов, в рамках рассматриваемой темы, не представляется возможной. Одно из условий получения вычета - оказание благотворительной помощи «организациям, деятельность которых имеет социальную направленность» [5, ст. 219]. В соответствии со ст. 11 НК РФ «под организациями в налоговых отношениях понимаются только юридические лица». Таким образом, если финансовая помощь будет оказана гражданином физическому лицу, то уменьшить налоговую базу невозможно.

Также важно отметить, что в соответствии НК РФ для получения социального вычета, перечисление на благотворительность обязательно должно

быть сделано в денежной форме [6]. Однако согласно ст. 582 ГК РФ «пожертвованием признается дарение вещи или права в общеполезных целях». Резюмируя вышесказанное, следует, что передача денежных средств является лишь одним из возможных способов оказания благотворительной помощи. Таким образом, ограниченное толкование налоговиками пп. 1 п. 1 ст. 219 НК РФ противоречит п. 3 ст. 39 Конституции РФ, которая в свою очередь закрепляет положения о том, что «в России поощряются благотворительность», о чем свидетельствует арбитражная практика [7; 8].

#### **4. Налоговое стимулирование благотворительной деятельности на региональном и местном уровнях.**

Региональным властям и органам местного самоуправления предоставляются полномочия по установлению дополнительных льгот. КС примеру, в соответствии с п. 1 ст. 284 НК РФ законодательные власти субъектов РФ «имеют право уменьшать для отдельных категорий налогоплательщиков ставки налога на прибыль в части, подлежащей зачислению в региональный бюджет» (с 18 до 13,5 %). Однако, боясь дефицита бюджета, власти регионов крайне редко идут на введение новых налоговых льгот и стимулирование благотворительной деятельности.

Анализ мер налогового стимулирования свидетельствует о невыгодности осуществления благотворительности. С целью повышения эффективности действующего российского законодательства в области благотворительности, предлагается рассмотреть методы государственного поощрения благотворительной деятельности на основании зарубежного опыта. Наибольшее внимание в работе уделено США и Китаю. Выбор именно этих стран неслучаен. В соответствии с анализом САФ «Мировой рейтинг благотворительности-2012», США занимает почетное первое место по статистическим данным пяти предшествующих лет. Что же касается Китая, то эта страна сумела построить эффективно работающую модель контроля над благотворительной деятельностью (Таблица 1).

**Таблица 1.**

**Стимулирование благотворительной деятельности и меры контроля со стороны государства в США и Китае**

	<b>США</b>	<b>Китай</b>
Государственное стимулирование благотворительной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>• благотворительные организации освобождены от корпоративного налога на доход на федеральном уровне, независимо от своей юридической формы. (Sec. 501 (c) Internal Revenue Code);</li> <li>• благотворительные выплаты подлежат вычету из налоговой базы: для физических лиц — не более 50 % годового дохода, для корпораций — не более 10 %. (Sec. 170 (b) Internal Revenue Code);</li> <li>• благотворительные выплаты освобождены от налога на дарение [3];</li> <li>• акция президента Буша: в 1998 г. больницы при религиозных организациях получили более 45 млрд. \$ из государственных средств [12, с. 11].</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• освобождение предприятий, организаций и частных лиц от предпринимательского налога;</li> <li>• благотворительные организации освобождаются от налога на прибыль предприятий;</li> <li>• пособия благотворительного характера, не подлежат обложению подоходным налогом;</li> <li>• от налогов на недвижимое имущество освобождаются те владельцы, которые используют его для некоммерческих нужд [9, с. 13]</li> </ul>
Меры контроля [9, с. 15]	<ul style="list-style-type: none"> <li>• благотворительным организациям запрещена политическая и миссионерская деятельность;</li> <li>• благотворительные организации обязаны сдавать государственную отчетность о своей деятельности, а также предоставлять копию отчета по запросу любому желающему</li> <li>• развита система индикаторов рисков сотрудничества 163 государства (в выявлении случаев финансирования терроризма).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Китайская благотворительная федерация является единственной в общегосударственной общественной организацией, подразделения которой расположены на территории всей страны (на учете более 280 тыс. благотворительных организаций).</li> </ul>

Две описанные модели эффективно работающей системы благотворительной деятельности диаметрально противоположны. В Китае все неправительственные благотворительные организации рассматриваются, как часть политической системы, полностью подконтрольной правительству. Основная же помощь некоммерческим организациям в США предоставляется напротив, — частными фондами. Но, и в том и другом случае государство считает целесообразным уменьшать НБ по налогу на прибыль организации

на величину расходов, направленных на благотворительность в допустимых пределах. Интересно отметить, что в России до 2002 г. организации имели право не более 5 % своей прибыли направить на благотворительность, а также уменьшить НБ на документально подтвержденные расходы. Однако сегодня компании могут жертвовать средства только из чистой прибыли, об уменьшении налоговой базы и вовсе речи не идет. С точки зрения эффективного и законного построения схем благотворительной деятельности для уменьшения налоговой нагрузки на благотворителя, организациям в нашей стране невыгодно заниматься данным видом деятельности.

Крайне результативна, модель государственного стимулирования корпоративной благотворительности во Франции: государство позволяет компаниям вычитать из общей суммы подоходного налога (не из НБ, как в большинстве стран мира) до 60 % взноса, направленного на реализацию социального проекта, в общей сумме — до 5 % всего оборота компании. Однако, если сумма, направленная на благотворительную деятельность больше 5 % оборота, то размер взноса может быть вычтен из налогов в течение пяти последующих лет [13, с. 27].

Проанализировав законодательства разных стран, на мой взгляд, к наиболее эффективным и необычным методам государственного стимулирования благотворительной деятельности также можно отнести следующие формы поощрений (Таблица 2).

Таблица 2.

**Методы государственного стимулирования благотворительной деятельности**

Страна	Государственное стимулирование
Венгрия, Словакия	1 % всех уплаченных в бюджетную систему налогов, по волеизъявлению налогоплательщика, может быть направлен на благотворительность [13, с. 38]
Канада «корпоративное гражданство»	<p>Для того чтобы компания получила «корпоративное гражданство» необходимо одновременное выполнение 4 условий<sup>1</sup>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• не менее 1 % прибыли до удержания налога ежегодно перечисляется на благотворительность;</li> <li>• прозрачность и открытость используемых денежных средств;</li> <li>• поддержка не менее одного общественно значимого проекта в год;</li> <li>• публикация ежегодной отчетности своего участия в социально значимых программах.</li> </ul> <p>• Экономические стимулы со стороны государства: специальные заказы.</p> <p>• Нематериальное стимулирование: присуждается логотип, свидетельствующий о признании ее организацией, вносящей вклад в общественную жизнь.</p>
Канада, Программа «обучение действием»	В основе — совмещение процесса образования / работы с общественно полезной деятельностью. Программа носит экспериментальный характер. На сегодняшний день применяется только по отношению к школьникам: старшеклассники обязаны отрабатывать не менее 40 часов в год в качестве волонтеров, что дает им преимуществ при поступлении в высшие учебные заведения Канады. При удачном эксперименте данная программа будет распространяться и на работников корпораций [13, с. 52]

Зарубежные страны уделяют огромное внимание благотворительной деятельности: государственная поддержка, простая процедура регистрации, налоговые льготы. К сожалению, в нашей стране такой активности со стороны государства не наблюдается. Однако, ежегодно российские компании выделяют на реализацию социальных программ не менее 79 млрд. руб. Каждая вторая крупная организация формирует благотворительный бюджет и направляет от 11 до 17 % чистой прибыли на благотворительность [2, с. 87]. Создание прозрачной и эффективно работающей системы благотворительной деятельности — компромисс интересов, как общества, так и государства. В ходе анализа действующего российского законодательства и зарубежного

<sup>1</sup> *Community Foundations of Canada. Giving in Canada Keeps Growing. News Release. 17.04.2008. См.: [http://www.cfc-fcc.ca/doc/whatsnew\\_docs/2007%20news%20release.pdf](http://www.cfc-fcc.ca/doc/whatsnew_docs/2007%20news%20release.pdf)*



опыта предложена одна из возможных моделей развития системы благотворительной деятельности.

Для решения проблемы коммуникации «благодаритель — благополучатель» и удовлетворения всеобщего интереса «адресности и целевого расходования денежных средств» предлагается создание единого государственного органа — Фонд национальной благотворительности. Это позволит решить сразу две задачи. К сожалению, организации и физические лица, которые готовы начать заниматься благотворительной деятельностью и имеют все необходимые ресурсы, зачастую сталкиваются с проблемой поиска «кому помочь». Именно поэтому, одним из направлений деятельности Фонда национальной благотворительности должна выступить обязанность по ведению государственного реестра всех благотворительных организаций. В свою очередь, субъекты Российской Федерации могли бы вести реестр конкретных благополучателей с указанием вида и размера необходимой им благотворительной помощи. Данные изменения позволили бы направить благотворительную деятельность в правильное русло, а также сделать систему максимально прозрачной. Вторым направлением деятельности Фонда может выступить непосредственная работа с благодарителями: привлечение средств в некоммерческий сектор, оказание помощи коммерческим структурам в управлении благотворительными программами, а также ведение реестра компаний и физических лиц, постоянно занимающихся благотворительностью, с целью предоставления налоговых льгот со стороны государства.

Также необходимо создание органов контроля над благотворительной деятельностью во всех субъектах РФ, на которых будет возложена обязанность мониторинга объемов денежных средств, полученных благополучателями и их целевое использование. Органы контроля и Фонд Национальной благотворительности должны работать сообща. Данная система органов позволит предотвратить использование благотворительной деятельности в корыстных интересах.

Следующим ключевым моментом выступает необходимость внесения изменений в НК РФ: право уменьшить НБ по налогу на прибыль на расходы, направленные на благотворительную деятельность (но не более 10 % годового дохода организации). Также, на мой взгляд, необходимо введение дополнительных налоговых льгот, для тех компаний, которые перечисляют на благотворительность не менее 10 % чистой прибыли ежегодно. Было бы целесообразно разработать закон «О национальной компании». За идею национальной компании выступает глава и крупный акционер одной из ведущих российских ТНК «ЛУКОЙЛа» — В. Алекперов. В 2010 г. он предложил внести в действующее законодательство наряду с понятиями «частная собственность» и «государственная собственность», понятие «национальная компания» [4]. По мнению В. Алекперова, национальной должна называться компания, которая зарегистрирована в России, является крупным налогоплательщиком (формирует не менее 5 % госбюджета) и торгуется на российских биржах [4]. Она должна тратить на социальные проекты не менее 1 % выручки. На мой взгляд, если национальная компания в течение 3 последовательно идущих лет перечисляет на благотворительную деятельность не менее 10 % чистой прибыли, то она имеет право не только уменьшать налоговую базу на величину расходов, направленных на благотворительную деятельность, но и применять пониженную ставку налога на прибыль, к примеру — 10 %.

Это приведет к значительному снижению риска перехода национальной компании под контроль иностранных ТНК, что крайне актуально в связи с введением санкций по отношению к России. Для наиболее простого восприятия представленной системы благотворительной деятельности, я попыталась представить ее схематично (Рис. 2).



**Рисунок 2. Возможная модель организации системы благотворительной деятельности в России**

Также отдельного рассмотрения требует нематериальное стимулирование благотворительной деятельности. Географический анализ показал, что в 2012 году 74 % зафиксированных пожертвований физических лиц было выделено благотворителями, проживающими в Москве [3, с. 8] Интересно отметить, что самые крупные пожертвования 2012 года были переведены физическими лицами, большая часть, которых попросту неизвестна, — «анонимная помощь». Парадокс, но отмена налоговых льгот превратила благотворительность в убыточное мероприятие, которое выгоднее «уводить

в тень» и оказывать помощь анонимно. Вызывает удивление рост благотворительности в России, несмотря на отсутствие государственного стимулирования.

Подводя итоги работы, важно отметить, что идеальных налоговых условий для всех не существует ни в одной стране мира. Государство не может отвечать за всех. Необходимо поднимать приоритет национальных интересов России как основных ориентиров ее государственной политики. Изменение системы благотворительной деятельности в России приведет к значительному снижению риска перехода национальной компании под контроль иностранных ТНК, что крайне актуально в связи с введением санкций. В любом случае идеальных налоговых условий не существует ни в одном государстве мира. Однако, «лучше бизнесмены ведут свое дело честно, чем отдают часть сверхприбыли на благотворительность».

### **Список литературы:**

1. Аналитический отчет по результатам исследования Ассоциации менеджеров «Социальная роль бизнеса в общественном развитии: корпоративная благотворительность и спонсорство» // — [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.cgp.ru/pdfs/amr2001.pdf>.
2. Балашов А.М. Предпринимательство и благотворительность как институты рыночной экономики: 1861 г. — начало XXI в.: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2006.
3. Исследование, проведенное консалтинговым отделом банка Великобритании Coutts // Миллионы на благо: исследование частной благотворительности России 2013 / [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://philanthropy.coutts.com/media/49391/MDDReport\\_russ\\_Final\\_Oct13.pdf/](http://philanthropy.coutts.com/media/49391/MDDReport_russ_Final_Oct13.pdf/).
4. Лютова М., Гавшина О. Национальная идея // Ведомости. 2011.
5. НК РФ от 31.07.1998 № 146-ФЗ. — [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/>.
6. Письмо Минфина России от 02.03.2010 г. № 03-04-05/8-78 // — [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://forum.zakonia.ru/showthread.php?t=102777>.
7. Постановление ФАС СЗО от 17.11.2005 № А56-11300/2005.
8. Постановление ФАС УО от 08.12.2008 № Ф09-9086/08-С2, Постановлением ФАС ПО от 28.06.2006 по делу № А12-29703/05-С51.

9. Саламон Л.М., Анхайер Г.К. (при участии национальных исполнителей международного проекта «Сравнительные исследования некоммерческого сектора»). Появляющийся сектор. Новые данные // О взаимодействии организаций третьего сектора (НКО) с государственными органами в сфере социальной политики. Международный опыт. М., 1999. См.: <http://www.spcenter.ru/publics/sborn.htm>.
10. Смит Т. Благотворительность и помощь бедным в Европе: современный период // Благотворительность в России. 2004/2005: Исторические и социально-экономические исследования. СПб., 2005. С.
11. Федеральный закон от 11.08.1995 г. № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях».
12. Highlights of Foundations Yearbook. Foundations Series, July 2009 / Foundations Center. См.: [http://foundationcenter.org/gainknowledge/research/pdf/fy2009\\_highlights.pdf](http://foundationcenter.org/gainknowledge/research/pdf/fy2009_highlights.pdf)
13. Community Foundations of Canada. Giving in Canada Keeps Growing. News Release. 17.04.2008. См.: [http://www.cfc-fcc.ca/doc/whatsnew\\_docs/2007%20news%20release.pdf](http://www.cfc-fcc.ca/doc/whatsnew_docs/2007%20news%20release.pdf).

## АНАЛИЗ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН МИРА

*Капустина Маргарита Евгеньевна*

*студент Московского Государственного Университета  
Экономики Статистики и Информатики (МЭСИ),  
РФ, г. Москва*

*Егорова Елена Алексеевна*

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц. МЭСИ,  
РФ, г. Москва*

В данной работе была проанализирована численность населения 10 стран из разных уголков планеты. Для анализа структуры населения были выбраны следующие страны с различной степенью социально-экономического развития: Австралия, Аргентина, Германия, Египет, Индия, Италия, Канада, Россия, Франция, Япония.

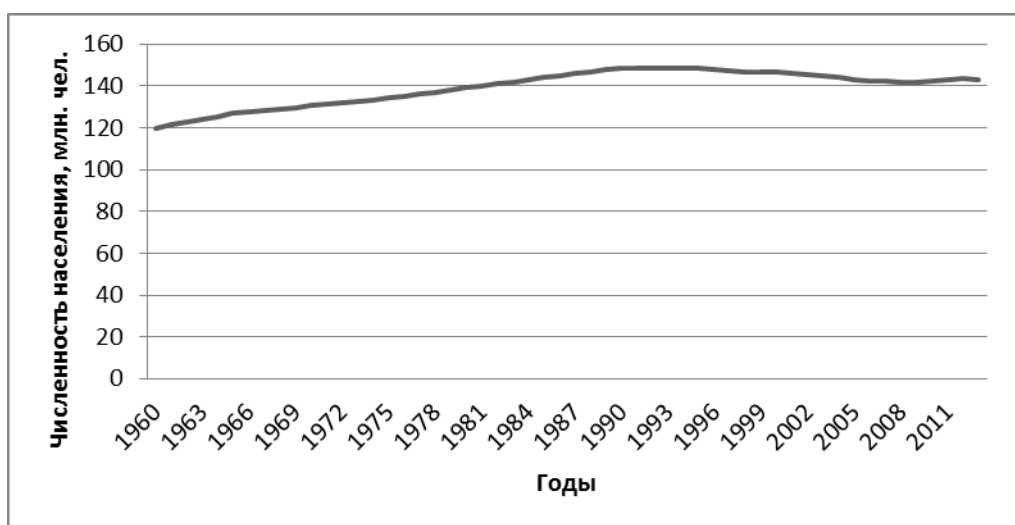
Рассмотрим динамику численности населения этих стран с 1960 по 2013 года. Динамика многих стран носит линейный характер, наблюдается тенденция к увеличению в численности населения. Высокие темпы роста демонстрирует Индия, а также Египет, за 50 с небольшим лет население этих стран увеличилось почти в 3 раза.

Печальней всего показали свою динамику Германия, за данный период численность населения увеличилось всего на 10 %, а также Италия и Россия численность увеличилась на 19 %. Проанализируем подробнее Германию и Россию, так как динамика их численности населения носит нелинейный характер, и, следовательно, более интересна для анализа.

В России с 1960 года наблюдается рост численности населения. С 1993 г. в России наблюдается устойчивая тенденция депопуляции, характеризующаяся постоянным превышением числа умерших над числом родившихся в 1,5—1,7 раза (рисунок 1).

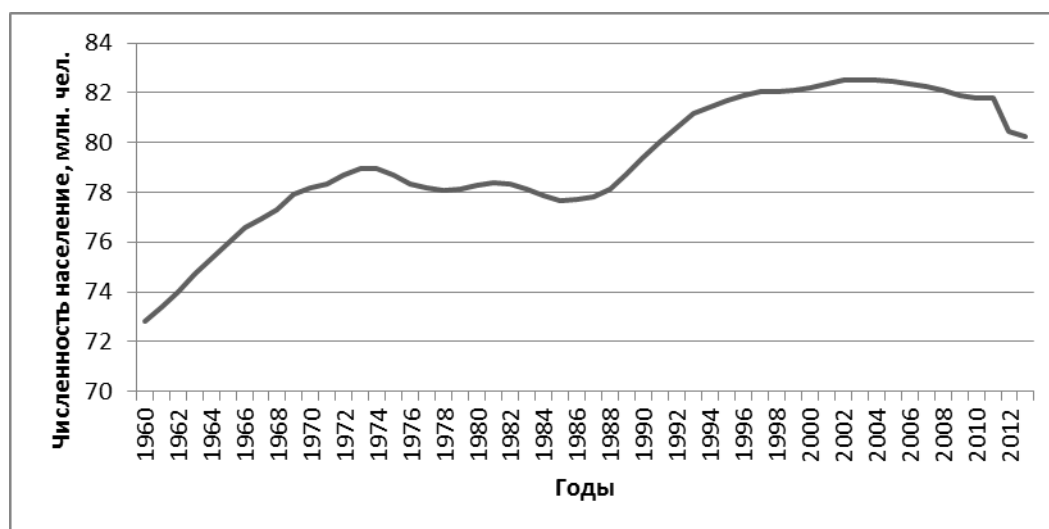
Такие изменения произошли вследствие ухудшения социально-экономического положения, разрушения привычной культурной и бытовой среды, а также резкого оттока населения за рубеж. Численность населения упала с 148,7 млн. человек в 1992 году до 141,9 в 2009. Наиболее значимой

причиной сокращения численности населения в эти годы стало снижение рождаемости. С 2010 года население небольшими темпами стало расти и в 2013 году достигло 143,2 млн. человек. Это связано с введением в 2007 году «Материнского капитала» и, следовательно, с повышением рождаемости в стране и снижением смертности в последние 3 года. Такая ситуация привела к тому, что в России в первые за 20 лет наблюдается естественный прирост населения.



**Рисунок 1. Динамика численности населения России с 1960 по 2013 гг.**

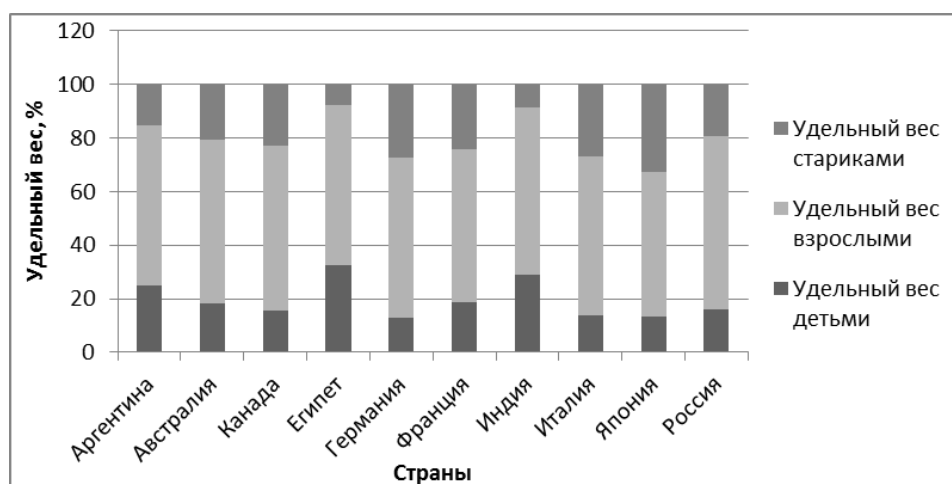
Динамика численности населения Германии оказалась самой нестабильной. Это наглядно видно на рисунке 2.



**Рисунок 2. Динамика численности населения Германии с 1960 по 2013 гг.**

С 1960 года численность населения увеличивалась довольно быстрыми темпами, но с 1975 года прирост населения был отрицательным. В 1960-е в Германии важную роль играли временные трудовые миграции. Германия стала нуждаться в притоке иммигрантов в связи с демографическими проблемами, и как следствие, нехваткой рабочей силы для развития промышленности и других отраслей экономики. Гастарбайтеры из Италии, Испании, Греции, Турции, Марокко, Португалии, Туниса и Югославии рекрутировались в Германию с 1955 по 1968 г. в рамках двусторонних межгосударственных соглашений по привлечению иностранных рабочих и были призваны насытить возрождающуюся экономику рабочими руками. В 1973 г., после того как число иностранных рабочих превысило 2 млн., их въезд был прекращен. Численность населения стала постепенно снижаться. Конец 1980-х — начало 1990-х ознаменовалось для Германии новым потоком политических иммигрантов и беженцев. Это происходило в связи с распадом СССР, подъёмом сепаратистских движений в ряде государств Восточной Европы, а также локальными войнами в различных точках земного шара. Что привело к резкому скачку численности населения вверх.

Проанализируем численность отдельных возрастных групп по всем странам. На основании расчета удельного веса возрастных групп определяется возрастная вид населения. В соответствии с этим мы можем сделать вывод о типе возрастных структур по регионам. Наглядно это можно рассмотреть на рисунке 4.



**Рисунок 4. Удельный вес возрастных групп населения по странам в 2013 г.**



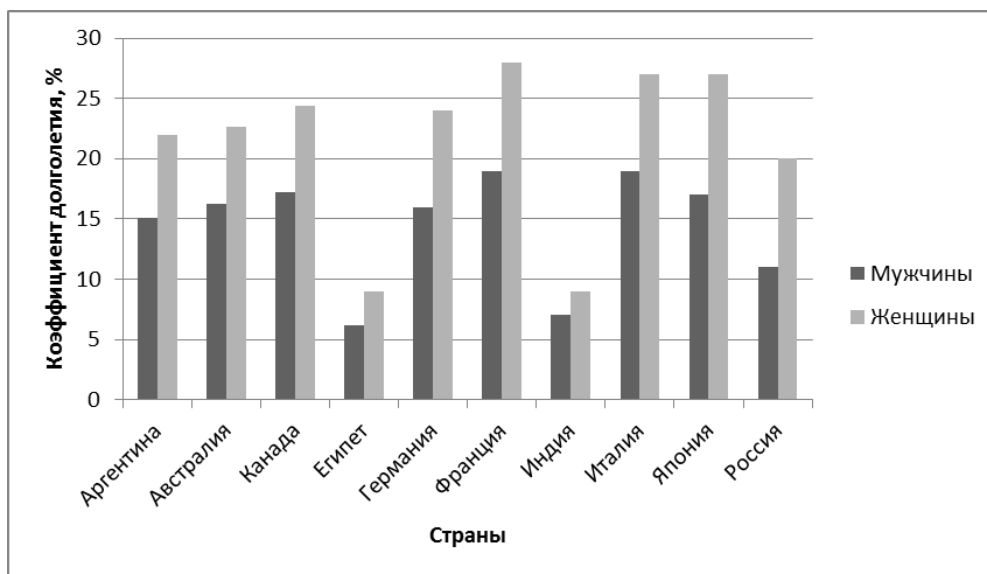
Регрессивный тип населения наблюдается в 7 странах из 10 (Австралия, Канада, Германия, Франция, Италия, Япония, Россия) т. к. доля лиц в возрасте 60 лет и старше превышает долю детского населения. Хуже всего обстоят дела в Японии, в 2013 году удельный вес стариков был равен 33 %, в то время как удельный вес детьми составил всего 13 %. В Аргентине, Египте, Индии наблюдается прогрессивная структура населения, в этих странах доля населения в возрасте до 15 лет превышает долю населения в возрасте 60 лет и старше. Наибольший удельный вес детьми 32 % наблюдается в Египте, при этом удельный вес стариками в этой стране также самый наименьший всего 8 %. В России удельный вес стариков среди мужского и женского населения существенно различается, разница составляет почти 10 процентных пункта. И поэтому среди женского населения наблюдается регрессивный тип населения, а среди мужского прогрессивный.

Демографическая нагрузка может иметь различное значение: благоприятное, когда нагрузка детьми превышает нагрузку пожилыми и, наоборот, неблагоприятное в случае преобладания нагрузки пожилыми. В тех странах в которых наблюдается регрессионный тип населения доминирует и низкий показатель демографической нагрузки.

Рассмотрим показатели долголетия по странам. Одним из показателей долголетия является коэффициент долголетия, который показывает, сколько из каждых ста человек, доживших до старческого возраста, достигнет возраста долголетия. Диаграмму это коэффициента можно рассмотреть на рисунке 5.

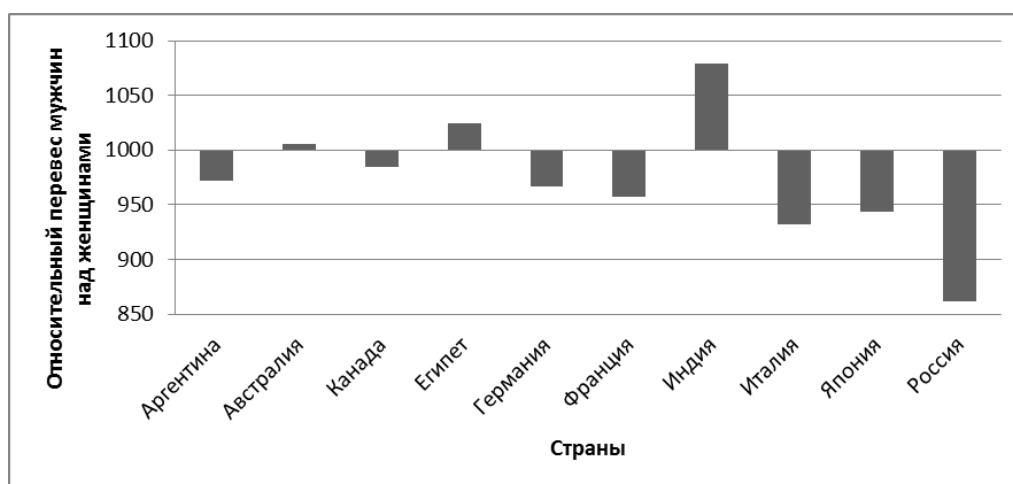
Как видно из рисунка 5 во всех странах, кроме Египта и Индии, среди женщин достигает возраста долголетия более 20 человек из ста. Во Франции, Италии, Японии более 27 человек, в Египте и Индии всего 9 человек из ста. Мужчины, дожившие до старческого возраста, реже, чем женщины достигают возраста долголетия. Наибольшая вероятность дожить до возраста долголетия у мужчин, проживающих в Италии и Франции — 19 %, а также в Японии и Канаде — 17 %. В России 20 женщин из 100 доживших до старческого

возраста, достигнет возраста долголетия. Среди мужчин этот показатель ниже всего 11 человек из ста.



**Рисунок 5. Коэффициенты долголетия в 2013 году**

Рассмотрим перевес численности мужчин над численностью женщин по странам в 2013 году. На рисунке 6 представлена диаграмма, которая показывает, сколько мужчин приходится на 1000 женщин.



**Рисунок 6. Относительный перевес мужчин над женщинами в 2013 году**

Самая неблагоприятная ситуация наблюдается в России. Мужское население в России на 13,8 % ниже женского. Основными причинами данного

перевеса являются высокая смертность мужчин, а также последствия Второй Мировой войны.

Численность мужского населения Аргентины, Канады, Германии, Франции ниже женского не более, чем на 5 %. Это говорит об отличном уровне жизни людей, более развитой инфраструктуры и благоприятных природных условий.

В Египте и Австралии численность мужского населения больше женского на 2,5 и 0,5 процентов соответственно. Индия отличается от других стран своим значительным перевесом численности мужчин над численностью женщин. В 2013 году в Индии на 1000 женщин приходилось 1079 мужчин.

Таким образом, проанализировав численность населения нескольких стран можно сказать, что в экономически развитых странах мира наблюдается регрессивный тип населения с большой долей пожилых людей и низкой доли детей, что естественно накладывает отпечаток на дальнейшее демографическое развитие этих стран.

### **Список литературы:**

1. Егорова Е.А., Золотарева О.А., Карманов М.В., Кучмаева О.В., Татаркова Н.В. и др. Демографическая статистика — М.: Кнорус, 2010.
2. Егорова Е.А., Золотарева О.А., Карманов М.В., Кучмаева О.В., Смелов П.А. Методологические вопросы экономико-статистического анализа социально-демографических групп населения — М., МЭСИ, 2010.
3. Шмойлова Р.А. Теория статистики — М.: Финансы и статистика, 2004.
4. Официальный сайт Росстата [www.gks.ru](http://www.gks.ru).

## **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

***Кожанова Кира Евгеньевна***

*студент*

*Гжельского государственного художественно-промышленного института,  
РФ, Раменский район, пос. Электроизолятор*

***Чепкасова Елена Александровна***

*научный руководитель, декан факультета экономики и управления,  
РФ, Раменский район, пос. Электроизолятор*

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в настоящее время в России одной из острых проблем, стоящих на пути экономического развития страны и отдельных ее территорий, является дефицит доходов муниципальных образований и, следовательно, проблема формирования местного бюджета. Доказательством тому являются статистические данные.

Практика показала, что в 2012 году 55 % муниципальных образований имели дефицит бюджета, в 2013 году их количество увеличилось и составляло 64 %. На 2014 год целых 77 % муниципальных образований утвердили свои бюджеты с дефицитом, причем некоторые из них имеют дефицит, превышающий предельно допустимый уровень. В Бюджетном кодексе Российской Федерации прописано: «размер дефицита местного бюджета, утвержденный нормативным актом представительного органа местного самоуправления о бюджете на соответствующий год, не может превышать 10 % объема доходов местного бюджета без учета финансовой помощи из федерального бюджета и бюджета субъекта РФ».

Причем в доходах, поступающих в бюджет муниципального образования, более 50 % составляют межбюджетные трансферты. Следовательно, уровень дефицита, который относится к малозначимым налоговым и неналоговым доходам, выше предельно допустимого, поэтому законность и обоснованность утвержденного размера дефицита местных бюджетом можно поставить под сомнение.

По мнению специалистов, изучающих вопросы формирования местных бюджетов, местные налоги не являются основополагающими и изначально недостаточны для покрытия всех затрат муниципального образования.

Например, в городских округах поступления в бюджет от налогообложения на имущество физических лиц составляет всего 0,5 % налоговых доходов, а в поселениях — 1,7 %. В формировании местного бюджета значимую часть налоговых доходов составляет налог на землю: в городских округах — 13,4 %, в поселениях — 38,4 %. Такие показатели недостаточно высокие, но позволяют утверждать, что местные налоги играют важную роль в формировании бюджетов муниципальных образований.

Для того чтобы муниципальные образования стали более самостоятельными и независимыми, необходимо совершенствовать и расширять систему внутренних ресурсов формирования доходной части местных бюджетов. Такие ресурсы составляют налоговые и неналоговые доходы. Рассмотрим ряд мер, комплексный подход к которым приведет к росту доходов в бюджет за счет местных налогов.

Во-первых, необходимо усилить контроль за несоблюдением учета объектов имущества и земель. Такими объектами являются: земельные участки, взятые в пользование без спроса; здания и сооружения, возведенные без разрешения на строительство; участки и имущество, которые имеют несоответствие заявленных и фактических площадей; реконструированные, перепланированные и потерявшие свое начальное предназначение строения.

При этом усиление контроля может быть осуществлено различными способами инвентаризации и процесса постановки на учет муниципального имущества и земельных участков:

1. Помощь при оформлении гражданами прав собственности на земли и имущественные объекты путем корректировки самой процедуры оформления и постановки на учет;

2. Выявление потенциальных плательщиков налогов, т. е. владельцев неучтенного имущества и земельных участков путем проведения разъяснительной работы с физическими лицами;

3. Наиболее эффективный способ — образование рабочих групп, деятельность которых будет заключаться в выявлении земельных и имущественных объектов, не прошедших регистрацию.

Во-вторых, для увеличения потока доходов в бюджет муниципального образования необходимо повысить качество информационной осведомленности населения о налогообложении объектов недвижимости и усилить взаимосвязь между регистрирующими, инвентаризирующими и фискальными органами. Данные об учете и инвентаризации должны быть актуальными, постоянно синхронизироваться с базами данных регистрирующих, инвентаризирующих и налоговых органов.

Одной из наиболее важных проблем, стоящих при формировании бюджетов муниципальных образований, является низкая стоимость объектов имущества и земель при обложении их налогами. Решением этой проблемы является изменение исчисления налоговой базы по налогам на имущество путем расчета, исходя из кадастровой стоимости участков земли и имущественных объектов. Стоимость объектов в результате инвентаризации получается ниже, чем их стоимость на рынке. Это происходит из-за отсутствия сопоставления информации о самом рынке недвижимости и местонахождения объекта.

Мерой, позволяющей повысить количество доходов от имущества, станет пересмотр льгот, предоставляемых физическим лицам при уплате земельных и имущественных налогов. Оптимизация системы льгот должна произойти не только на местном, но и на федеральном и региональном уровнях. На практике показано, что установка льгот на уровне федерации ведет к нехватке доходов на местном уровне.

Вопросу установления льгот Президент РФ уделяет особое внимание. В Бюджетном послании на 2013—2015 гг. отмечается, что «нужно обеспечить

выполнение плана поэтапной отмены льгот, установленных на федеральном уровне, применение которых приводит к недополучению доходов региональных и местных бюджетов. А если введение льготы на федеральном уровне признано целесообразным, то должен быть продуман механизм компенсации выпадающих доходов этих бюджетов». На увеличение доходов от налоговых поступлений также повлияет пересмотр налоговых ставок, которые должны быть экономически обоснованы.

Необходимо передать право контроля за местными налогами органам местного самоуправления. Сейчас этим занимаются территориальные подразделения Федеральной налоговой службы, которые не заинтересованы в росте поступлений доходов по имущественным налогам. Эта проблема исходит из того, что при повышении качества сегодняшнего контроля и учета базы по налогам, затраты будут превышать потенциальные налоговые поступления в будущем.

Доходы в бюджет формируются не только от налоговых поступлений. Значимую долю составляют неналоговые доходы (10 %). Более 50 % из них составляют доходы, поступающие от пользования имуществом муниципальных образований. Около 20 % идут от реализации материальных и нематериальных активов. И около 20 % составляют доходы от предоставления услуг на платной основе.

Препятствия для эффективного поступления неналоговых доходов в бюджет заключаются в проблеме сбора этих доходов, в связи с неравномерностью их распределения и трудностями при прогнозах, так как многие источники являются разовыми (доходы от пользования имуществом муниципальных образований, продажа материальных и нематериальных активов, административные платежи и сборы, штрафные взыскания, плата за нанесенный ущерб и т. д.).

Поступления в бюджет неналоговых доходов являются лишь частью доходной базы муниципальных образований, но служат дополнительным источником ее формирования и усиления экономической независимости.

Одной из мер по увеличению доходов от реализации муниципального имущества выступает поиск неиспользуемых бесхозных объектов недвижимости и земель, с дальнейшим присвоением их муниципалитету и передачей в пользование или владение физическим или юридическим лица на праве договора аренды или купли-продажи. Исходя из этого, немаловажным действием будет являться переоценка существующих ставок платы за аренду в соответствии с рыночной ситуацией.

Муниципальные образования имеют достаточно внутренних резервов для формирования собственного бюджета. Но основным препятствием при оптимизации системы поступления доходов в бюджет, является незаинтересованность государственных служащих органов местного самоуправления, так как это снизит дотации, которые поступают из федерального бюджета.

В заключение можно отметить, что проблемы бюджетов муниципальных образований связаны и с доходами и с расходами. Расходная часть значительно превышает доходную. Вопрос экономической самостоятельности муниципальных образований стоит на первом месте, поэтому, прежде всего, необходимо обеспечить экономический рост, усилить независимость и сбалансированность местных бюджетов, которые в совокупности образуют основу бюджетной системы нашей страны.

### **Список литературы:**

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
2. Курченко Л.Ф. Бюджетная система Российской Федерации: субфедеральный и местный уровни: Учебное пособие. М.: Дашков и К, 2012.
3. Петрова И.В. Бюджетное право Российской Федерации. Учебник для вузов. М.: Феникс, 2007.
4. Чернявский А. Бюджетный федерализм и межбюджетные отношения. М.: Юристъ, 2006.
5. Официальный сайт Президента РФ. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013—2015 годах — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kremlin.ru/acts/15786> (дата обращения -15.10.2014).



## **ПЕРСПЕКТИВЫ ИМУЩЕСТВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИИМАТЕЛЬСТВА**

***Кулаков Антон Иванович***

*студент 5 курса, кафедры Финансов и налогообложения, МЭСИ,  
РФ, г. Москва*

***Колчин Сергей Павлович***

*научный руководитель: д-р экон. наук, проф.,  
кафедры Финансов и налогообложения, МЭСИ,  
РФ, г. Москва*

Очевидно, что без поддержки государства субъекты малого предпринимательства не имеют возможности достичь высоких темпов роста. Владимир Владимирович Путин 2 октября 2014 года на инвестиционном форуме «Россия зовет!», говоря о необходимости поддержки малого и среднего бизнеса, заявил: «Мы в долгу большом перед этим сектором российской экономики». Президент подчеркнул, что необходимые для поддержки малого и среднего предпринимательства инструменты существуют уже в настоящее время, однако остается существенной проблема с их полноценным государственным финансированием. Кроме того, Владимир Владимирович указал на необходимость увеличения фондов, необходимых для поддержки малого бизнеса.

Глава государства также добавил, что необходимо совершенствовать механизмы поддержки и различного льготирования. «Это касается не только федерального уровня, — считает президент. — На этом направлении более активно должны действовать и региональные российские власти, а также муниципальные власти» [4].

Говоря о льготировании малого бизнеса, следует акцентировать внимание на использовании таких инструментов как налоговые льготы и преференции. Налоговый кодекс РФ содержит пять специальных режимов налогообложения, основной задачей которых выступает именно поддержка малого и среднего предпринимательства. Необходимо отметить, что одним из преимуществ использования указанных систем налогообложения помимо пониженных ставок

на получаемый доход является возможность освобождения от ряда налогов, которые предусмотрены общей системой налогообложения.

При этом в связи с осуществляемым реформированием системы имущественного налогообложения в России наиболее актуален вопрос об имущественном налогообложении организаций, применяющих специальные налоговые режимы.

Особо острые споры вызывает введение налога на недвижимость, который должен заменить в будущем налоги, которые являются составными элементами системы имущественного налогообложения в РФ. К таким налогам, в частности, относятся налоги на имущество организаций и физических лиц, транспортный и земельный налоги.

Необходимость введения налога на недвижимость обусловлена спецификой имущественного налогообложения. Так, с учетом положений ст. 38 НК РФ и ст. 130 ГК РФ можно говорить о существовании двух групп объектов налогообложения по имущественным налогам: движимое и недвижимое имущество. Однако существующей системой имущественного налогообложения в РФ во второй группе объектов налогообложения были выделены отдельные виды имущества.

Так, например, одним из видов недвижимого имущества в данной системе выступают земельные участки, являющиеся объектом налогообложения по земельному налогу. Кроме того, недвижимое имущество организаций и физических лиц облагается налогом на имущество организаций и физических лиц соответственно.

Также, нужно сказать о том, что налогообложение имущества физических лиц до вступления в силу главы 32 НК РФ (с 1 января 2015 года) регулируется отдельным законом (Закон РФ от 9 декабря 1991 № 2003-1 «О налогах на имущество физических лиц»), нарушая тем самым единство нормативной базы, регулирующей налоговую систему государства. Таким образом, система имущественного налогообложения с учетом принципа удобства налогообложения должна включать в себя не четыре налога, а два: налог

на недвижимость и транспортный налог. В настоящее время ведется подготовка к объединению налога на имущество организаций и физических лиц, а также земельного налога. Введение данного налога является одной из важных стадий реформирования налоговой системы РФ, которое позволит уменьшить издержки на администрирование в системе имущественного налогообложения и повысить удобство взимания налогов.

Нет сомнений в том, что изменения также коснутся и субъектов малого предпринимательства. В настоящее время налогоплательщики, использующие в своей деятельности систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей, упрощенную систему налогообложения или систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, освобождены от уплаты налога на имущество организаций согласно п. 3 ст. 346.1, п. 2 ст. 346.11 и п. 4 ст. 346.26 НК РФ соответственно. Кроме того, индивидуальные предприниматели, уплачивающие ЕНВД или применяющие патентную систему налогообложения, освобождены от уплаты налога на имущество физических лиц согласно п. 4 ст. 346.26 и пп. 2 п. 10 ст. 346.43 НК РФ соответственно. При этом во всех случаях указанное освобождение относится только к имуществу, используемому при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых возможно применение соответствующего специального налогового режима.

Однако стоит сказать о том, что налогоплательщики УСН с 1 января 2015 года и ЕНВД с 1 июля 2014 года в связи со вступлением в силу Федерального закона от 2 апреля 2014 г. № 52-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее — Федеральный закон № 52-ФЗ) обязаны уплачивать налог на имущество организаций с недвижимого имущества, налоговая база по которому определяется как кадастровая стоимость. Такое нововведение также показывает, что субъекты малого бизнеса становятся активными участниками процесса реформирования системы имущественного налогообложения в РФ.

Что касается земельного и транспортного налогов, то НК РФ не предусматривает освобождения от указанных налогов налогоплательщиков УСН, ЕНВД и налогоплательщиков, применяющих патентную систему налогообложения или уплачивающих ЕСХН.

Необходимо отдельно сказать о системе налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции. Так, при выполнении соглашения, предусматривающего условия раздела произведенной продукции в соответствии с п. 1 ст. 8 Федерального закона от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции» (далее — Федеральный закон № 225), организации, являющиеся инвесторами соглашения, которые применяют соответствующую систему налогообложения, могут быть освобождены от уплаты региональных и местных налогов по решению соответствующего законодательного (представительного) органа государственной власти или представительного органа местного самоуправления в соответствии с п. 7 ст. 346.35 НК РФ. В том случае, если такого решения принято не было, то стоит обратить внимание на другое положение, указанное в данном пункте. В нем говорится о том, что инвестор не уплачивает налог на имущество организаций в отношении основных средств, нематериальных активов, запасов и затрат, которые находятся на балансе налогоплательщика и используются исключительно для осуществления деятельности предусмотренной соглашением. Кроме того, инвестор не уплачивает транспортный налог в отношении принадлежащих ему транспортных средств (за исключением легковых автомобилей), используемых исключительно для целей соглашения.

Федеральный закон № 225-ФЗ в п. 2 ст. 8 также предусматривает иные условия раздела произведенной продукции. Соответственно, при выполнении соглашений с учетом вышеуказанных условий, инвестор согласно п. 8 ст. 346.35 НК РФ может быть освобожден от уплаты региональных и местных налогов по решению соответствующего законодательного (представительного) органа государственной власти или представительного органа местного самоуправления.

Становится очевидным, что существующая система имущественного налогообложения в РФ позволяет субъектам малого предпринимательства в значительной мере снижать налоговую нагрузку за счет освобождения от соответствующих налогов. Изменения, внесенные Федеральным законом № 52-ФЗ не должны существенно изменить существующее положение дел. Связано это, прежде всего с тем, что в соответствии со ст. 378.2 НК РФ налоговая база определяется как кадастровая стоимость имущества только в отношении крупных административно-деловых и торговых центров, офисных помещений и т. д. Налогоплательщики, уплачивающие УСН и ЕНВД, как правило, для ведения своей деятельности используют менее масштабные объекты недвижимости [6].

Кроме того, в Минэкономразвития и Минфине обсуждается вопрос о том, чтобы освободить налогоплательщиков УСН и ЕНВД от уплаты налога на имущество организаций, в том случае если площадь объекта такого имущества не превышает тысячи квадратных метров [5].

Также высказываются предложения о введении коэффициентов, которые учитывали бы фактически полезное использование того или иного объекта имущества, поскольку непосредственно для осуществления своей деятельности организации нередко используют лишь небольшую часть своей недвижимости, когда как большая часть занята складами и различными коммуникациями [5]. Однако такое решение проблемы может привести к возникновению фактов недобросовестного ведения предпринимательской деятельности, поскольку существует возможность делить большие помещения между формально независимыми собственниками.

Так или иначе, 1 января 2015 года начнется очередной этап реформирования системы имущественного налогообложения в России, и не исключено, что одной из задач изменений, вводимых Федеральным законом № 52, является подготовка необходимой нормативно-правовой базы в области налогообложения недвижимого имущества субъектов малого предпринимательства.

### **Список литературы:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ.
2. Федеральный закон от 2 апреля 2014 г. № 52-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции».
4. itar-tass.com — официальный сайт информационного агентства России «ТАСС».
5. top.rbc.ru — сайт компании «РосБизнесКонсалтинг».
6. www.glavbukh.ru — официальный сайт журнала «Главбух».

## МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

*Манилизу Дамас Алекс*

*студент гр. 740791/20 Тульского государственного университета (ТУлГУ),  
РФ, г. Тула*

*Романова Людмила Ефимовна*

*научный руководитель, д-р экон. наук, проф., Кафедра Финансов  
и менеджмента Тульского государственного университета (ТУлГУ),  
РФ, г. Тула*

Для прогнозирования результатов финансовой деятельности ОАО «Тулачермет» выберем несколько факторов, влияющих на прибыль предприятия (Y) (табл. 3.1):

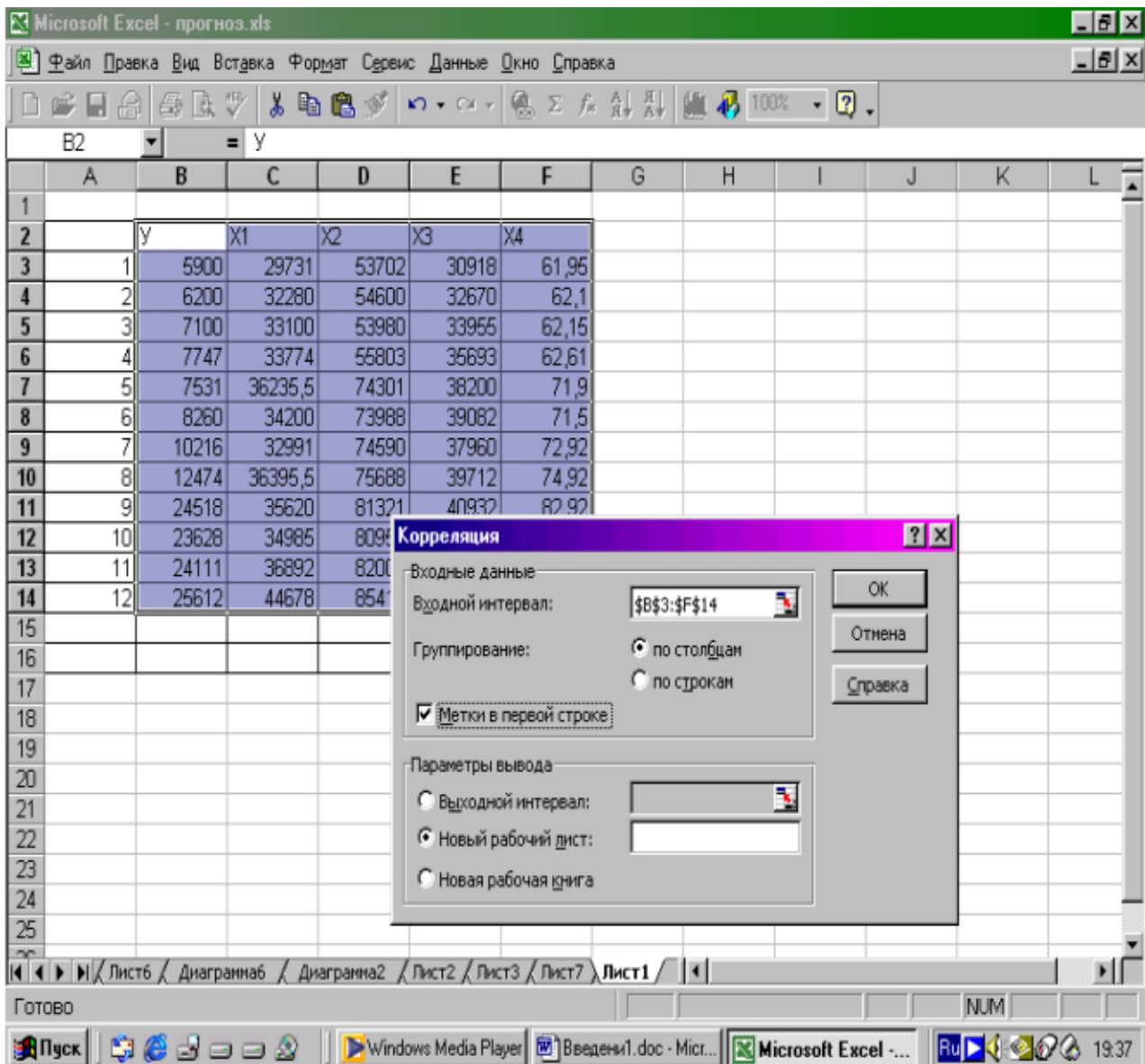
- объем реализации металлургии (X1);
- затраты на выполнение работ, услуг (X2);
- фонд заработной платы (X3);
- производительность труда (X4).

**Таблица 3.1.**

**Динамика показателей деятельности, ОАО «Тулачермет»**

Показатели	2010 год				2011 год				2012 год (по предварительным данным)			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
У, прибыль	5900	6200	7100	7747	7531	8260	10216	12474	24518	23628	24111	25612
X1	29731	32280	33100	33774	36235	34200	29991	47395,5	35620	34985	36892	44678
X2	53702	54600	53980	55803	74301	73988	74590	75688	81321	80953	82001	83411
X3	30918	32670	33955	35693	38200	39082	37960	39712	40932	41085	43261	43600
X4	61,95	62,10	62,15	62,61	71,9	71,5	72,92	74,92	82,92	83,15	83,9	84,08

Данные представим в следующем виде (рис. 3.1) и при помощи встроенной функции EXCEL «Пакет анализа. Корреляция» выведем матрицу парной корреляции (рис. 3.2).



*Рисунок 3.1. Диалоговое окно проведения корреляционно-регрессионного анализа*



	А	В	С	Д	Е	Ф	Г	Н	И	Ж	К	Л
1		У	X1	X2	X3	X4						
2	У	1										
3	X1	0,68303	1									
4	X2	0,808425	0,717245	1								
5	X3	0,845533	0,798879	0,953443	1							
6	X4	0,930182	0,705078	0,964611	0,945646	1						
7												
8												
9												
10												
11												
12												
13												
14												
15												
16												
17												
18												
19												
20												
21												
22												
23												
24												
25												

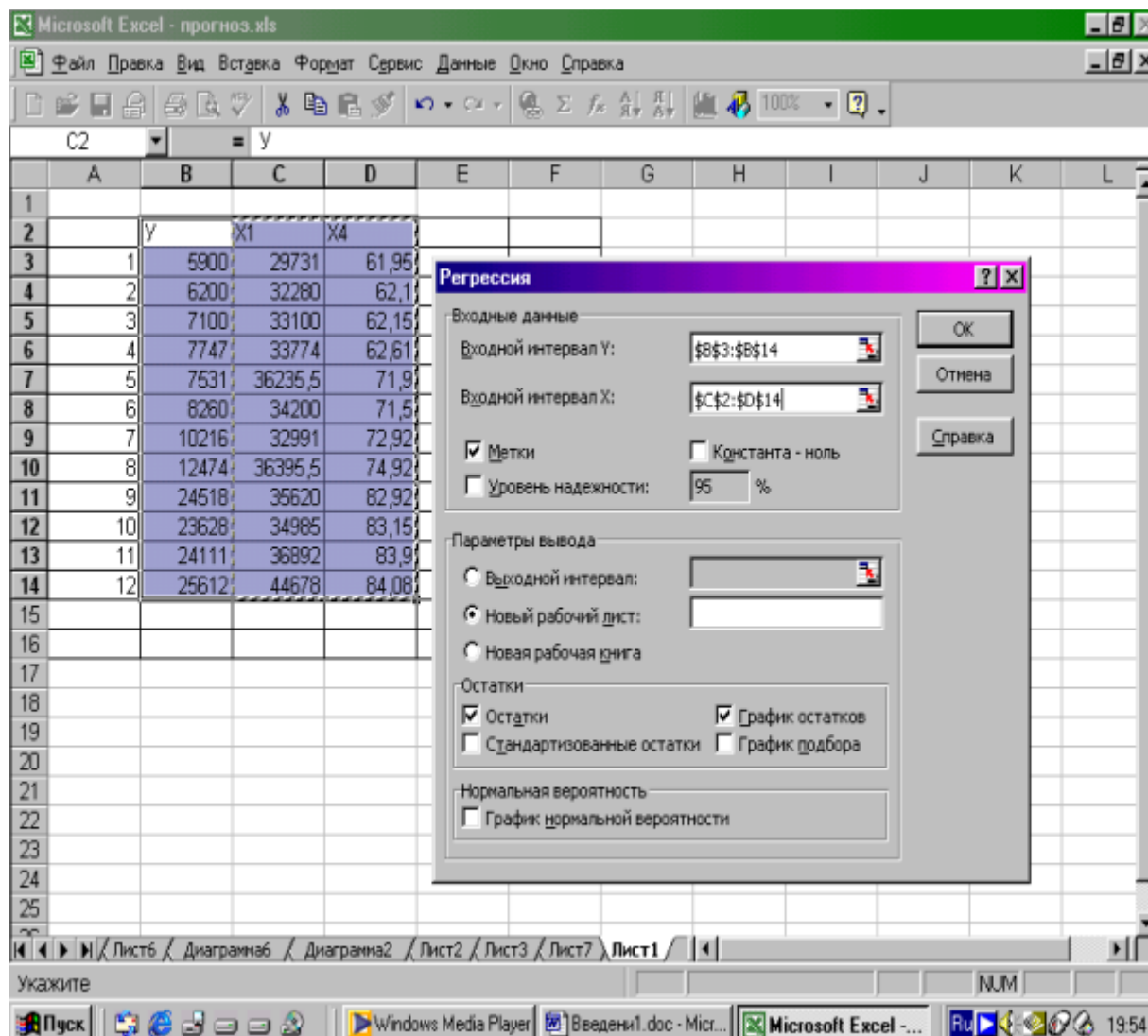
**Рисунок 3.2. Матрица парных коэффициентов корреляции**

Анализ матрицы коэффициентов парной корреляции показывает, что производительность труда (фактор X4) оказывает наибольшее влияние на величину прибыли предприятия (фактор У), т. к. имеет наибольшее по модулю значение коэффициента парной корреляции ( $r_{yx4} = 0,92$ ) [3].

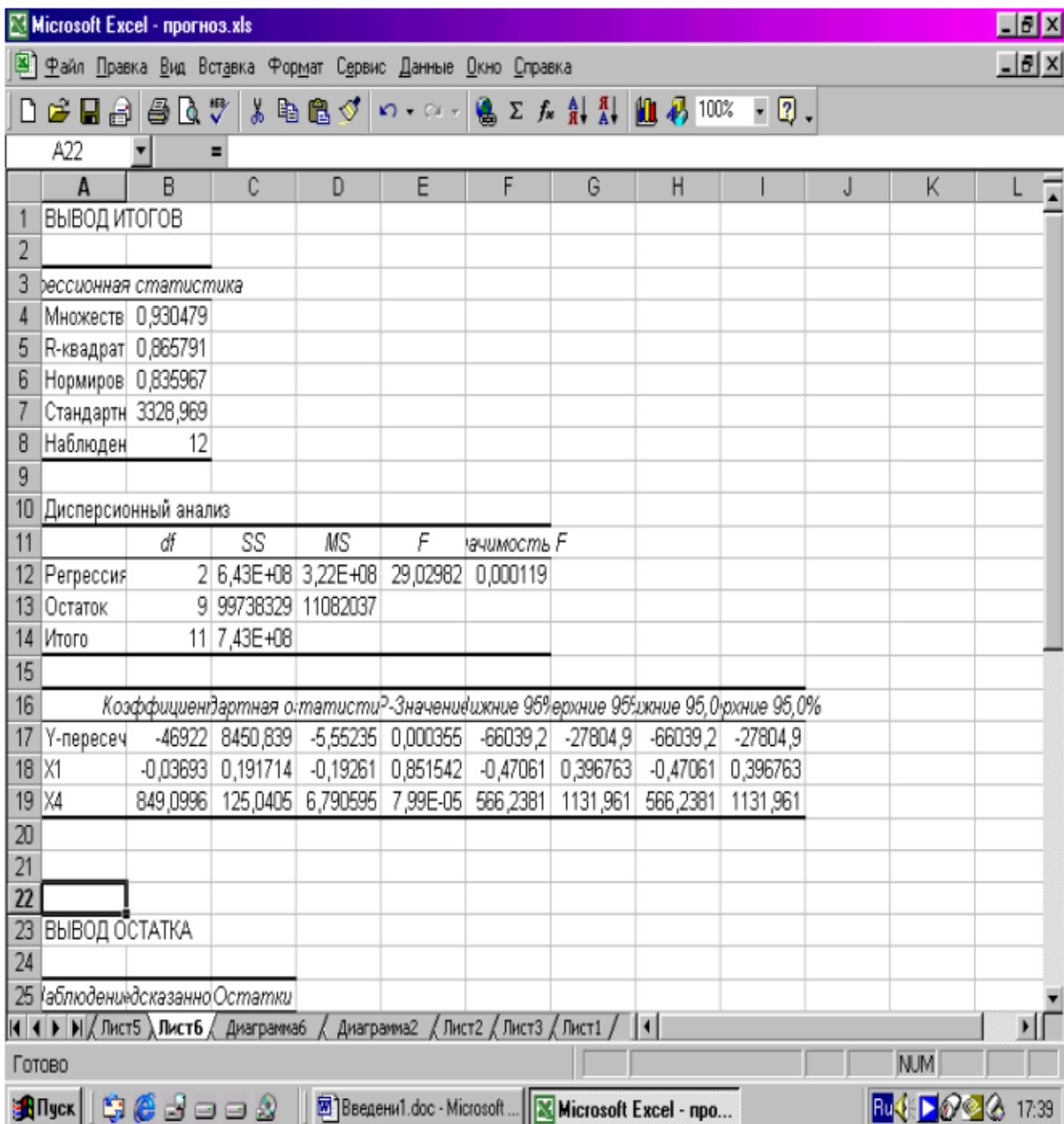
- $r_{x3x4} = 0,95 | > 0,8$  , значит X3 и X4 дают мультиколлинеарность. Фактор X4 оказывает наибольшее влияние на результативный показатель У, чем фактор X3, т. е.  $r_{yx4} > r_{yx3}$ , поэтому фактор X4 оставляем в модели, а X3 из рассмотрения исключаем.

- $r_{x2x4} = 0,95 | > 0,8$ , значит X2 и X4 дают мультиколлинеарность. Фактор X2 из рассмотрения исключаем, т. к. он оказывает наименьшее влияние на результативный показатель.

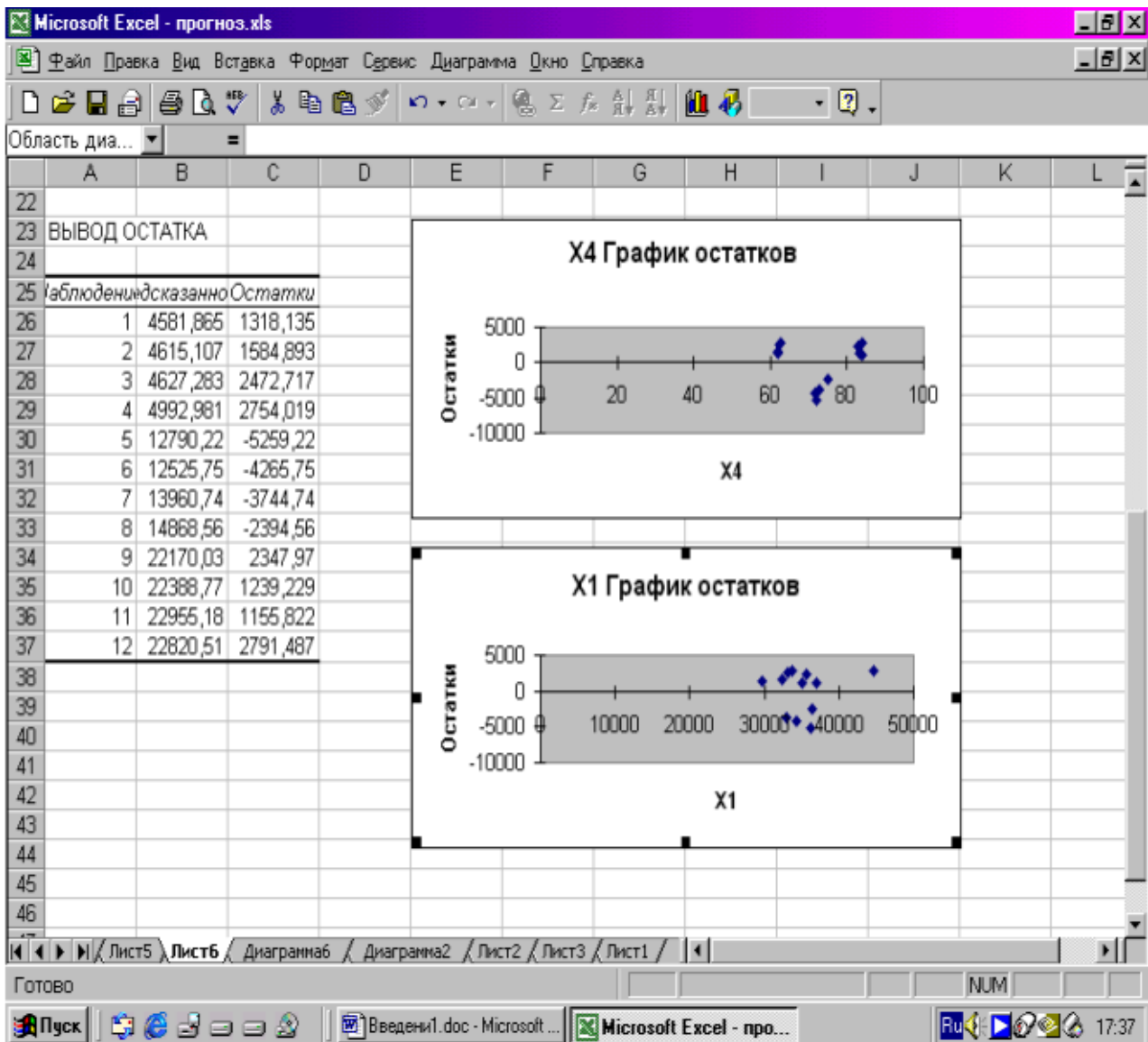
Построим линейную модель регрессии с ведущими факторами при помощи встроенной функции EXCEL «Пакет анализа. Регрессия» (рис. 3.3, рис. 3.4, рис. 3.5).



*Рисунок 3.3. Диалоговое окно построения модели регрессии*



**Рисунок 3.4. Вывод итогов регрессионного анализа**



**Рисунок 3.5. Вывод остатков регрессионного анализа**

Уравнение регрессии зависимости прибыли предприятия от объемов реализации металлургии и производительности труда можно записать в следующем виде:

$$Y = -46922 - 0,0369 * x_1 + 849,1 * x_4 \quad (11)$$

Оценка статистической значимости параметров регрессии проводится по t-критерию Стьюдента  $|t_{расч.} = 6,7901| > t_{табл.} = 2$ , что говорит о статистической значимости параметров регрессионной модели [1].

Коэффициент детерминации  $R^2 = 0,865791$ . Он показывает долю вариации результативного признака под воздействием изучаемых факторов.

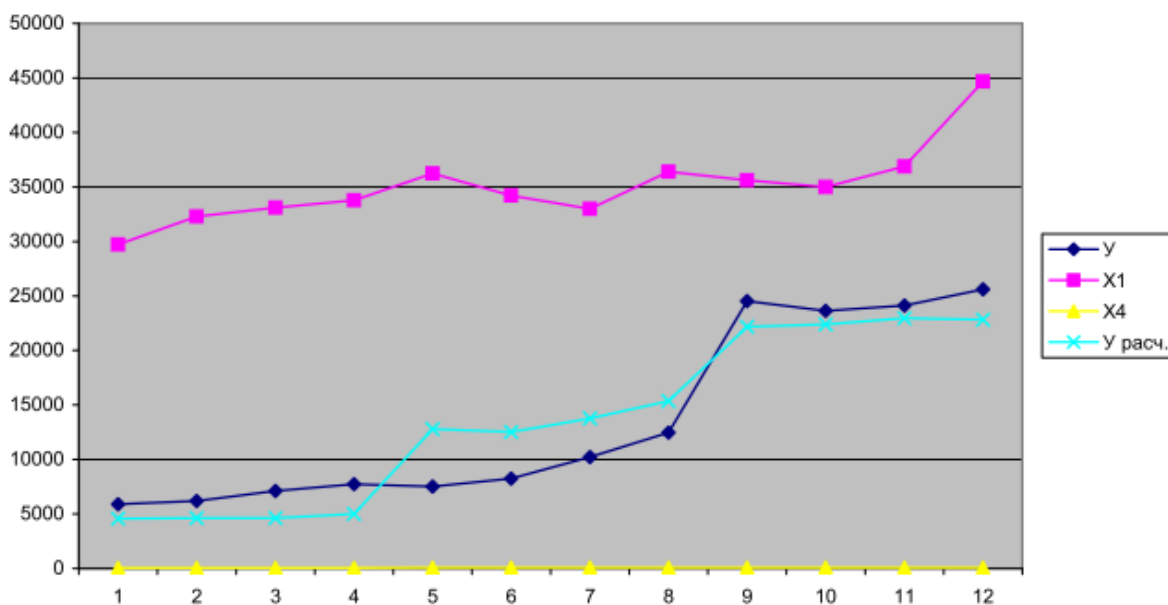
Следовательно, около 86 % вариации прибыли предприятия обусловлено вариацией объема реализации металлургии и производительностью труда.

Значение  $R^2=0,86$  близко к единице, поэтому качество модели можно признать высоким.

Коэффициент множественной корреляции  $R = 0,93479$  и показывает тесноту связи прибыли предприятия с объемом реализации металлургии и производительностью труда.

Оценим статистическую значимость уравнения регрессии, используя F — критерий Фишера, табличное значение которого равно 4.

Поскольку  $|F_{расч.} = 29,02982| > F_{табл.}$ , уравнение регрессии следует признать статистически значимым (адекватным).



**Рисунок 3.6. Диаграмма динамики показателей деятельности ОАО «Тулачермет»**

Построенная модель может быть использована для моделирования прогноза прибыли предприятия. Для этого необходимо рассчитать прогнозные значения факторных признаков через средний арифметический прирост (САП).

$$1. \text{САПх1} = \frac{x1(\text{конеч.}) - x1(\text{нач.})}{n - 1}$$

$$\text{САПх1} = \frac{44678 - 29731}{12-1} = 1358,8$$

$$\text{САПх4} = \frac{84,08 - 61,95}{12-1} = 2,01$$

2. Прогнозные значения факторов могут быть найдены по формуле:

$$x_i \text{ прогн.} = x_i(n) + k * \text{САПх}_i$$

Прогнозы показателей на два шага ( $k=1$ ;  $k=2$ ):

1) Объем реализации металлургии.

$$x1 \text{ прогн.} = x1(\text{кон.}) + 1 * \text{САПх1} = 44678 + 1 * 1358,8 = 46036,8$$

$$x1 \text{ прогн.} = x1(\text{кон.}) + 2 * \text{САПх1} = 44678 + 2 * 1358,8 = 47395,6$$

2) Производительность труда.

$$x4 \text{ прогн.} = x4(\text{кон.}) + 1 * \text{САПх4} = 84,08 + 1 * 2,01 = 86,09$$

$$x4 \text{ прогн.} = x4(\text{кон.}) + 2 * \text{САПх4} = 84,08 + 2 * 2,01 = 88,1$$

Подставим найденные значения в многофакторную модель:

$$\text{упрогн.} = a_0 + a_1 * x1 \text{ прогн.} + a_2 * x4 \text{ прогн.}$$

Рассчитаем упрогн. на два шага

$$\text{упрогн.} = -46922 + (-0,03693) * 46036,8 + 849,0996 * 86,09 = 24476,85$$

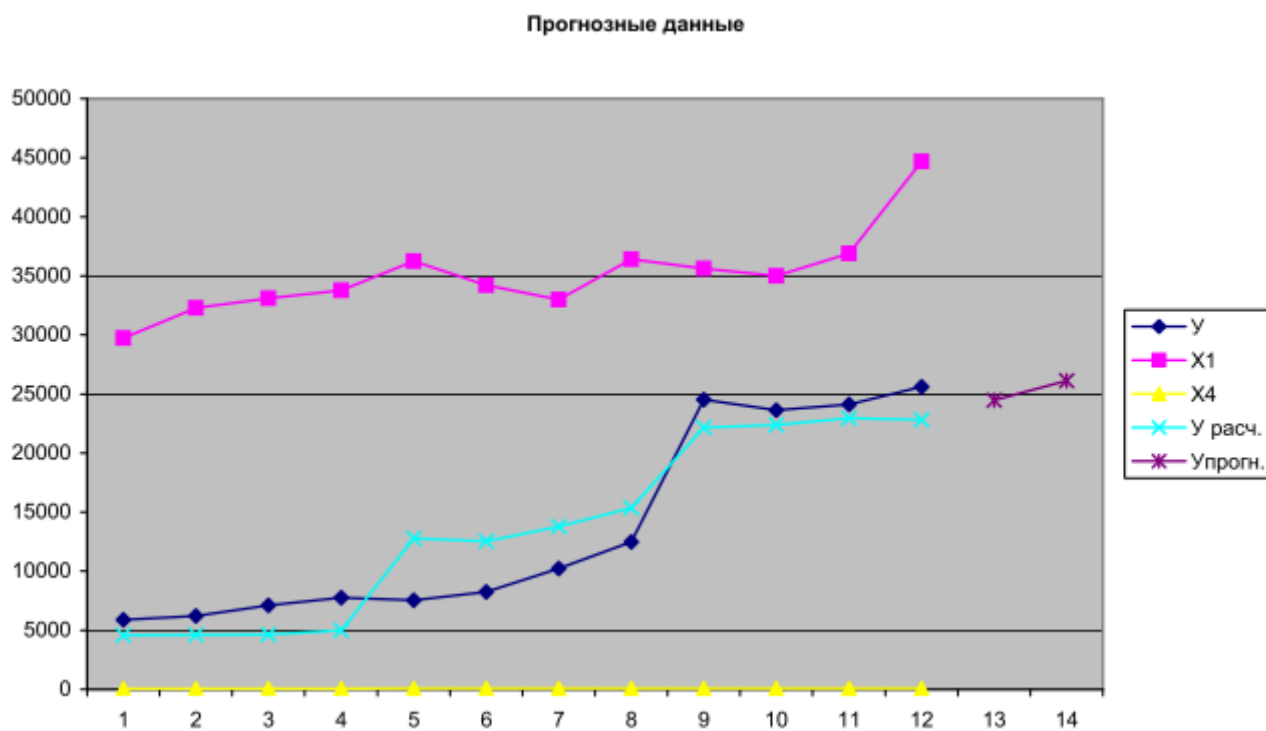
$$\text{упрогн.} = -46922 + (-0,03693) * 47395,6 + 849,0996 * 88,1 = 26133,36$$

В результате проведенного корреляционно-регрессионного анализа были определены ведущие факторы, влияющие на прибыль предприятия — объем реализации металлургии и производительность труда. Также была построена регрессионная модель с ведущими факторами и получено уравнение регрессии зависимости прибыли предприятия от объемов реализации металлургии и производительности труда:

$$Y = -46922 - 0,0369 * x1 + 849,1 * x4.$$

Данная модель использована для моделирования прогноза прибыли предприятия, для этого рассчитаны прогнозные значения факторных признаков через средний арифметический прирост (САП), где  $САП_{x1}=1358,8$ ,  $САП_{x4}=2,01$ . Найдены прогнозные значения факторов на два шага:  $x1 = 46036,8$  ( $k=1$ ),  $x1 = 47395,16$  ( $k=2$ );  $x4 = 86,09$  ( $k=1$ ),  $x4 = 88,1$  ( $k=2$ ). Подставив найденные значения в многофакторную модель  $упрогн. = a_0 + a_1 * x1_{прогн.} + a_2 * x4_{прогн.}$ , был получен прогноз прибыли ОАО «Тулачермет», с учетом тенденций его развития, на 1 и 2 квартал 2013 года, который составил: 24476,85 тыс. руб. и 26133,36 тыс. руб., что на 41,15 тыс. руб. меньше чем в 1 квартале 2012 г. и 2505,36 тыс. руб. больше чем во 2 квартале 2012 г. (рис. 3.7).

Прогнозные данные:



**Рисунок 3.7. График прогноза прибыли ОАО «Тулачермет»**

## **Список литературы:**

1. Практикум по эконометрике: Учеб. пособие / И.И. Елисеева, С.В. Курышева, Н.М. Гордеенко и др.; Под. ред. И.И. Елисеевой. — М.: Финансы и статистика, 2012.
2. Эконометрика: Учебник / Под. Ред. И.И. Елисеевой. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 344 с.
3. Эконометрика: Учебник / Под. Ред. И.И. Елисеевой. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 344 с.
4. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов / Под ред. Б.Н. Прыкин. — М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2010. — 360 с.
5. Макарьева В.И., Андреева Л.В. Анализ финансового состояния деятельности организации. — М.: Финансы и статистика, 2013. — 89 с.



## **НАЛОГОВЫЕ БАРЬЕРЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ИЗ ИНОСТРАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

*Миронов Александр Сергеевич*

*студент 5 курса, кафедры Финансов и налогообложения, МЭСИ,  
РФ, г. Москва*

*Грызунова Наталья Владимировна*

*научный руководитель, д-р экон. наук, проф.,  
кафедра Финансов и налогообложения, МЭСИ,  
РФ, г. Москва*

В условиях противостояния между Россией и западными странами и ведущейся информационной войны актуальным является противодействие инструментам западного влияния внутри России. Главным из этих инструментов являются некоммерческие организации (далее НКО).

К основным проблемам, связанным с налогообложением НКО в настоящий момент относятся проблемы, затрагивающие 2 налога: налог на прибыль организаций и налог на добавленную стоимость (далее НДС).

К проблемам, связанным с налогом на прибыль организаций относятся:

1) Налогом на прибыль облагаются полученные НКО в рамках благотворительной деятельности работы и услуги (п. 8 ст. 250 Налогового кодекса Российской Федерации (далее НК РФ)).

2) Гранты, предоставляемые иностранными и международными НКО не облагаются налогом, если эти грантодающие организации указаны в перечне, утвержденном Правительством РФ [5], и выделяются на цели, указанные абз. 8 пп. 14 п. 1 ст. 251 НК РФ.

3) НК РФ не предусматривает налоговые льготы по налогу на прибыль для организаций, перечисляющих средства на благотворительные цели.

К проблемам, связанным с НДС относятся:

1) Уплата НДС НКО и жертвователями в пользу НКО при безвозмездной передаче ими имущества, безвозмездном оказании услуг и выполнении работ (ст. 149 НК РФ).

2) Непризнание реализацией, а, следовательно, и объектом обложения НДС, безвозмездной передачи КНО нематериальных активов, основных средств и иного имущества для осуществления ими только уставной деятельности, не связанной с предпринимательской деятельностью (пп. 3 п. 3. Ст. 39 НК РФ и пп. 1 п. 2 ст. 146 НК РФ).

3) Признание реализацией безвозмездной передачи товаров, выполнения работ, оказания услуг, если они осуществляются не в рамках благотворительной деятельности (пп. 12 п. 3 ст. 149 НК РФ), а также не в рамках зарегистрированных проектов и программ безвозмездной помощи (пп. 19 п. 2 ст. 149 НК РФ).

Таким образом, актуальным является изменение налогового режима НКО в сторону снижения налогового бремени, а также установление налогового вычета из налоговой базы для жертвователей в пользу НКО [6, с. 216].

Необходимо установить причины актуальности обозначенных налоговых проблем для российских НКО.

Первой причиной является источник финансирования российских НКО.

20 июля 2012 года в России был принят Федеральный закон от 20.07.2012 № 121-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования деятельности некоммерческих организаций, выполняющих функции иностранного агента». П. 3 ст. 32 указанного закона обязал НКО, получающие финансирование от иностранных источников, регистрироваться в качестве иностранных агентов и отчитываться о целях расходования полученных денежных средств и имущества.

В результате проведённой Генеральной прокуратурой РФ проверки признаки политической деятельности и подтвержденное документацией НКО иностранное финансирование в течение 2010—2013 гг. в объеме, превышающем 6 млрд. руб. выявлены у 215 некоммерческих организаций [1].

Несмотря на обязанность НКО, получающих средства из иностранных источников, регистрироваться в реестре иностранных агентов, в настоящий момент в нём зарегистрировано всего 15 организаций [2]. Данный факт говорит

о том, что очень многие НКО не желают раскрывать источники своего финансирования. Кроме того, Государственный департамент США выразил недовольство как по отношению к проверкам российских НКО, так и по отношению к принятому закону «об иностранных агентах» [8]. Аналогичное недовольство выразил МИД Германии [7].

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что многие российские НКО финансируются из иностранных источников и в этом финансировании напрямую заинтересованы правительства иностранных государств.

Второй причиной является цели и характер финансирования российских НКО.

Среди льготизируемых направлений финансирования, указанных в абз. 8 пп. 14 п. 1 ст. 251 НК РФ, отсутствует политическая деятельность. Это значит, что выделенные НКО гранты для этой цели будут облагаться налогом на прибыль организаций. Кроме того, как указано выше, передача товаров, выполнение работ и оказание услуг будут облагаться НДС, если это не зарегистрированные проекты безвозмездной помощи или не благотворительная деятельность.

Обозначенные проблемы говорят о том, что перечень необлагаемых налогами целей финансирования НКО и характер их поддержки сильно ограничен и не позволяет открытым способом, без налоговых последствий, финансировать различные политические силы.

Третьей причиной является сам объем средств, перечисляемый на счета российских НКО. На сайте Национального фонда поддержки демократии (структурного подразделения Конгресса США) представлена отчетность по выделенным грантам на развитие демократии в России [4]. Согласно представленной отчетности в 2013 году фонд выделил 85 грантов на общую сумму \$ 7,9 млн. Получателями грантов обозначены российские НКО. Такой объем средств подразумевает серьезные издержки, связанные с налогообложением в государстве-получателе.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что в Российской налоговой системе существуют барьеры, сильно ограничивающие финансирование НКО иностранными источниками. Как правило этими источниками являются правительства иностранных государств, а также их структурные подразделения. Целью выделяемого ими финансирования является желание влиять на политические процессы внутри России.

Так как прямое финансирование подлежит обложению НДС и налогом на прибыль организаций, то получается курьезная ситуация. Бюджет иностранных правительств, формируемый из налоговых поступлений в своих государствах, расходуется на оплату налогов в России при финансировании российских НКО.

В приведённых налоговых барьерах отсутствует уточнение страны происхождения источника финансирования НКО, что позволяет облагать налогами как прямые иностранные инвестиции, так и финансирование российских НКО из иностранных источников с помощью посредников на территории РФ.

Проведенное исследование показало, что НКО играют немаловажную роль в обеспечении интересов иностранных государств на территории России. В настоящий момент эти интересы противоречат государственным интересам России, поэтому необходимо выстраивать такую политику, в результате которой у НКО, финансируемых из иностранных источников, не будет возможности влиять на политическую ситуацию в России. Таким образом предоставление налоговых льгот и преференций НКО в настоящий момент нецелесообразно.

### **Список литературы:**

1. Генеральная прокуратура РФ URL: [http://genproc.gov.ru/smi/interview\\_and\\_appearances/appearances/83568/](http://genproc.gov.ru/smi/interview_and_appearances/appearances/83568/) (дата обращения 12.10.2014).
2. Министерство юстиции РФ URL: <http://unro.minjust.ru/NKOForeignAgent>. (дата обращения 12.10.2014).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации.

4. Национальный фонд поддержки демократии URL: [http://www.ned.org/ where-we-work/eurasia/russia](http://www.ned.org/where-we-work/eurasia/russia) (дата обращения 12.10.2014).
5. Постановление Правительства от 28 июня 2008 г. № 485.
6. Проблемы налогообложения некоммерческих организаций в России. М.: ИЭПП, 2007.
7. Российское информационное агентство URL: <http://ria.ru/world/20130322/928607383.html> (дата обращения 12.10.2014).
8. Российское информационное агентство URL: <http://ria.ru/world/20130325/928956188.html> (дата обращения 12.10.2014).
9. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях».

## НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА КАК ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*Мкртумян Вера Борисовна*

*студент Северо-Кавказского федерального университета,  
РФ, г. Пятигорск*

*Пирская Елена Владимировна*

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц.  
Северо-Кавказского федерального университета,  
РФ, г. Пятигорск*

В нынешних условиях рыночной экономики налоговая система и налоги занимают ключевую позицию. Без всякого сомнения, можно сказать, что без хорошо организованной и отлаженной, четко действующей налоговой системы, которая отвечает современным условиям развития общественного производства, эффективная деятельность государства просто невозможна.

Налоговая система — основанная на определенных принципах система урегулированных нормами права общественных отношений, которые складываются в связи с установлением и взиманием налогов и сборов [1].

Основу налоговой системы составляют налоги. Это необходимое звено экономических отношений в обществе. Как известно, исторически налоги возникли в момент разделения общества на классы и с возникновением государства, как «взносы граждан, необходимые для содержания ... публичной власти ...» (К. Маркс).

В сущности, налог представляет собой обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, который взимается с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований [2].

История развития общества доказывает, что еще ни одно государство не сумело обойтись без налогов, так как для осуществления своих функций по удовлетворению коллективных потребностей ему требуется определенная

сумма денежных средств, которые можно собрать лишь при помощи налогов. При развитии и изменении форм государственного устройства всегда преобразуется налоговая система. Для современного цивилизованного общества налоги являются основной формой доходов государства. В структуре всех доходов государственного бюджета налоги занимают первостепенную позицию и составляют, по различным оценкам, около 75—85 %.

Кроме этой сугубо финансовой функции налоговая система применяется для экономического влияния государства на общественное производство, его структуру и динамику, на состояние НТП. От правильно построенной системы налогообложения зависит эффективное функционирование всей экономики государства

Сообразно развитию государства стремительно развивалась и налоговая система. И уже к 70—80-м годам двадцатого столетия в западных странах была распространена и получила признание бюджетная концепция, которая исходила из того, что налоговые поступления — это продукт двух основополагающих факторов. Этими факторами являются:

- налоговая ставка;
- налоговая база.

Рост налоговой ноши может привести к возрастанию доходов государства только до некоего предела, пока не начнется сокращение облагаемой налогом части национального производства. В момент, когда этот предел будет превзойден, возросшая налоговая ставка приведет к полнейшему сокращению доходов бюджета.

Уже ко второй половине 80-х и к началу 90-х годов двадцатого века в ведущих державах мира, таких, как США, Великобритания, Франция, Германия, Швеция, Япония и некоторых других были проведены налоговые реформы, которые были направлены на форсирование и накопление капитала, а также мотивацию деловой активности. Для этого ставка налога на прибыль корпораций была снижена. Для примера, в США ставку корпорационного налога уменьшили с 46 до 34 %; в Великобритании — с 45 до 35 %;

во Франции — в 1986 году с 50 до 45 %, а к 1991 году — до 42 %; в Японии — в 1989 году с 42 до 40 %, а в 1990 году — до 37,5 %. Уже в начале 1994 года в Дании началось стремительное проведение налоговой реформы. Начало девяностых годов можно также считать периодом, в который стала формироваться и возрождаться налоговая система России.

Действующая в течение последних лет в стране налоговая система была создана практически с нуля. Отечественный опыт деятельности такой системы в условиях, когда предоставляется свобода и простор рыночным отношениям, очень мал.

Ныне на мировом рынке особыми преимуществами обладают страны, проводящие налоговую политику осмысленно и сдержанно. Эти государства осуществляют наиболее благополучную продажу своих товаров и услуг на мировом рынке, они привлекают значительную часть международных инвестиций, происходит ускоренное формирование широкого класса состоятельных собственников, что и есть основа для благосостояния страны, ее политического и экономического постоянства.

Наша страна пока отстает от других стран по данному параметру. Проводимая в России налоговая реформа — это один из самых важных факторов, обеспечивающих экономический рост, развитие предпринимательской активности, также ликвидацию теневой экономики, привлечение в страну полномасштабных иностранных инвестиций. Сам термин «реформа» означает переустройство чего-либо, в различных сферах жизни общества, области знаний.

Проведение налоговых реформ — острая экономическая необходимость. Это можно объяснить с помощью следующих фактов:

- налоговое законодательство все еще претерпевает серьезные изменения, и проводимая налоговая реформа должна быть основана на научных концепциях, должна быть четко установлена цель ее реформы.

- нет «системности» проводимых реформ, что говорит о том, что отсутствует комплексность реформирования налоговой системы, ведь



оно должно происходить, с параллельным проведением других реформ (административная, судебная и др.).

- при разработке концепции налоговой системы и налогового законодательства в полном объеме не был обеспечен комплексный подход к сути проблемы налогообложения; не была учтена непростая взаимосвязь всех участников общественных отношений, которые складываются в процессе установления и взимания налогов.

При формировании налоговой системы РФ комплексный подход очень важен. Его отсутствие всегда приводит к усугублению экономических и социальных противоречий, происходит бегство капитала за рубеж и развивается теневая экономика.

Чтобы определить пути реформирования, для начала, необходимо провести анализ основных проблем налоговой системы нашей страны на нынешнем этапе её развития.

Во время реализации налогового законодательства возникает немало острейших проблем, которые касаются взаимоотношений, складывающихся между налогоплательщиками и государством, ответственности физических и юридических лиц за несоблюдение налоговых законов, прав и обязанностей налоговых органов.

Среди этих проблем можно выделить следующие:

1. налоговая система неэкономична и неэффективна в вопросе решения задач по собираемости налоговых платежей и формированию бюджетов определенных территориальных образований;

2. большое количество налоговых платежей, высокие ставки налогов, что в большей степени способствует уклонению от уплаты налогов;

3. громоздкость и противоречивость в понимании законодательной базы, проявляющаяся в большом количестве законодательных актов, огромном количестве льгот по объектам и субъектам каждого вида налога;

4. субъективно недооцениваются или переоцениваются роли и значения отдельных видов налогов, что способствует частым изменениям в налоговом

законодательстве, налоговой базе, налоговых ставках, что делает налоговую систему нестабильной, снижается привлечение в экономику инвестиционных проектов, в частности, иностранных;

5. несовершенна законодательная база и в отношении обложения налоговыми платежами природных ресурсов, из-за чего не только снижается благосостояние российских граждан, но и происходит утечка денежных средств в зарубежные банки и снижается инвестирование в российскую экономику.

С развитием рыночных отношений недостатки, которые присущи налоговой системе, приводят к расхождению изменений, которые происходят в обществе и государстве (что, в свою очередь, тормозит экономическое и социальное развитие государства и его территориальных образований, способствует появлению массовых недовольств налогоплательщиков), растет количество уклонений субъектов налога от уплаты или несвоевременность выплат, углубляется и расширяется сеть теневой экономики.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что Россия нуждается в реформировании налоговой системы.

Для достижения этой цели необходимо законодательно и практически решить следующие проблемы:

1. законодательно и организационно должна быть обеспечена полнота и эффективность сбора платежей со всех категорий субъектов налога;

2. законодательно должны быть ликвидировано множество налоговых льгот как по отдельным видам налогов и сборов, так и по категориям налогоплательщиков;

3. должны быть ликвидированы все условия, которые способствуют законно избежать снижения сумм, уплачиваемых налогов и сборов;

4. законодательно и организационно должна быть упрощена налоговую систему путем уменьшения числа налогов и сборов,

5. должны быть сокращены или ликвидированы всевозможные внебюджетные и бюджетные фонды, сокращены органы, ответственные за собираемость налоговых платежей.

В ходе реализации программы реформирования налоговой системы в первую очередь должна быть решена проблема выбора видов налогов: какие из существующих могут быть оставлены, какие следует исключить, какие ввести в новое законодательство. С этой целью следует законодательством четко и жестко предписать, что налоговые ставки и налоговая база не должны быть изменены в течение хотя бы одного срока работы Федерального Собрания РФ, не должно быть ухудшено положение субъектов налога, за исключением таможенных пошлин и коммунальных платежей, которые могут пересматриваться не чаще, чем один раз в год [3].

С решением всех этих проблем:

- будут выровнены условия налогообложения для всех субъектов налога;
- налоговая база по взимаемым налогам будет соответствовать экономическому содержанию деятельности субъекта налога;
- будет повышена собираемость налогов, в частности, из-за включения в налоговое законодательство механизма, повышающего ответственность должностных лиц за налоговый контроль;
- будет снижено общее налоговое бремя путем более равномерного распределения налоговой нагрузки между категориями налогоплательщиков, с помощью снижения загруженности фонда оплаты труда, снижения налоговых ставок на НДС, акцизов и других видов налогов;
- будет упрощена налоговая система за счет сокращенного общего числа видов налогов, типизация порядка уплаты налоговых платежей, замена ряда видов налогов единым налогом на доход субъекта налога;
- будет обеспечена стабильная, предсказуемая и простая налоговая система.

Таким образом, из всего вышесказанного следует, что система налогообложения должна быть переориентирована на приоритет интересов развития экономики нашей страны, с дополнением мер по организационно-методическому совершенствованию функционирования самих налоговых органов. Это будет способствовать повышению эффективности налогового

регулирования, созданию необходимых предпосылок для роста накоплений и притока инвестиций в производственный сектор.

В обществе должна быть создана атмосфера уважения к налогу, которая основана на понимании того, что существование налоговой системы и установленные государством правила взимания конкретных налогов — экономическая необходимость. Без всего этого экономический подъем России просто невозможен.

### **Список литературы:**

1. Википедия — [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Налоговая\\_система](https://ru.wikipedia.org/wiki/Налоговая_система).
2. Налоговый кодекс РФ п. 1 ст. 8 — [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: [http://base.garant.ru/10900200/1/#block\\_20001](http://base.garant.ru/10900200/1/#block_20001).
3. Романчук И.С., Руденко С.А. Учебно-методический комплекс для студентов специальности «Налоги и налогообложение». Издательство Тюменский государственный университет, 2008. — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: [http://www.distance.ru/files/gosatt/programms/gos\\_nin.pdf](http://www.distance.ru/files/gosatt/programms/gos_nin.pdf).

## ПРОБЛЕМЫ ФОНДОВОЙ БИРЖИ РОССИИ

*Неприна Анастасия Дмитриевна*

*студент Национального исследовательского университета  
«Высшая Школа Экономики»,  
РФ, г. Пермь*

Переход к рыночным отношениям в конце 20 века, привел к повышенному интересу фондовых бирж, как важной составляющей рынка ценных бумаг.

Рынок ценных бумаг, будучи неотъемлемой частью российской экономической системы, стал важным институтом, который имеет большое воздействие на развитие рыночных отношений экономической системы в целом. Механизм фондового рынка способствует привлечению внутренних и внешних инвестиций, перераспределяет денежные средства, для удовлетворения потребностей всех хозяйствующих субъектов.

Фондовая биржа — центр экономической жизни государства. Здесь совершаются сделки с ценными бумагами, постоянно изменяются цены, как на драгоценные металлы, так и на нефть. Экономика государства практически во всем зависит от сделок дилеров и брокеров. На фондовой бирже происходят процессы мирового масштаба. Исходя из этого, трудно недооценивать ее роль в формировании национальной экономики.

Однако, абсолютно все фондовые рынки сталкиваются с различными проблемами, которые оказывают пагубное влияние как на развитие самих рынков, так и на развитие экономики того или иного государства.

Целью данной работы являлся анализ основных проблем российской фондовой биржи. Исходя из анализа проблем, были предложены их возможные пути решения.

Что же такое фондовая биржа? Фондовая биржа является одной из важной составляющей рынка капитала. Фондовая биржа — это организованный рынок для покупки и продажи промышленного и финансового обеспечения. Это удобное место, где торговля ценными бумагами ведется

на систематической основе, т. е. в соответствии с определенными правилами и нормами.

По данным Международной ассоциации фондовых бирж (WFE) от 31 января 2014 года, Московская биржа находится на 21-м месте в рейтинге ведущих фондовых бирж мира. Ее рыночная капитализация составляет 703,746 млрд. долларов. Стоит заметить, что по состоянию на 31 декабря 2010 года Московская биржа находилась на 17 месте.

Так что же повлияло на падения рейтинга российской фондовой биржи?

Одна из главных и основных проблем фондовых бирж в России — это ее невостребованность. Можно сказать, что фондовый рынок не нужен стране. По словам экс-президента и совладельца «Тройка Диалог» Рубена Варданына, российский финансовый рынок существует отдельно от процессов, происходящих в стране. Перераспределение капитала и собственности происходит вне рынка и без учета его интересов, а собственникам российского бизнеса не важна стоимость их компаний на бирже. «Мы никому не нужны, — говорит Варданын. — Это одновременно и плюс, и минус. Минус — потому что мы оказались в некоей изоляции и варимся в собственном соку. Российский фондовый рынок — это ограниченный круг людей... Нас по-прежнему 1,5—2 млн. человек, которые считают, что могут вкладывать свои деньги в фондовые инструменты. Это безобразно мало. А плюс — так как мы неинтересны, нас не трогают» [6].

Именно из-за проблемы, отсутствия интереса к фондовому рынку со стороны государства, вытекают остальные трудности и недочеты. «Ключевой вопрос — кому нужна индустрия? От этого зависит, какой она будет, — рассуждает Варданын. — И законодательство, и регулятор, и инфраструктура будут подстраиваться под вызов. Пока фондовый рынок нужен лишь небольшому числу профессиональных игроков. Это узкая группа людей, поэтому и индустрия узкая, специфическая и специализированная» [6].

Проблема отсутствия внутреннего инвестирования, так же является одной из ключевых. Для развития фондового рынка необходима степень доверия

со стороны населения. Опыт развитых стран показывает, что устойчивость фондового рынка во многом зависит от присутствия на нем частных инвесторов. Фактическим способом участия мелких и средних инвесторов являются их вложения в акционерные и паевые инвестиционные фонды. Несмотря на это, сравнение с зарубежными странами показывает, что объем инвестиций российских граждан в инвестиционные и пенсионные фонды довольно таки мал по сравнению с развитыми странами.

Если провести сравнительный анализ американского фондового рынка и российского фондового рынка, то можно заметить, что конкурентоспособность американской экономики основывается на самом развитом фондовом рынке. Средний размер показателя, отвечающего за долю акций, принадлежащих миноритарным акционерам, американских компаний составляет 80—85 %, крупным акционерам принадлежит 15—20 %. Ситуация в России абсолютно противоположная. В среднем 80—85 % акций компаний принадлежит государству и крупным собственникам, и лишь 15—20 % принадлежат «мелким» акционерам. Стоит отметить, что большинство среди них — иностранные инвесторы.

В России менее 1 % населения вкладывает свои сбережения в фондовый рынок и паевые фонды, и то, среди них большую часть занимают спекулянты, которые пытаются играть на колебаниях. В США 80 % населения вовлечено в инвестирование на фондовом рынке. Они инвестируют напрямую, через паевые фонды или через пенсионные программы.

Так что же необходимо предпринять российскому государству, чтобы увеличить приток внутреннего инвестирования и тем самым повысить заинтересованность россиян фондовыми рынками?

Будучи премьер-министром Российской Федерации, Владимир Путин в одном из своих докладов высказался за более масштабное привлечение средств населения в экономику через рынки капитала. По его мнению, необходимо создать для населения возможность поучаствовать в росте российской экономики.

Решение этой проблемы Владимир Путин видит в создании работающего рейтингового агентства с кадрами не хуже, чем в Центральном банке, которое не будет раздавать рейтинги эмитентам за деньги. Оно будет пропускать через себя все, что зарегистрировало ФСФР и оценивать реальное качество ценных бумаг.

Другим возможным решением является затруднение полулегального массового вывода ликвидных средств граждан в оффшорные юрисдикции. При этом необходимо создать условия для приобретения иностранных ценных бумаг через крупные российские банки, до тех пор, пока на рынке не появится достаточное количество российских финансовых документов.

Кроме этого, необходимо обеспечить розничных инвесторов налоговыми льготами. Это приведет к тому, что вложения, сделанные в определенный класс бумаг, будет более выгодным для них, чем для финансовых институтов или профессиональных спекулянтов. Также стоит распространить эти льготы на россиян, проживающих за рубежом. Таким способом они смогут переводить в Россию деньги на финансовые рынки от своего имени, а не через зарубежных брокеров.

Еще одной немаловажной проблемой, с которой сталкиваются фондовые рынки России — зависимость от нефти и газа. По данным Института проблем естественных монополий: 40 % ВВП России создается за счет экспорта сырья. Машиностроение, электроника и другие высокотехнологичные отрасли составляют всего лишь 7—8 % ВВП. Экспорт высокотехнологичной продукции составляет же 2,3 % от промышленного экспорта России. В то время как в США этот процент равен 32,9 %, а в Китае — 32,8 %. Кроме того, экспорт наукоемкой продукции России не превышает 0,3 % [9]. В одном из своих выступлений заместитель председателя центрального банка Сергей Швецов сказал: «Российская акция — довольно загадочный инструмент для иностранного инвестора. У нас рублевая зона, платежный баланс зависит от нефти. Если вы покупаете рублевый актив, то вы зависите от курса рубля, а он в свою очередь — от цены на нефть» [6].



Для того чтобы преодолеть нефте-газовую зависимость России, государству необходимо усовершенствовать экономическую систему в отношении малого и среднего бизнеса. Это необходимо, так как она выступает в роли посредника между рынком и технологическим производством. Кроме этого, России нужно соединить науку и исследования с мировыми рынками, чтобы быть конкурентоспособными и привлекать большее число иностранных инвесторов на свои фондовые рынки.

Проблема правового регулирования работы фондового рынка России так же является причиной многочисленных дискуссий среди людей различных сфер общества.

Российское законодательство не содержит понятия рынка ценных бумаг. С правовой точки зрения это совокупность правоотношений, в которых состоят его участники.

В России правовое регулирование рынка ценных бумаг осуществляется с помощью комплекса нормативных правовых актов, которые охватывают все аспекты функционирования рынка. Несмотря на это, современное гражданское законодательство до сих пор не выработало однозначных подходов по регулированию отношений на фондовом рынке. В некоторых ситуациях происходит заимствования методов регулирования фондовых отношений из практики других стран. Однако такое заимствование происходит без учета особенностей континентальной правовой семьи, что в конечном итоге приводит к столкновению норм права.

Неточность формулировки законов, применяемых в регулировании биржевых отношений, является еще одной немаловажной проблемой. Особенно это относится к таким законам как: Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» и Закон РФ «О товарных биржах и биржевой торговле».

Кроме этого, в российском законодательстве не закреплены положения, которые отделяют биржевые сделки от игр и пари. Существующая судебная практика приравнивает биржевые сделки к играм и пари и отказывает им в судебной защите.

Явным минусом современного российского законодательства является отсутствие положений, которые определяют инсайдерскую информацию и последствия совершения биржевых сделок с использованием такой информации. В плане инсайдерской информации зарубежное законодательство является наиболее развитым, так как в нем данные сделки являются недействительными и приводят к уголовной ответственности.

Исходя из существующих проблем, можно предложить ряд некоторых решений. Необходимо создать удобное для инвестора законодательство, а так же надежную судебную защиту. Следовательно, судебная система нуждается в реформировании. По словам начальника Экспертного управления президента Ксении Юдаевой: «Нужно растить поколение судей, которое бы хорошо разбиралось в специфике современного бизнеса, финансового рынка» [6].

Что касается инсайдерской информации, необходимо ужесточить законы в отношении людей, использующих инсайдерскую информацию в коростных целях.

В заключении хотелось бы отметить, что в данный момент Российский финансовый рынок находится на стадии развития и имеет множество проблем, связанных как с законами, так и с самой работой рынка. Не смотря на все проблемы и недостатки, российский фондовый рынок является весьма перспективным. Для достижения этого необходимо: совершенствовать законодательную базу, привлекать частных инвесторов, улучшить механизм защиты мелких инвесторов, пресекать и предупреждать недобросовестную деятельность.

Нет проблем, которые не имели бы решений. Большинство из них зависят от государства, от действий инвесторов и участников рынка, от развития экономики страны и существующего инвестиционного климата, а так же от действий, направленных на улучшение работы самого фондового рынка.

## Список литературы:

1. Абрамова Е.В., Дрягина Л.А. Проблемы и перспективы развития рынка ценных бумаг (РЦБ) в России — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://rynok-cennyh-bumag.finpotrebsouz.ru/problemi-i-perspektivi-razvitiya-rinka-tsennih-bumag-rtsb-v-rossii.html>.
2. Анализ фондового рынка России 2014 года — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://optospot.net/ru/analiz-fondovogo-rinka-v-rossii>(дата обращения 12.05.2014).
3. Байрамукова З.С. Проблемы развития фондового рынка России — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/5508-2012-12-19-13-51-32>.
4. Бертникова Т.Б. Рынок ценных бумаг и биржевое дело. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 270 с.
5. Калинина Ю.Т. Механизм функционирования фондовой биржи — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://knowledge.allbest.ru/bank/2c0a65625a2ad68b5c53b89421216c27\\_0.html](http://knowledge.allbest.ru/bank/2c0a65625a2ad68b5c53b89421216c27_0.html).
6. Метелицина Е. 7 причин упадка российского фондового рынка — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://slon.ru/economics/7\\_prichin\\_upadka\\_rossiyskogo\\_fondovogo\\_rynka-927782.xhtml](http://slon.ru/economics/7_prichin_upadka_rossiyskogo_fondovogo_rynka-927782.xhtml)(дата обращения 12.05.2014).
7. Неделькин И. Российский фондовый рынок. Проблемы и перспективы — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/19610>.
8. Резго Г.Я., Кетова И.А. Биржевое дело. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 272 с.
9. Решетникова Е. 40 процентов ВВП России создается за счет экспорта сырья — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://newsland.com/news/detail/id/818154/>.
10. Трегуб А.Ю., Грабуча И.Ю. Российский Фондовый рынок: 2013. События и факты. — Аналитический сборник, 2013. — 84 с.

## **ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

***Отарян Ануш Врежевна***

*студент Северо-Кавказского федерального университета,  
РФ, г. Пятигорск*

***Пирская Елена Владимировна***

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц.  
Северо-Кавказского федерального университета,  
РФ, г. Пятигорск*

Любое государство должно обеспечивать базовые социальные гарантии стабильного развития общества. Пенсионная система является одной из составляющих системы социальной защиты. Необходимость реформирования социальной сферы приобрела особое значение в период радикальной экономической перестройки в России. Решение о создании Пенсионного фонда Российской Федерации стало ключевым в переходе от государственного пенсионного обеспечения к обязательному пенсионному страхованию.

Пенсионный фонд Российской Федерации — крупнейшая организация России по оказанию социально значимых государственных услуг гражданам. Основан 22 декабря 1990 года постановлением Верховного Совета РСФСР № 442-1 «Об организации Пенсионного фонда РСФСР» [1].

Создание Пенсионного фонда решило две основные задачи:

1. Формирование средств для выплаты пенсий за счет страховых взносов работодателями за лиц застрахованных.
2. Выведение пенсионных средств из государственного бюджета и становление самостоятельного бюджетного процесса.

Несмотря на то, что средства Фонда имеют статус государственных средств, формируются они не за счет государственного бюджета, а за счет страховых взносов.

Пенсионный фонд выполняет ряд важных функций, среди которых:

1. Назначение и реализация социальных и пенсионных выплат.

2. Индивидуальный учет застрахованных, а также учет поступающих страховых средств.

3. Выдача сертификатов и выплата средств семейного капитала.

В настоящее время используется накопительная система пенсионного обеспечения. Размер трудовой пенсии теперь состоит из трех частей: базовой, страховой и накопительной. Государство финансирует только базовую часть, это фиксированная сумма, индексируемая государством и составляющая с 2012 года 3170 рублей. Страховая же образуется из взносов, направляемых на страховую часть пенсии, уплачиваемых страхователем за застрахованных лиц и зависит от стажа работы. Что касается накопительной части, то она формируется из сумм обязательных страховых взносов на накопительную часть пенсии. Однако застрахованный имеет право отказаться от накопительной части пенсии в Пенсионном фонде России и направить эти средства в негосударственные пенсионные организации, тем самым получив дополнительный доход.

Согласно законодательству пенсии разделяют на 2 основные группы:

1. Трудовые пенсии.

- по старости;
- по инвалидности;
- по случаю потери кормильца.

2. Пенсии по государственному пенсионному обеспечению.

- социальные;
- за выслугу лет.

Назначение и выплата трудовых пенсий осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О трудовых пенсиях в РФ». Достигая пенсионного возраста и имея стаж не менее пяти лет, гражданин имеет право на получение трудовой пенсии по старости. Для мужчин пенсионным возрастом является 60 лет, для женщин — 55 лет. Возможно также и снижение пенсионного возраста в случаях, установленных законодательством. При наличии инвалидности 1, 2 или 3 группы, ограничивающей возможность трудовой

деятельности, и страхового стажа гражданину назначается трудовая пенсия по инвалидности. Нетрудоспособные члены семьи, потерявшие кормильца также получают соответствующую пенсию [2].

Пенсии по государственному обеспечению являются компенсационными. Социальная пенсия предоставляется гражданам, которые не наработали достаточный стаж для получения трудовой пенсии, но не имеют гарантированный источник доходов. Пенсия за выслугу лет назначается военнослужащим, работникам авиации, флота, МВД и прокуратуры, гражданам, занимающимся педагогической деятельностью, горными и подземными работами, театральной деятельностью и спортом.

Для того, чтобы обеспечить социальную стабильность необходимо достичь устойчивой пенсионной системы. Однако в российской пенсионной системе имеются проблемы, среди которых особенно выделяют низкий уровень пенсионного обеспечения, несмотря на политику России по повышению размера пенсий до приемлемого уровня. Главной причиной многие эксперты считают большую долю теневой экономики, вследствие чего в бюджет не поступает достаточное количество обязательных взносов. Большое влияние также оказывает увеличивающаяся инфляция в стране.

Немаловажным является и увеличение с каждым годом числа пенсионеров. Низкий уровень рождаемости обуславливает разницу между трудоспособным населением и гражданами пенсионного возраста, что приводит к старению населения, увеличению нагрузки на пенсионную систему и в последствии — к дефициту Пенсионного фонда.

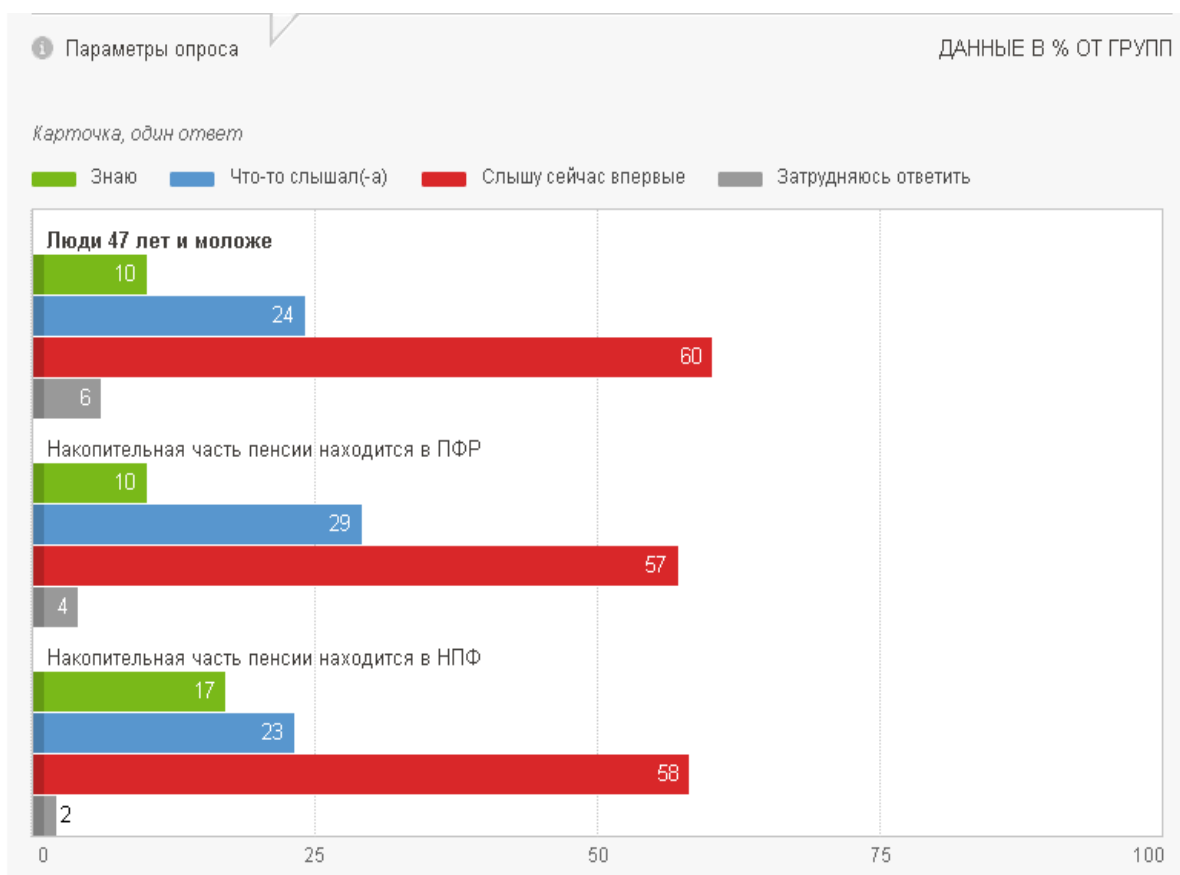
Еще одной проблемой является низкий уровень пенсионной грамотности населения. В условиях недостаточной информированности граждан не возможно повышение качества услуг, предоставляемых негосударственными пенсионными фондами.

Возможным решением проблемы низких пенсий многие эксперты считают повышение пенсионного возраста и соответственно увеличение объема пенсионных отчислений за счет более долгой трудовой активности. Однако

население категорически против таких мер. Также следует учитывать и сокращающуюся среднюю продолжительность жизни и уровень медицинского обслуживания. Компромиссом в этом вопросе может стать увеличение минимального страхового стажа и существенное повышение пенсий для граждан, добровольно откладывая свой уход на пенсию. Пожилые люди являются ценным и продуктивным ресурсом для экономики любой страны. Поэтому изменив свою политику на рынке труда, ориентированную исключительно на молодых людей, страна не только снизит нагрузку на бюджет, но и сможет полностью раскрыть их потенциал.

Каждый пятый пенсионер не достигает установленного пенсионного возраста, а является досрочным получателем. Соотношение пенсионеров и трудоспособных граждан влияет на дефицит Пенсионного фонда, однако не является его главной причиной. Основной проблемой является тот факт, что не все категории работников уплачивают взносы, а индивидуальные предприниматели, число которых постоянно растет, пользуются льготным правом формирования своих пенсионных прав, т. е. исходя из минимального размера заработной платы. Таким образом, бремя по финансовому обеспечению пенсионной системы почти целиком перекладывается на наемных рабочих. Для ликвидации проблемы дефицита Пенсионного фонда РФ целесообразно распространить систему обязательного страхования и на государственных служащих, проходящих военную и правоохранительную службу в соответствующих силовых ведомствах, по аналогии с государственными гражданскими служащими, получающими пенсию на общих основаниях.

В настоящее время уровень информированности граждан касательно пенсионных вопросов очень низкий. Опрос, проведенный ФОМ наглядно это демонстрирует.



**Рисунок 1. Результаты опроса граждан по пенсионным вопросам**

На вопрос о том, знают ли граждане о продлении моратория на передачу накоплений в НПФ на 2015 год большинство опрошенных ответили отрицательно. Также сравнительно небольшое количество людей реализовало свое право на инвестирование пенсионных накоплений в негосударственные пенсионные компании. Для преодоления проблемы слабой информированности необходимо проведение серьезной информационной работы с населением. Причем решать эту задачу необходимо не только на уровне государства, но и на уровне самих управляющих компаний.

Пенсионный фонд имеет огромное влияние на экономику страны, так как его главная цель — обеспечение достойного уровня жизненных благ, с помощью перераспределенных и накопленных средств во времени и в пространстве. Вне зависимости от места проживания, человек своим трудом и с помощью прошлых социальных отчислениями гарантирует себе определенный прожиточный уровень в будущем. Накопившееся множество изъянов и несовершенств в старой модели российской пенсионной системы



может оказать негативное влияние на экономику страны и помешает ее развитию. Именно поэтому реформирование на данном этапе является необходимым.

### **Список литературы:**

1. Дебаты о накопительной части пенсии — [Электронный ресурс] — URL: <http://fom.ru/Ekonomika/11690>.
2. Постановление ВС РСФСР от 22.12.1990 № 442-1 «Об организации Пенсионного фонда РСФСР».
3. Федеральный закон от 17.12.2001 № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» (действующая редакция от 28.12.2013).

## **ОБЗОР ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ**

***Изжеурова Елена Константиновна***

*студент Самарского государственного аэрокосмического университета  
имени академика С.П. Королева,  
РФ, г. Самара*

***Соловьева Екатерина Николаевна***

*студент Самарского государственного аэрокосмического университета  
имени академика С.П. Королева,  
РФ, г. Самара*

***Морозова Светлана Анатольевна***

*научный руководитель, доц. Самарского государственного аэрокосмического  
университета имени академика С.П. Королева,  
РФ, г. Самара*

Самым распространенным вариантом использования ипотеки в России — это покупка квартиры в кредит. При этом, как правило, залогом выступает вновь покупаемое жилье, хотя имеется возможность заложить и уже имеющуюся в собственности недвижимость. Ипотечные кредиты выдаются банками, предложения которых различаются условиями кредитования. В России ипотека находит государственную поддержку в виде ипотечного законодательства и специально созданных ипотечных агентств.

Процедура оформления ипотеки многоэтапна и включает сбор документов, прохождение кредитной комиссии банка, поиск подходящего жилья, а так же его оценку, страхование и заключение договора ипотеки. В процессе оформления ипотеки может понадобиться помощь компетентного лица, коим является ипотечный брокер, а так же услуги агентства недвижимости при покупке квартиры в кредит. Все это требует дополнительных финансовых затрат.

Когда ипотечный кредит получен и жилье приобретено, наступает время погашения кредита, которое может осуществляться как наличными деньгами, так и безналичными расчетами, либо в строго определенные дни, либо в любой день месяца — все эти условия определяются банком-кредитором [1]. Возможность досрочного погашения кредита так же определяется банком.

2008 год стал переломным для сферы ипотечного кредитования в России. В течение года изменились не только принципы взаимодействия банков с клиентами — произошло глобальное переосмысление самого термина «ипотека». Ранее ипотечные программы позиционировались как наиболее «человечные» банковские услуги, максимально нацеленные на рост благосостояния граждан [2]. Теперь термин «ипотека» стал ассоциироваться прежде всего с причиной дестабилизации экономической ситуации на фондовых рынках мира и, как следствие, с основной причиной мирового финансового кризиса.

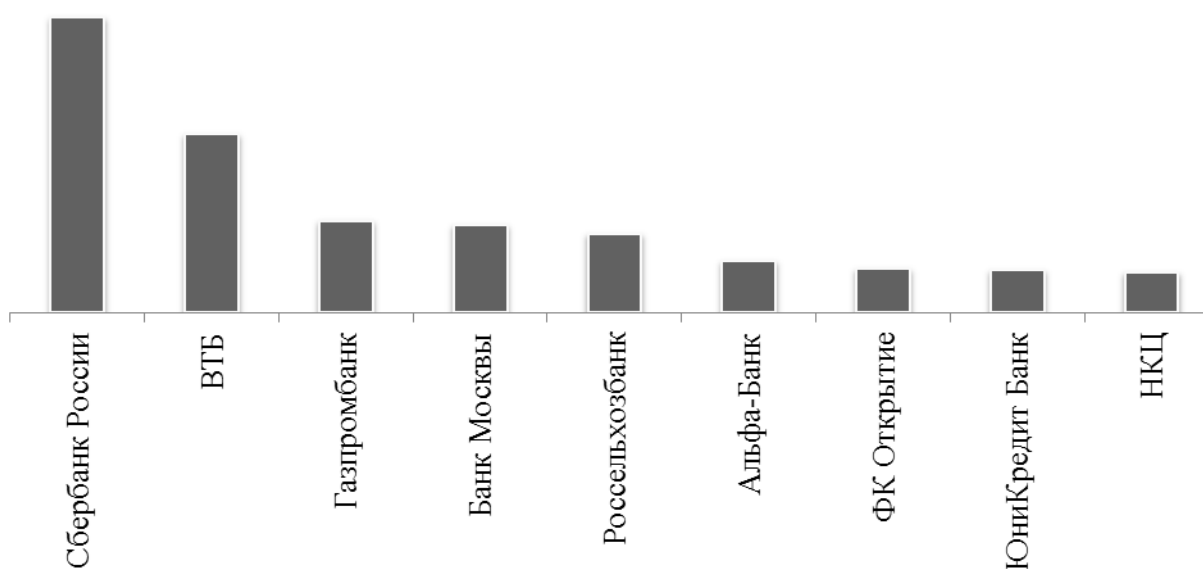
К концу 2008 года рынок ипотечного кредитования стал настоящей головной болью как для банкиров, так и для их клиентов. Сегодня получить ипотечный кредит на выгодных условиях в России почти невозможно. Также остается открытым вопрос, что делать с уже заключенными кредитными договорами.

По данным президента Ассоциации строителей России Николая Кошмана [2] с начала кризиса количество банков, продолжающих реализовывать свои ипотечные программы, сократилось в 20 раз. По приведенным им данным, в середине декабря выдачу ипотечных кредитов на всей территории страны осуществляли всего 15 банков. Учитывая этот факт, стоит отметить, что, согласно отчету компании «Фосборн Хоум» от 19 ноября 2008 года, в России насчитывалось 10 банков, сохранивших свои ипотечные программы.

В начале 2010 года рынок ипотечного кредитования постепенно преодолел стагнацию и начал «оживать». Основные игроки на рынке ипотечных кредитов снизили процентные ставки до минимума. Однако количество банков с доступным ипотечным кредитом осталось плачевно минимальным. Банки пытаются кредитовать только вторичное жилье и практически полностью ушли с рынка новостроек. Этот параметр так же был учтен при расчете таблицы сравнительных характеристик. Ситуация выправляется с общим оздоровлением экономики, и в ближайшее время количество предложений на рынке

ипотечного кредитования резко возросло, а так же возрастет и их привлекательность для потребителя. По официально обнародованным данным, «за январь-апрель 2014 года в России было выдано 291,8 тысячи ипотечных кредитов на общую сумму 496,2 миллиарда рублей, что в 1,38 раза в количественном и в 1,45 раза в денежном выражении превышает показатели за аналогичный период прошлого года» [9]. Об этом говорится в обзоре Агентства по ипотечному жилищному кредитованию.

Существуют рейтинги банков по различным критериям. Наиболее актуальным на рынке ипотечного кредитования является рейтинг по популярности банков среди потребителей услуг, что отражено на рисунке 1.



**Рисунок 1. Рейтинг банков России по объему выдаваемых ипотечных кредитов, млн. руб.**

Рейтинг банков по популярности среди потребителей услуг ипотечного кредитования значительно отличается от рейтинга банков по ключевым показателям деятельности (активы нетто), которые приведены в таблице 1 [3].

Исходя из данных, приведенных в таблице 1, можно сделать вывод, что ключевой показатель деятельности банков вырос. Это объясняется повышением общего уровня экономики и ее оздоровлением.

**Таблица 1.****Рейтинг банков России по активам нетто с учетом динамики**

Место	Банк	Показатель за сентябрь 2014, тыс. рублей	Показатель за сентябрь 2013, тыс. рублей
1	Сбербанк России	18 035 447 117	14 783 796 412
2	ВТБ 24	6 444 694 629	5 046 055 494
3	Газпромбанк	3 898 434 943	3 219 875 456
	Банк Москвы	2 004 951 177	1 615 071 361
5	Россельхозбанк	1 915 294 890	1 787 006 277
6	Альфа-Банк	1 722 260 563	1 417 896 979
7	ФК Открытие	1 128 980 858	696 360 062
8	ЮниКредит Банк	957 930 314	796 821 583
9	Национальный Клиринговый Центр	929 683 565	241 374 689
10	Промсвязьбанк	880 566 215	745 357 643

Ипотечное кредитование для некоторой доли граждан является единственной возможностью получить в собственность жилье. Отсутствие необходимости многолетнего накопления суммы на покупку жилья безусловно является главным преимуществом ипотеки. У заемщика ипотечного кредита появляется возможность жить в приобретенной квартире, которая является его собственностью. Так же становится доступной регистрация заемщика и членов его семьи в данной квартире.

Безопасность операции обеспечивается страхованием рисков утраты права собственности на квартиру и ее повреждения, а так же потери заемщиком трудоспособности [2]. Кроме того, у ипотеки есть еще ряд достоинств:

- заемщику ипотечного кредита предоставляется имущественный налоговый вычет, который фактически снижает процентную ставку по ипотеке за счет того, что заемщик не выплачивает подоходный налог с ограниченной законом суммы, потраченной на покупку недвижимости и с процентов по ипотеке;

- длительный срок кредитования делает платежи по ипотеке не слишком большими и, следовательно, не слишком обременительными.

Для определенных категорий лиц приятным сюрпризом может оказаться существование в их регионе социальной ипотеки.

Самым существенным недостатком ипотеки является так называемая «переплата» за квартиру, которая может достигать 100 % и более. «Переплата» по ипотеке включает в себя проценты по ипотечному кредиту и ежегодные суммы обязательного страхования. Кроме того, в процессе получения ипотечного кредита заемщику приходится нести еще некоторые дополнительные расходы, такие как оплата услуг оценочной компании и нотариуса, плата банку за рассмотрение заявки на кредит, сбор за ведение ссудного счета и т. п. В совокупности накладные расходы составляют 5—10 % стоимости приобретаемого жилья.

Ощутимый уже на этапе заключения договора о займе недостаток ипотеки — это большое количество требований ипотечных банков к заемщикам. Сюда входят и документальное подтверждение доходов, и наличие регистрации и российского гражданства, и определенный стаж работы на одном месте, а так же положительная кредитная история и возможность представить поручителей по кредиту. Этот список в зависимости от учетной политики банка может быть продолжен.

В настоящий момент времени каждый из банков предлагает различные программы ипотечного кредитования, поэтому, прежде чем останавливать свой выбор на чем-то конкретном, следует тщательно изучить все предложения и выбрать наиболее подходящее предложение желаниям и возможностям.

Согласно приведенным выше рейтингам банков на рисунке 1 и таблице 1, можно сделать выводы о лидерах рейтинга и акцентировать население на некоторых выгодных предложениях с целью оптимизации их расходов.

Рассмотрим конкретный расчет ипотечного кредита в различных банках. Необходимо приобрести вторичную недвижимость стоимостью 2 000 000 рублей, срок кредита должен составлять 10 лет. Размер первоначального взноса составляет 15 % (300 000 рублей). Сравним различные параметры ипотечных кредитов приведенных выше топовых банков на базе данных условий (таблица 2).

Таблица 2.

## Сравнительный анализ условий ипотечного кредитования

Банк	Срок, лет	Изначальная стоимость недвижимости, руб.	Процентная ставка, %	Итоговая стоимость недвижимости, руб.	Переплата, руб.	Ежемесячный платеж, руб.
Сбербанк России	10	2 000 000	14	3 167 435	1 467 435	26 395
ВТБ 24	10	2 000 000	12,45	2 890 120	1 890 120	24 834
Газпромбанк	10	2 000 000	12,5	2 986 073	1 986 073	24 884
Банк Москвы	10	2 000 000	12,45	2 875 052	875 052	42 000
Россельхоз-банк	10	2 000 000	13	3 045 939	2 045 939	25 382
Альфа-Банк	10	2 000 000	13,6	2 780 000	780 000	38 218
ФК Открытие	10	2 000 000	10	3 171 600	1 171 600	26 430
ЮниКредит Банк	10	2 000 000	13	2 410 450	410 450	20 087
Национальный Клиринговый Центр	10	2 000 000	15,9	3 860 200	2 860 200	32 168
Промсвязь-банк	10	2 000 000	11,5	3 389 520	1 389 520	28 246

В Сбербанке не зависимо от категории заемщика и количества документов процентная ставка — 14 % [4]. Условия ипотечного кредитования в Сбербанке являются не самыми финансово удобными, однако, не стоит забывать о влиянии репутации банка на выбор клиентов, а так же об итоговых результатах и экономии, приведенных в таблице 2.

Рассмотрим ипотечные условия банка «ВТБ 24». Не смотря на то, первоначальный взнос равен 15 % от стоимости недвижимости (300 000 рублей), при выбранных параметрах возможен минимальный первоначальный взнос размером 222 300 рублей [5]. При этом, если первый взнос по кредиту составит 35 % (700 000 рублей) и больше, для оформления заявки потребуется только паспорт и второй документ на выбор.

В Газпромбанке первоначальный взнос не может быть меньше 15 % от стоимости недвижимости. Так же решение о возможности предоставления кредита с определенным уровнем дохода остается на усмотрении Кредитного

комитета Банка. При фиксированной сумме ежемесячного платежа в 27 010 рублей максимально допустимый ежемесячный платеж — 43 500 руб.

У Банка Москвы, так же, как и у Газпромбанка, первоначальный взнос не менее 15 % [6]. При кажущейся на первый взгляд выгодной процентной ставке (всего 12,45 %) переплата по программе данного банка составит целых 875 052 рублей. Но, в зависимости от собственных предпочтений, имеется возможность скорректировать сумму итоговой выплаты за счет изменения срока ипотеки, а так же рассмотрения альтернативных предложений этого банка.

Одним из главных параметров расчета условий кредитования Россельхозбанка является среднемесячный уровень дохода [7]. Возможность получить заявленную выше сумму появляется? только начиная с 60 000 рублей дохода [6]. Здесь также существуют ограничения по ежемесячному взносу — 48 292,29 рублей при фиксированной сумме платежа 35 396 рублей.

Альфа-Банк тщательно проверяет информацию о минимальном совокупном чистом ежемесячном доходе. Он должен быть подтвержден справкой 2-НДФЛ. Допустимый минимум на двух человек — 90 000 рублей [8].

Анализ рынка ипотечного кредитования показал, что существует множество пакетов и программ, а также их комбинаций для покупки недвижимости. Для оптимизации расходов населения необходимо опираться на детальный анализ систем кредитования нескольких банков, а также в соответствии с ситуацией, собственными возможностями и желаниями.

### **Список литературы:**

1. Ипотечное кредитование, ипотека, ипотечный кредит — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.ipoteka-rus.ru> (дата обращения 01.10.2014).
2. Ипотека скорее мертва, чем жива — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.ipoteka-rus.ru/16/631.html> (дата обращения 01.10.2014).
3. Рейтинги банков — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.banki.ru/banks/ratings> (дата обращения 01.10.2014).



4. Сайт Сбербанка России — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:[https://www.sberbank.ru/moscow/ru/person/credits/home/buying\\_complete\\_house/](https://www.sberbank.ru/moscow/ru/person/credits/home/buying_complete_house/) (дата обращения 03.10.2014).
5. Сайт Банка ВТБ 24 — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL:<http://www.vtb24.ru/personal/loans/mortgage/base/new/calculator/Pages/default.aspx?гео=moscow> (дата обращения 01.10.2014).
6. Сайт Банка Москвы — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL:<http://www.bm.ru/ru/personal/ipoteka/vtorichное-zhiljo/ipoteka-gotovoe-zhiljo/kalkuljator/> (дата обращения 02.10.2014).
7. Сайт Россельхозбанка — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL:<http://www.rshb.ru/natural/loans/mortgage/> (дата обращения 01.10.2014).
8. Сайт Альфабанка — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL:[http://alfabank.ru/retail/mortgage/calc\\_loan/](http://alfabank.ru/retail/mortgage/calc_loan/) (дата обращения 01.10.2014).
9. Объем выдачи ипотеки в России вырос в 1,5 раза — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.ipoteka-rus.ru/13/1036.html> (дата обращения 07.10.2014).

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА КОМПОНЕНТНОГО ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОАО «560 БРОНЕТАНКОВЫЙ РЕМОНТНЫЙ ЗАВОД»**

*Стена Сергей Игоревич*

*студент Амурского государственного университета,  
РФ, г. Благовещенск*

*Якимова Вилена Анатольевна*

*научный руководитель, доц. Амурского государственного университета,  
РФ, г. Благовещенск*

Инновационный потенциал можно определить как готовность и способность экономической системы предприятий к трансформации результатов научных исследований и разработок, изобретений и идей предприятий в новый или усовершенствованный продукт, технологический процесс или подход к социальным услугам с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей (субъектов-новаторов, потребителей, рынка и т. п.) [6, с. 32—33].

Структура инновационного потенциала может быть представлена единством трех его составляющих (ресурсной, внутренней и результативной), которые сосуществуют взаимно, предполагают и обуславливают друг друга и проявляются при использовании как его триединая сущность.

Ресурсная составляющая инновационного потенциала является своего рода «плацдармом» для его формирования [9, с. 9—10]. В рамках ресурсного подхода инновационный потенциал представляет собой как бы ядро экономического потенциала промышленности. Его структурными составляющими являются: кадры, информационное оснащение, материально-техническое и организационное обеспечение [5, <http://www.pages.ru>].

Все эти структурные составляющие подразделяются на три группы факторов, влияющих на развитие экономического и инновационного потенциалов предприятия. На основе имеющихся классификаций факторов, нами определены факторы, влияющие на развитие инновационного потенциала предприятия машиностроительной отрасли (таблица 1).

**Факторы, влияющие на развитие инновационного потенциала  
предприятия машиностроительной отрасли**

<p><i>1) Факторы внешней среды (прямого воздействия):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• поставщики сырья и материалов;</li> <li>• банки и небанковские коммерческие организации;</li> <li>• потребители продукции, работ, услуг в отрасли машиностроения;</li> <li>• потребители других отраслей и сфер деятельности, заинтересованных в продукции предприятий машиностроения;</li> <li>• акционеры;</li> <li>• конкуренты;</li> <li>• заинтересованность со стороны отечественных и иностранных инвесторов;</li> <li>• внебюджетные организации;</li> <li>• предприятия НИОКР;</li> <li>• федеральное и региональное законодательство.</li> </ul>	<p><i>2) Факторы внешней среды (косвенного воздействия):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• экономическое положение в стране и в регионе;</li> <li>• темпы роста достижений НТП;</li> <li>• новейшие технологии и более совершенная техника, полученные и произведенная машиностроительными предприятиями других стран;</li> <li>• политическая ситуация в стране и в регионе;</li> <li>• социально-культурные факторы;</li> <li>• климатические условия региона.</li> </ul>	<p><i>3) Факторы внутренней среды:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• организация производства и управления на предприятиях машиностроения;</li> <li>• рабочий персонал и аппарат управления персоналом;</li> <li>• материально-техническое обеспечение производства;</li> <li>• качество производимой продукции, работ, услуг;</li> <li>• восприимчивость к внедрению достижений НТП;</li> <li>• маркетинговая деятельность;</li> <li>• финансовое состояние и платежеспособность предприятия;</li> <li>• квалификация работников предприятия;</li> <li>• инвестиции в НИОКР;</li> <li>• наличие информации, необходимой для эффективной деятельности;</li> <li>• безопасность труда, организация рабочего места.</li> </ul>
---	--	---

Компонентный анализ является одним из основных методов факторного анализа.

Нами предложена классификация факторов и их количественных показателей, влияющих на развитие инновационного потенциала ОАО «560 БТРЗ» (таблица 2).

Таблица 2.

**Классификация факторов и их количественных показателей, влияющих на развитие инновационного потенциала ОАО «560 БТРЗ», в долях**

Обобщающий показатель	Количественная оценка влияния	Значение	Результирующий показатель
Факторы внешней среды (прямого воздействия)	Уд. вес модернизированного оборудования, приобретаемого у поставщиков, в общей сумме затрат на закупку оборудования и инструментов	0,094 (x <sub>35</sub> )	0,13 (y <sub>5</sub> )
	Темп прироста цен на новое сырье и материалы	0,10 (x <sub>34</sub> )	0,16 (y <sub>4</sub> )
	Уд. вес потребителей-новаторов в общей численности потребителей	0,15 (x <sub>32</sub> )	0,20 (y <sub>2</sub> )
	Темп прироста спроса потребителей при применении нового оборудования, сырья и материалов	0,052 (x <sub>310</sub> )	0,02 (y <sub>10</sub> )
	Доля конкурентов, активно применяющая достижения НТП, в общей численности конкурентов	0,423 (x <sub>31</sub> )	0,22 (y <sub>1</sub> )
	Доля ОАО «560 БТРЗ» на соответствующем сегменте рынка	0,476 (x <sub>38</sub> )	0,07 (y <sub>8</sub> )
	Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции	0,079 (x <sub>37</sub> )	0,09 (y <sub>7</sub> )
	Уд. вес предприятий НИОКР в общей численности предприятий	0,01 (x <sub>39</sub> )	0,04 (y <sub>9</sub> )
	Темп прироста продукции машиностроительного комплекса по инновационному варианту	0,07 (x <sub>33</sub> )	0,18 (y <sub>3</sub> )
	Темп прироста заказов со стороны конкурентов	0,02 (x <sub>36</sub> )	0,11 (y <sub>6</sub> )
	Факторы внешней среды (косвенного воздействия)	Уровень инфляции	0,0645 (x <sub>21</sub> )
Ставка рефинансирования Центрального Банка		0,0825 (x <sub>24</sub> )	0,16 (y <sub>4</sub> )
Доля машин и оборудования, закупаемых предприятиями машиностроения, в общем объеме закупок этих предприятий		0,70 (x <sub>26</sub> )	0,11 (y <sub>6</sub> )
Уровень инновационной активности промышленных предприятий		0,118 (x <sub>22</sub> )	0,20 (y <sub>2</sub> )
Удельный вес инновационных организаций Амурской области в общем количестве организаций ДФО, осуществляющих инновационную деятельность		0,131 (x <sub>29</sub> )	0,04 (y <sub>9</sub> )
Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, работ, услуг		0,0183 (x <sub>28</sub> )	0,07 (y <sub>8</sub> )
	Доля затрат денежных средств на обеспечение экологической безопасности в 2013 году, в общей сумме затрат в период с 2009 по 2013 год	0,134 (x <sub>27</sub> )	0,09 (y <sub>7</sub> )
	Доля потерь, зависящих от расположения завода на болотистой местности, в общей стоимости потерь	0,15 (x <sub>210</sub> )	0,02 (y <sub>10</sub> )
	Коэффициент прироста населения на Дальнем Востоке	-0,04 (x <sub>25</sub> )	0,13 (y <sub>5</sub> )
	Темп прироста МРОТ	0,129 (x <sub>23</sub> )	0,18 (y <sub>3</sub> )

Факторы внутренней среды	Доля затрат на оплату труда административно-управляющего персонала в общей стоимости фонда оплаты труда	0,0135 (x <sub>17</sub> )	0,09 (y <sub>7</sub> )
	Уд. вес административно-управляющего персонала в общей численности персонала	0,018 (x <sub>110</sub> )	0,02 (y <sub>10</sub> )
	Уровень износа	0,40 (x <sub>13</sub> )	0,18 (y <sub>3</sub> )
	Фондоотдача	0,87 (x <sub>16</sub> )	0,11 (y <sub>6</sub> )
	Доля сотрудников «новаторов» в общей численности персонала	0,0105 (x <sub>15</sub> )	0,13 (y <sub>5</sub> )
	Уд. вес работников, задействованных в инновационных проектах, в общей численности персонала	0,02 (x <sub>14</sub> )	0,16 (y <sub>4</sub> )
	Доля затрат на сбыт продукции в себестоимости	0,029 (x <sub>18</sub> )	0,07 (y <sub>8</sub> )
	Доля затрат на разработку маркетинговых программ в бюджете маркетинга	0,091 (x <sub>19</sub> )	0,04 (y <sub>9</sub> )
	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02 (x <sub>12</sub> )	0,20 (y <sub>2</sub> )
	Рентабельность продаж	0,08 (x <sub>11</sub> )	0,22 (y <sub>1</sub> )

Используя показатели, представленные в таблице 2, нами составлены 2 матрицы. Матрица X — матрица исходных показателей, характеризующих факторы, которые влияют на развитие инновационного потенциала ОАО «560 БТРЗ»; матрица Y — матрица результирующих показателей, соответствующих тому или иному фактору. Элементы матрицы Y рассчитываются по правилу Фишберна (формула 1).

$$y_i = \frac{2*(N-i+1)}{(N-1)*N} \quad (1)$$

$$X = \begin{pmatrix} 0,08 & 0,0645 & 0,423 \\ 0,02 & 0,118 & 0,15 \\ 0,4 & 0,129 & 0,07 \\ 0,02 & 0,0825 & 0,1 \\ 0,0105 & -0,041 & 0,094 \\ 0,87 & 0,7 & 0,02 \\ 0,0135 & 0,134 & 0,079 \\ 0,029 & 0,018 & 0,476 \\ 0,091 & 0,131 & 0,01 \\ 0,018 & 0,15 & 0,052 \end{pmatrix} \quad Y = \begin{pmatrix} 0,22 \\ 0,20 \\ 0,18 \\ 0,16 \\ 0,13 \\ 0,11 \\ 0,09 \\ 0,07 \\ 0,04 \\ 0,02 \end{pmatrix}$$

Далее необходимо составить общую матрицу из X и Y, которая будет называться матрица A.

$$A = \begin{pmatrix} 0,22 & 0,08 & 0,0645 & 0,423 \\ 0,2 & 0,02 & 0,118 & 0,15 \\ 0,18 & 0,4 & 0,129 & 0,07 \\ 0,16 & 0,02 & 0,0825 & 0,1 \\ 0,13 & 0,0105 & -0,041 & 0,094 \\ 0,11 & 0,87 & 0,7 & 0,02 \\ 0,09 & 0,0135 & 0,134 & 0,079 \\ 0,07 & 0,029 & 0,018 & 0,476 \\ 0,04 & 0,091 & 0,131 & 0,01 \\ 0,02 & 0,018 & 0,15 & 0,052 \end{pmatrix}$$

$$A^T = \begin{pmatrix} 0,22 & 0,2 & 0,18 & 0,16 & 0,13 & 0,11 & 0,09 & 0,07 & 0,04 & 0,02 \\ 0,08 & 0,02 & 0,4 & 0,02 & 0,0105 & 0,87 & 0,0135 & 0,029 & 0,091 & 0,018 \\ 0,0645 & 0,118 & 0,129 & 0,0825 & -0,041 & 0,7 & 0,134 & 0,018 & 0,131 & 0,15 \\ 0,423 & 0,15 & 0,07 & 0,1 & 0,094 & 0,02 & 0,079 & 0,476 & 0,01 & 0,052 \end{pmatrix}$$

На основе матрицы данных строится матрица парных корреляций  $R_{n*n}$  между первичными показателями с последующим преобразованием ее в факторную матрицу  $A_{n*m}$ . Преобразование осуществляется итерационными методами на основе равенства (формула 2).

$$R = A^T * A \quad (2)$$

где:  $R$  — нормированная матрица парных корреляций,  $A$  — факторная матрица (матрица факторных нагрузок),  $A^T$  — транспонированная факторная матрица.

$$R = \begin{pmatrix} & y & x_1 & x_2 & x_3 \\ y & 1 & 0,20111 & 0,16744 & 0,20795 \\ x_1 & 0,20111 & 1 & 0,686292 & 0,101944 \\ x_2 & 0,16744 & 0,686292 & 1 & 0,100674 \\ x_3 & 0,20795 & 0,101944 & 0,100674 & 1 \end{pmatrix}$$

Анализ матрицы парных коэффициентов показал, что результирующий фактор наиболее тесно связан с фактором  $x_3$  (факторы внешней среды прямого воздействия), но низкое значение (0,21) говорит о том, что связь между ними очень слабая, как и с остальными двумя факторами.

Наиболее сильная связь существует между показателями факторных групп  $x_1$ (факторы внутренней среды) и  $x_2$  (факторы внешней среды косвенного

воздействия) = 0,69. Обусловлено это тем, что факторы внешней среды косвенного воздействия в значительной мере оказывают воздействие на внутреннюю атмосферу исследуемого объекта.

Слабые связи между факторами, говорят о значительных резервах предприятия, которыми оно, по определенным причинам, пренебрегает или просто не догадывается о их наличии. В сложившейся ситуации руководству предприятия стоит задуматься над повышением уровня использования существующих резервов, ввести ряд мероприятий по улучшению инвестиционного климата предприятия, по повышению квалификации кадров, снижению затрат и технической модернизации завода. Также необходимо выявить существующие возможности и угрозы со стороны внешней среды прямого и косвенного воздействия.

Далее автором предлагается провести оценку инновационного потенциала, продолжая применять методику комплексного факторного анализа.

Умножение матрицы исходных показателей  $X_{n \times n}$  на факторную матрицу  $A_{n \times m}$  дает матрицу численных значений факторов (факторных весов)  $F_{n \times m}$  (формула 3).

$$F = A^T * X \quad (3)$$

$$F = A^T * X$$

$$F = \begin{pmatrix} 0,20111 & 0,16744 & 0,20795 \\ 0,933839 & 0,686292 & 0,101944 \\ 0,686292 & 0,591154 & 0,100674 \\ 0,101944 & 0,100674 & 0,461186 \end{pmatrix}$$

Полученные таким способом величины  $f_{ip}$  интерпретируются как численные значения фактора  $x_i$  для каждого показателя  $i$  и получают содержательную характеристику как составляющие инновационного потенциала.

Уровень инновационного потенциала (*IP*) предлагается оценивать с помощью таксономического показателя уровня развития. Для этого первоначальный набор признаков  $x_{ij}$  дифференцируется в зависимости от характера влияния каждого из них на уровень потенциала. Признаки, оказывающие положительное, стимулирующее влияние на уровень инновационного потенциала предприятия, называются *стимуляторами*, в отличие от признаков, которые оказывают тормозящее влияние и поэтому называются *дестимуляторами*. Нами предлагается проранжировать показатели по степени их влияния на инновационный потенциал предприятия (таблица 3).

**Таблица 3.**

**Ранжирование факторов по степени их влияния на инновационный потенциал ОАО «560 БТРЗ», в долях**

	Стимуляторы		Дестимуляторы	
	Показатель	Значение	Показатель	Значение
Факторы внутренней среды	Уд. вес работников, задействованных в инновационных проектах, в общей численности персонала	0,02	Доля затрат на оплату труда административно-управляющего персонала в общей стоимости фонда оплаты труда	0,0135
	Уровень износа	0,4	Фондоотдача	0,87
	Доля сотрудников «новаторов» в общей численности персонала	0,0105	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02
	Доля затрат на разработку маркетинговых программ в бюджете маркетинга	0,091	Рентабельность продаж	0,08
	Уд. вес административно-управляющего персонала в общей численности персонала	0,018	Доля затрат на сбыт продукции в себестоимости	0,029
	Факторы внешней среды прямого воздействия	Доля конкурентов, активно применяющая достижения НТП, в общей численности конкурентов	0,423	Темп прироста цен на новое сырье и материалы
Уд. вес модернизированного оборудования, приобретаемого у поставщиков, в общей сумме затрат на закупку оборудования и инструментов		0,094	Темп прироста спроса потребителей при применении нового оборудования, сырья и материалов	0,052



	Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции	0,079	Темп прироста заказов со стороны конкурентов	0,02
	Уд. вес потребителей-новаторов в общей численности потребителей	0,15	Темп прироста продукции машиностроительного комплекса по инновационному варианту	0,07
	Доля ОАО «560 БТРЗ» на соответствующем сегменте рынка	0,476	Уд. вес предприятий НИОКР в общей численности предприятий	0,01
Факторы внешней среды косвенного воздействия	Доля машин и оборудования, закупаемых предприятиями машиностроения, в общем объеме закупок этих предприятий	0,7	Уровень инфляции	0,0645
	Уровень инновационной активности промышленных предприятий	0,118	Ставка рефинансирования Центрального Банка	0,0825
	Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, работ, услуг	0,0183	Удельный вес инновационных организаций Амурской области в общем количестве организаций ДФО, осуществляющих инновационную деятельность	0,131
	Доля затрат денежных средств на обеспечение экологической безопасности в 2013 году, в общей сумме затрат в период с 2009 по 2013 год	0,134	Коэффициент прироста населения на Дальнем Востоке	-0,04
	Темп прироста МРОТ	0,129	Доля потерь, зависящих от расположения завода на болотистой местности, в общей стоимости потерь	0,15

Далее строится эталон потенциала, который представляет собой точку  $P_0$  с координатами:  $z_{01}, z_{02}, \dots, z_{0n}$ , где  $z_{is}$  — стимулятор,  $z_{os}$  — дестимулятор.

Расстояние между отдельными точками-единицами и точкой  $P_0$  обозначается  $c_{i0}$  и рассчитывается следующим образом:

$$c_{i0} = \sqrt{\sum (Z_{is} - Z_{os})^2} \quad (4)$$

Полученные величины используются при расчете показателя уровня инновационного потенциала ( $w$  – количество групп факторов):

$$IP_i = 1 - c_{io}/c_o \quad (5)$$

$$c_o = c_{cp.} + 2S_o \quad (6)$$

$$c_{cp.} = 1/w * \sum c_{io} \quad (7)$$

$$S_o = \sqrt{\frac{1}{w} * \sum (C_{io} - C_{cp.})^2} \quad (8)$$

**Таблица 4.**

**Расчет показателей инновационного потенциала ОАО «560 БТРЗ»**

Группа факторов	Расстояние между отдельными точками-единицами и точкой $P_0$	Среднее расстояние	Среднеквадратичное отклонение	$c_o$ (формула 6)	Инновационный потенциал
Факторы внутренней среды	0,221	0,3342	0,0929	0,52	0,575
Факторы внешней среды прямого воздействия	0,3331				0,359
Факторы внешней среды косвенного воздействия	0,4485				0,1375

Интерпретация показателя инновационного потенциала  $IP_i$  следующая: данная группа факторов оказывает большее влияние на инновационный потенциал предприятия, чем ближе значение показателя к единице.

По результатам проведенного анализа можно сказать, что наименьшее влияние на развитие инновационного потенциала влияет группа факторов внешней среды, непосредственно влияющих на деятельность организации (13,75 %). Факторы внутренней среды предприятия, влияют наиболее сильно (57,5 %), что говорит о достаточной готовности внутренних подразделений предприятия к инновационному развитию. Для начала необходимо наладить качественную производственную систему, провести ряд мероприятий по совершенствованию кадрового потенциала, снизить затраты и соответственно повысить рентабельность от продаж.

## Список литературы:

1. Абдусаламов Т.А. Возможности использования методов факторного и таксономического анализа в оценке инновационного потенциала региона / Т.А. Абдусаламов. — Дагестан: Вестник Дагест. гос. ун-ва, 2012. — № 5. — 209 с.
2. Артерчук В.Д. Управление инновационным потенциалом предприятия / В.Д. Артерчук, М.Ю. Гузньева // Управление экономическими системами, 2012. — № 40. — 329 с.
3. Васильцов В.С. Теоретические аспекты оценки развития инновационного потенциала / В.С. Васильцов. — Череповец: Вестник Череп. гос. ун-та, 2012. — № 4. — 101 с.
4. Воронина Н.В. Теоретические подходы к исследованию инновационного потенциала предприятия / Н.В. Воронина. — Хабаровск: Вестник ТОГУ, 2006. — № 1. — 140 с.
5. Каннер Ю.И. Анализ конкурентных преимуществ отраслей промышленности в контексте глобализации. — [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pages.ru>.
6. Котихина О.Ф. Методические подходы к оценке инновационного потенциала / О.Ф. Котихина. — Челябинск: Вестник ЮУрГУ, 2007. — № 17. — 78 с.
7. Кураленко О.Г. Показатели оценки инновационного потенциала предприятия / О.Г. Кураленко. — Брянск, 2009. — 57 с.
8. Макаров И.В. Методология оценки потенциала модернизации промышленного комплекса / И.В. Макаров, А.Д. Максимов // Журнал экономической теории, 2011. — № 4. — 140 с.
9. Матвейкин В.Г. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий. — М.: Машиностроение-1, 2007. — 113 с.
10. Родин Д.В. Формирование и использование инновационного потенциала персонала на российских предприятиях / Д.В. Родин, О.А. Панькина. — Саранск: Вестник Морд. гос. ун-ва им. Н.П. Огарева, 2011. — 134 с.
11. Шубина Н.В. Оценка инновационного потенциала на промышленных предприятиях / Н.В. Шубина. — Череповец: Вестник УрФУ. Серия экономика и управление, 2013. — № 5. — 234 с.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В РФ**

***Столыпина Яна Михайловна***

*студент Владивостокского государственного университета экономики  
и сервиса,  
РФ, г. Владивосток*

***Лебединская Юлия Сергеевна***

*научный руководитель, старший преподаватель  
Владивостокского государственного университета экономики и сервиса,  
РФ, г. Владивосток*

На конъюнктуру молочного рынка в нашей стране и перспективы ее дальнейшего развития в настоящее время влияет ряд факторов, как экономических, так и политических.

С одной стороны в последние годы молочное животноводство получило немало инструментов господдержки. Стали завозиться высокопродуктивные породы животных, наращивалась кормовая база, выделялись средства на строительство и реконструкцию ферм. С другой — ожидаемого перелома в отраслевой стагнации так и не произошло. Целевые показатели Госпрограммы ни разу не были достигнуты [4].

Так, по данным Минсельхоза России, за 8 месяцев текущего года объем производства сырого молока в хозяйствах всех категорий оказался на 0,7 % ниже, чем за аналогичный период прошлого года, и составил 21,4 млн. тонн. Хотя результат сельхозорганизаций в этом составе заметно лучше: за анализируемый период ими произведено 9,9 млн. тонн молока, что на 1,6 % выше уровня 2013 года [4].

По словам председателя Совета Молочного Союза России, депутата Госдумы от Воронежской области Аркадия Пономарева, выступавшего в сентябре 2014 года с докладом на Всероссийской научно-практической конференции, посвященной проблемам и перспективам развития молочной отрасли России в условиях Таможенного Союза и ВТО, молока у нас с каждым годом все меньше. Мировой лидер в 90-х годах по производству молочно-кислотных продуктов, таких как сыр, масло, сухое молоко, страна сегодня — системный

импортер. Предприятий, выпускающих эту продукцию, в РФ недостаточно, их влияние на внутренний рынок невелико.

Подтверждением тому ситуация, складывающаяся в данной отрасли как в регионах в целом, так и на отдельно взятых производствах. Для примера рассмотрим деятельность ОАО «Молочный завод «Уссурийский». Он был основан 4 сентября 1950 г. Приморским трестом маслопром Министерства мясной и молочной промышленности СССР как государственное предприятие. В настоящее время это открытое акционерное общество с иностранным участием, созданное путем приобретения иностранными инвесторами акций ранее созданного ОАО «Молочный завод «Уссурийский». По основным показателям выпуска молокопродукции и переработке молока является одним из стабильных, динамично развивающихся предприятий, которое входит в шестерку лучших заводов края. Его продукция позиционируется в среднем ценовом сегменте. При этом для ОАО «Молочный завод «Уссурийский» характерна высокая доля рынка. Наиболее сильными конкурентами являются ООО «Спасское молоко» и ООО «Хорольский молочный завод».

ОАО «Молочный завод «Уссурийский» выпускает продукцию под торговой маркой «Родимая сторонка» и входит в холдинг ОАО «Синергия», молочные активы которого состоят из двух производственных предприятий: ОАО «Молочный завод «Уссурийский» и ОАО «ДАКГОМЗ». Последнее расположено в городе Комсомольске-на-Амуре Хабаровского края. Общая производительность обоих предприятий составляет 69 000 тонн продукции в год.

Завод, действующий в Уссурийске, выпускает более 100 наименований молочной продукции под ТМ «Родимая сторонка» и «Сельские мотивы». Основной ассортимент составляют традиционные молочные продукты (молоко, кефир, ряженка, варенец, йогурт, сметана, творог и пр.), а также сыр Адыгейский, мороженое, масло сливочное, горчица.

Наибольший спрос на молочную продукцию предприятия наблюдается в зимний период, когда уровень производства молока максимально падает.

И наоборот, в летний период наблюдается снижение спроса на молочную продукцию на многих рынках, в то время как производство сырого молока возрастает до максимального уровня. В связи с этим ОАО «Молочный завод «Уссурийский» использует сухое молоко при производстве молочной продукции в зимний период.

Основными конкурентами ОАО «Молочный завод «Уссурийский» являются ОАО «Вимм-Билль-Данн» (г. Владивосток), ООО «Ханкайская долина» холдинга ООО «Зеленые листья — ДВ» (Спасский район), ООО «Спасское молоко» (г. Спасск), ОАО «Гормолокозавод «Артемовский» (г. Артем).

Анализ основных показателей деятельности ОАО «Молочный завод «Уссурийский» за 2011—2013 годы позволил сделать выводы о его довольно значительных для региона (Приморский край) размерах производства, причем имеющих тенденцию к увеличению. Однако соотношение темпов роста основных величин свидетельствует о том, что рост валовой прибыли ниже роста объема реализации. То есть «золотое правило» экономики предприятия не соблюдается, а значит, ресурсы завода используются неэффективно.

Среднегодовая численность работников в 2013 году сократилась по причине автоматизации производства на 11 штатных единиц (3,25 %) и составила 327 человек. При этом был отмечен рост показателей выработки, что свидетельствует о повышении эффективности использования персонала на предприятии. Хотя анализ соотношения производительности труда и его оплаты показывает, что средства на оплату труда используются неэффективно, поскольку темп роста производительности труда ниже, чем темп роста его оплаты.

За исследуемый период в ОАО Молочный завод «Уссурийский» повысилась обеспеченность основными фондами и снизилась эффективность их использования. Финансовые результаты деятельности ОАО «Молочный завод «Уссурийский» также ухудшились, демонстрируя его недостаточную платежеспособность. Однако банкротство заводу не угрожает.

Деятельность ОАО «Молочный завод «Уссурийский» связана со следующими факторами рисков: на индивидуальном уровне (в процессе деятельности конкретного работника); на микроуровне (в процессе деятельности общества); на макроуровне (влияние не зависящих от общества экономических и нормативно-правовых условий деятельности).

Совокупность внешних факторов, сложившихся в настоящее время, оказывает незначительное влияние на возможные направления развития предприятия в текущих условиях. Наиболее важными можно считать такие, как резкое падение жизненного уровня населения, высокие барьеры проникновения на региональные рынки, кризис неплатежей, значительная роль государства в политике ценообразования и отсутствие эффективного контроля за нелегальными производителями.

Среди способов повышения эффективности производства одним из основных был и остается научно-технический прогресс. Важнейшими его направлениями являются: широкое освоение прогрессивных технологий, автоматизация производства, расширение ассортимента продукции, использование новых видов сырья и материалов [1]. Но в масштабах страны идти по этому пути производители не спешат.

Как сдерживающий фактор можно расценивать низкое среднестатистическое потребление молока в России. Его уровень с 1990 года упал на 40 % и составляет всего лишь 230 кг в год [4]. Он не только далек от медицинских рекомендаций, но и ничтожно мал в сравнении с европейскими показателями. То есть культура потребления молока в нашей стране сильно изменилась [2]. Таким образом, обнаруживается потенциал роста спроса и потребления при наличии адекватного предложения молочных продуктов на рынке [3]. Именно поэтому перспективы его развития можно оценить положительно. Важнейшими факторами роста объемов рынка являются: тенденция роста реальных доходов населения, потенциал емкости рынка, связанный с низким текущим уровнем потребления молочных продуктов по сравнению с уровнем

потребления в странах Европы, интерес к здоровому образу жизни, приверженность населения России к молочным продуктам [2].

А вот как выглядит структура распределения молока в основных сегментах российского рынка: 30 % — молоко, используемое в животноводстве; 40 % — переработка молока и производство молочной продукции; 25 % — производство молочных полуфабрикатов, включая сухое молоко и масло; 5 % — производство мороженого и детского питания [2].

Спрос на молочную продукцию удовлетворяется российскими и иностранными производителями, причем доля импорта в отдельных сегментах рынка неуклонно растет. Следовательно, дополнительной возможностью расширения рынка для отечественных компаний является импортозамещение. Так, по данным Минсельхоза [4], в свете последних политических решений (ответные санкции России в отношении ряда государств), дефицит в нашей стране ощутим только по сырам. Освободившиеся с запретом европейской продукции 20 % рынка теперь смогут осваивать отечественные сыроделы. Вместе с тем, активность в этом направлении усилит потребность на внутреннем рынке в сыром молоке и станет ощутимым фактором его стоимости.

Эксперты прогнозируют постепенное снижение потребления традиционных молочных продуктов (сметана, ряженка, простокваша) в пользу обогащенных современных продуктов (биокефир, биомолоко, биоiogурт). Перспективны также любые десертные молочные продукты, которые люди потребляют не для утоления голода, а для удовольствия [5].

Но сегодня ситуация осложняется тем, что рубль ушел в «свободное плавание», валютные издержки предприятий по закупке качественного племенного материала, недостающего в России оборудования на порядок возросли. В сложившейся политической обстановке цену на молоко-сырье поднимать производителям нельзя. Поэтому задача перед предприятиями стоит очень сложная: как при снижении рентабельности свершить производственный рывок. Выходом из нее специалисты-практики считают создание молочных



кластеров [4]. Это одна из самых положительно зарекомендовавших себя в мировой практике моделей развития АПК.

### **Список литературы:**

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. — М.: Финансы и статистика, 2010. — 318 с.
2. Ермакова Е.Е. Современное состояние и перспективы развития молочной промышленности РФ / Е.Е. Ермакова, Ш.А. Атабаева // Молодой ученый. — 2014. — № 7. — С. 338—340.
3. Лабинов В.В. Ситуация на мировом и российском рынках молочных продуктов / В.В. Лабинов // Молочная промышленность. — 2006. — № 11. — С. 4—6.
4. Перспективы развития молочной отрасли России (пресс-релиз) // Агроинфо. — 25 сентября 2014 г.
5. Перова Ю.В. Развитие рынка молочной продукции // Вестник СамГУ. — 2007. — № 5/1. — С. 109—114.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ КНР И РФ

**Фролова Валерия Александровна**

*студент Владивостокского государственного университета экономики  
и сервиса,  
РФ, г. Владивосток*

**Лебединская Юлия Сергеевна**

*научный руководитель, старший преподаватель, ВГУЭС,  
РФ, г. Владивосток*

Вот уже на протяжении полугода весь мир с интересом наблюдает, за тем, какая же из стран перешагнет остальные и придумает наиболее эффективные санкции в отношении России. Нельзя сказать, что какая либо из введенных санкций стопроцентно достигла своей цели, но и незамеченными для России они не остались. Так, например, в ответ на санкции ЕС Москва приняла решение ограничить импорт автомобилей и, наконец-таки, вплотную заняться поддержкой отечественных производителей.

Но, к сожалению, не во всем и не всегда можно рассчитывать исключительно на отечественных производителей. Президент РФ объявил о введении эмбарго на сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие из целого ряда стран, которые ввели против РФ санкции. Под ответные санкции России попали мясо, рыба, ракообразные, молочная продукция, овощи, корнеплоды, фрукты, орехи и многое другое. После обнародования этого указа многие специалисты занялись прогнозированием развития российского рынка. И чаще всего прогнозы были не утешительными, все в один голос заявляли, что введение эмбарго не принесет ничего хорошего для России. В будущем ожидается — рост цен и пустующие прилавки в магазинах. Хотя правительство и приняло некоторые меры по сдерживанию роста цен, но особого результата это не принесло. По мнению экспертов, несмотря на то, что сама идея госрегулирования ценообразования неплохая, в условиях рыночной экономики контролировать цены трудно.

Обычно, в разгар летнего сезона, на рынок РФ поступала большое количество овощей и фруктов, в связи, с чем цены на эти продукты были низкими, чего нельзя сказать про этот год. Согласно данным федеральной службы государственной статистики РФ, цены на куриное мясо выросли по сравнению с предыдущей неделей на 1,4 %, на морскую рыбу — на 0,3 %, молоко и подсолнечное масло — на 0,1 %, на свинину — на 0,9 %, на яблоки на 0,4 %. Но не столько рост цен на продукты пугает население РФ, сколько страх перед пустующими полками в магазинах, как это было в конце 80-х — начале 90-х годов прошлого века. Конечно, не все могут «похвастаться» опытом жизни в тех условиях, но те, кто все же застал то время, могут с уверенностью сказать, что ограничения на импорт иностранных продуктов питания, ни к чему хорошему не приводят. Конечно, никто не может точно сказать, что именно так оно и будет, но страх того что сельское хозяйство РФ не сможет обеспечить страну всем необходимым и в нужном количестве, все же есть, и он не без оснований. Ведь половина из тех продуктов, что мы потребляли ещё полгода назад, была импортирована Россией из других стран.

Тем не менее, специалисты продовольственной отрасли заверяют, что сельское хозяйство сможет должным образом обеспечить страну продовольствием, но только в том случае, если государство, окажет внимание и всяческую поддержку, которая так ему необходима. Но на все нужно время, которого у нас нет. Нужно принять законы и написать проекты по развитию сельского хозяйства и поддержке отечественного производителя, в то время как страну нужно чем-то кормить уже сейчас.

Китайская Народная Республика выказала свою готовность при необходимости полностью обеспечить российский рынок овощами, соленьями и фруктами. Так, до восхищения оперативно, китайцы отреагировали на ввод Москвой продовольственного эмбарго. И вот уже на границе открываются первые логистические компании, предлагающие свои услуги. Но какие же выгоды от этого получают обе стороны, и к чему может привести такое

сотрудничество? Прежде чем ответить на этот вопрос, не лишним будет разобраться в современных отношениях между РФ и КНР.

Китай, когда то, разорвав отношения с СССР, начал заново налаживать их с Россией. Процесс был долгим и утомительным, но с приходом к власти нового президента Китая Ху цзиньтао и визитом Путина в Китай все изменилось. Китай взял эволюционный курс построения экономики и заложил фундамент для построения отношений между РФ и Китаем. Сегодняшние отношения между двумя великими державами развиваются по принципу взаимного уважения и стратегического взаимодействия. Во многом интересы этих двух стран совпадают, можно даже сказать, что они смотрят в одном и том же направлении. И Россия и Китай понимают, что для них важно развитие стратегического партнерства друг с другом и, что необходимо продемонстрировать всему мировому сообществу характер современных и рассчитанных на столетия совместных отношений, которые исключают военные или иные столкновения национальных интересов. Не все в их отношениях складывается гладко, например, территориальный спор между РФ и КНР на восточной части границы, относительно четырех островов на Амуре. Но любые вопросы можно решить, если найти взаимоприемлемые решения на основе взаимного уважения и равенства. Так и поступили Россия и Китай — они смогли разрешить пограничную проблему, подписав протокол о линии границы по реке Амур.

Российско-китайские отношения являются фактором, который укрепляет позиции обеих стран на международной арене. Китай не торопится принять настойчивые предложения со стороны США о вводе санкций против России. КНР, в отличие от Европы, прекрасно осознает, что любые санкции, применяемые им, против России негативно скажутся в первую очередь на нем же. Так чем же Россия так привлекательна для Китая?

В первую очередь, это территория, которой в большом количестве владеет Россия и которой так недостает Китаю. В КНР остро стоит вопрос продовольственной безопасности, ведь ему приходится кормить четверть

населения планеты урожаем с площади, которая составляет всего 7 % от мировой пахоты. Так же Китай испытывает колоссальный дефицит пресной воды, что делает Россию ещё более привлекательной в его глазах. В Китае наблюдается приток молодых, квалифицированных кадров из России, которые уже успели создать целую диаспору. Что тоже рассматривается Китаем довольно таки благосклонно. И, конечно же, громадный рынок сбыта его продукции. Китай занимает лидирующие в мире позиции по производству и экспорту товаров. Около 40 000 китайских производителей различных промышленных и бытовых товаров имеют лицензии на экспорт. Не секрет, что ключевой экспортный рынок для Китая-США. Но не менее важным является и Российский рынок. Ежегодно все большее количество товаров импортируется в Россию из Китая. Поэтому Китай решил не упускать открывшуюся для него возможность по увеличению экспорта в Россию.

Секретарь комитета коммунистической партии Китая заявил, что Китай будет продолжать наращивать поставки сельскохозяйственной продукции в Россию. По его словам, « по мере увеличения спроса на продукцию, мы должны задействовать все и имеющиеся у нас преимущества, увеличивая торговлю овощами, фруктами и мясом. Наши страны обладают мощным потенциалом и взаимодополняемостью на данном направлении. Мы придерживаемся принципа углубления взаимовыгодного сотрудничества и взаимного стремления и обоюдного выигрыша».

Для Китая, конечно, понятно, что это отличная возможность с одной стороны показать свое дружеское и небезразличное отношение к проблемам дружественного ему государства, а с другой, получить прибыль. Но так ли выгодно это для России?

Импорт продовольственных товаров из Китая позволит РФ избежать повторения «пустующих прилавков» в магазинах. В какой-то степени даже расширить ассортимент. Что поможет успокоить встревоженный народ и не допустить народных протестов. Так же приток товаров из КНР позволят нам сдерживать рост цен и не допустить монополизации рынка.

Но есть и отрицательные стороны этого момента. Россельхознадзор предупреждает о том, нужно обратить особое внимание на качество продукции импортируемой в Россию из Китая. Товары, произведенные в Китае, и раньше не отличались особым качеством. Жители Дальнего Востока, на чьих рынках всегда было преобладающее количество Китайской продукции, не могут охарактеризовать ее с хорошей стороны. Такие продукты невозможно отличить внешне, но вот на вкус они имеют значительные отличия. Так в разгар летнего сезона, когда на прилавках появляется изобилие овощей и фруктов местных производителей, потребители закупают продукты у них. Но с приходом зимы, у жителей Дальнего Востока не остается другого выбора, как только питаться продуктами, привезенными из Китая. Единственное, чем могут привлечь такие товары — цена. К тому же, китайские рабочие в буквальном смысле оккупируют земли Дальнего Востока, на которых выращивают овощи для продажи на местном рынке. Тем самым они создают проблемы для местных фермеров, так как не только забирают их территории, но и вводят в землю вредные пестициды, после которых земля не является пригодной для использования в течение 3—5 лет. Китайские удобрения позволяют увеличивать урожайность, они широко применяются при выращивании картофеля, огурцов, баклажанов, перца и многого другого.

Недавно также стало известно, что Китай использует опасные пестициды, которые не только не используются в России и Европе, но также являются очень трудно выявляемыми и несут большой вред здоровью потребителей. Примером может послужить чай производимый в Китае. Китай является одним из наиболее крупных производителей чая. Однако, в ходе последних исследований проводимых компанией Greenpeace, было выявлено, что в сортах чая, производимых КНР содержатся опасные пестициды. Они являются причиной многих серьезных заболеваний и особенно опасны для беременных женщин, так как могут повлиять на дальнейшее формирование и развитие плода. Пестициды также были обнаружены в марках чая таких крупных

компаний, чье производство располагается в Китае и Индии, как Lipton и Brookbon.

Еще одним негативным фактором увеличенного импорта продукции из Китая является притеснение отечественных производителей. Конечно, это могло бы помочь сдержать рост цен и создать здоровую конкуренцию на рынке, если бы не ограниченное число фермеров, готовых поставлять свою продукцию. Мы должны поддерживать и развивать отечественное производство и только в крайних случаях прибегать к увеличению импорта продукции из других стран.

Установление и поддержание дружественных связей с соседними государствами является одной из приоритетных задач внешней политики. Мы должны принимать помощь, которую нам предлагают союзники, но делать это не во вред своей стране. В первую очередь мы должны думать о развитии экономики нашей страны, увеличения производства сельскохозяйственной продукции, так же как когда то это делал СССР, и заботиться о здоровье нашей нации.

### **Список литературы:**

1. Официальный сайт “Russian.people.com”: <http://russian.people.com.cn/n/2014/0830/c95181-8776592.html>.
2. Новое Восточное Обозрение: <http://ru.journal-neo.org/2014/03/07/kitaya-i-rossii/>.
3. The Irish Time: <http://www.irishtimes.com/business/sectors/agribusiness-and-food/russian-food-import-ban-in-place-since-midnight-1.1891677>.

## **ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ**

***Харитонова Анастасия Валерьевна***

*студент Ульяновского Государственного Технического Университета,  
РФ, г. Ульяновск*

***Мордвинова Марина Игоревна***

*студент Ульяновского Государственного Технического Университета,  
РФ, г. Ульяновск*

***Смоленская Светлана Владимировна***

*научный руководитель канд. экон. наук, доц. кафедры «Экономическая теория»  
Ульяновского Государственного Технического Университета,  
РФ, г. Ульяновск*

На сегодняшний день рыночная экономика является самой распространённой, и, как считается, самой эффективной. Так в чем же причины затруднительного формирования данного вида экономической системы в России, возможно ли это, и так ли необходимо!?

Для начала следует разобраться, что мы имеем и как к этому пришли. На протяжении длительного господства в России командно-административной экономики, сложилась необходимость перехода к другой более эффективной экономической системе.

Сложившаяся ситуация была неблагоприятна по следующим факторам:

- высокая степень огосударствления экономики;
- отсутствие частной собственности;
- наличие «теневой экономики»;
- ведущая роль военно-промышленного комплекса, при сниженной роли отраслей, ориентированных на потребительский рынок;
- преобладающая часть отраслей была неконкурентоспособна;
- разрушение функции денег.

Все усугублялось отсутствием в обществе осознания необходимости перехода к совершенно другой системе, и, самое главное, отсутствием конкретных методов осуществления этого перехода.



Для создания нормально функционирующего рынка, на начальном этапе реформ отсутствовали многие предпосылки, несущие институциональный характер. Из-за чего возникали существенные различия и противоречия между «идеальным» рыночным хозяйством и реалиями проводимой реформы. Устаревший экономический потенциал, включавший в себя качество производимых товаров, квалификацию рабочей силы и технику, оказался уязвимой частью экономической базы.

Для России выбор курса, ориентированного на переход к рыночной экономике, является существенным шагом. Но при этом, в существующих реалиях, невозможно слепое копирование любой из существующих моделей развитой рыночной экономики. Значит необходимо разработать такую модель, которая успешно впишется в сложившуюся ситуацию и, в конечном счете, приведет к высоким показателям экономического роста.

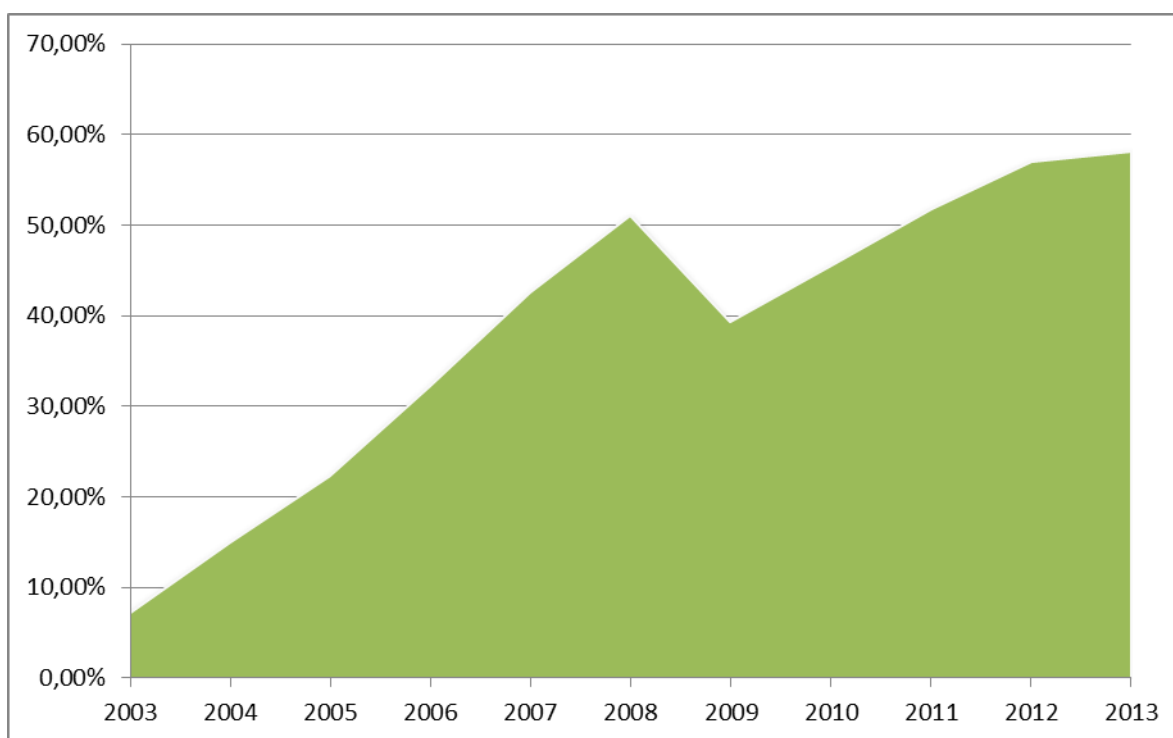
Так какими же качествами должна обладать эта «особенная» модель, и какими способами она может быть реализована в нашей стране!? Еще не так давно считалось, что при создании конкурентной рыночной среды, благоприятного предпринимательского климата, демонополизации производства, демократизации политической системы и реформ судебных и правоохранительных органов, можно структурно перестроить нашу экономику чисто рыночными способами. Несомненно, дальнейшее упорядочение всех этих сегментов принесет несомненную пользу, но решит ли это проблему резкого ускорения роста нашей экономики?! Исходя из опыта системных преобразований на пути к рыночной экономике, невозможно добиться необходимого производственного рывка, который смог бы обеспечить упреждающее развитие, если опираться только на рыночные условия и методы хозяйствования.

Чтобы понять, почему это невозможно, необходимо рассмотреть противоречия курса на расширение участия России в мировом хозяйстве. Всё потому, что рынок в условиях современной глобализации не позволяет России с её более слабым производством вырваться вперёд и у неё нет шансов

преодолеть это отставание чисто рыночными методами. Таким образом, остаётся только одно — быть поставщиком редкого сырья и дешевой рабочей силы или надеяться на поддержку сильного государства, хотя бы на первоначальном этапе. Для того, чтобы вырваться вперёд, государству необходимо мобилизовать все ресурсы и свершить инновационный прорыв, часто действуя вопреки существующим запросам рынка, но при этом не стоит забывать и о достаточном присутствии рыночных механизмов.

Акцент в экономической политике следует делать на развитие отечественной экономики, используя по большей части внутренние ресурсы, а не на участие в мировых интеграционных процессах. Социально-экономические стратегии развития, принимаемые ранее на государственном уровне, в условиях нынешней ситуации оказались не состоятельными, хотя экспертами-экономистами вносились дельные предложения. Это происходит потому, что явных предложений вернуться к социалистическому прошлому не поступает, а капитал можно привлечь только материальными стимулами и выгодами. Таким образом, не достаточно использовать только политическую волю, необходимо уметь осуществить это в реальной жизни.

Тем самым, можно констатировать тот факт, что модель экономического роста России исчерпала себя, не смотря на то, что за предыдущие 10 лет оно значительно выросло (рисунок 1). Это было обусловлено высокими ценами на нефть и возможностью использования свободных производственных мощностей. Если так пойдёт и дальше, то Россия сможет выступать только в роли придатка развитых стран, осуществляя лишь поставку сырья (таблица 1).



**Рисунок 1. Показатели экономического роста (ВВП) России**

**Таблица 1.**

**Показатели экономического роста (оценка и прогноз)**

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
ВВП	103,4	101,8	103,0	103,1	103,3
Промышленное производство	102,6	100,7	102,2	102,3	102,0
Инвестиции в основной капитал	106,6	102,5	103,9	105,6	106,0
Оборот розничной торговли	106,3	104,2	104,0	104,4	104,7
Реальные доходы населения	104,4	103,4	103,3	103,0	103,4
Экспорт	102,4	96,9	99,0	100,1	102,1
Импорт	105,4	102,3	102,9	103,9	104,5

Но как же выдвинуться вперед? Этот вопрос остаётся главной проблемой для современной России. Ясно, что кардинальное решение этой задачи под силу только государству в целом, но, согласно модели рыночной экономики, его функции и полномочия не могут безгранично расширяться. Иначе Россия рискует вернуться к своему недалёкому прошлому.

В заключение можно сказать, что на сегодняшний день стратегия дальнейшего экономического развития России не создана, но сформулированы некоторые положения, которые могут привести к существенной модернизации. Одним из таких положений является необходимость в развитии науки

и изобретательства, что впоследствии приведёт к появлению новых открытий и инноваций, которые будут востребованы во всём мире. Но для такого научного прорыва необходимо оборудование и материалы, а также высококвалифицированные специалисты. Исходя из этого, можно судить, что без индустриализации и без возрождения собственного производства эту задачу решить невозможно. Но для перехода к индустриализации и инновационному производству необходимо подготовить почву заранее.

Вполне возможно, что при развитии этих положений, будет создана новая экономическая модель, которая будет включать в себя все положительные качества рынка, но при этом не будет зависеть от сырьевого экспорта.

### **Список литературы:**

1. Князев Ю. Перспективы российской экономики: шанс на ускорение. // Общество и экономика. — 2014 г., № 2-3 С. 29—32.
2. Папава В.О некроэкономическом постиндустриализме. // Общество и экономика. — 2014 г., С. 169—171.
3. РИА Новости — Экономика — [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <http://ria.ru/infografika/20131003/967610245.html> (дата обращения: 28.10.2014).
4. Экономика: учебник / под. ред. д-ра экон. наук, проф. А.С. Булатова — М.: Экономистъ, 2005 г., С. 597—604.

## **НОВАЯ ВАЛЮТА США: АМЕРО**

***Шуленина Дарья Ильинична***

*студент Московского государственного университета экономики,  
статистики и информатики,  
РФ, г. Москва*

***Тужик Анна Михайловна***

*студент Московского государственного университета экономики,  
статистики и информатики,  
РФ, г. Москва*

***Панова Татьяна Александровна***

*научный руководитель, кафедра финансов, кредита и банковского дела  
Московского государственного университета экономики, статистики  
и информатики,  
РФ, г. Москва*

Валюта амеро — это новая валюта. Данную валюту хочет ввести США вместо доллара. В 2008 году, когда было только начало финансового кризиса, эта новость всколыхнула мир, поэтому мы хотим разобраться, что же такое амеро и почему об этом так много разговоров.

### **История проекта амеро.**

Все началось с 2005 года, когда Президент США — Джордж Буш заключил договор с Мексикой и Канадой о создании единого экономического пространства. Обеспечивать работу этого нового экономического союза должна была новая валюта — амеро. Нечему удивляться, похожая ситуация была при возникновении Европейского Союза, когда родился евро.

Название «амеро» придумал экономист из Канады Герберт Грабел еще в 1999 году в Ванкувере. В своих работах Г. Грабел предлагал объединить денежную систему США и Канады и создать Североамериканский валютный союз. По его задумке предполагалось, что будет создан общий Центральный банк с единой валютой амеро на базе уже работающей Североамериканской зоны свободной торговли с 1994 года.

О возможности создания Североамериканского Союза было объявлено в марте 2005 года. Буш, Фокс и премьер-министр Мартин (главы трех

государств) встретились в Техасе, после которого они заявили о создании альянса «Партнерство по безопасности и процветанию Северной Америки».

Спустя два месяца, в мае 2005 года, был официально опубликован специальный доклад Совета по международным отношениям (СМО) под названием «Построение общества Северной Америки». СМО — это независимая организация. Её задача — доносить до мировой общественности содержание внешней политики США. Совет — это структура, созданная с целью лоббирования интересов бизнеса, он создан почти 70 лет назад и финансируется крупнейшими транснациональными корпорациями. Авторы доклада считают, что для того, чтобы обеспечить безопасность Северной Америки требуется отказаться от внутренних границ и создать Североамериканский Союз.

На первое время планируется создание специального наблюдательного совета, в состав которого будут введены представители трех государств. Они будут заниматься подготовкой вопросов, которые будут рассмотрены главами государств, а также будут контролировать за исполнением принятых решений.

### **Отсюда возникает вопрос: заменит ли амеро доллар?**

Официальные власти США, Канады и Мексики говорят, что пока даже не предполагают введение валюты амеро. Вопрос развития Североамериканского валютного союза довольно-таки часто рассматривался на заседаниях Федеральной резервной системы США, но обсуждений насчет новой валюты амеро не возникало.

Американские экономисты Гаррис и Корчин предложили оставить доллар без изменений, а для Канады и Мексики разработать новые банкноты с символикой Североамериканского центрального банка. Правда журналистам было не по душе столь мирное решение сенсационной темы, поэтому они не останавливались пугать американцев и весь мир возможностью замены доллара на амеро. Основными доводами журналистов было то, что введение амеро может создать параллельную экономическую независимую систему,

так же они писали, что амеро вот-вот уже войдет в жизнь американцев, и пора отказываться от доллара США. Вдобавок к этому ходили слухи, что США объявила себя банкротом и амеро — это новая Америка; что американцы подобрали новый золотой запас для обеспечения валюты — амеро.

Доллар США — резервная валюта у многих стран мира, к тому же он укоренился как международная валюта обмена. Это означает, что отказавшись от доллара, мировую экономику постигнет крах.

Достаточно много экономистов, которые увидели в введении амеро мировой заговор с целью обеспечения господства США над всем миром. Напрашивается вопрос: «почему?». Потому что можно сказать, что после отказа от доллара у США не будет больше долгов, многие разорятся, но американцы начнут свою экономику строить с чистого листа. К тому же, нефтяная страна — Канада сможет помочь привлечь на свою сторону и другие богатые страны, что укрепит власть американцев.

Если мы хотим разобраться в истории возникновения краха доллара, то нужно начать с отказа от золотого стандарта. Стоит отметить, что доля золота в национальных запасах и в других странах невелика. Многим стало понятно, что Центральные банки Еврозоны, Англии, Японии, США полным ходом печатали деньги для того, чтобы поддерживать свои экономики.

По сути, вся денежная политика развитых государств держалась на доверии своих граждан и зарубежных партнеров. Насколько нам известно, в течение многих лет политика США была направлена на обеспечение демократии во всем мире и выполнении своих обязательств перед странами — партнерами.

Но с такой американской политикой потребления получилось только загнать все население в огромные долги. Сейчас государственный долг США превышает около 17,5 трлн. долларов США. Но американцы идут вперед, у них нет времени на отчаяние. Они уже разработали план, как за пять лет вылезть из этих долгов.

Но проблемы в экономике США никак не влияют на высокое доверие американскому доллару среди стран-партнеров. Когда был мировой финансовый кризис осенью 2008 года, в это время американский доллар поднялся на четверть, если сравнивать с другими валютами.

Плюс ко всему о доверии к экономике США говорит еще рост цен на долговые ценные бумаги правительства США.

Исходя из всего сказанного выше, предполагать, что амеро все же заменит доллар в ближайшее время, не стоит.

В любом случае экономисты рассматривают такие варианты событий, если США откажется от американского доллара, и дают совет насчет вложения своих средств в золото. Правда когда-то примерно похожие результаты таких панических настроений уже происходили, когда все кинулись скупать золото. В итоге, курс золота поднялся выше 1900 долларов за тройскую унцию, а потом в результате стабилизации ситуации опустился до 1200 долларов/тр. унцию.

### **Плюсы и минусы введения валюты амеро.**

#### Возможные выгоды появления амеро:

- США, объявив дефолт, освобождают себя от всяких обязательств;
- экономика США получает возможность начать все с чистого листа;
- Мексика и Канада полностью попадают под управление США;
- укрупнение и построение региональных центров выгодно транснациональным корпорациям.

#### Отрицательные последствия появления амеро:

- мировая экономика потерпит сильнейший удар по финансовой ликвидности;
- потеря доверия к бумажным деньгам приведет к сильнейшей девальвации национальных валют, финансовый кризис усугубится;
- золото снова вернет позиции основной резервной валюты;
- возврат к денежным отношениям на основе золотого стандарта, что сократит рычаги воздействия на рыночную экономику;



- станут невозможными методы стимулирования спроса без монетарной политики банков, поэтому развитие многих экономик замедлится;
- усиление напряженности из-за падения уровня жизни во многих странах, что может привести к серьезным военным конфликтам и снижению уровня жизни населения;
- Центральные банки не смогут свободно печатать деньги, и рыночная экономика потерпит крах.

В конце концов введение валюты амеро на сегодняшний день остается нереализованным проектом. От такой замены доллара существует много как плюсов, так и минусов. Сделает ли Америка столь экстремальный отчаянный шаг в ближайшее время — загадка для всех. Но мы считаем, что этот проект вряд ли будет реализован, так это не выгодно для экономики, репутации США и скажется на доверии к США других стран, а точнее всего мира. Хотя, эксперты предполагают, что позже, при улучшении экономического состояния США, возможны варианты продвижения идеи новой валюты амеро.

### **Список литературы:**

1. Кашин В.А. Мировой финансовый кризис: причины и последствия // Финансы. — 2009.
2. Мау В. Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису // Вопросы экономики. — 2009.
3. Амеро — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki>.

## **ПОНЯТИЕ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ, ЕЕ МЕСТО В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ**

***Тужик Анна Михайловна***

*студент Московского государственного университета экономики,  
статистики и информатики,  
РФ, г. Москва*

***Шуленина Дарья Ильинична***

*студент Московского государственного университета экономики,  
статистики и информатики,  
РФ, г. Москва*

***Колчин Сергей Павлович***

*научный руководитель, проф., д-р экон. наук Московского государственного  
университета экономики, статистики информатики,  
РФ, г. Москва*

Что касается нашей страны, то можно сказать, что выполнение законов и иных нормативно-правовых актов обеспечивается системой государственного контроля.

Все правоотношения могут быть приведены в действие лишь при наличии государственного налогового контроля.

Исходя из статьи второй Налогового Кодекса отношения, которые возникают в процессе осуществления налогового контроля, относятся к предмету регулирования законодательства о налогах и сборах. Из-за того, что сам Кодекс не хранит в себе конкретного понятия о налоговом контроле, то можно полагаться только на анализ известной нам информации. Исходя из данных Налогового кодекса, можно утверждать о том, что налоговый контроль представляет собой деятельность, которая осуществляется на постоянной основе, специализированных органов по контролю над соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов требований налогово-правовых норм, которые регулируют отношения. Данные взаимоотношения возникают в процессе взимания налогов и сборов в России.

Нельзя путать термины налоговый контроль и контроль по соблюдению налогового законодательства. Последний термин более глобальный и включает

в себя деятельность всех государственных органов, которые осуществляют контроль всей существующей области налогообложения.

Контроль по соблюдению законодательства, которое регулирует весь процесс начисления финансов в специальные фонды публичных субъектов, которые, в свою очередь необходимы для исполнения своих прямых обязанностей все теми же фондами. Данная формулировка поясняет, что служит основной целью непосредственно налогового контроля. Данный контроль является частью финансового контроля, ведь все операции осуществляются от имени государства.

Правильность и полнота уплат налогоплательщиками и плательщиками сборов осуществляется благодаря этому же налоговому контролю.

Объектом налогового контроля служит деятельность налогоплательщиков, которую они осуществляют при выполнении своих налоговых функций. К объекту налогового контроля относят правильность и полноту вычета налогового платежа, своевременное его перечисление в фонды, исполнение других действий, которые связаны с выполнением налогоплательщиком своих налоговых долгов. Все свои проверки налоговые органы проводят в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации либо иными законодательными актами.

К проверкам, которые проводятся в соответствии с иными законодательными актами, относят достаточное количество проверок соблюдения законодательства: о применении контрольно-кассовой техники в денежных расчетах; производстве и обороте этилового спирта, алкогольной и табачной продукции; кассовой дисциплине и т. д.

Статьей восемьдесят семь Налогового Кодекса Российской Федерации выявлено, что налоговые органы осуществляют камеральные и выездные налоговые проверки налогоплательщиков, плательщиков сборов и налоговых агентов. Если во время проведения камеральных и выездных налоговых проверок кого-либо из налоговых органов появляется причина, по которой им нужна информация о деятельности налогоплательщика, а данное лицо

их не предоставляет, то органы имеют право требовать нужные документы (встречная проверка).

Существует определенная классификация налоговых проверок: камеральные; встречные; выездные.

Камеральная налоговая проверка осуществляется по месту нахождения данного налогового органа на основе налоговых деклараций и документов, которые представлены налогоплательщиком и служат основанием для исчисления и уплаты налогов, либо иных документов о деятельности налогоплательщика, которые есть у налогового органа.

Выездная налоговая проверка осуществляется на основании конечного решения руководителя налогового органа или же его заместителя. Форма решения об осуществлении данной выездной налоговой проверки исполняется и подтверждается Министерством по налогам и сборам России.

Выездные налоговые проверки на деле очень важны, но в последнее время налоговые органы всё свое внимание уделяют повышению эффективности проведения конкретно камеральных налоговых проверок. Выездные налоговые проверки очень трудоемки. На них уходит очень много времени, из-за этого охватываются всего лишь двадцать — двадцать пять процентов налогоплательщиков. Остальная часть при не столь пристальном внимании определенных органов, а именно камеральных проверок и вовсе бы оказались за пределами налогового контроля. Данные проверки — прекрасный способ, чтобы выбрать из всех налогоплательщиков конкретно тех, деятельность которых требует более углубленного анализа в процессе выездных проверок. Предусмотренные в статье восемьдесят восьмой Налогового Кодекса Российской Федерации полномочия, которые осуществляются налоговыми органами в процессе камеральных проверок, дают им право провести более детальный анализ тех сторон деятельности налогоплательщиков, которые покажут нужный результат (доначисления в бюджет налогов и взыскания штрафных санкций), естественно в рамках конкретной формы налогового контроля.

По данным арбитражной практики можно утверждать, что большинство дел о налоговых правонарушениях открывается по результатам камеральных проверок.

Встречная проверка, по сути, не приносит таковых доначислений в бюджет, но она требуется для получения налоговыми органами нужной информации о проверяемых налогоплательщиках.

По налоговому кодексу налоговые проверки подразделяются по признаку повторности на первичные и повторные.

Первичные проверки могут быть как камеральными, так и выездными. Определяющим критерием в данном разделении выступает то, что такая проверка за определенный налоговый период, по конкретному налогу у данного налогоплательщика не происходила.

Повторные проверки, в принципе, аналогично могут быть камеральными и выездными, но проведение повторной камеральной проверки маловероятно, ведь с учетом, установленного статьей восемьдесят восьмой Налогового Кодекса Российской Федерации, ограничения на срок камеральной проверки — три месяца со дня представления налогоплательщиком налоговой декларации и документов, которые служат основанием для исчисления и уплаты налога.

Статьей восемьдесят девятой Налогового Кодекса Российской Федерации установлено, что выездная налоговая проверка в отношении одного налогоплательщика может проводиться как по одному, так и по нескольким налогам. Так же нам известно, что по степени охвата проверкой уплачиваемых налогоплательщиком налогов выделяют комплексные и тематические проверки.

Под комплексной проверкой принято подразумевать проверку, которая охватывает вопросы, связанные с точностью исчисления, полноты и уплаты всех налогов, которые выплачивает налогоплательщик в специализированные фонды. В процессе этой проверки реализуются все счета предприятия, которые принимают важную роль в формировании налоговых обязательств.

Тематическая проверка — это проверка, которая охватывает вопросы точности исчисления и полноты отдельных видов налогов и других обязательных платежей.

Сейчас из-за больших нагрузок и острой нехватки квалифицированных кадров налоговыми органами чаще всего проводятся тематические проверки. Они включают проверку Налога на добавленную стоимость, налога на прибыль и еще один-два налога, которые являются наиболее значимыми для данного налогоплательщика.

По статусу объектов проверки можно группировать на: проверки юридических лиц, юридических лиц по вопросам исчисления и уплаты налогов филиалами и обособленными подразделениями, индивидуальных предпринимателей, физических лиц, которые не являются индивидуальными предпринимателями.

По методу проведения проверки можно группировать на проверки, которые проводят сплошным или выборочным методом.

Сплошной проверкой проверяют все документы налогоплательщика за все налоговые периоды, которые в принципе охвачены проверкой. Выборочной проверкой охватывается раздел документации или раздел определенных налоговых периодов. В данный момент большая часть проверок проводится выборочным методом.

По отношению к плану проверки можно разделить на плановые и внеплановые. По истечению каждого квартала инспекция составляет план проведения выездных проверок, в который включаются те налогоплательщики, деятельность которых необходимо проверить в течение очередного квартала.

### **Список литературы:**

1. Конституция Российской Федерации.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации.
3. Учет и контроль в государственных налоговых органах (Сахчинская Н.С., Абрамова Е.М.). Самара: Самар. гуманитар. акад., 2008. — 175 с.
4. Федеральный закон Российской Федерации.

## **ПРАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЛОГИСТИКИ НА МАЛОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

***Костышева Яна Вячеславовна***

*студент Самарского Государственного Экономического Университета,  
РФ, г. Самара*

***Саямова Янина Геннадьевна***

*научный руководитель, доц.  
Самарского Государственного Экономического Университета,  
РФ, г. Самара*

На сегодняшний день не все малые предприятия уделяют организации логистики должного внимания, не считая ее фундаментальным инструментом управления издержками, и, редуцируя свою логистическую систему до транспортировки и складирования.

Для того, чтобы понять какие результаты приносит грамотная организация логистической системы на малом предприятии, с соблюдением всех ее компонент, был проведен анализ эффективности деятельности организации, активно занимающейся совершенствованием логистики. Актуальность работы определяется тем, что область логистики оказывает прямое и сильнейшее воздействие на результаты деятельности любой компании.

При построении логистической системы на малом предприятии весь процесс управления операциями представляет собой единую деятельность. При этом, эффективность данной системы определяется оптимальным соотношением баланса таких компонент, как затраты, прибыль и уровень качества обслуживания потребителей. Как следствие, необходимо понимать, что логистика — это самая наукоемкая часть бизнеса, поскольку она предполагает знание таких наук, как теория вероятности и математическая статистика. Отдел логистики занимается всеми физическими процессами предприятия и при этом контролирует информацию о расходах на данные процессы. Однако, если малое предприятие состоит из трех человек, то создание отдела логистики не требуется. Если состав компании составляет более десяти человек, но логистика на нем является основополагающей,

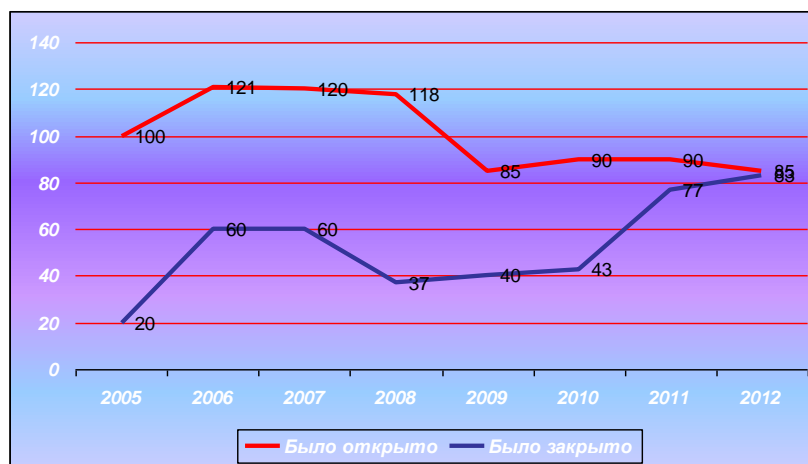
то создание отдела логистики может стать необходимым. Данная необходимость возникает в том случае, если отдел логистики осуществляет основной вид деятельности предприятия, в отличие от большой компании, где функции логистов специализированы по задачам. Эффективность логистической деятельности, в т. ч. на малом предприятии, зависит от уровня профессиональной компетентности сотрудника отдела логистики. Кроме того, важной частью логистики является функция “Customer Service” или «обслуживание клиентов». Все это определяет необходимость организации логистического отдела на предприятии, в т. ч. на малом.

В первую очередь, необходимо отметить, что малое предпринимательство — это сектор экономики, который включает в себя небольшие частные предприятия и индивидуальное предпринимательство [3]. Важность малого бизнеса определяется такими факторами, как: образование новых рабочих мест, высокоэффективность, прибыльность, мобильность, быстрая окупаемость, воздействие на НТП, а также активность начинающих предпринимателей. Проводя анализ отраслевой структуры малого бизнеса России, можно заметить, что преобладающими являются такие отрасли, как: торговля и ремонт автотранспортных средств и бытовых изделий (31,49 %), операции в сфере недвижимости и услуг (18,18 %), строительство (14,02 %) [2]. Статистика количества открытий и закрытий малых предприятий, показана на рисунке 1.

По данным Росстата за 2012 года коэффициент открытия малых предприятий (количество новых предприятий на 1 тысячу существующих) равен 22,3, что на 0,6 предприятий меньше, чем в 2011 году. А коэффициент закрытия малых предприятий равен 21,4, что на 5,1 предприятий больше, чем в 2011 году [4]. Анализируя статистические данные, можно заметить, что линия закрытия по количеству постепенно достигает уровня открытых предприятий. Вследствие этого, прогнозируется, что вскоре количество закрытых предприятий будет превосходить число открывающихся. Данная тенденция связана, в первую очередь, с тем, что малым предприятиям



становится сложнее функционировать в условиях усиливающейся конкурентной борьбы.



**Рисунок 1. Динамика, отражающая коэффициент возникновения и закрытия малых предприятий за 2005—2012 года**

Дело в том, что многие индивидуальные предприниматели уделяют больше внимания элементарным и всем известным аспектам малого предпринимательства, без проведения глубинных исследований, в т. ч. И логистических. Между тем, конкурентные преимущества компании в большей степени определяются тем, насколько эффективно в ней организована логистическая система. Проблемы многих малых предприятий увязываются, в первую очередь, с логистикой, уровень которой необходимо совершенствовать. Для того, чтобы понять каким образом доводить логистику до совершенства, необходимо рассмотреть инструментарий решения логистических задач предприятия.

С целью эффективного и результативного решения логистических задач на предприятии применяются различные методы воздействия на объект управления: метод системного анализа; кибернетический метод; методы экономико-математического моделирования; метод исследования операций; методы прогнозтики. В частности, системный анализ предполагает выработку, принятие и обоснование управленческих решений в процессе логистического

исследования и управления. При этом, задачи логистики необходимо рассматривать как единую систему, учитывая факторы внешней и внутренней среды.

Кибернетический метод основывается на описании основополагающих свойств логистики с помощью математических моделей. Применение данного метода помогает по-новому рассмотреть способы связей между элементами логистики, процесс управления которыми рассматривается как процесс преобразования информации.

Экономико-математическое моделирование применяется для прогноза поведения процессов логистической системы в определенных условиях с помощью создания модели-отображения реальной логистической системы и исследования свойств и вариантов поведения данной модели.

Метод исследования операций предполагает применение математических количественных способов обоснования принятых решений в области логистики. Касаясь метода прогностики, то он осуществляется при помощи построения научно обоснованного суждения о вероятностном состоянии логистической системы предприятия в будущем.

Благодаря применению данных методов, возможно осуществление успешного прогнозирования интенсивности и величины материальных потоков, построения гибких интегрированных систем управления и контроля за движением товарно-материальных ценностей, а также разработка адаптивных систем логистического обслуживания, которые позволяют оптимизировать величину запасов сырья и готовой продукции на складе и решить другие задачи [1; 88].

Для того, чтобы понять, насколько организация логистических исследований влияет на деятельность малого предприятия, была рассмотрена небольшая компания, занимающейся реализацией осветительных приборов.

Была исследована деятельность индивидуального предпринимателя, осуществляющего продажу осветительных приборов на рынке «Славянский мир» в магазине «Светокомплект» в г. Москва. Данное предприятие было выбрано по причине того, что мелкие фирмы действующие в крупных городах

в большей степени окружены конкурентоспособными компаниями, в результате чего, проводят различные исследования, в т. ч. логистические, в отличие от компаний, работающих в небольших городах.

Основным направлением деятельности компании является поставка осветительных приборов, бытовых аксессуаров, продажа и установка входных и межкомнатных дверей.

Управление компанией возложено на двух лиц: непосредственно индивидуальный предприниматель, который принимает заказы и осуществляет реализацию товара в магазине, второе лицо осуществляет прием и доставку товара клиентам. Остальную работу выполняет вспомогательный персонал.

Основными технико-экономическим особенностям компании являются такие компоненты как: сезонность спроса; широкая номенклатура применяемых материалов; необходимость широкого ассортимента предлагаемой продукции; ежегодное освоение новых видов продукции. В первые годы своей деятельности, прибыль компании была не высокой, что было связано со следующими проблемами:

- определение наиболее значимых ассортиментных позиций;
- оптимальный выбор поставщиков.

С целью удовлетворения всех вышеперечисленных технико-экономических особенностей, компанией было проведено логистическое исследование, которое было сведено к анализу рынков сбыта и анализу поставщиков товаров. В первую очередь, предприниматель проанализировал рынок сбыта. Рассмотрим алгоритм анализа рынка сбыта компании.

Определяется тип рынка (непосредственный, опосредованный, рынок заменителей, новые рынки). Полученная информация отражает такие рыночные показатели, как предложение, спрос и рыночный баланс. При этом, информация обрабатывается с помощью современного анализа рынка или «моментального снимка»; оценки динамики изменения конъюнктуры рынка; прогнозирования изменения рынка.

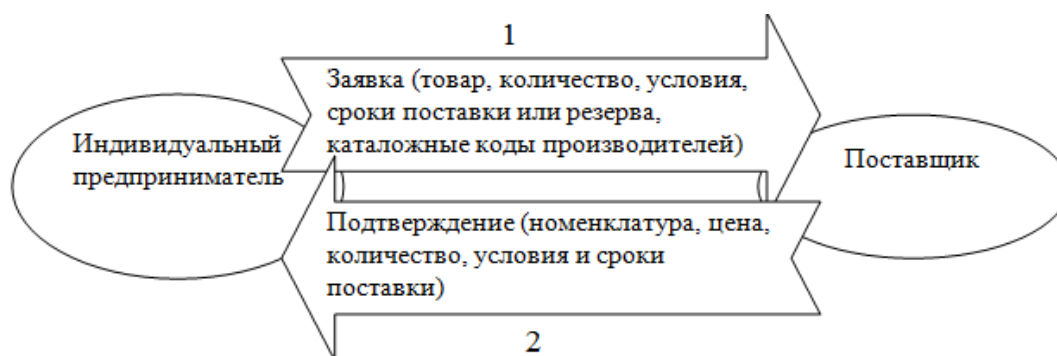
Перечень товарного ассортимента, сроки и размеры закупок определяются непосредственно индивидуальным предпринимателем. Был проведен ABC анализ ассортиментных позиций по доходам от позиций. Результаты анализа представлены в таблице 1.

**Таблица 1.**

**Общий вклад по доходам от ассортиментных позиций**

Объект	Вклад объекта, ед.	Доля вклада объекта, %	Группа и ее вклад в результат
Лампа э/с	1200	42,01	Группа А 76,05 %
Светильник точечный	250	34,04	
Полка металлическая	60	4,9	
Коробка для выключателя	120	3,86	Группа В 19,07 %
Розетка	300	3,5	
Предохранитель	60	2,48	
Светильник бытовой	10	2,3	
Выключатель	120	2,03	
Электропровод	1200	1,8	
Роллер металлический	15	1,46	Группа С 4,88 %
Коробка для о/п	120	0,95	
Евровилка	120	0,67	

Формирование заявок к поставщикам осуществляется по определенной схеме, которая представлена на рисунке 2.



**Рисунок 2. Схема формирования заказа поставщику фирмы «Светокомплект»**

После подтверждения, заказ считается размещенным и товар поступает в отдел закупок, после чего отказаться от него уже невозможно, а товар, находящейся на складе, резервируется.

В случае, если прайс–листы поставщиков изменятся, цена товара в резерве изменяется в соответствии с прайс–листом. Если возникает необходимость фиксации цены на момент согласования заказа, то резерв становится окончательным и забронированным. Важно отметить, что товар из резерва может быть реализован, в то время как бронь является прототипом расходной накладной. Также, в резерве ассортимент и количество товара может изменяться в течение всего товародвижения до отгрузки, в отличие от брони, где подобные действия являются нарушением правил резервирования.

Касаемо второго аспекта логистического исследования — анализ и выбор поставщиков, то большинство товара закупается в оптовых компаниях в широком ассортименте и мелкими партиями. При выборе поставщиков, предприниматель осуществлял поиск потенциальных поставщиков, после чего проводил их анализ на основании определенных критериев (надежность, цена, качество, условия поставки и т. д.). После анализа, сформировался перечень поставщиков, наиболее всего удовлетворяющих поставленным условиям.

Значительное влияние на выбор поставщика оказывают работы по ранее заключенным соглашениям. Для этого формируется шкала оценок, которая позволяет рассчитать рейтинг поставщика. Перед расчетом рейтинга выполняется дифференциация закупаемых товаров. Расчет рейтинга поставщиков фирмы «Светокомплект» представлен в таблице 2.

Можно наблюдать, что наибольший рейтинг получил поставщик ООО «ПрофиРост», главным образом за счет оптимального соотношения качества и цены.

Важным для фирмы является расчет показателя надежности поставок. Так, поставщик ООО «ПрофиРост» задерживал поставку в двух случаях на 3 и 5 дней соответственно. В результате общее время опоздания составляет 8 дней.

Таблица 2.

## Составление рейтинга поставщиков компании «Светокомплект»

<b>Филиал ИП «Новэлком» (г. Новгород)</b>			
<b>Критерий выбора поставщика</b>	<b>Удельный Вес критерия</b>	<b>Оценка значения критерия по десятибалльной шкале у данного поставщика</b>	<b>Произведение удельного веса критерия на оценку</b>
1. Надежность поставки	0,15	7	1,05
2. Цена	0,25	6	1,5
3. Качество товара	0,30	7	2,1
4. Условия платежа	0,15	4	0,6
5. Возможность внеплановых поставок	0,10	7	0,7
6. Финансовое состояние поставщика	0,5	4	0,2
<b>Итого</b>	<b>1,0</b>		<b>6,15</b>
<b>ООО «ПрофиРост» (г. С-Петербург)</b>			
<b>Критерий выбора поставщика</b>	<b>Удельный Вес критерия</b>	<b>Оценка значения критерия по десятибалльной шкале у данного поставщика</b>	<b>Произведение удельного веса критерия на оценку</b>
1. Надежность поставки	0,15	8	1,2
2. Цена	0,25	7	1,75
3. Качество товара	0,30	9	2,7
4. Условия платежа	0,15	5	0,75
5. Возможность внеплановых поставок	0,10	4	0,4
6. Финансовое состояние поставщика	0,5	6	3
<b>Итого</b>	<b>1,0</b>		<b>9,8</b>
<b>ОДО «Шторм» (г. Дзержинск)</b>			
<b>Критерий выбора поставщика</b>	<b>Удельный вес критерия</b>	<b>Оценка значения критерия по десятибалльной шкале у данного поставщика</b>	<b>Произведение удельного веса критерия на оценку</b>
1. Надежность поставки	0,15	6	0,9
2. Цена	0,25	6	1,5
3. Качество товара	0,30	8	2,4
4. Условия платежа	0,15	6	0,9
5. Возможность внеплановых поставок	0,10	5	0,5
6. Финансовое состояние поставщика	0,5	6	3
<b>Итого</b>	<b>1,0</b>		<b>9,2</b>

Поскольку, осуществляется резервирование товара у поставщика, объем поставок по плану соответствует фактическому. Поэтому, объем недопоставки

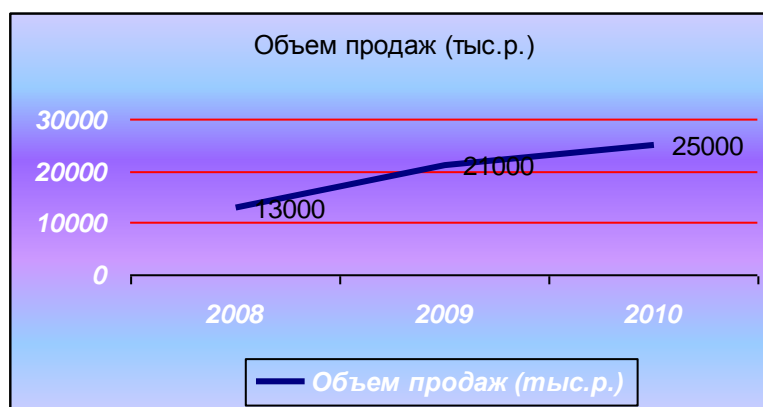
продукции равен нулю ( $\Delta Q = Q_{\text{факт}} - Q_{\text{план}}$ ). Условное опоздание в случае недопоставки равно нулю ( $t_{\text{оп}} = \Delta Q/q$ ).

Вследствие, общее число опозданий равна фактической, т. е. 8. За годовой период поставщик отказывал в резервировании товара три раза. Соответственно число отказов равно 19 ( $Q_r = (365-8)/3 = 119$ ). Интенсивность отказов составила 0,125 ( $\pi = 1/8 = 0,125$ ). Коэффициент готовности поставок равен 0,98 ( $K_m = (365-8)/365 = 0,98$ ). В результате надежность снабжения равна 0,86.

Показатели снабжения для поставщиков Филиал ИП «Новэлком» и ОДО «Шторм» в результате анализа составили 0,71 и 0,63 соответственно. Низкий показатель надежности снабжения связан с отсутствием возможности резервирования товара, что приводит к возможной недопоставке.

Важно, что директор фирмы и логист сконцентрирован в одном лице, что позволяет видеть все физические процессы и соотносить их со всеми затратами. В результате этого, предпринимателю успешно удается осуществлять управление затратами, ведение учета и оптимизацию накладных расходов.

Примечательно, что объем продаж после проведения логистических исследований значительно повысился. На рисунке 3 отображена динамика объема продаж за период 2008—2010 год.



**Рисунок 3. Динамика объема продаж фирмы «Светокомплект» за период 2008—2010 года за последний месяц года**

Из рисунка видно, что объем продаж значительно вырос. В первую очередь, за счет того, что компании удалось решить основополагающие

проблемы, касающиеся ассортиментных позиций и выбора поставщика. Логистический анализ помог выявить ассортиментные позиции, приносящие большой объем прибыли. Благодаря составлению рейтинга поставщиков, путем критериальной оценки, был выбран наиболее надежный. Таким образом, в результате реализации разработанных мероприятий, произошел рост объема продаж. Однако у фирмы есть множество недоработок в области логистики, которые необходимо исправлять и доводить до совершенства таким образом, чтобы достичь эффекта эмерджентности.

В связи с растущей конкуренцией, увеличивать прибыль на малом предприятии возможно лишь с помощью оптимизации расходов, а также за счет увеличения гибкости и адаптации компании к конъюнктуре рынка т. е. реализации логистической концепции осуществления предпринимательской деятельности, а не за счет высокой наценки. Поэтому построение грамотной логистической системы позволяет достичь хорошего результата без нанесения ущерба потребителю в финансовом плане. При построении системы логистики также важно, чтобы компании было присуще свойство конгруэнтности. Необходимо найти увязку возникших проблем именно с логистикой. Иначе, расходы на создание логистического отдела и проведение логистических исследований могут не принести положительного эффекта.

### **Список литературы:**

1. И.В. Павлюченко., Логистика: краткий теоретический курс. Ульяновск: УлГТУ., 2011.
2. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise).
3. Электронный ресурс: Малый бизнес и предпринимательство. Режим доступа: <http://www.vdcr.ru/important/terminology/small-business.html>.
4. Электронный ресурс: Статистика малого бизнеса в России 2012. Режим доступа: <http://b2bzona.org/>.



*ДЛЯ ЗАМЕТОК*

**МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ:  
ОБЩЕСТВЕННЫЕ  
И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

*Электронный сборник статей по материалам XVIII студенческой  
международной заочной научно-практической конференции*

№ 11 (18)  
Ноябрь 2014 г.

В авторской редакции

Издательство «МЦНО»  
127106, г. Москва, Гостиничный проезд, д. 6, корп. 2, офис 213

E-mail: [mail@nauchforum.ru](mailto:mail@nauchforum.ru)

