

**Пути социально-экономического
развития региона:
финансовое обеспечение,
перспективы,
направления оптимизации**



Пути социально-экономического развития региона:
финансовое обеспечение, перспективы, направления оптимизации



**Калужский филиал
федерального государственного образовательного
бюджетного учреждения высшего образования
«Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»**

Министерство финансов Калужской области

**Министерство образования и науки
Калужской области**

**«Пути социально-экономического развития
региона: финансовое обеспечение, перспективы
и направления оптимизации»**

**Материалы международной научно-практической
конференции**

КАЛУГА – 2015

ББК 65.04
УДК 332.1
П 90

Печатается по решению РИС
Калужского филиала
Финуниверситета
Протокол №1 от 12.03.2015 г.

«Пути социально-экономического развития региона: финансовое обеспечение, перспективы и направления оптимизации»: сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции / под редакцией Пироговой Т.Э., Никифорова Д.К. - Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Издательство: "Эйдос"), 2015. – 357 с.

ISBN 978-5-905697-67-8

В сборник включены статьи по результатам работы международной научно-практической конференции «Пути социально-экономического развития региона: финансовое обеспечение, перспективы и направления оптимизации», прошедшей в Калуге 12-13 мая 2015 года.

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей высших учебных заведений, бакалавров, аспирантов, магистрантов, специализирующихся в области экономики, специалистов занятых в производственных и экономических структурах

© Авторы, 2015
© Финуниверситет, 2015



***Пути и направления
повышения финансовой
устойчивости и
сбалансированности
региональных бюджетов***

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ (НА ПРИМЕРЕ БЮДЖЕТА ГОМЕЛЬСКОГО РАЙОНА)

Войтишкина А.Л., ст. преподаватель
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины,
Беларусь

Аннотация. В статье дана методика расчета межбюджетных трансфертов с помощью интегрального показателя взаимосвязи социально-экономического развития региона и межбюджетных трансфертов, используя матричный метод расчета.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, уровень социально-экономического развития региона, эффективность, межбюджетные трансферты.

Межбюджетные отношения – один из основных факторов, влияющих на социально-экономическое развитие государства. От того, насколько эффективно и целесообразно распределены обязанности и финансовые ресурсы для их выполнения бюджетами, зависит возможность государства выполнять свои функции, а для населения – обеспеченность бюджетными услугами [1]. Отрицательным фактором, влияющим на объем формирования собственных финансовых ресурсов территории, является отсутствие расчета эффективности межбюджетных трансфертов. Значительная часть финансовых ресурсов Гомельского района формируется за счет межбюджетных трансфертов (их доля составляет 33,95%). Они являются основным видом расходов государственных бюджетов, однако эффективность их предоставления, как правило, остается без внимания. Отчасти это невнимание обусловлено тем, что до настоящего времени нет единого мнения о том, что является целью межбюджетного регулирования: финансовое обеспечение управления в условиях существующей формы государственного устройства, балансирование бюджетной системы страны или управление экономикой страны в целом [2].

Мы исходим из того, что межбюджетные трансферты, в зависимости от их вида и методики расчета, могут иметь свою специальную цель: для дотаций (выравнивание финансовых возможностей территорий, по исполнению закрепленных за ними собственных расходных обязательств), для субсидий (побуждение бюджета нижестоящего уровня бюджетной системы к определенным действиям), для субвенций (элементарная экономия). Однако для всех межбюджетных трансфертов может быть и общая цель – повышение эффективности использования бюджетных средств.

Существуют различные подходы к оценке эффективности межбюджетных трансфертов, одним из которых является рассмотрение взаимосвязи между долей финансовой помощи и уровнем социально-экономического развития региона. Решается эта задача при помощи построения матрицы развития региона.

Использование матричной модели для оценки эффективности межбюджетных трансфертов не позволяет дать обобщающую характеристику системе функционирования межбюджетных трансфертов. Это связано с тем, что этот подход позволяет узнать направление изменения вектора развития того или иного региона под воздействием, среди прочих факторов, доли полученных межбюджетных трансфертов, но не позволяет оценить эффективность системы межбюджетных трансфертов в целом.

Для оценки эффективности системы межбюджетных трансфертов в целом необходимо ввести обобщающий показатель эффективности, отражающий соотношение полученного эффекта с затратами на его достижение. Затратами могут выступать изменения в уровне финансирования региона. Тогда обобщающий показатель оценки эффективности межбюджетных трансфертов может быть определен по формуле:

$$Имбт = \frac{X}{Y}, \quad (1)$$

где $Имбт$ - индекс экономической эффективности межбюджетных трансфертов;

X - суммарные изменения уровня социально-экономического развития;

Y - суммарные изменения доли межбюджетных трансфертов региона.

Индекс экономической эффективности межбюджетных трансфертов может принимать следующие отношения:

1) $Имбт > 1$, то система межбюджетных трансфертов эффективна.

2) $Имбт < 1$, то система оказания финансовой помощи не эффективна.

3) $Имбт < 0$, то либо прирост уровня развития региона происходит и при снижении уровня оказываемой из вышестоящего бюджета финансовой помощи, либо снижение уровня развития региона происходит при росте межбюджетных трансфертов, что свидетельствует о неэффективном использовании межбюджетных трансфертов [3].

Используя методику расчета интегрального показателя социально-экономического развития территории и межбюджетных трансфертов, проведем их расчет для бюджета Гомельского района.

Рассчитаем интегральный показатель уровня социально-экономического развития Гомельского района за 2013 год. В 2013 году данный показатель составил 0,47. Расчет интегрального показателя уровня

социально-экономического развития Гомельского района представлен в Таблица 1.

Таблица 1. Данные для расчета эффективности межбюджетных отношений

Показатель	2013 год	2014 год
Интегральный показатель уровня социально-экономического развития региона	0,47	0,48
Доля межбюджетных трансфертов в бюджете региона, %	40,57	33,95

Данные таблицы 1 свидетельствуют, что в 2014 году по сравнению с 2013 годом данный показатель увеличился с 0,47 до 0,48, что является положительной тенденцией. По уровню социально-экономического развития и доли межбюджетных трансфертов район находится на уровне выше среднего.

При снижении доли межбюджетных трансфертов, уровень социально-экономического развития территории снижается.

Используя данные таблицы 1, следует отметить, что показатель эффективности межбюджетных трансфертов для Гомельского района составил -0,14.

Политику снижения доли межбюджетных трансфертов в доходах регионального бюджета при значительном росте последних нельзя считать обоснованной, так как значение индекса эффективности социально-экономического развития Гомельского района находится на уровне -0,14, т.е. < 0. Такая величина данного показателя свидетельствует о том, что на данном этапе развития района необходимо сохранять долю межбюджетных трансфертов на одном и том же уровне.

Политику снижения доли межбюджетных трансфертов в доходах регионального бюджета при значительном росте последних нельзя признать обоснованной. По нашему мнению, необходимо на постоянной основе осуществлять оценку эффективности использования межбюджетных трансфертов и учитывать ее при выделении указанных трансфертов на очередной финансовый год. Предлагаемая в данной работе методика оценки эффективности межбюджетных трансфертов может быть использована в практической деятельности исполнительных органов региональной власти.

В заключение отметим, что вне зависимости от видов межбюджетных трансфертов их предоставление необходимо осуществлять с учетом возможного ответного реагирования бюджета нижестоящего уровня бюджет-

ной системы, что поможет избежать проблем в формировании межбюджетных трансфертов в Республике Беларусь, которые существуют в настоящее время.

Литература

1. Игнатьева Е.Д. Типология муниципальных образований как инструмент анализа социально-экономического развития территорий/ Е.Д. Игнатьева, И.Э. Гимади, Л.М. Аверина Екатеринбург, 2005 . С.34.
2. Завьялов, Д.Ю. Потенциал межбюджетного регулирования как инструмента бюджетной политики // Финансы – 2008-№3 – С.11-14.
3. Артеменков С.Б. Оценка эффективности межбюджетных отношений / С.Б. Артеменков // Финансы. Учет. Аудит. – 2012. - № 7. – С. 79 – 80.

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХИМИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУЛЬСКОГО РЕГИОНА

Вахорина М.В., к.э.н., доцент

Тульский филиал Финансового университета, Тула

Аннотация. В работе дана характеристика химической промышленности Тульского региона. Рассмотрены особенности, учитываемые при проведении финансового анализа химических отраслей. Раскрыто значение аналитической информации при принятии управленческих решений, которые влияют на финансовый результат.

Ключевые слова: финансовый анализ, химическая промышленность, финансовый результат, управленческие решения, МСФО.

В настоящее время значительно увеличились требования к финансовому анализу как одному из инструментов принятия управленческих решений. Это проявляется через:

- увеличение прозрачности аналитической информации;
- формирование аналитической информации с учётом требований, предъявляемых к отчётности, и требований, содержащихся в нормативных документах по бухгалтерскому учёту;
- использование в целях анализа данных, раскрывающих показатели отчётности;
- расширение возможностей формирования прогнозной информации;
- применение различных методик анализа, влияющих на структуру, интерпретацию и числовое значение аналитических показателей, с использованием единой методологии;

- необходимость диагностики и сравнения аналитических показателей, которые формируются на базе российского бухгалтерского учёта и на базе МСФО с учётом различий, существующих в разных системах отчётности.

Раскрывая возможности применения процедур финансового анализа в химической промышленности Тульского региона, необходимо для более полного понимания этого вопроса дать характеристику химической промышленности Тульской области.

Промышленность является основой экономики Тульской области, она обеспечивает 65% валового внутреннего продукта региона и 26% налоговых поступлений в бюджет области. Наибольший удельный вес в структуре производства занимают: металлургия - 26,6 %, химия – 25 %, машиностроение и оборонно-промышленный комплекс – 18%. Одно из ведущих мест в социально - экономическом развитии региона занимает химическая промышленность. Тульская область относится к регионам с высоким уровнем концентрации химических производств. В области выпускается широкий ассортимент продукции, относящейся к различным отраслям химического комплекса. В экономике региона химическая промышленность занимает одно из ведущих мест и во многом определяет социально-экономическое положение региона.

В настоящее время в состав химического комплекса Тульской области входит 15 крупных и средних предприятий и 2 научно-исследовательских института. Всего в отрасли занято 24500 человек.

С развитием химической отрасли связано много страниц в истории области. На Тульской земле впервые в стране был получен синтетический каучук. В годы первых пятилеток были построены первенцы отечественной химии – Ефремовский завод синтетического каучука и Новомосковский химкомбинат. В отрасли постоянно наращивались объёмы выпуска химической продукции, вводились новые мощности, совершенствовалась технология, повышалась эффективность производства. Начавшиеся в начале 90-х годов рыночные реформы открыли новый этап развития химической отрасли области. Ведущими предприятиями химии в Тульском регионе являются ОАО «Новомосковская акционерная компания «Азот», ОАО «Щекиноазот», ООО «Проктер энд Гэмбл - Новомосковск», ОАО «Химволокно», ОАО «Ефремовский завод СК», ОАО «Пластик», ООО «Аэрозоль Новомосковск», ЗАО «Тульский завод РТИ» [1].

Химические предприятия области ведут активную внешнеэкономическую деятельность. Работая с иностранными инвесторами, предприятия сталкиваются с необходимостью формировать большой объём финансовой информации, которая не содержится в представленной отчётности. Ряд показателей нуждаются в пересчёте. Эти сложности можно преодолеть, представив финансовую информацию, составленную в соответствии с тре-

бованиями МСФО.

По постановке цели и задач финансовый анализ в химической промышленности не имеет существенных отличий от аналогичных процедур в рамках традиционного подхода. Под традиционным подходом понимается совокупность методов, инструментов и технологий, применяемых для сбора, обработки и интерпретации (истолкования) данных о хозяйственной деятельности компании.

При проведении финансового анализа предприятий химической промышленности необходимо учитывать следующие особенности:

1. Деятельность предприятий химической отрасли тесно связана с экологической обстановкой региона, поэтому предприятия, осуществляющие производство химической продукции должны обеспечить комплекс мероприятий по охране окружающей среды. Данный вопрос регламентируется нормами законодательства, и эффективное его решение может способствовать улучшению финансового положения предприятия в долгосрочном периоде.

Компания Camco International в 2007 году реализовала проект по сокращению выбросов парниковых газов на ОАО «Щекиноазот». Согласно договору между Camco International и ОАО «Щекиноазот» проект предусматривал модернизацию системы котельного оборудования, что позволило сократить выбросы парниковых газов на 40 тыс. тонн в год. В результате оформления и реализации углеродных активов в рамках Киотского протокола ОАО «Щекиноазот» смогло окупить существенную часть инвестиций в проект.

Для проведения природоохранных мероприятий необходимо планировать средства и анализировать информацию о финансовых результатах этих мероприятий. Как показывает практика, влияние в долгосрочной перспективе природоохранных мероприятий на финансовый результат возрастает, т.е. предприятие экономит средства путем уменьшения налоговых платежей и отсутствия возможности со стороны контролирующих органов применить экономические санкции по факту нарушения законодательства об охране окружающей среды.

2. Следует учитывать, тот факт, что при осуществлении анализа хозяйственной деятельности предприятий химической отрасли необходимо проанализировать эффект инноваций. Это значит, что предприятия химической промышленности постоянно осуществляют внедрение новых технологий.

ОАО «Щекиноазот» является примером внедрения инноваций. Еще с советских времен химическая компания «Щекиноазот» известна своим инновационным подходом к организации работы промышленного предприятия. Тогда «Щекиноазот» стало первым отечественным предприятием, внедрившим новые методы управления для повышения производи-

тельности труда при сокращении трудовых затрат, что впоследствии было названо «щекинским методом».

Результатом всех инновационных мероприятий является улучшение процесса производства, которое в конечном итоге приведёт к изменению финансового результата, т.е. предприятие при тех же объемах переработки способно обеспечить выпуск большего количества продукции и увеличить прибыль. Таким образом предприятие уменьшит затраты и оптимизирует финансовый результат своей деятельности.

3. Организация эффективной системы управления. Это значит, что предприятие может провести инжиниринг бизнес процессов, в результате чего его затраты по поиску партнеров (поставщиков сырья, заказчиков) существенно снизятся. Другими словами, предприятие сможет снизить численность персонала и обеспечить реализацию своих финансовых интересов.

Для реализации принятой на предприятии стратегии, направленной на повышение качества и конкурентоспособности продукции ОХК «Щекиноазот» и усиления инвестиционной привлекательности компании на международном рынке, руководство компании «Щекиноазот» предприняло крупномасштабный проект по совершенствованию стратегического и оперативного управления структурами компании и интеграции деятельности всех предприятий, входящих в состав ОХК.

Подобная интеграция диктовала и выбор новой информационной системы, обеспечивающей автоматизацию механизма сквозных бизнес-процессов финансовой и логистическо-производственной деятельности группы предприятий в едином информационном пространстве.

Качество аналитической информации непосредственно связано с процессами реформирования РБУ. К аналитической информации предъявляются новые дополнительные требования, которые должны реализовываться в ходе реформирования РБУ в соответствии с МСФО:

- аналитическая информация, обладая сложной структурой, включает в себя внешние и внутренние источники. Среди внутренних источников информации главная роль отводится бухгалтерской информации, которая лежит в основе всей аналитической информации;
- к внутренним источникам аналитической информации относится информация финансовой, управленческой и статистической отчетности; между этими видами информации имеются различия объективного и субъективного характера, которые должны преодолеваются, и сходство, которое должно основываться на единой методологии формирования показателей отчетности;
- важнейшим направлением совершенствования аналитической информации является интеграция всех видов информации, которые в неё входят. Такая интеграция должна реализовываться через использование единой методологии формирования аналитических показателей, единого поня-

тийного аппарата и терминологии [2].

Увеличение требований к финансовому анализу, к качеству аналитической информации, наличие пользователей с разнонаправленными интересами, а также наличие противоречий между РБУ и системой МСФО являются объективными предпосылками для развития информационной базы финансового анализа.

Таким образом, основные предложения по разработке заключительных процедур финансового анализа сводятся к следующему:

- выделению узкой выборки финансовых коэффициентов, состав которой может различаться для различных компаний (пример: для характеристики финансовой устойчивости - коэффициент автономии; платежеспособности - коэффициент текущей ликвидности; деловой активности - коэффициент оборачиваемости активов; рентабельности - коэффициент рентабельности продаж);
- качественной оценке и определению весов индикаторных показателей исходя из сопоставления с расчетными оптимальными уровнями, тенденциями изменения, взаимного сравнения и принятых логических правил;
- формулированию и анализу динамики интегрального показателя оценки финансовой деятельности компании исходя из расчетных результатов предшествующих процедур;
- разработке типового формата заключения о финансовой деятельности компании, в котором не только констатируются проблемы анализируемой компании, но и указываются факторы происходящих и будущих изменений, а также вносятся рекомендации по их преодолению, смягчению или усилению.

Литература

1. Вахорина М.В. Использование пояснительной информации в целях финансового анализа согласно требованиям МСФО // *Экономический анализ: теория и практика*, 2010. - № 20 (185). С.19-24.
2. Нефедова С.В. Внутренняя (управленческая) отчетность и методология ее анализа // *Вестник Тульского филиала Финуниверсета*. 2014. № 1-1. С. 79-80.

СОЗДАНИЕ ЕДИНОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ (НАДЗОРА) В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Преснякова Е.А., к.э.н., старший преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассматриваются правовые и организационные основы государственного и муниципального контроля и надзора, а также формирование единой системы контроля (надзора) в Российской Федерации.

Ключевые слова: государственный и муниципальный контроль (надзор), виды контроля, органы контроля (надзора), проверки, законодательство, государственные органы, органы местного самоуправления.

Законодательную базу государственного контроля (надзора) и муниципального контроля составляют Федеральный закон от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» и около 100 отраслевых федеральных законов, регламентирующих отдельные виды государственного контроля (надзора).

Сфера действия Закона № 294-ФЗ установлена в статье 1, в соответствии с которой можно выделить следующие отношения по контролю (надзору):

- отношения, на которые не распространяются нормы Закона № 294-ФЗ;
- отношения, по которым Закон № 294-ФЗ применяется с учетом особенностей, установленных иными федеральными законами;
- отношения, на которые без ограничения распространяются положения Закона № 294-ФЗ.

Из сферы действия Закона № 294-ФЗ полностью или частично изъяты более 60 видов контроля (надзора). Исключены такие виды контроля (надзора), как финансовый, налоговый, таможенный контроль, надзор в национальной платежной системе, контроль за соблюдением законодательства о размещении заказов, государственный портовый контроль, частично изъяты из общих правил государственный пожарный надзор, региональный государственный жилищный надзор и муниципальный жилищный контроль и другие. Полное или частичное исключение данных видов контроля из правил Федерального закона № 294-ФЗ является обоснованным и связано с институциональными особенностями их проведения, нецелесообразностью введения единообразных требований к порядку проведения контрольных мероприятий.

Вместе с тем отмечается тенденция расширения перечня видов контроля полностью или частично исключаемых из общих правил данного закона, а также регулирования контроля отраслевыми федеральными законами, которыми сокращается периодичность проверок, увеличиваются сроки их проведения, исключается необходимость уведомлений о проведении внеплановых выездных проверок и согласования проведения таких проверок с органами прокуратуры.

Вопрос о применении норм Закона № 294-ФЗ в отношении конкретного вида правоотношений является основным, так как от этого зависит применимость или неприменимость гарантий Закона для подконтрольных субъектов. Таким образом, в настоящее время в Российской Федерации различные виды государственного контроля (надзора) и муниципального контроля имеют различную нормативно-правовую регламентацию, методическое обеспечение и структуру организации.

Организация контроля и надзора по функциональному признаку означает, как правило, наличие множественных органов, в сферу компетенции которых входит контроль и надзор лишь за какой-то частью деятельностью физических и юридических лиц. Порядок исполнения государственных функций по осуществлению контроля (надзора) должен быть подробно регламентирован. В настоящее время утверждено в установленном порядке более 70 административных регламентов. Однако масштабы контрольно-надзорной деятельности органов государственного и муниципального контроля весьма различны.

По оценке Минэкономразвития России в 2011-2013 годах подавляющее количество проверок (80 %) проводится федеральными органами исполнительной власти, 18 % - региональными органами, 2 % - муниципальными органами.

Показателем результативности проведенных контрольно-надзорных мероприятий является отношение количества проверок, по итогам которых выявлены нарушения, к общему количеству проведенных проверок. Правонарушения выявляются более чем в 50 % проводимых контрольно-надзорных мероприятий. Дела об административных правонарушениях открываются в среднем по результатам 60 % проверок. Плановые проверки составляют более половины от числа проведенных контрольно-надзорных мероприятий. Основания проведения внеплановых проверок связаны с высокой степенью наступления событий с негативными последствиями для охраняемых ценностей, которые разделяются на различные виды угроз (например, угроза причинения вреда жизни и здоровью граждан, вреда животным, растениям, окружающей среде и иным общезначимым ценностям). Вместе с тем регулирование вопросов использования понятия «случаи причинения вреда» не учитывает специфику различных отраслевых сфер. В целом практика государственного и муниципального

контроля показывает, что система контрольно-надзорной деятельности ориентирована не на выявление угрозы причинения вреда, а на проверку соблюдения обязательных требований.

К проблемам определения эффективности и результативности государственного и муниципального контроля (надзора) можно отнести необходимость разработки единого методологического подхода оценки контрольно-надзорной деятельности. Показатели результатов деятельности различных ведомств невозможно сравнить, так нет правил по их учету, заполнению статистических форм, определению финансовых расходов на объем исполненных в отчетный период контрольных функций, средней нагрузки на одного работника по выполненному объему функций по контролю. Вопросы о том, какой должна быть система оценки эффективности использования финансовых и трудовых ресурсов, возможно ли рейтингование эффективности и результативности деятельности применительно к контрольно-надзорным органам являются отдельной, но немаловажной проблемой.

Сегодня в России имеются определенные предпосылки для функционирования государственного и муниципального контроля и надзора в единой системе. Сама идея создания данной системы предусматривает определение общих принципов, на которых должны строиться правовые и организационные основы государственного и муниципального контроля (надзора), разделение полномочий по всем уровням, четкую классификацию видов контроля (надзора), способы и методы проведения контроля и надзора.

Для улучшения ситуации в сфере осуществления государственного контроля и надзора, устранения дублирования исполнения контрольно-надзорных функций, несистемного распределения контрольно-надзорных полномочий по уровням публичной власти необходимо изменение законодательной базы.

Минэкономразвития России разработало концепцию проекта федерального закона «Об основах государственного и муниципального контроля и надзора в Российской Федерации».

Концепция, на базе которой подготовлен проект федерального закона, предусматривает кардинальное изменение реализации контрольно-надзорной функции государства и муниципальных образований в предпринимательской сфере, разграничение государственного и муниципального контроля, государственного и муниципального надзора и разрешительной деятельности, выбор форм государственного регулирования, определение требований законодательства и установление принципов применения мер ответственности. Предполагается расширение круга лиц, в отношении которых будут осуществляться контрольно-надзорные мероприятия. В круг подконтрольных субъектов также предусматриваются

включить физических лиц, что является новым положением, поскольку в федеральном законодательстве в настоящее время граждане как объект проверки обозначены только в части государственного земельного контроля.

Важным аспектом является устранение несоответствия видов контроля (надзора), указанных в отраслевых законах, видам контроля (надзора), включенным в перечни собственных полномочий субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, закрепленных в федеральных законах от 06.10.1999 № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

В настоящее время за органами местного самоуправления закреплено 15 контрольных позиций. Практика муниципального контроля демонстрирует, что в условиях, когда границы государственного и муниципального контроля, надзора и разрешительной деятельности достаточно четко не определены, муниципалитеты имеют проблемы в достижении целей контрольной деятельности, своевременном рассмотрении обращений граждан. Необходимо устранить ситуации, когда разрешительную деятельность осуществляет государственный орган, а контрольную функцию – орган местного самоуправления, то есть какой орган лицензирует тот и должен контролировать, либо передать полномочия вместе с финансовым обеспечением. Полномочия по контролю за соблюдением законодательства физическими лицами целесообразно закрепить за органами муниципального контроля.

Таким образом, практика организации и осуществления контрольно-надзорной деятельности должна основываться на общих принципах, обеспечивающих ее границы, прозрачность, следование системному единству административных процедур при осуществлении контрольно-надзорной деятельности, а также гарантирующих защиту права и свобод подконтрольных субъектов.

Совершенствование системы государственного и муниципального контроля (надзора) может иметь положительный эффект в работе органов контроля по администрированию неналоговых доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, которые поступают от взысканий административных штрафов и санкций.

Администрирование доходов бюджета от денежных взысканий (штрафов) осуществляется органами государственной власти, органами местного самоуправления, вынесенными постановлениями о наложении штрафов по результатам рассмотрения дел об административных правонарушениях в соответствии с законодательством об административных правона-

рушениях. В случае вынесения постановления о наложении штрафа судом (мировым судьей) по результатам рассмотрения дела, направленного органом государственной власти, органом местного самоуправления, администрирование соответствующих поступлений осуществляется органом государственной власти, органом местного самоуправления, органом управления государственным внебюджетным фондом, направившим дело на рассмотрение в суд (мировому судье). Отдельные федеральные органы государственной власти и их территориальные органы являются главными администраторами соответствующих доходов бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов в силу того, что они взимают (взыскивают) указанные доходы, которые зачисляются в бюджеты различных уровней бюджетной системы. Причем орган власти может быть администратором как доходов бюджета нижестоящего уровня, так и доходов бюджета вышестоящего уровня.

Основной обязанностью администратора доходов является начисление, учет и контроль за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью осуществления платежей в бюджет, пеней и штрафов по ним. Кроме того, на администраторов доходов возложены следующие функции:

- взыскание задолженности по платежам в бюджет, пеней и штрафов;

- принятие решения о возврате излишне уплаченных (взысканных) платежей в бюджет, пеней и штрафов, а также процентов за несвоевременное осуществление такого возврата и процентов, начисленных на излишне взысканные суммы, и представление поручения в орган федерального казначейства для осуществления возврата в порядке, установленном Министерством финансов Российской Федерации;

- принятие решения о зачете (уточнении) платежей в бюджеты бюджетной системы РФ и представление уведомления в орган федерального казначейства.

Свои полномочия администраторы доходов осуществляют в порядке, установленном законодательством РФ, а также в соответствии с доведенными до них главными администраторами доходов, в ведении которых они находятся, правовыми актами, наделяющими их полномочиями администратора доходов бюджета.

Анализ данных о неналоговых бюджетных доходах от взыскания административных штрафов показал, что наибольшую долю (90 %) составляют поступления администрируемые государственными органами контроля.

Таким образом, развитие законодательства в сфере контроля и надзора будет способствовать устранению имеющихся проблем, уточнению понятийного аппарата, созданию правовых механизмов, обеспечивающих эффективное развитие системы государственного и муниципального контроля (надзора).

Литература

1. Федеральный закон от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».

2. Минэкономразвития России. Доклад «Об осуществлении государственного контроля (надзора), муниципального контроля в соответствующих сферах деятельности и об эффективности такого контроля (надзора)». Москва. 2013.

http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depGosRegularInEconomy/doc20130520_04.

3. Проект федерального закона «Об основах государственного и муниципального контроля и надзора в Российской Федерации». <http://www.duma.gov.ru/systems/law/> (дата обращения 12.02.2015).

О ФОРМИРОВАНИИ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ В 2014 ГОДУ

Васюченкова Л.В., к.э.н., доцент

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе проведен анализ поступлений налоговых доходов в консолидированный бюджет Калужской области в 2014 году. Разработаны конкретные предложения по выявлению резервов роста налоговых доходов регионов.

Ключевые слова: налог, налоговые доходы, консолидированный бюджет, региональный бюджет, местный бюджет.

В современной бюджетной политике России одной из значимых проблем является проблема стабилизации и укрепления доходной базы регионов. В условиях экономического кризиса актуальность решения указанной проблемы существенно повышается.

Это обуславливает необходимость выявления резервов роста доходов бюджетов субъектов РФ и обеспечения органов власти достаточными финансовыми средствами для реализации стоящих перед ними социально-экономических задач.

За 2014 год в консолидированный бюджет Калужской области поступило 38 млрд. 318,8 млн. рублей администрируемых налоговыми органами доходов, что на 2,7% выше уровня 2013 года [7].

Существенный прирост налоговых доходов обеспечен по: НДС - на 6,5%; акцизам - на 46,6%; налогу на имущество физических лиц - на 9,1%; транспортному налогу с организаций - на 29,8%; транспортному налогу с физических лиц - на 12,5%; земельному налогу - на 12,1% [7].

Снижение налоговых поступлений к уровню 2013г. наблюдалось по налогу на прибыль организаций (на 19,5%) и налогу на имущество организаций (на 10,4%) [7].

Одними из основных доходных источников пополнения консолидированного бюджета Калужской области являются НДС (44,8% в структуре налоговых доходов бюджета), налог на прибыль организаций (19,3%) и имущественные налоги (15,5%) [7].

В 2014 году **НДС** поступило в консолидированный бюджет Калужской области в размере 17 млрд. 173 млн. рублей, что составляет 107% к уровню 2013 года. [7]

В налоговые органы Калужской области в 2014 году поступило 60,5 тыс. налоговых деклараций по форме 3-НДС, что на 4,1 тыс. деклараций больше, чем за 2013 год. Сумма налога к доплате по ним равна 232,4 млн. руб. или 93,5% к уровню 2013 года [7].

Количество налогоплательщиков, обратившихся за предоставлением имущественного налогового вычета, составило 21684 человека на общую сумму вычетов 7 млрд. 353,2 млн. руб. (в 2013 году обратилось 17693 человек на общую сумму 5 млрд. 683,4 млн. рублей) [7].

Количество физических лиц, которым предоставлены социальные налоговые вычеты, - 9578 человек на общую сумму вычетов 377,3 млн. рублей (в 2013 году за социальными налоговыми вычетами обратилось 9120 человек на общую сумму вычетов 329,1 млн. рублей) [7].

Одним из актуальных вопросов администрирования НДС является камеральный налоговый контроль правомерности заявленных физическими лицами налоговых вычетов.

В 2014г. подтверждено к возврату из бюджета налоговых вычетов по указанному налогу на 982,2 млн. руб., что на 28,4% или на 217,3 млн. руб. больше, чем в 2013 году. Уменьшен возврат налоговых вычетов по 864 налоговым декларациям на сумму 9,5 млн. руб.; по 145 налоговым декларациям дополнительно начислено НДС в размере 1,5 млн. рублей [7].

В 2014г. сведения по форме 2-НДС за 2013 год о выплаченных работникам доходах в налоговые органы Калужской области представили 20 тыс. работодателей – налоговых агентов, из них 4 тыс. работодателей – индивидуальные предприниматели [7].

После представления отчетности по форме 2-НДС, а также по ежеквартальным сведениям из Пенсионного фонда РФ налоговыми органами проводится мониторинг и выявление работодателей, не исполняющих обязанности налогового агента. Информация о таких налоговых агентах периодически

направляется в Министерство финансов Калужской области и в органы внутренних дел.

В целях активизации работы по контролю за правильностью и своевременностью исчисления, удержания и перечисления НДС, налоговые органы на регулярной основе проводят пофакторный анализ и выявляют причины отклонений поступлений данного налога от уровня заработной платы. По результатам такого анализа формируется план выездных налоговых проверок.

Действенной формой налогового контроля в отношении работодателей, не в полном объеме исполняющих обязанности налоговых агентов, является проведение выездных налоговых проверок.

За 2014г. проведено 207 комплексных выездных проверок организаций - налоговых агентов. В 122 из них выявлены нарушения налогового законодательства по НДС, установлено неперечисление налога в размере 88,0 млн. рублей. Кроме того, проведено 8 результативных тематических выездных налоговых проверок по данному налогу с доначислением 37,2 млн. руб. налога [7].

Одной из форм контроля за налоговыми агентами является работа межведомственных комиссий при Губернаторе Калужской области, при Администрациях муниципальных образований, в налоговых органах. Так, например, за 2014 год по итогам работы комиссий по легализации налоговой базы налоговых органов Калужской области 587 налогоплательщиков повысили заработную плату, дополнительная сумма поступлений НДС составила около 44 млн. рублей.

Поступление **налога на прибыль организаций** в консолидированный бюджет Калужской области составило в 2014г. – 7 млрд. 387,2 млн. руб. или 80,5% к уровню 2013 года. Основная причина уменьшения налоговых поступлений по данному налогу – сокращение налоговой базы на 1,1 млрд. руб. или 7,1% [7].

За 9 месяцев 2014 года по сравнению с соответствующим периодом 2013 года сумма убытков выросла на 5 млрд. 286 млн. рублей. На рост убытков, главным образом, повлияло их увеличение в 3 квартале 2014г. на 6 млрд. 999,3 млн. рублей, вызванное в т.ч. кризисными явлениями в экономике страны [7].

Таким образом, данный налог сильно зависит от экономической ситуации в стране, что делает его поступления в бюджетную систему крайне нестабильными.

Однако в ряде случаев рост налоговых убытков происходит по субъективным причинам, в связи с чем, одной из эффективных мер налогового контроля в отношении убыточных организаций является работа комиссий налоговых органов по легализации налоговой базы.

В отличие от налога на прибыль организаций, **имущественные налоги** не зависят от результатов финансово-хозяйственной деятельности экономи-

ческих субъектов и поэтому являются стабильным и надежным источником пополнения доходной части регионального и местного бюджетов, что особенно важно в условиях действия кризисных явлений в экономике страны.

При этом именно имущественные налоги способны решать многие задачи, стоящие перед экономикой, – обеспечивать равномерное наполнение бюджета, вне зависимости от состояния экономической конъюнктуры, оказывать стимулирующее воздействие на развитие бизнеса, в том числе на начальном этапе его становления, сглаживать региональную дифференциацию, усиливать социальные функции налогообложения [6].

Поступления имущественных налогов в консолидированный бюджет Калужской области за 2014 год составили 5 млрд. 949 млн. руб. (98% к уровню 2013г.). Более 59% из них (3 млрд. 514 млн. рублей) приходится на налог на имущество организаций [7].

Одним из основных направлений администрирования налога на имущество организаций по-прежнему остается контрольная работа. В 2014 году налоговыми органами Калужской области выявлено 216 нарушений налогового законодательства по данному налогу, доначисленно 370,7 млн. рублей [7]. Основная причина доначислений - не соблюдение налогоплательщиками условий предоставления налоговых льгот.

По земельному налогу в 2014г. поступило 1 млрд. 579 млн. рублей или 112,1% к уровню 2013 года [7]. Причиной роста является увеличение количества налогоплательщиков и кадастровой стоимости объектов налогообложения.

По транспортному налогу в 2014г. поступило 741 млн. рублей или 115,5% к уровню 2013 года [7]. Основной причиной роста является увеличение количества объектов налогообложения, а также приобретение налогоплательщиками транспортных средств более высокой мощности.

По налогу на имущество физических лиц в 2014г. поступило 113 млн. рублей или 109,1% к уровню 2013г. [7]. Рост поступлений объясняется:

- увеличением количества объектов, по которым налог предъявлен к уплате, в связи с поступлением сведений из Росреестра;
- изменением налоговых ставок;
- уточнением сведений об инвентаризационной стоимости в БТИ, актуализацией сведений об инвентаризационной стоимости в информационных базах данных налоговых органах.

Федеральным законом № 284-ФЗ от 04.10.2014г. «О внесении изменений в статьи 12 и 85 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившим силу Закона Российской Федерации «О налогах на имущество физических лиц» Налоговый кодекс РФ дополнен главой 32 «Налог на имущество физических лиц» [2].

В Калужской области переход с 01.01.2015 года на использование в качестве налоговой базы по налогу на имущество кадастровой стоимости осу-

шествлен не был. В связи с чем, необходимо завершение на территории данного региона проведения государственной кадастровой оценки зданий, сооружений, помещений, объектов незавершенного строительства, а также изучение практики других регионов России по применению норм Налогового кодекса РФ в части перехода на исчисление налога на имущество физических лиц, исходя из кадастровой стоимости, с целью осуществления такого перехода в Калужской области с 01.01.2016 года.

Одновременно представляется целесообразным осуществление мониторинга бюджетоэффективности муниципальных правовых актов органов местного самоуправления муниципальных образований об установлении ставок и льгот по налогу на имущество физических лиц и земельному налогу.

Итак, проведенное на примере Калужской области исследование показало, что дополнительными резервами для пополнения доходной части консолидированного бюджета субъекта РФ являются взыскание налоговой задолженности, результаты контрольной работы и совершенствование налогового администрирования имущественных налогов.

На законодательном уровне назрела необходимость закрепления в Налоговом кодексе РФ функций комиссий налоговых органов по легализации налоговой базы, что должно способствовать активизации их работы по нейтрализации теневого предпринимательства.

Полагаем, что повышению налоговых доходов консолидированного бюджета субъектов РФ способствовало бы и законодательное разрешение продавать патенты не только индивидуальным предпринимателям, но и физическим лицам, которые нерегулярно получают доход.

Переход на зачисление НДФЛ по месту жительства налогоплательщика способствовал бы более равномерному распределению данного налога в зависимости от численности населения и уровня доходов в регионе и соотносился бы с действующей схемой возврата налоговыми органами имущественных и социальных налоговых вычетов.

Актуальными, на наш взгляд, на настоящий момент также являются:

- дальнейшее развитие действующего налогового, административного и уголовного законодательства в части пресечения выплат налоговыми агентами работникам «серых» заработных плат;
- разработка необходимой аналитической базы и правовой инфраструктуры для возобновления контроля соответствия доходов и расходов физических лиц, успешно действующего в ряде зарубежных стран, как элемента налогового администрирования по НДФЛ;
- совершенствование налогового контроля на основе риск-ориентированного подхода к отбору объектов проверок.

Комплексная реализация предложенных мер способствует созданию условий для расширения доходного потенциала субъектов РФ, выявлению резервов роста налоговых доходов регионов, повышению устойчивости до-

ходной базы территорий.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (с изм.).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации – часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ, часть вторая от 5 августа 2000 года № 118-ФЗ (с изм.).
3. Васюченкова Л.В. Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях. Сборник материалов Международной научно-практической конференции (Калужский филиал Финуниверситета, 24 апреля 2014 г.). Калуга, 2014. С. 10-18.
4. Домбровский Е.А. Резервы роста доходов бюджетов субъектов Российской Федерации: дис. на соискание ученой степени к.э.н.: 08.00.10; ФГО-БУВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». – М., 2013.
5. Ильин А.Ю. Влияние налогового администрирования на собираемость налогов // Финансовое право, 2012. № 1.
6. Мишустин М.В. Стратегия формирования имущественного налогообложения в России: дис. на соискание ученой степени д.э.н.: 08.00.10; ГОУ ВПО «Академия народного хозяйства при Правительстве РФ». – М., 2010. С. 4.
7. Официальный сайт ФНС России: http://nalog.ru/m40/related_activities/statistics_and_analytics/forms/#t2

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

Тюрина Т.С., ст. преподаватель,
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В работе представлен анализ изменений налогового законодательства, введенных в действие с 1 января 2015 года по одному из основных налогов для пополнения региональных и местных бюджетов – налога на доходы физических лиц. Приведены конкретные примеры необходимости введения изменений в отдельные статьи Налогового Кодекса, которые позволили бы значительно увеличить поступления НДФЛ в бюджет за счёт закрытия «лазеек» недобросовестным налогоплательщикам.

Ключевые слова: Социальные налоговые вычеты, стандартные налоговые вычеты на детей, имущественные налоговые вычеты.

Ежегодно в налоговое законодательство вносятся изменения, которые должны способствовать совершенствованию системы налогообложения и создавать условия для улучшения социально-экономической обстановки в регионах.

Проанализируем, на примере «Налога на доходы физических лиц», изменения, введенные в действие с 01.01.15 г. и какое влияние они окажут на улучшение дел с пополнением региональных бюджетов.

Так, доходы физических лиц – налоговых резидентов РФ от долевого участия в организациях в виде дивидендов облагаются НДФЛ теперь по ставке 13 % (ранее ставка равнялась 9 процентам). Соответствующие изменения внесены в гл. 23 НК РФ и вступили в силу с 1 января 2015 г. При этом в абзаце 2 п. 2 ст. 210 НК РФ предусмотрено, что база по таким доходам формируется отдельно от иных доходов, к которым применяется ставка 13 процентов. Эта мера позволит пополнить федеральный бюджет, т.к. 4 процентных пункта – это весомая доля прибавки.

База по доходам от долевого участия в организации не уменьшается на налоговые вычеты, предусмотренные в статьях 218 – 221 НК РФ

Как и прежде при расчете базы по НДФЛ в отношении дивидендов необходимо учитывать особенности, установленные ст. 275 НК РФ для определения суммы налога на прибыль на доходы от долевого участия в деятельности организаций.

По общему правилу вычет предоставляется налоговым органом, если налогоплательщик по окончании налогового периода подал декларацию по НДФЛ. Однако, физическое лицо может получить данный вычет и до окончания налогового периода при обращении к работодателю, если он удерживал взносы по указанным договорам из выплат в пользу работника и перечислял эти взносы в соответствующие фонды и (или) страховые организации.

Кроме того, пп. 2 п. 1 ст. 213 НК РФ дополнен положениями об особенностях определения базы по НДФЛ при расторжении договора добровольного страхования жизни в случае, когда налогоплательщик получил социальный вычет в отношении уплаченных ранее сумм страховых взносов по такому договору.

Другие изменения, внесенные в главу 23 НК РФ:

1. установлены особенности определения налоговой базы по операциям, учитываемым на индивидуальном инвестиционном счете;
2. введены инвестиционные налоговые вычеты;
3. уточнен перечень доходов, полученных от источников за пределами РФ
4. установлены особенности определения налоговой базы по операциям с депозитными расписками и представляемыми ценными бумагами.[1]

Таким образом, существенных изменений, дающих возможность пополнить региональные и местные бюджеты за счёт НДСЛ не внесено. Ситуация требует вносить такие изменения в НДСЛ, которые позволили бы значительно увеличить поступления в региональные бюджеты за счет сокращения так называемых «недобросовестных» налогоплательщиков. Речь идет о конкретных примерах необоснованного получения налоговых вычетов по НДСЛ.

Например, налогоплательщик, осуществляющий индивидуальное строительство жилого дома, в целях получения имущественного вычета приложил к декларации товарные и кассовые чеки, подтверждающие приобретение им строительных материалов. Однако формы ни кассового, ни товарного чека не содержат такого реквизита, как «наименование покупателя». Таким образом, исходя из поименованных документов, вообще невозможно идентифицировать субъекта, фактически оплатившего приобретение строительных материалов. А налоговый орган априори должен представить сопутствующую льготу налогоплательщику, допустим, не оплатившему соответствующих расходов, но «добросовестно» предоставившему такие документы. Нужны изменения в п. 1 ст. 220 НК РФ.

Проблемным представляется вопрос реализации на практике норм так называемого «семейного налогообложения», элементы которого заложены в ст. 219 НК РФ, где установлено, что вычет по оплате обучения детей предоставляется в размере фактически произведенных расходов на это обучение, но не более 50 000 руб. на каждого ребенка в общей сумме на обоих родителей.

Применительно к рассматриваемому положению это означает, что налоговый орган, получив от одного родителя декларацию, в которой заявлено право на вычет в отношении ребенка, обязан в целях соблюдения соответствующего лимитного ограничения проверить – пользовался ли второй родитель такой льготой?

Вместе с тем такая проверка возможна только в случаях, когда оба родителя состоят на налоговом учете в одном территориальном налоговом органе (при этом лучше, когда они состоят в зарегистрированном браке и имеют одну фамилию) или когда налоговый орган имеет информацию об ИНН второго родителя.

Однако, если брак между родителями, например, расторгнут, они имеют разные фамилии, проживают отдельно, состоят на учете в разных налоговых инспекциях, налоговый орган не имеет информации об ИНН второго родителя, реализация анализируемой нормы практически невозможна. Соответственно в данном случае каждый из родителей, потративший на обучение своего ребенка по 50 000 руб. и «добросовестно» заявивший право на льготу, установленную пп. 2 п. 1 ст. 219 НК РФ, вправе

получить из бюджета возврат НДФЛ. Необходимо дополнить эту статью соответствующей записью.

Далее: если гражданин – физическое лицо приобретает квартиру у матери, брата или сестры, он не вправе претендовать на получение вычета. Вместе с тем в НК РФ отсутствует механизм контроля за реализацией данной нормы. Необходимо чётко прописать, что такие граждане не имеют права на вычет.

Как правило, налоговые органы в ходе соответствующей контрольной работы сопоставляют данные о фамилиях, отчествах физических лиц, их места жительства. Но, если физические лица имеют разные идентифицируемые признаки, то установить взаимосвязь между ними невозможно.

Таким образом, вопрос о возможности контроля со стороны налоговых органов за правоммерностью заявления налогоплательщиками прав на получение имущественного налогового вычета в связи с приобретением жилья у взаимозависимых лиц остается открытым. Только за 2013 год за имущественным вычетом обратились 1,7 млн. человек.

Отсутствует механизм контроля за «добросовестностью» налогоплательщика при реализации норм пп. 2 п. 1 и п. 3 ст. 228 НК РФ, которыми установлена обязанность по представлению декларации по форме 3-НДФЛ при получении дохода от продажи имущества, находившегося в собственности налогоплательщика менее 3 лет.

Если налогоплательщик получает доход от реализации имущества по сделке, которая подлежит государственной регистрации (например, при продаже недвижимости – ст. 131 ГК РФ), соответствующая информация может иметься в налоговых органах.[2]

Если же речь идет о так называемой продаже «мелкого» имущества (бытовая техника, мебель, предметы одежды и обихода), то такие сделки нигде не регистрируются, а налоговым органам остается лишь только уповать на «добросовестность» исполнения гражданами своих налоговых обязательств.[7]

Использование информации органов ГИБДД по сделкам, связанным с отчуждением автотранспортных средств, не обеспечивает должным образом юридической чистоты налогового контроля за исполнением гражданами обязанности по декларированию своих доходов. Такие доходы составляют ежегодно около 1 млрд. руб., поэтому срочно необходимо внести изменения в ст. 228 НК РФ.

Неоднозначной представляется трактовка контролирующими органами положений, касающихся возможности получения имущественного вычета при продаже имущества, принадлежащего налогоплательщикам менее 3 лет.

Зачастую налогоплательщик продает не целостные объекты имущества, а доли в указанном имуществе – например долю в праве собственности на квартиру, и желает воспользоваться вычетом. Возникает вопрос: в каком размере следует представить названный вычет? Из п. 4.1 постановления Конституционного Суда РФ от 13.03.2008 № 5-П однозначно следует, что вычет может быть предоставлен в полном объеме (в настоящее время – 1 млн. руб.), если самостоятельным объектом договора купли – продажи является выделенная в натуре доля жилого дома или квартиры. Соответственно при продаже доли в праве вычет предоставляется в размере 250 тыс. руб.

Логично сделать следующий вывод: в целях оптимизации налогообложения налогоплательщикам, владеющим квартирой на праве общей долевой собственности, следует продавать жилье не как единый объект, а по отдельным договорам купли-продажи. Тогда каждый из них воспользуется вычетом в размере 1 млн. руб.[5] Необходимо четко указать в ст. 220, что 1 млн. руб. придется разделить пропорционально долям владения.

И еще рассмотрим следующий пример. Два гражданина, владеющие 1/10 и 9/10 квартиры, одновременно по двум договорам купли-продажи продают принадлежащие им доли. Общая стоимость квартиры как единого объекта составляет 2 млн. руб. разумно предположить, что граждане получили доход в сумме 200 тыс. руб. и 1 млн. 800 тыс. руб. соответственно. Однако, учитывая позицию ФНС России, ничто не мешает им установить, что каждый получил доход в размере 1 млн. руб. следовательно, каждый вправе воспользоваться вычетом в указанном размере и фактически обнулить налоговую базу. Нельзя допускать такую трактовку льготы [7]

Не менее проблемными, в целях наполняемости доходов бюджета являются нормы пп.2 п. 1 ст. 220 НК РФ, регулирующие порядок получения имущественного налогового вычета в связи с приобретением жилья. Рассмотренные далее изъяны не решены в полной мере законодателем и в новой редакции ст. 220 НК РФ, действующей с 01. 01. 2015 года.[4]

В действующей редакции ст. 220 НК РФ последовательно поименованы объекты, в отношении которых может быть представлен рассматриваемый вычет: жилой дом, квартира, комната или доли (долей) в них, земельные участки. Соответственно вычет должен распространяться только в отношении одного из перечисленных объектов.

Таким образом, изменения, внесенные в налоговое законодательство, существенно не повлияют на доходную часть региональных и местных бюджетов. Из примеров видно, что четкие формулировки в главе 23 Налогового кодекса «Налог на доходы физических лиц» позволили бы сохранить в бюджете значительные суммы этого налога и улучшить социально-экономическую обстановку в любом регионе.

Литература.

1. Аронов А. В., Кашин В. А. Налоговая политика и налоговое администрирование: учебное пособие. М.: Магистр, 2013.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с изменениями и дополнениями)
3. Пансков В. Г. Налоговое бремя в российской налоговой системе // Финансы. 2014. № 11.
4. Сергиенко Н.С. Администрирование поступлений в бюджеты// Материалы международной научно- практической конференции « Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях», Калуга, 2014. С 116-121
5. Тарибо Е. В. «Добросовестность налогоплательщика» в правоприменительной практике / Российская правовая газета «ЭЖ-Юрист». 2014. № 18
6. Прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц: исторический аспект, международный опыт, возможность и необходимость возвращения в России Балынин И.В., Тюрина Т.С. В книге: Социально-экономические проблемы современной российской экономики., Алимирзоева М.Г., Камболов Д.А.,, Тюрина Т.С., Балынин И.В., и др. Москва, 2013. С. 329- 341
7. Тюрина Т.С. Оценка эффективности налоговых льгот// Материалы международной научно- практической конференции « Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях», Калуга, 2014. С 136-142.

РАСЧЕТ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ В УСЛОВИЯХ ПОСТОЯННО МЕНЯЮЩЕЙСЯ ФИНАНСОВОЙ КОНЬЮНКТУРЫ

Пономарев С.В., к.ф.-м.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе представлен алгоритм анализа и расчета регионального бюджета, учитывающий постоянно изменение расходных статей бюджета, в условиях поиска внутренних источников роста и финансовых ограничений. Данный алгоритм имеет преимущества перед специализированными дорогостоящими бухгалтерскими и управленческими программами, так как создается в системе MS Excel и не привязан к строгим программным ограничениям.

Ключевые слова: региональный бюджет, журнал регистрации, сводная таблица, структура доходов.

С помощью MS Excel можно произвести анализ доходов и расходов регионального бюджета. Цель такого анализа - получить достоверные сведения об абсолютных и относительных материальных возможностях регионального бюджета. На основании результатов анализа можно составить более или менее реалистический бюджет на ближайшее будущее, спланировать все расходы и доходы. Известно, что региональные бюджеты имеют следующие статьи расходов [1]: — содержание органов местного самоуправления;

— формирование муниципальной собственности и управление ею; — организация, содержание и развитие учреждений образования, здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта, средств массовой информации, других учреждений, находящихся в муниципальной собственности или в ведении органов местного самоуправления; — содержание муниципальных органов охраны общественного порядка; — организация, содержание и развитие муниципального жилищно-коммунального хозяйства; — муниципальное дорожное строительство и содержание дорог местного значения; — благоустройство и озеленение территорий муниципальных образований; — организация утилизации и переработки бытовых отходов; — содержание мест захоронения, находящихся в ведении муниципальных органов; — организация транспортного обслуживания населения и учреждений, находящихся в муниципальной собственности или в ведении органов местного самоуправления; — обеспечение противопожарной безопасности; — охрана окружающей природной среды на территориях муниципальных образований; — реализация целевых программ,

принимаемых органами местного самоуправления; — обслуживание и погашение муниципального долга; — целевое дотирование населения; — содержание муниципальных архивов; — проведение муниципальных выборов и местных референдумов; — финансирование реализации иных решений органов местного самоуправления и прочие расходы, отнесенные к вопросам местного значения, определяемые представительными органами местного самоуправления в соответствии с бюджетной классификацией Российской Федерации[2].

Система учета бюджетных расходов, разработанная в MS Excel будет состоять из двух компонентов: - таблицы с журналом регистрации, в которую вносятся данные о доходах и расходах, а также об их источниках; - таблиц, в которых обрабатывается информация журнала регистрации. Система учета должна обеспечивать анализ данных в самых разных аспектах и комбинациях, в том числе за различные промежутки времени[3].

Таблица с журналом регистрации размещается на отдельном листе и присваивается ему имя «журнал регистрации» (рис.1). Журнал регистрации состоит из семи столбцов. Столбец А содержит дату в формате даты Excel, а столбец В - суммы полученных доходов. В столбец С заносятся суммы расходов. Столбец D будет содержать информацию о том, кто получил доход или произвел расход. Столбец E - откуда получены доходы и на какую статью расходов потрачены деньги. В столбцах F и G будет содержаться дополнительная информация.

Главное, что необходимо обеспечить при заполнении журнала регистрации, - это чтобы одни и те же предметы и понятия назывались одинаково.

Например, вместо слова "Машина" нельзя употреблять слово "Автомобиль" или, скажем, "Автомашина", поскольку это приведет к ошибкам при анализе данных.

Журнал регистрации - Microsoft Excel

Файл Главная Вставка Разметка страницы Формулы Данные Рецензирование Вид Разработчик

Calibri 11

Общий

Вставить Удалить Соци

Буфер обм... Шрифт Выравнивание Число Ячейки Ре

G7

	A	B	C	D	E	F	G
1	Дата	Доход	Расход	Кто	Откуда/Куда	На что	Что именно
2	05.02.2014	1,2E+07	9000000	Бюджет города N	Налог с местного предприятия	организация, содержание и развитие учреждений образования	Увеличение оклада, выплата премий
3	03.02.2014	2000000	1000000	Бюджет сельского поселения	Налоговые поступления с местного молокозавода	целевое дотирование населения	Приобретение новой сельскохозяйстве нной техники
4	01.02.2014	2,5E+07	19000000	Бюджет города K	Налог от приватизации торговой площади, ранее находящейся в федеральной собственности	организация транспортного обслуживания населения и учреждений, находящихся в муниципальной собственности или в ведении органов местного самоуправления	приобретение новых автобусов

Рис. 1 Примерное оформление листа «журнал регистрации»

По прошествии некоторого времени после заполнения таблицы возникает необходимость в определении структуры доходов и расходов регионального бюджета. Это можно сделать двумя способами: с применением встроенных инструментов Excel, либо путем создания собственных средств анализа на основании формул[4].

Наиболее удобным встроенным инструментом для анализа данных в Excel является сводная таблица. Это вспомогательная таблица, построенная с помощью мастера сводных таблиц и анализирующая данные исходной таблицы. Исходной в данном случае является таблица, расположенная на листе «журнал регистрации» (рис.1).

Используя комбинацию команд в Excel Вставка→Сводная таблица получаем таблицу, в которой обрабатывается информация журнала регистрации (Рис.2).

Названия строк	Сумма по полю Доход	Сумма по полю Расход
01.02.2014	25000000	19000000
03.02.2014	2000000	1000000
Налоговые поступления с местного молокозавода	2000000	1000000
целевое дотирование населения	2000000	1000000
Приобретение новой сельскохозяйственной техники	2000000	1000000
Бюджет сельского поселения	2000000	1000000
05.02.2014	12000000	9000000
Налог с местного предприятия	12000000	9000000
организация, содержание и развитие учреждений образования	12000000	9000000
Увеличение оклада, выплата премий	12000000	9000000
Бюджет города N	12000000	9000000
Общий итог	39000000	29000000

Рис.2. Таблица обработки данных журнала регистрации

Если не устраивают функции анализа данных, которые имеются в Excel на базе сводной таблицы, то можно провести нужный анализ, составив соответствующие формулы. Средства анализа должны предоставлять возможность обобщать внесенные в журнал регистрации данные в любых комбинациях и за любой период[5]. Готовые таблицы с формулами анализа должны без вмешательства пользователя производить вычисления и представлять результаты в удобном виде. Для решения задачи такого рода используются следующие формулы: =СУММ(ЕСЛИ(Дата>=A4;Расход;0)) - формула суммирует деньги, израсходованные начиная с определенной даты и заканчивая датой проведения расчета; =СУММ (ЕСЛИ (Кто = A4; Расход;0)) - формула определяет, какая сумма денег была потрачена на нужды за весь период ведения учета; =ЕСЛИ (журналрегистрации!A2>

$=\text{int}(1; 0)$ - если условие соблюдается, формула выдает значение 1. Если условие не соблюдается, то будет выдано значение 0.

Представленный алгоритм расчета, является простым и надежным материалом для планирования и ведения регионального бюджета. Данный алгоритм может быть подвержен несложному изменению и адаптирован для задач бизнеса и производства.

Литература

1. Бюджетная система России: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим / под ред. Г.Б.Поляка.-3-е изд., перераб. и доп. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2010.-703 с.
2. Финансы бюджетных организации: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим / под ред. Г.Б.Поляка.-2-е изд., перераб. и доп. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2011.-463 с.
3. Эффективность бюджетных расходов на муниципальном уровне / Под ред. А.М. Лаврова. — М.: Издательство «Весь Мир», - 2009, - 171 с.
4. Стефанов, Н.Г. Программно-целевой подход в управлении. Теория и практика: Учебник /Н.Стефанов, К. Симеонов, К. Костев, С. Качаунов. - М: "Прогресс", 2009. – 315 с.
5. Руднева, Е.В. Целевые комплексные программы: организационно экономический механизм: учебное пособие для ВУЗов / Е.В. Руднева. -М.: Наука, - 2007. – 119 с.



***Макроэкономическое
прогнозирование регионального
развития: повышение точности,
достижение реальности,
управление рисками***

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОГРЕССИВНЫХ МЕТОДОВ МОДЕЛИРОВАНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННЫХ СИТУАЦИЙ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

Кручинин И.И., к.т.н., ст. преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрена возможность внедрения новых информационных технологий, таких как нейронные сети и нечеткие множества в сферу финансовых услуг.

Ключевые слова: нейронные сети, нечеткие числа

Даже поверхностный анализ социально-экономической ситуации в России за последние пять лет позволяет заметить, что динамика и быстрые темпы развития в производственной сфере диктуют жесткие требования к уровню используемых инфо-телекоммуникационных технологий.

Можно с уверенностью сделать вывод что, состояние экономики в России на сегодняшний день может характеризоваться крайне неоднозначными и противоречивыми показателями. Критерии оценки надежности экономических отраслей могут оказаться крайне разнородными. Так, например, рынок ценных бумаг в России подвержен низкой инвестиционной активности. Также можно отметить, что он отличается от иностранных фондовых рынков тем, что обладает недостаточно эффективным законодательством по его регулированию.

Велико влияние инсайдерской информации на участников отечественного фондового рынка. В России Федеральная служба по финансовым рынкам является единственным регулирующим органом. В то время как в США таковых четыре: Комиссия по ценным бумагам и биржам, Федеральная резервная система, Комиссия по срочной биржевой торговле и Национальная ассоциация дилеров по ценным бумагам. Можно предположить, что вышеуказанная финансовая проблема, являющаяся основной для России в данном экономическом направлении, будет порождать множество других подобных неустойчивых ситуаций.

Так можно обратить внимание на еще одну характерную черту российского рынка – это зависимость экономических объектов от нефти и газа. Российская акция представляет собой загадочный инструмент для иностранного инвестора, так как рублевая зона, платежный баланс зависят от нефти. При покупке рублевых активов, бюджет будет сильно зависеть от курса рубля, а он в свою очередь – от цены на нефть.

Именно таким образом можно охарактеризовать ситуацию на Фондовом рынке России, основываясь на нескольких независимых показателях.

Кроме фондовых рынков на экономическую ситуацию в стране сильное влияние оказывают банки, которых за последние двадцать лет

было открыто довольно большое количество. Если более детально рассматривать сферу банковской деятельности, то можно обратить внимание на ряд интересных фактов и закономерностей.

Так за деятельностью банков установлен серьезный контроль. Скоро вступят в силу изменения в налогообложении вкладов. Налогом в 35% от прироста капитала будут облагаться валютные вклады со ставкой 7% годовых и рублевые, ставка которых превышает ставку рефинансирования ЦБ на 3% — это 11,25% и более. Сами же банки установили рекордное за 2 года снижение ставок по депозитам.

Банк оказывается в зоне высокой степени риска если: у него высокие ставки по вкладам и сильная зависимость от средств вкладов населения.

В качестве примера можно рассмотреть данные по ряду основных показателей банка «Пушкино». Величина активов этого банка 30,0 млрд рублей, вклады физических лиц — 23,5 млрд. Если разделить $23,5/30 = 0,783$, умножить полученную цифру на 100, то получится банк «Пушкино» на 78% фондировался за счет вкладов населения. Можно сформировать вывод для практических рекомендаций: в подобном банке лучше не держать сумму, превышающую размер страховки по вкладам.

Банк может характеризоваться с отрицательной стороны низким уровнем достаточности собственного капитала, который ниже рекомендуемого на несколько пунктов, малым количеством резервов, рискованной политикой по привлечению средств извне.

Подобное состояние современной банковской системы России просто обязывает искать пути внедрения прогрессивных информационных технологий последнего поколения в сферу банковских услуг.

Развитие подсистемы банков в стране сопровождается постоянным поиском адекватных оптимальных методов и инструментов управления, принятия решений на основе экономико-математического анализа и моделирования повседневной деятельности. При этом учитывается, что финансовые операции имеют еще и стохастические составляющие, усложняющие и без того сложные процессы начисления процентных ставок, взносов и выплат, регулирования и управления, инвестиций [1]. Эти процессы сложны не только динамически, но и вычислительно, логически. Кроме того, от таких прогнозов зависят и прогноз, анализ темпов инфляции, структуры активов и пассивов банка, доходности акций, курсов валют, процентная ставка.

Современным перспективным направлением моделирования различного вида неопределенностей является теория нечетких множеств. Разработаны методы формализации и моделирования рассуждений человека при определении нечетких показателей "более или менее высокий уровень инфляции", "устойчивое положение на рынке", "более ценный" и т.д.

С введением нечетких чисел оказалось возможным прогнозировать будущие значения параметров, которые меняются в установленном расчетном диапазоне. Вводится набор операций над нечеткими числами,

которые сводятся к алгебраическим операциям с обычными числами при задании определенного интервала достоверности или уровня принадлежности. Применение нечетких чисел позволяет определить расчетный коридор значений прогнозируемых параметров. Тогда ожидаемый эффект оценивается экспертом также как нечеткое число со своим расчетным разбросом - степенью нечеткости.

Удачным решением вышеуказанных задач является применение инженерных пакетов автоматизированного проектирования CAD/CAM/CAE [2]. В настоящее время практически все современные CAE-программы имеют встроенные функции символьных вычислений и операций с нечеткими множествами и вычислений в нейросетевом логическом базисе. Наиболее известными и приспособленными для вычислений в неопределенных ситуациях считаются программные пакеты Maple, MathCad, Mathematica и MatLab.

Литература.

1. Рогозов Ю.И., Свиридов А.С., Дегтярев А.А. Метод быстрого построения корпоративных бизнес приложений. Материалы Второй МНТК «Технологии разработки информационных систем – ТРИС 2011». – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2011.
2. Смирнова Г.Н., Сорокин А.А., Тельнов Ю.Ф. Проектирование экономических информационных систем: Учебник.-М.: Финансы и статистика, 201

УЧЕТ НАЛОГОВОГО ФАКТОРА ПРИ ПРИНЯТИИ ЦЕНОВЫХ РЕШЕНИЙ

Швецова С.Т., к.п.н., доцент

Орловцева О.М., к.э.н., доцент

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В работе рассмотрена возможность планирования ценовой политики организации с учетом налогового фактора, что позволяет организации определить нижний долгосрочный «налоговый» предел цены. Это в свою очередь гарантирует получение определенного объема прибыли с учетом налоговых платежей, предусмотренных режимом налогообложения, в котором работает организация.

Ключевые слова: эластичность спроса, ценовая политика, оптимальная цена продажи, оптимальный объем продаж, налоговые платежи, прибыль от продажи

В современных условиях хозяйствования ценовая политика является одним из основных аспектов развития деятельности организации, так как

от уровня цены, ее адекватности сложившейся экономической ситуации зависит спрос на продукцию, а соответственно объемы продаж и объемы производства, объективная необходимость поиска резервов снижения себестоимости производства и продаж, и, наконец, один из показателей эффективности деятельности организации – прибыль от продажи. Однако, на практике многие хозяйствующие субъекты сталкиваются с проблемой несоответствия цены возможностям покупателей и самой организации, что особенно актуально в условиях снижения платежеспособности населения, нарушения хозяйственно-коммерческих связей с покупателями и т.д. В связи с чем, возникает объективная необходимость обоснованного определения приемлемого уровня цен, которые бы поддерживали баланс интересов производителя и покупателей. В работах авторов, «Прямая и перекрестная эластичность как инструмент принятия ценовых решений организации», «Применение функции эластичности с целью повышения доходов организации» и др. приводится методика, позволяющая провести расчет оптимальной цены продажи продукции и оптимального объема продаж, которые позволят найти компромиссное решение вышерассмотренных проблем. По результатам проведенного исследования в одной из работ было выявлено, что для конкретной организации - ООО «АРЛЕОН», которая производит и продает молочную продукцию, является актуальным применение предлагаемых действий. Анализ изменения функции эластичности спроса на продукцию организации позволил установить приемлемый уровень цен, который оказался ниже, чем планировала сама организация, но при этом отмечается рост объемов продаж.

Произведенные в работах расчеты свидетельствуют, что в данном случае для поддержания эластичности спроса и его повышения на производимое и продаваемое организацией молоко Обществу необходимо продать его в количестве 658 571 л., по цене за 1 литр 21,72 руб. Полученные значения объемов продаж и цены отличаются от запланированных организацией изначально. Так, например ООО «АРЛЕОН» планировало продать в 2014 г. молоко в объеме 189265 л. по цене 29,18 руб.

Исходя из возникающих различий, в работе был произведен перерасчет показателей объема продаж и оптимального уровня цен для каждого из видов продукции (см Таблица 1).

Изменение объема продаж, как правило, приводит и к изменению объемов получаемой операционной прибыли. На рисунке 1 показана сравнительная характеристика объемов получаемой выручки организации.



Рисунок 1 - Сравнительная оценка объемов операционной прибыли, руб.

Из Рисунок 1 видно, что, несмотря на снижение объемов продаж в натуральном выражении по нескольким позициям в конечном результате объемы выручки выше объемов, которые организация планировала получить в 2 раза. При этом необходимо отметить, что предлагаемая методика оценки оптимальных объемов продаж и оптимальной цены позволяет организации поддерживать определенный объем спроса и дает возможность отслеживать его изменение при «вынужденном» или необходимом изменении ценовой политики организации.

При этом необходимо отметить, что в большинстве случаев планирования ценовой политики игнорировались налоговые платежи, осуществляемые коммерческими организациями. Вместе с тем на практике отдельные налоги приводят к удорожанию продукции, что также необходимо учитывать, формируя ценовую политику организации.

Рассмотрим влияние на ценообразование двух налогов: налога на добавленную стоимость (ставка 10%) и налога на прибыль (ставка 20%). Для расчета используем формулу:

$$C_1 = C_0 + \text{НДС} + \text{НП}, \text{ руб.} \quad (1)$$

где C_1 – цена, учитывающая налоговые платежи; C_0 – цена без учета налоговых платежей (долгосрочный нижний предел цены); НДС – налог на добавленную стоимость, рассчитанный по установленной ставке; НП – налог на прибыль.

Формула (1) может быть преобразована следующим образом:

$$C_1 = C_0 + C_{\text{ТР}} \times C_1 + (C_1 - C_{\text{ПЛ}} - \text{НДС}) \times C_{\text{ТП}}, \text{ руб.} \quad (2)$$

Таблица 1 - Расчет оптимального объема продаж и уровня цен на продукцию организации в 2014 г.

Показатели	Продукция	творог	йогурт	кефир	ряженка	снежок	масло сливочное	сметана
Изменение цены для достижения нулевого спроса, руб.		0,609	0,522	0,99	0,116	0,20	0,33	0,79
Величина снижения цены для повышения спроса на 1 ед., руб.		0,00009	0,00006	0,00065	0,000075	0,000073	0,00016	0,00016
Оптимальный объем продаж, ед.		727777	68000	81385	61667	68583	54625	59406
Оптимальная цена продажи 1 ед. продукции, руб.		20,46	14,38	18,88	21,70	23,16	41,43	41,58

где $S_{ТР}$ – расчетная ставка НДС (9,09%); $S_{НП}$ – ставка налога на прибыль (20%); $S_{ПЛ}$ – плановая себестоимость одной единицы продукции, руб.

Для того, чтобы решить это уравнение воспользуемся данными таблицы 2.

Таблица 2- Ожидаемые затраты организации

Показатели	Продукция	молоко	творог	кефир	ряженка	снежок	масло сливочное	сметана
Плановая величина прибыли, руб.	3938104	4269057	50911	91292	361855	44242	322849	
Плановая себестоимость 1 единицы продукции, руб.	13,90	14,58	18,25	20,22	20,90	40,62	36,10	
Объем продаж, ед.	658571	727777	81385	61667	68533	54625	59406	
Итого плановая себестоимость, руб.	8158160	10613983	1485633	1246884	1433338	2218872	2147252	
Постоянные затраты, руб.	850122	497883	379611	194227	207968	433181	242102	
Переменные затраты, руб.	7308038	10116100	1106022	1052657	1225370	1785691	1905150	

Для того, чтобы решить уравнение (2) приведем его к математическому виду. Обозначив Π_1 за X , а налог на добавленную стоимость 0,0909 получим:

$$\begin{aligned} \text{молоко: } & 13,9+0,0909X +(X- 13,9 -0,0909X) \times 0,2, \\ X = & 15,34 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Приведенные расчеты показали, что при производстве молока организации необходимо учитывать тот факт, что минимальной ценой продаж 1 единицы является 15,34 руб. Используя приведенную методику оценки, рассчитаем минимальные цены продаж по остальным видам продукции.

С учетом полученных данных рассчитаем значение налога на добавленную стоимость, для чего воспользуемся формулой:

$$\text{НДС} = C_{\text{ТР}} \times \Pi_1 : 100 \quad (3)$$

Влияние на ценообразование налога на прибыль выражает следующая зависимость:

$$\text{НП} = \Pi_1 - C_{\text{ПЛ}} - \text{НДС} \quad (4)$$

Результаты расчетов представлены в Таблице 3 и показывают, что налог на прибыль наибольшее влияние оказывает на такие виды продукции как ряженка. Если рассматривать влияние налога на прибыль по остальным видам продукции, то оно значительно ниже, чем влияние налога на добавленную стоимость. Произведя корректировку цен с учетом налогообложения (НДС, и налога на прибыль), получим значения, представленные в Таблице 4. Расчет объемов операционной прибыли с учетом налогового фактора представлен в таблице 5.

Необходимо отметить, что при заполнении данной Таблицы 5 были сделаны некоторые допущения в отношении цен продажи «ряженки». Такая ситуация вызвана тем, влияние налогового фактора привело к увеличению первоначальной величины цены. Как было отмечено выше, это теоретически способствует получению прибыли, но практически вызовет отсутствие спроса на данный вид продукции.

В связи с чем, нами при расчете объемов выручки от продажи по данному виду продукции была использована цена продаж, полученные расчетным путем.

Таблица 3 - Долгосрочный нижний предел цены продукции с учетом налоговых расходов организации

Отпускная цена, руб.	Влияние налога на прибыль, руб.	Налог на добавленную стоимость, исчисленный по расчетной ставке, руб.	Ставка налога на прибыль, %	Расчетная ставка налога на добавленную стоимость, %	Цена продукции без учета налоговых платежей (долгосрочный нижний предел цены) руб.	Полная плановая себестоимость 1 единицы продукции, руб.	Показатели
15,34	0,05	1,39	0,2	9,09	13,90	13,90	Полножирное молоко
16,04	0,01	1,45	0,2	9,09	14,58	14,58	творог
20,10	0,02	1,83	0,2	9,09	18,25	18,25	кефир
33,36	10,11	3,03	0,2	9,09	20,22	20,22	ряженка
23,00	0,01	2,09	0,2	9,09	20,90	20,90	снежок
44,69	0,01	4,06	0,2	9,09	40,62	40,62	масло сливочное
39,74	0,03	3,61	0,2	9,09	36,10	36,10	сметана

Таблица 4 - Цены продаж 1 единицы продукции с учетом налоговых платежей

Показатели	молоко	творог	кефир	ряженка	снежок	масло сливочное	сметана
НДС, исчисленный по расчетной ставке, руб.	1,39	1,45	1,83	3,03	2,09	4,06	3,61
Влияние налога на прибыль, руб.	0,05	0,01	0,02	10,11	0,01	0,01	0,03
Отпускная цена, руб.	15,34	16,04	20,10	33,36	23,00	44,69	39,74
Цена продажи с учетом налоговых платежей, руб.	16,78	17,5	21,96	46,5	25,1	48,78	43,38

Таблица 5 - Объемы операционной прибыли с учетом налогового фактора

Виды продукции	Выручка от продажи продукции (по ценам с учетом налогового фактора), руб.	Затраты на производство и продажу продукции, руб.	Прибыль от продажи продукции, руб.
молоко	9810310	8158160	1652150
творог	12736098	10613983	2122115
кефир	1787215	1485663	30552
ряженка	1338174	1246884	91290
снежок	1720178	1433338	286840
масло сливочное	2664608	2218872	445736
сметана	2577032	2147252	429780
Итого объем операционной прибыли, руб.	-	-	5058463

В результате проведенных расчетов было выявлено, что объемы полученной операционной прибыли с учетом налогового фактора ниже объемов прибыли от продаж при использовании организацией оптимальных цен продаж (рис. 2).

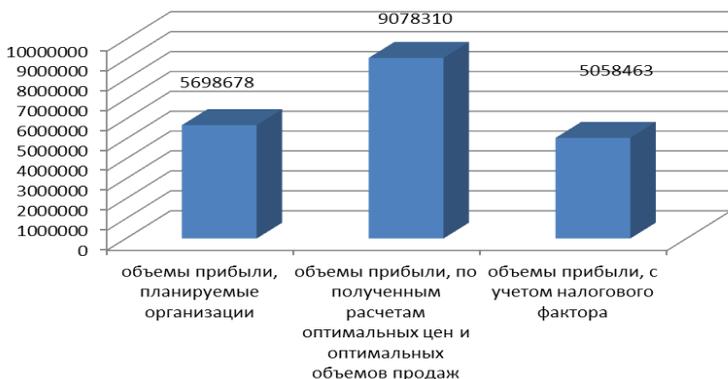


Рисунок 2 - Сравнительная характеристика объемов получаемой прибыли, руб.

Это объясняется тем, что «точкой отсчета» влияния налогового фактора является себестоимость продукции, в то время как при определении оптимальной цены - ее возможное изменение и изменение спроса на продукцию.

Необходимо отметить, что оценка влияния налогового фактора позволяет организации получить нижний долгосрочный «налоговый» предел цены, который гарантирует получение определенного объема прибыли с учетом налоговых платежей, предусмотренных режимом налогообложения в котором работает организация.

Систематический расчет оптимальных цен, влияния налогового фактора позволит организации более полно и точно учитывать возможные изменения конъюнктуры рынка, своевременно внося коррективы в ценовую политику, производственный процесс, повышая тем самым уровень эффективности управления операционной прибылью, а также объемов ее получения.

Литература

1. Орловцева О.М., Швецова С.Т. Применение функции эластичности с целью повышения доходов организации. Актуальные вопросы современной науки: сборник научных трудов. Выпуск 34./ Под общ. ред. С.С.Чернова.- Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014.- 271-281.

2. Орловцева О.М., Швецова С.Т. Кривые роста для прогнозирования финансовых показателей деятельности организации (на примере объема выручки). Математическое моделирование в экономике, управлении, образовании. Материалы Международной научно-практической конференции./ Под ред. Ю.А.Дробышева и И.В.Дробышевой.- Калуга Изд-во Эйдос, 2015.- 108-116.

3. Орловцева О.М. Оценка целесообразности альтернативного варианта производственной программы организации. Математическое моделирование в экономике, управлении, образовании. Материалы Международной научно-практической конференции./ Под ред. Ю.А.Дробышева и И.В.Дробышевой.- Калуга Изд-во Эйдос, 2015.- 101-108.



***Отраслевая структура
экономики региона:
состояние, перспективы,
инвестиционная политика***

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРУКТУРНО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ФАКТОРА В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА: ПОЛЬСКИЙ ОПЫТ И КАЛУЖСКАЯ ПРАКТИКА

Крутиков В.К., *д. э. н., профессор*
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга
M. Hyski., *преподаватель*
W. Chudy ., *преподаватель*
Академия Физической Культуры.
г. Катовице, Польша

Аннотация. В статье представлена положительная практика Польской Республики в развитии регионального сельского туризма. Проведено сравнение с подходами к поддержке сектора на территории Калужской области. Предложены современные подходы к стимулированию становления индустрии туризма на сельских территориях региона.

Ключевые слова: государственная политика поддержки индустрии туризма; польский опыт, калужская практика, сельский туризм; единая классификация сельских домов; стандарты развитие услуг в сельской местности.

Развитие сельского туризма в Польской Республике отличается прорывным характером, по темпам, превосходящим высокоразвитые страны. Особенностью развития сельских территорий Польши является хозяйственная мелкотоварная самостоятельность населения. Сельская местность занимает свыше 93% общей территории страны, На сельских территориях страны проживает около 38% населения, из которого исключительно в сельском хозяйстве трудится менее 6% поляков, а всего в сельскохозяйственном секторе Польши занято свыше 27% населения. [1., 2.]. Средний размер земельного владения 2,9 млн. крестьянских хозяйств составляет до 6 га. Встречаются хозяйства размером чуть более 1 га. Крупные хозяйства представлены земельными наделами свыше 100 га, но их не более 9%. Долгосрочная польская государственная политика, осуществляемая на сельских территориях, направлена на развитие мелких хозяйств, которые рассматриваются как эффективное средство занятости населения и решения социально-экономических проблем. [3.]

Важным приоритетным направлением государственной политики в сельской экономике выступает туризм, приносящий из всех видов непрофильной деятельности на селе, наибольший доход. Кроме того, он является отраслью, где наиболее ярко проявляется мультипликативный эффект, позволяющий создать дополнительные рабочие места и в иных сфе-

рах экономики.

По оценке экспертов, туризм в сельской местности дает, около 4% общего валового продукта, поэтому органы государственной власти и управления Польши считают необходимым выделять на его развитие до 40% всех субсидий. За последние двадцать лет сельский туризм стал полнокровной составляющей индустрии туризма страны. [3.]

Это стало возможным благодаря профессиональной реализации структурно-институционального фактора экономического роста, одной из составляющих которого выступает нормативно-правовое обеспечение процесса. Сформулированы такие понятия как: «сельское хозяйство», «сельскохозяйственная деятельность», «фермер» и другие, связанные с сельским туризмом. Законодательно введено основополагающее определение понятия «турист» для сельской местности.

«Закон о хозяйственной деятельности», вступивший в силу 1 января 2001 года, содержит равнозначное отношение к производственной деятельности в земледельческом хозяйстве в области сельскохозяйственных культур, животноводства, садоводства, овощеводства, лесоводства и речного рыболовства. Аналогичное отношение в законе и к найму земледельцами комнат и мест для расположения палаток, продажи домашнего питания и предоставления земледельческими хозяйствами других услуг, связанных с пребыванием туристов». Равенство указанных видов деятельности, осуществляемой на сельских территориях, определило единые правила регистрации и расчета публичных обязанностей в земледельческих хозяйствах, рассматриваемых как единый социально-экономический комплекс. Детализирует условия предоставления туристических услуг в Польше закон о туристических услугах. С 2004 года, правила, предусмотренные законом о туристических услугах, распространяются также на хозяйства, оказывающих указанные услуги в сельской местности. В настоящее время в этом вопросе действует и поправка, введенная законом о свободе предпринимательской деятельности № 223 от 2004 года. Поправкой определен понятийный аппарат и регламентируется деятельность по предоставлению гостиничных услуг фермерами: сдача в наем номеров, коттеджей, квартир, установка палаток, аренда других объектов в которых оказываются гостиничные услуги. Установлены минимальные требования к объектам деятельности, в частности обязанность постановки объекта на учет в органах муниципальной власти, контролирующим соблюдение санитарных, противопожарных и других правил.

Сегодня одни польские фермеры полностью занимаются только организацией сельского туризма, другие совмещают предоставление туристических услуг с основной сельскохозяйственной деятельностью. Органы государственной и муниципальной власти обеспечили бесплатную регистрацию гостевых домов и ферм, занятых в приеме туристов. Решили во-

просы освобождения доходов, получаемых в результате ведения этого вида деятельности от подоходного налога, взимаемого с физических лиц, сохранение прежних ставок налога на недвижимость, возможность ведения не земледельческой хозяйственной деятельности в рамках социального страхования земледельцев. Разработка экономической, организационной и правовой базы, позволила сформировать фундамент, обеспечив принятие единой классификации сельских домов приема туристов, стандартов для объектов сельского туризма, что, в свою очередь, повысило безопасность туристов, отрегулировало ценовую политику в сфере сельского туризма. В свою очередь, сильная конкуренция на рынке туристических услуг, а также исследования ожиданий клиентов, потребовали точного определения предоставляемых туристических услуг, их объема, стандарта технического оборудования и качества обслуживания. Разработана добровольная система категоризации сельских гостевых домов, которая и внедрена в предпринимательскую практику. Управлением этой системы занимается Польская федерация сельского туризма «Гостевые хозяйства» как Национальная организация сельского туризма и это она же принимает решения об ее корректировке. [4., 5.]. Опыт развития сельского туризма в Польской Республике подтверждает необходимость ведения активной научно-исследовательской деятельности по разработке законодательной базы, организационно-хозяйственных механизмов, и иных мер по стимулированию развития этого направления индустрии туризма на сельских территориях России.

Особенности развития системы сельского туризма на территории Калужской области связаны со способами интерпретации среды, соединения природы и культуры. Именно такой средовой подход может стать отличительным признаком формирующейся системы. Органами региональной власти разработан и принят ряд программ по развитию индустрии туризма, в том числе и сельского. Реализация программ активизировала процесс, но до настоящего времени не устранены проблемы, препятствующие динамичному становлению системы, адекватной требованиям времени и положительному мировому опыту. [1.]

В Калужской области, как в целом по России, до сих пор не снят целый ряд противоречий. Они существуют в понимании таких явлений, как «агропромышленный комплекс» и «сельское хозяйство» с одной стороны. С другой стороны «индустрия туризма» и «сельский туризм». Практическая деятельность по формированию систем сельского туризма в регионах требует разработки соответствующей понятийной базы, стандартов, регламентов, а также, рекомендаций для подготовки кадров, отличающихся компетентностью и креативностью.

Литература

1. Крутиков В.К., Худы-Хыски Д., и др. Диверсификация малого бизнеса: сельский туризм. Издательство «Эйдос». Калуга. 2014.
2. Николаевич А. Обусловленности юридически - организационной деятельности в туризме сельской местности. Wydaw. MGiP, Департамент Туризма, г. Москва - 2005.
3. Raciborski J. Оказание туристических услуг в сельской местности в свете законодательства Польши и Европейского Союза/ Центр Сельскохозяйственного Консультирования в Brwinowie - Филиал в Краков, Краков, 2005.
4. Распоряжение Министра Экономики и Труда от 19 августа 2004 года, в отношении объектов, гостиничных и других объектов, в которых предоставляются гостиничные услуги //Деян. Вестник № 188 . Польша. 2004 г.
5. Минимальные требования к оборудованию для других объектов, оказывающих гостиничные услуги, Распоряжение Министра Экономики и Труда от 19 августа 2004 года, в отношении объектов, гостиничных и других объектов, в которых предоставляются гостиничные услуги //Деян. Вестник № 188. Польша.2004 г.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЗАТРАТАМИ

Круглов В.Н., д.э.н., доцент

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Мигел А.А., к.э.н., доцент, зав. кафедрой экономики

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье исследуется проблема эффективного управления материальными затратами в организации. Даются практические рекомендации в данном плане. Приводятся экономические обоснования и расчёты. Разрабатываются новые модели и инструменты.

Ключевые слова: материальные затраты, ресурсы, эффект, целесообразность, экономия, оптимизация, хозяйственная деятельность, субъекты, рентабельность, прибыль.

Современное рыночное состояние требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции на основе внедрения новых технологий,

материалов, эффективных форм хозяйствования и управления производством [1].

В условиях развития рыночной экономики себестоимость продукции является важнейшим показателем производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Исчисление этого показателя необходимо для определения рентабельности производства и отдельных видов продукции; осуществления внутрипроизводственного хозрасчета; выявления резервов снижения себестоимости продукции; расчета экономической эффективности внедрения новой техники и технологии, организационно-технических мероприятий [2].

От уровня себестоимости продукции при прочих неизменных условиях зависит уровень прибыли. Чем экономнее организация использует материальные, трудовые и финансовые ресурсы при изготовлении изделий, выполнении работ и оказании услуг, тем эффективнее производственный процесс, тем больше будет прибыль.

Актуальность проблемы управления затратами можно подтвердить тем фактом, что многие современные предприятия являются потенциальными банкротами именно вследствие того, что не могут компенсировать свои издержки и исполнить обязательства. В условиях рыночной экономики основной деятельностью предприятия является достижение максимальной прибыли. Все другие цели подчинены этой главной задаче, поскольку прибыль служит основой и источником средств для дальнейшего роста прочих показателей [3, с.174].

Наиболее эффективное управление на предприятиях возможно только при многостороннем и полном использовании управления затратами [4, с.39].

Среди качественных показателей деятельности предприятия важное место занимает такой показатель, как себестоимость продукции (услуг). В нем как в синтетическом показателе отражаются многие стороны производственной и финансово-хозяйственной деятельности предприятия [5, с.21].

Рассмотрим анализ управления затратами в ООО «Бразерс и Компания Сбарро».

Общая величина баланса имеет тенденцию к росту, причем этот рост ускоряется. Значительно возрастают внеоборотные активы, что связано со строительством нового помещения, а также покупкой нематериальных активов в 2013 г. (компьютерные программы).

Оборотные активы также возрастают, однако при этом значительно выросли товарные запасы, что неблагоприятно для предприятия.

Согласно данным в отчетном периоде наблюдается увеличение общей суммы капитала за счет незавершенного строительства и увеличения нераспределенной прибыли прошлых лет.

Увеличение текущих активов вызвано ростом товаров на складе, а это является отрицательным фактором работы предприятия. Хранение товаров для продажи не только увеличивает расходы, но и снижает оборотоспособность капитала. Данное обстоятельство может свидетельствовать о неэффективной сбытовой политике фирмы.

Что касается размера капитала, наблюдается его значительное увеличение на начало отчетного периода за счет получения прибыли. Размер кредиторской задолженности к началу 2013 года снизился, была погашена практически полностью задолженность перед внебюджетными фондами и перед персоналом по оплате труда, большая часть задолженности перед бюджетом и поставщиками.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ООО «Бразерс и Компания Сбарро» является ликвидным предприятием и способно во время и в полном объеме исполнить имеющиеся у фирмы обязательства перед контрагентами, персоналом, бюджетом и прочими кредиторами.

По результатам представленных расчетов можно сделать следующие выводы:

1. Коэффициент концентрации собственного капитала характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Чем выше значение данного показателя, тем более эффективно, устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов предприятие. Указывается и нижний предел этого показателя – 60%. Согласно расчетам размер коэффициента в течение всего периода находится в рамках допустимых значений.

2. Коэффициент финансовой зависимости – обратный к коэффициенту концентрации собственного капитала. Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия. В рассматриваемом случае происходит снижение данного показателя, так в 2013 году в каждом 1 руб. вложенного в активы предприятия, 44 копейки – заемные.

С целью повышения эффективности управления затратами на предприятии предлагается проведение двух мероприятий:

1. Снижение транспортных затрат путем заключение договора с транспортной компанией (сокращение собственного отдела доставки).

2. Оптимизация поставщиков.

Доверяя организацию логистики заказов аутсорсинговой курьерской службе, магазин избавляется от одного из самых сложных бизнес-процессов в компании. Используя качественный и отлаженный сервис внешних аутсорсеров вместо организации собственной службы

доставки, можно направить больше времени и средств на увеличение доходов предприятия, а не обеспечение внутренних процессов.

Чтобы избежать затрат на покупку дополнительного автотранспорта, ООО «Бразерс и Компания Сбарро» рекомендуется заключить договор с транспортной компанией, ориентировочная стоимость расходов на доставку товаров составляет 5 % от стоимости товаров.

В настоящее время расходы на оплату труда водителей составляют по 18 тыс. руб. в месяц заработной платы и по 7 тыс. руб. в месяц компенсации затрат на содержание автомобиля и топливо. Т.е. затраты в год составляют:

$$(18 + 7) * 2 * 12 = 600 \text{ тыс. руб.}$$

Отчисления с заработной платы составляют:

$$18 * 2 * 12 * 0,34 = 146,88 \text{ тыс. руб.}$$

По оценкам, товарооборот в планируемом году возрастет на 10 %, тогда затраты на доставку с помощью специализированной компании составят:

$$7709,3 * 1,1 * 0,05 = 424 \text{ тыс. руб.}$$

Экономия затрат составит:

$$600 + 146,88 - 424 = 322,87 \text{ тыс. руб.}$$

Переменные издержки обращения в 2013 г. составляли:

$$13510 - 7709 = 5801 \text{ тыс. руб.}$$

Постоянные издержки обращения:

$$267 + 370 = 637 \text{ тыс. руб.}$$

Итак, в результате балансовая прибыль возрастет на 556,56 тыс. руб. или на 75,1 %, чистая прибыль – на 92,1 %, рентабельность продаж на 2,9 %, а рентабельность деятельности на 3,35 %.

Для целей оптимизации в закупке также необходимо проанализировать принцип выбора поставщиков предприятием, качество проработки рынка поставщиков, существующие договоренности.

В результате данных мероприятий ожидается сокращение затрат на 105,88 тыс. руб., а также снижение стоимости товаров на 5 %.

Рассчитаем эффективность предложенных мероприятий с помощью сопоставления показателей ООО «Бразерс и Компания Сбарро» до и после их внедрения. Ожидаемый прирост товарооборота составит 10 %.

Планируемый товарооборот:

$$15100 * 1,1 = 16610 \text{ тыс. руб.}$$

Расчет себестоимости после внедрения мероприятий:

- закупочная стоимость товаров вырастет на 10 % и сократится на

5 %:

$$7709 * 1,1 * 0,95 = 8056,2 \text{ тыс.руб.}$$

- планируемые переменные издержки обращения:
(5801 – 746,88) * 1,1 + 424 + 217 = 6200 тыс.руб.

- планируемые постоянные издержки обращения не изменятся.

Итак, в результате обоих мероприятий предприятие получит прирост товарооборота на 1510 тыс. руб. или 10 %, а прирост чистой прибыли при этом составит 725,57 тыс. руб. или 128,9 %

Рентабельность продаж повысится на 4,15 %, а рентабельность деятельности на 4,86 %. Очевидно, что предлагаемые мероприятия положительно повлияют на общие результаты деятельности предприятия и сократят затраты.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ. – 2013 // СПС «Консультант-плюс»
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99).
3. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-методическое пособие. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело и Сервис, 2010.
4. Адаев Ю. В. Анализ эффективности хозяйственной деятельности предприятий в условиях рынка и аудит: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2009.
5. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. – М.: ДИС, 2010.

РЫНОК СТРАХОВЫХ УСЛУГ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОСАГО

О.П. Косихина, к.э.н., доцент

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: в работе рассмотрены основные этапы развития обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО) в РФ, определены тенденции в сфере системы страхования, выявлены проблемы и перспективные направления развития ОСАГО.

Ключевые слова: полис ОСАГО, Единая автоматизированная информационная система РСА, комиссионное вознаграждение, программы страхования.

Добровольное страхование автомобилей появилось в России в 1991 году, а с 1 июля 2003 года на всей территории РФ вступил в действие указ об обязательном страховании автогражданской ответственности.

В настоящее время полис ОСАГО имеют около 90 процентов автомобилистов России, причем, подавляющее большинство из них (около 80 процентов) утверждает, что страховка действительно упрощает процедуру получения выплат в случае дорожно-транспортного происшествия.

7 мая 2003 года были установлены первые тарифы ОСАГО и уже исходя от них, в будущем предполагалось введение поправок.

С 1 января 2004 года, автовладельцев, у которых не оказалось на руках действующего полиса ОСАГО, начали штрафовать на 800 рублей.

С 1 марта 2009 года введена упрощенная процедура оформления ДТП, если причинен ущерб только автомобилю на сумму не более 25000 рублей и участники ДТП согласны с обстоятельствами происшествия. В этом случае можно самостоятельно оформить ДТП без участия сотрудников ГИБДД, посредством корректного составления Извещения о ДТП.

В настоящее время в России создана и действует Единая автоматизированная информационная система российского союза автостраховщиков (АИС РСА), введенная в действие в 2013 году. В базе содержится вся информация об автовладельцах и страховых случаях ОСАГО. Страховщики используют ее для воссоздания полной картины при заключении договора, чтобы высчитать стоимость ОСАГО для конкретного автомобилиста.

В октябре 2014 был повышен лимит выплат за имущественный ущерб - со 120 000 до 400 000 рублей, введен тарифный коридор, и базовая ставка выросла на 23–30% с 1980 рублей до 2440–2574 руб.

С 1 апреля 2015 года начинают действовать повышенные лимиты выплат по ущербу жизни и здоровью – 500 000 вместо 160 000 руб.

Расчеты, сделанные Российским союзом автостраховщиков (РСА) с учетом вводимых изменений, предполагают повышение тарифов на 57,6%. Если же полностью учитывать новую стоимость импортных запчастей и материалов для ремонта автомобиля, то тарифы нужно повысить вдвое.

Предполагается, что среднее подорожание полиса ОСАГО составит от 41 до 60%, при этом гарантируется, что повышение составит не более 100%.

Базовые тарифы и поправочные коэффициенты будет устанавливать Банк России, что, по идее, должно обезопасить клиентов от завышенных наценок страховых компаний. Точный размер повышения тарифов ещё не назван, так как оценка Банка России еще не завершена.

С 12 апреля 2015 года вступят в силу уточненные максимальные и минимальные размеры базовых ставок страховых тарифов по ОСАГО

(конкретный размер базового страхового тарифа определяется страховщиком самостоятельно по каждой категории транспортного средства в пределах установленных значений) [5].

Значительная часть экспертов считает, что увеличение лимита выплат, девальвация рубля полностью покрываются суммой, которую страховщики недоплатили клиентам за 11 лет действия закона или даже за один 2014 год ¹.

Отметим ещё одну тенденцию в сфере системы страхования – это усиление концентрации и монополизации отрасли (рисунок 1) [3].

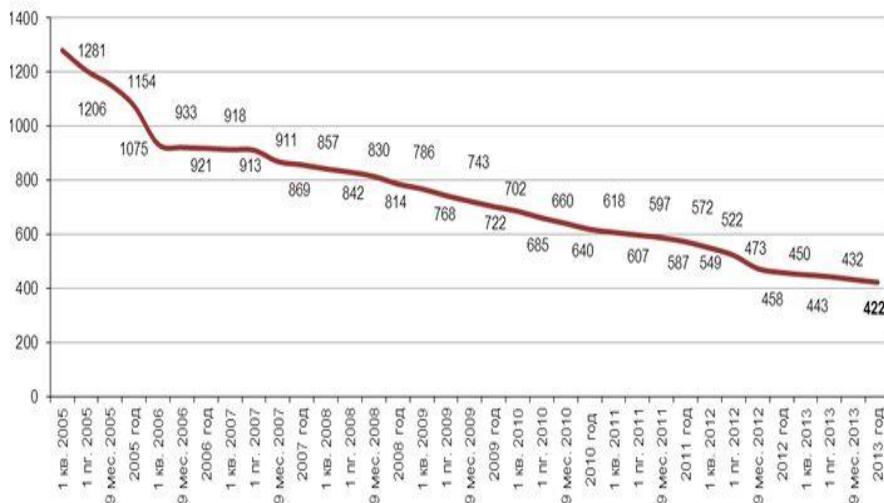


Рис. 1. Динамика количества страховых компаний на рынке 2005 – 2013 гг.

На долю 10 страховых компаний (из действующих 361) приходится 57 % собранных страховых премий и 61% страховых выплат (см. таблицу 1). Следует отметить, что соотношение выплат к премиям у 10 страховых компаний-лидеров на 3,4% выше, чем в целом по России [4].

¹ По официальной статистике Банка России, в 2014 году страховщики собрали по ОСАГО 150,9 млрд. руб., а выплатили 90,3 млрд. руб. Уровень выплат составляет 60% и, следовательно, ниже полагающихся по закону 77%. То есть страховщики недоплатили автовладельцам и пешеходам более 25 млрд. руб. только за один 2014 год.

Основной причиной большинства нынешних проблем в ОСАГО является ключевое противоречие между жестким регулированием ОСАГО со стороны государства (определение всех условий страхования, установление тарифов, выдачи лицензий и т.п.) и коммерческим характером работы страховых компаний по ОСАГО (т.е. желанием получить по ОСАГО максимальную прибыль всеми законными способами).

Учитывая повышение роли государства в нынешней экономике России, можно подробнее рассмотреть проект постепенного перевода ОСАГО на полное государственное регулирование. Реализация функций ОСАГО через специальную государственную страховую компанию, РСА, или в специальном государственном Фонде страхования ОСАГО.

Таблица 1. Рейтинг 10 страховых компаний - лидеров по объему собранных в 2013 году страховых премий

место	Рег. №	Название	Страховые премии, млрд. руб	Страховые выплаты, млрд. руб	Отношение выплат к премиям, %
1	977	Росгосстрах	99,8	47,1	47,2%
2	1208	Согаз	84,8	38,8	45,8%
3	928	Ингосстрах	66,7	45,1	67,7%
4	1209	Ресо-гарантия	57,4	33,6	58,5%
5	1307	Согласие	41,8	25,8	61,7%
6	2239	Альфастрахование	40,7	19,5	47,8%
7	621	ВСК	37,8	18,1	47,9%
8	290	Альянс	32,9	16,5	50,0%
9	3398	ВТБ страхование	30,8	11,8	38,5%
10	3972	Ренессанс жизнь	21,3	0,3	1,2%
Итого по 10 компаниям-лидерам			513,9	256,6	49,9%
Всего по России (361 страховая компания)			904,9	420,8	46,5%

Возможно создание полностью подконтрольной государству структуры, которая будет осуществлять формирование страховых фондов по ОСАГО, и контролировать их расходование, определять условия страхования и отвечать за развитие и совершенствование данного вида страхования - в первую очередь, в интересах граждан/потерпевших.

Первая задача этой структуры - снижение расходов на ведение дела:

- введение электронного полиса ОСАГО - возможность приобрести полис ОСАГО через интернет без оплаты посредникам;

- использование в качестве агентов крупных не страховых структур (Почта России, Сбербанк, ВТБ24 и т.п.).
- жесткое ограничение размера КВ (комиссионного вознаграждения) - например, 3% (как в Беларуси);
- полное исключение из процессов получения страхового возмещения всех посредников - автоюристов и т.п.
- сокращение административных расходов за счет централизации всех систем управления на уровне страны.

Страховые компании могут исполнять роль страховых агентов и агентов при урегулировании убытков – в этом случае ОСАГО для страховых компаний будет не источником дохода, а инструментом доступа к клиенту.

При этом необходимо установить жесткий контроль за навязыванием дополнительных страховых услуг при продаже полисов ОСАГО - впрочем, эта проблема будет легко решена при наличии у населения альтернативы в местах покупки полиса ОСАГО (не страховые посредники - почта, банки и т.п.)

Программы страхования должны становиться максимально гибкими и наиболее актуальными для клиента. Покупатель должен иметь возможность приобретать за разумную цену гарантированную защиту своих законных имущественных интересов.

Литература

1. Скворцова Н.В., Рахлис Т.П., Коптякова С.В. Адаптация финансовых рынков России к условиям ВТО: рынок страховых услуг // Финансы и кредит, 2014, № 27 (603).
2. Терехина Е.А. Перспективы развития рынка автострахования и внедрение новых страховых продуктов // Страховое дело, 2012 г., № 2
3. Зубец А. Состояние страхового рынка по итогам 2013 года: <http://ins.1prime.ru/news>
4. Сайт Службы банка России по финансовым рынкам: <http://www.fcsm.ru>
5. КонсультантПлюс, 1992-2015 <http://www.consultant.ru>

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В АСПЕКТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО УКЛАДА

Мясникова Е. Б., к.э.н., доцент

Тульский филиал Финуниверситета, Тула

Аннотация: В работе исследованы основные факторы стратегического развития региона с точки зрения формирования инновационного клада экономической системы современного общества.

Ключевые слова: инновационный уклад, региональная инновационная система, стратегия регионального развития.

В настоящее время в России происходит развитие общества, основанного на знаниях: образование и профессиональная подготовка происходят в обществах инновативного типа на протяжении всей трудовой карьеры и даже всей жизни - без этого невозможно ни создание новых технологий и продуктов, ни внедрение их в производство, ни интеграция науки, образования и промышленного производства в единое целое. Можно сказать, что формируется экономика нового типа – инновационная.

Инновационная, то есть объективно и эффективно обновляющаяся экономика формируется под влиянием двух основных факторов:

- создания условий для перехода на инновационный тип развития (инновационный фактор);
- появления мотивации у ее субъектов к обновлению производственного аппарата (фактор предпринимательства) [3].

Инновационный фактор выступает как внутренний источник устойчивого и динамичного развития экономики, определяющий характер стратегии экономического роста.

Фактор предпринимательства инициирует инновации снизу как проявление заинтересованности в совершенствовании производства.

Инновационный тип развития характеризуется способностью экономики страны производить и реализовывать продукты и услуги преимущественно инновационного свойства с помощью поддерживаемой на современном научном уровне технологической базы при совокупности факторов и условий, позволяющих обеспечивать инновационность товаров, и совокупности технологий их создания на постоянной воспроизводственной основе.

Переход к инновационному типу развития экономики осуществляется путем формирования инновационного уклада – уклада, главной чертой которого является его воздействие на окружающие элементы функционирующей экономической системы таким образом, что ограничиваются и

отторгаются технологические и социально-экономические элементы, тормозящие развитие хозяйственной деятельности общества и стимулируется переход к новому историческому этапу действующей системы или к новой экономической системе.

Формирование инновационного уклада является как бы «первой ступенью» для перехода к новым формам производственных отношений в период трансформации экономической системы. Другими словами, его формирование определяет становление нового типа экономического развития [4].

Формирование инновационного уклада происходит как на общенациональном уровне, так и на уровне регионов, исходя из совокупной инновационной активности хозяйствующих субъектов.

Развитие инновационной деятельности в регионах России имеет целью формирование региональных инновационных систем (РИС), обеспечивающих региону позиции лидера в сфере высоких технологий, создание на его территории всех условий для успешного инновационного развития как малых, так и крупных промышленных предприятий при поддержке местной и федеральной власти («территория инновационного развития»).

Региональные инновационные системы, создающиеся сейчас в ряде регионов России, становятся полигонами для отработки моделей инновационного развития страны.

В этих условиях Тульская область имеет все возможности для того, чтобы предложить собственную модель региональной инновационной системы, базирующуюся на учете таких особенностей области, как:

- наличие развитой перерабатывающей промышленности;
- наличие высокотехнологичных предприятий, прежде всего ОПК;
- наличие квалифицированных инженерно-технических кадров;
- наличие сильных центров разработки новых технологий и подготовки кадров (вузы, НИИ, КБ).

Тульская область - один из технологических лидеров России, занимающий 16-е место по инновационному потенциалу в рейтинге инвестиционной привлекательности регионов [1].

Выбор целевого сценария социально-экономического развития Тульской области на долгосрочную перспективу осуществляется исходя из необходимости и максимальной вероятности реализации миссии региона, с учетом общемировых экономических тенденций, государственных приоритетов социально-экономического развития России. Реализация стратегии инновационного развития Тульской области предполагает достижение целевых значений основных показателей социально-экономического развития региона в долгосрочном прогнозном периоде (таблица 1).

Таблица 1. Целевые значения основных показателей социально-экономического развития Тульской области [2]

Целевой индикатор	2016 г.	2020 г.	2028 г.
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума	15.1	10	5
Соотношение доходов наиболее и наименее обеспеченных категорий населения, разы	8.9	не более 10	6
Соотношение среднедушевых денежных доходов и прожиточного минимума, разы	2.23	2.75	3,5-4,0
Младенческая смертность (промилле)	8.9	7	5
Ежегодный ввод жилой площади в расчете на 1 жителя, кв. м	0.16	0,25-0,30	1
Смертность населения в трудоспособном возрасте, на 1000 чел. трудоспособного возраста	11.4	10	6
Доля ветхого и аварийного жилищного фонда, %	6.3	5	2
Сброс загрязненных сточных вод на 1 жителя, тыс. куб. м	168	140-150	90-100

Выход на целевые индикаторы в прогнозируемом периоде может быть обеспечен достижением определенных объемов инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования, а значит, высокими темпами роста производства товаров и услуг основными отраслями экономики Тульской области.

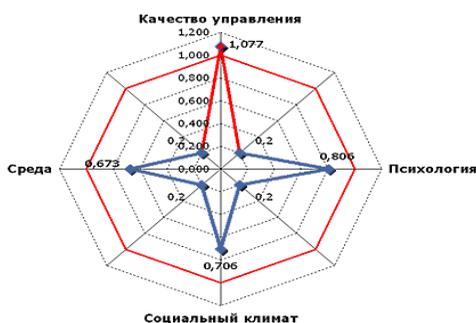


Рис. 1. Относительная значимость факторов успеха стратегического развития Тульской области

Стратегическими задачами власти для реализации поставленных целей является:

- сохранение значительного научно-технического потенциала области и стимулирование его распространения на различные сферы деятельности гражданского сектора экономики;
- стимулирование и поддержка внедрения новых технологий во все сектора экономики;
- поддержка инвестиционных инициатив и реализации новых инвестиционных проектов, в том числе на базе государственно-частного партнерства;
- диверсификация экономики за счет развития новых сфер, в частности, туризма.

Стратегия Тульской области призвана усилить ее экономическую мощь и улучшить качество жизни населения. Ее реализация зависит от политической воли, готовности территории, хозяйствующих субъектов и населения к переменам, от необходимых и имеющихся внутренних ресурсов, объемов привлечения внешних ресурсов, прежде всего инвестиций, а также внешних экономических и политических условий.

Литература

1. Васин Л.А., Городничев С.В., Луценко А.Г. Формирование портфеля заказов при отсутствии неопределенности//Известия ТулГУ. Серия «Экономические и юридические науки» Вып 3.Ч1-Тула: Изд-во ТулГУ, 2013.
2. Ефремова Н.Е. О роли исследований в процессе подготовки компетентных кадров управления региональной экономикой//Вестник Тульского филиала Финуниверситета №1 -Тула: Изд-во ТулГУ, 2014.
3. Мясникова Е. Б. Закономерности формирования и развития инновационного уклада в современной экономике России: автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.01 – Экономическая теория/ Е. Б. Мясникова - М: МПГУ, 2005. – 25 с.
4. Мясникова Е. Б. Закономерности формирования и развития инновационного уклада в современной экономике России: дисс. канд. экон. наук: 08.00.01 – Экономическая теория/ Е. Б. Мясникова - М: МПГУ, 2005. – 164 с.

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР: РЕАЛИЗАЦИЯ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ЕЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Крутиков В.К., д.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга
Костина О.И., к.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга
Крутикова Т.В., аспирантка кафедры менеджмента Института
управления, бизнеса и технологий г. Калуга

Аннотация. В статье анализируется процесс формирования инновационной траектории становления современной фармацевтики и медицинской промышленности на основе кластеризации экономики. На примере Калужской области показан положительный опыт, особенности и проблемы реализации политики государства по развитию кластеров, влияющих на здоровье и продолжительность жизни граждан.

Ключевые слова: здоровье населения; лекарственная безопасность; замещение импорта; кластеризация; инновации, Калужская область

Особенностью формирования фармацевтического кластера в городе Обнинске Калужской области является, изначальная научно-инновационная направленность

Начало его формирования относится к концу 90-х годов, и «стержнем» инновационных разработок и подходов выступил один из старейших радиологических центров – «Медицинский радиологический научный центр» (МРНЦ) Академии медицинских наук. Вокруг него в дальнейшем объединились фармацевтические предприятия «Мир-Фарм», «Обнинская химико-фармацевтическая компания», «Бион», «Медбио-фарм» и другие, которые сегодня вышли на международный уровень и в сумме выпускают продукции на 2 млрд. рублей в год. [5.],

В интеграционный процесс влились Физико-энергетический институт и филиал НИФХИ им. Карпова, разрабатывающие методики лечения болезней с помощью ионизирующего излучения и радиофармацевтические препараты. Общий научно-исследовательский и образовательный потенциал наукограда насчитывает 760 профессоров, 187 докторов и 676 кандидатов наук. В городе работают, около 20 научно-исследовательских институтов и центров, связанных с разработкой и производством фармацевтической продукции.

Развитию кластера способствует приход крупных инвесторов, завода «Хемофарм» компании StadaCis, компаний «Ниармедик», «Астра-Зенека», «Берлин-Хеми», «Ново-Нордиск», «Сфера-Фарм» и их кооперация с обнинскими новаторами. На территории парков возводятся пять заводов, и к 2020 году объем выпускаемой в кластере продукции увеличится в 30 раз, с 5 млрд. рублей до 150 млрд. рублей. [2.]

Можно утверждать, что в основу построения кластера фармацевтики региона положена «экономика знаний», объединяющая научно-образовательное и предпринимательское сообщества, когда интеграция научно-исследовательского потенциала и производственных мощностей, помноженная на инвестиции, локализует заверченный цикл, от научной идеи, клинических испытаний новых изделий - до массового выпуска инновационного препарата. Таким образом, решаются задачи построения полноценной инфраструктуры для обеспечения всех этапов инновационного процесса, от научной идеи до конечного продукта.

Калужский фармацевтический кластер в настоящее время интегрирует существующие и создаваемые компетенции в области современной инновационной фармацевтики, биомедицины и биотехнологий. Предприятия области выпускают более 50 наименований лекарственных средств, в стадии регистрации находятся более 10 наименований и в перспективном освоении — несколько десятков лекарственных препаратов. По оценкам экспертов, в стратегию создания кластера к настоящему времени заложено все необходимое для того, чтобы достичь 10-процентной доли фармацевтики в промышленном производстве региона, создать не менее 3 тысяч новых рабочих мест и сформировать операционную сеть между иностранными и российскими производителями фармацевтических препаратов.

Стратегическая задача Калужского фармацевтического кластера — создание лидера российского фармацевтического рынка.

Эффективную поддержку кластеру обеспечивает созданная в Калужской области система региональных институтов развития, включающая Агентство регионального развития, Корпорацию развития Калужской области, Агентство инновационного развития Калужской области (АИР-КО) и другие структуры.

31 октября 2012 г. В ходе работы Международного форума «Открытые инновации» подготовлен меморандум о создании Союза фармацевтических и биомедицинских кластеров России.

В качестве учредителей союза выступили Ассоциация инновационных регионов России, Калужский фармацевтический кластер, аналогичные кластеры Санкт-Петербурга и Московской области. К Союзу фармацевтических и биомедицинских кластеров присоединились кластеры Но-

восибирской, Томской, Ярославской, Свердловской областей, Татарстана и Биотехнологический кластер г. Пущино и другие.

Основной целью создания новой организации является консолидация усилий регионов, развивающих фармацевтическую и медицинскую отрасль, для создания и продвижения инновационной фармацевтической продукции на российском и международном рынках.

С 1 марта 2013 года Калужский фармацевтический кластер стал полноправным членом Европейской платформы кластерного сотрудничества, которая занимается вопросами расширения взаимодействия между партнерами, активно внедряющими кластерную экономику в мире. Платформа объединяет более 1900 кластеров из 47 стран мира, не ограничиваясь только членами Европейского союза (ЕС). В кластерном сотрудничестве участвуют Австралия, Индия, Мадагаскар, Мексика, Новая Зеландия, Южная Корея и другие страны. [3.]

В секторном делении, осуществляемом по отраслям кластеров, калужский кластер вошел в отрасль «Биотехнологии», объединяющую 40 кластеров мира, в частности «Химический кластер Бавария» и кластер «Евробиомед» (Монпелье, Франция), с которыми, ранее калужане заключили договора о будущем совместном партнерстве и развитии. Более того, французские партнеры выступили в роли поручителя перед странами ЕС, обеспечивающего доступ в европейский кластер по медицинской диагностике.

Международное кластерное сотрудничество расширяет горизонты в поиске партнеров и продвижении продукции предприятий на европейский и мировой рынок.

Представители бизнеса, инвестиционные институты, частные инвесторы, государство и ученые-исследователи осуществляют деятельность, ориентируясь на собственные интересы. Залогом успеха является создание системы, позволяющей преодолевать разногласия, возникающие в связи с субъективной оценкой участниками партнерства научных, технологических, экономических и иных результатов.

Ученые стремятся обеспечить себя средствами, чтобы в дальнейшем продолжать исследования, развивать бизнес, либо компенсировать вложенный интеллектуальный, трудовой потенциал.

Предпринимательское сообщество преследуют цель получить от внедрения инновационного процесса создание новой продукции или технологий, повышающих его конкурентоспособность и обеспечивающих завоевание лидирующих и доминирующих позиций на рынке.

Инвесторы, осуществляя активную финансовую поддержку, желают получить максимальную прибыль от вложений. Государственные структуры решают проблемы устойчивого, комплексного социально-

экономического развития территории. Население стран мира стремится улучшить состояние здоровья и продолжительность жизни.

Платформа кластерного сотрудничества создает оптимальные, неограниченные условия для эффективного международного взаимодействия.

В качестве примера можно привести учреждение центра «Парк активных молекул» на площадке Обнинского кластера. В состав центра вошли крупные компании мирового уровня, федеральные научно-исследовательские институты, ведущие образовательные национальные университеты, некоммерческие партнерства и другие структуры. Все они дополняют друг друга по научной, конструкторской, технологической, производственной и иным компетенциям, устраняя существующие противоречия в развитии современной биотехнологии и фармацевтики.

Результаты мониторинга, проведенного для определения потенциала «Парка активных молекул», демонстрируют наличие около 100 активных молекул, способных стать базой для разработки эксклюзивных лекарств. Оздоровительный эффект от подобных препаратов способствует возвращению памяти, лечению СПИДа, а также болезней сердца и сосудов, устранению хронических болей. По своим характеристикам новые лекарственные препараты отличаются мировой конкурентоспособностью. По трем молекулам компаниями, объединенными парком, уже получены соответствующие свидетельства.

Особенностью калужского подхода в развитии кластера выступает диверсификация, проявляющаяся в предоставлении преференций крупнейшим мировым игрокам фармацевтического рынка, и одновременной, поддержке малых предприятий, осуществляющих инновационный, зачастую рискованный, поиск. Для реализации подхода, уделяется должное внимание подготовке высококвалифицированных кадров с использованием возможностей высших и средне-специальных образовательных учреждений Калужской области и Москвы, кадровых систем крупных биофармацевтических компаний. [1.]

Активная деятельность, несущая мощный синергетический заряд по формированию в регионах кластеров фармацевтики, биомедицины, биотехнологии, сегодня сталкивается с новыми вызовами.

Федеральными структурами эффективность деятельности губернаторов и их команд оценивается по качеству работы с инвесторами в регионах. Органы власти на местах стали конкурировать между собой, за создание наиболее комфортных условий для инвесторов, в первую очередь, иностранных.

Но не следует забывать, что предоставление обширного ассортимента преференций, развитие за счет, или под гарантии, бюджета инфра-

структуры технологических парков, в отрыве от общего развития территорий, резко сужают социально-экономические горизонты.

Требуется определить направления и критерии эффективного перехода от инерционного к инновационному пути развития, гармонично сочетая интересы власти, бизнеса, общества, неукоснительно выполняя принятые социальные обязательства и корректируя их в соответствии с возрастающими запросами.

Имеет место определенная разрозненность регионов, снижающая их конкурентные преимущества во внешней и внутренней окружающей среде. Целесообразно координировать реализацию потенциалов регионов, стимулируя кооперационные и интеграционные социально-экономические связи, усиливая конкурентные позиции путем формирования агломераций.

Продолжает существовать неадекватная, ставящимся амбициозным задачам, ситуация с поддержкой ученых. В развитых странах инвестиции в человека превышают производственные инвестиции. [6.]

В России существует серьезная проблема возраста ученых. Так в Калужской области, средний возраст докторов наук свыше 65 лет. Схожая ситуация и в других субъектах РФ.

Процессы создания и совершенствования новых поколений лекарственных препаратов, а также подготовки, приумножения научных кадров, работающих над решением этих проблем, обязаны нести перманентный характер и превосходить по уровню высокоразвитые страны. Опыт Калужской области, и других регионов России, свидетельствует о наличии высочайшего, до конца нереализованного, отечественного научного потенциала в этой сфере.

Потенциал порождает мощные силы притяжения для крупных иностранных инвесторов, которые заинтересованы в установлении многосторонних, долгосрочных, взаимовыгодных партнерских отношений с Россией, исключаящих недоброжелательные, а тем более враждебные выпады, в адрес нашей научной, экономической и политической жизни. Мудрое выстраивание вектора взаимоотношений с заинтересованными партнерами, а не формирование психологии «осажденной крепости» [4.], будет способствовать решению, как внутренних проблем обеспечения лекарственной безопасности, так и стабилизации взаимоотношений на мировой арене.

Литература

1. Артамонов А.Д. Инновации в регион. / А. Д. Артамонов // Информационный вестник. - Калуга. 2010 - №4.
2. Крутиков В.К., Зайцев Ю.В. Инновационная активность региона и иностранный капитал. Калуга: ЗАО «Типография Флагман», 2012.

3. Национальный фармацевтический портал [Электронный ресурс]. URL: Pharm-Expert.Ru <http://pharm-medexpert.ru/> (дата обращения 17.08.2014).
4. Полтерович В.М. Куда идти: двадцать четыре тезиса // Экономическая наука современной России №3(66) 2014 г. С. 16.
5. Портал органов власти Калужской области [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.admoblkaluga.ru/main>. (дата обращения 22.04.2014).
6. Сайт программы «Особое мнение». И. Гмыза. «Будем за них радоваться». Интервью Богданова И.Я. руководителя отдела социологии и экономики Института социально-политических исследований РАН. 27.06.2012. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.Radiorus.ru>. (дата обращения 15.07.2014).

РОЛЬ СЕРВИСНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ

Иевенко Л.А., к.ф.-м.н., доцент, КФ СПбГЭУ

Морозова В.Е., к.э.н., доцент КФ СПбГЭУ

Анализ развития хозяйственных систем регионов России показывает, что не развитие изолированных отраслей, а формирование производственных кластеров, основанных на географической интеграции взаимосвязанных производств, является одной из основных концепций эффективного регионального развития. Элементы кластерной политики заложены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года.

Кластерная экономика обеспечивает повышение конкурентоспособности регионов и развитие институтов, стимулирующих формирование кластеров, а также обеспечивает внедрение инноваций. Создание и развитие сети территориально-производственных кластеров предусмотрено Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.

В соответствии с «Методическими рекомендациями по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации» Министерства образования и науки Российской Федерации территориальные кластеры – это объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг.

Кластер определяют также как устойчивое территориально-отраслевое партнерство предприятий и организаций, объединенное инновационной программой внедрения передовых производственных, инжиниринговых и управленческих технологий с целью повышения конкурентоспособности участников кластера. Следует отметить, что в настоящее время существуют около 13 определений кластера, в соответствии с которыми в Калужской области к настоящему времени в процессе формирования находятся следующие кластеры: автомобильный, кластер жизнеобеспечения и развития среды, агропищевой, транспортно-логистический, биотехнологий и фармацевтики, туристско-рекреационный кластер и др.

Формирование промышленных кластеров вызывает необходимость развития целого ряда сопутствующих предприятий и организаций: образовательных и консалтинговых центров, научно-исследовательских, финансовых и страховых, организаций, технопарков, бизнес-инкубаторов и т.д. Эти предприятия предоставляют услуги промышленным предприятиям кластера, то есть, являются сервисными. Предприятия, сопутствующие промышленному ядру кластера, способны сформировать особую систему конкурентоспособных предприятий - «сервисный кластер». Под сервисным кластером понимается систему взаимосвязанных предприятий, продуктом которых являются услуги различного характера, расположенных на определенной территории и проявляющих тенденцию к усилению своего значения в экономике региона или фактически играющих в ней важную роль.

Рассмотрим структуру автомобильного кластера Калужской области, схема которой показана на рис. 1. Производство автомобилей представлено автосборочными заводами “Volkswagen”, “PSA Peugeot Citroen”, “Mitsubishi Motors Corporation”, “Volvo Truck”, производство деталей и комплектующих – предприятиями “Magna Exterior & Managment GmbH”, “Gestamp Automocion”, ЗАО «Бецема» и др. К инновационным центрам можно отнести ОАО “Агентство инновационного развития - Центр кластерного развития Калужской области”, инновационные центры, бизнес-инкубаторы.

Дилерские и сервисные центры являются составляющими автомобильного кластера и прямо не относятся к другим кластерам. В то же время технопарки («Габцево», «Росва», «калуга-Юг»), инновационные и образовательные центры, финансовые институты обслуживают несколько производственных кластеров и могут являться элементами кластерных систем, в данном случае автомобильного кластера, так и входить в сервисный кластер. В настоящее время в Калужской области обозначились следующие сервисные кластеры: образова-

тельный кластер, кластер торговли, финансового сервиса, услуг для бизнеса, транспортно-логистический.

Одновременно развивается тенденция «сервисизации» производств, связанная со стремлением промышленных предприятий производить услуги, сопровождающие их основную деятельность или выпускаемую продукцию. В автомобильном кластере эта тенденция проявляется как в оказании сопутствующих услуг, например, послепродажное обслуживание автомобилей, так и продвижение

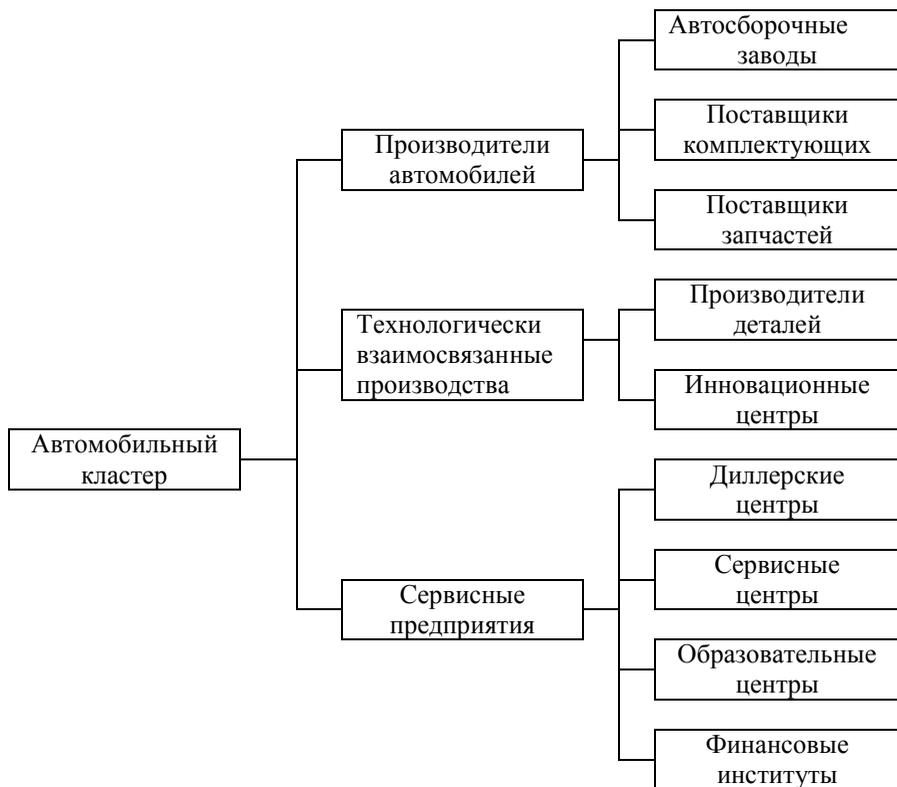


Рис.1 Структура автомобильного кластера Калужской области

автомобилей путем оказания дополнительных услуг: страховых, финансовых, технической поддержки и т.п. Диллерские центры оказывают сервисные услуги автовладельцам, включая техническое обслуживание и ремонт автомобилей, дооборудование и тюнинг.

Формируемый автомобильный кластер формально имеет в регионе все необходимые для развития элементы. Современные исследования [1] показывают, что промышленный кластер, претендующий на приоритетную роль в развитии экономики региона и способный повысить его конкурентоспособность, должен удовлетворять 10 базовым признакам [2], среди которых можно выделить проблемные для региона:

- управляемость - наличие административно-рыночного механизма, обеспечивающего возможность регулирования деятельности кластера;
- инновационность, обеспечивающую интенсивный путь роста экономики региона,
- интерактивность - согласованность интересов участников кластера, власти и общества;
- стратегическую направленность - нацеленность всех участников кластера на достижение основной цели – экономического развития региона.

Все эти признаки основаны на интеграционных связях и взаимодействии всех участников кластера. На наш взгляд, задачу формирования таких связей способны выполнить предприятия и организации сервисного кластера, значение которого в развитии экономики региона недооценено.

Литература

1. Вертакова Ю.В., Положенцева Ю.С., Хлынин М.Ю. Формирование и развитие промышленных кластеров // ТТПС . 2014. №1 (27). url: <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-i-razvitie-promyshlennyh-klasterov> (дата обращения: 19.03.2015).
2. Бабкина Л.Н. Методологические подходы и принципы формирования стратегии социально-экономического развития регионов / Л.Н.Бабкина, О.В.Скотаренко // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 2013, № 3, с.30-36.

ОТРАЖЕНИЕ ПРИБЫЛИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ ЗАО «ГЕОКОМ» п. ПОЛОТНЯНЫЙ ЗАВОД КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Белова Е.Л., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрена практическая реализация учетных процедур по отражению в бухгалтерской (финансовой) отчетности прибыли и формированию конечного финансового результата организации.

Ключевые слова: синтетический учет, аналитический учет, учет финансовых результатов, доходы, расходы, прибыль, текущий налог на прибыль.

Форма «Отчета о финансовых результатах», рекомендуемая Министерством финансов Российской Федерации [1], предусматривает наличие показателей о финансовых результатах деятельности организации за отчетный период и за аналогичный период прошлого года, а также о доходах и расходах, их обеспечивших. При ее заполнении ЗАО «ГЕОКОМ» руководствуется ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации» [2].

Показатели «Отчет о финансовых результатах» бухгалтер ЗАО «ГЕОКОМ» заполняет на основании аналитических данных к счетам 01 «Основные средства», 04 «Нематериальные активы», 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки».

Данная информация отражена в Главной книге организации.

По данной статье бухгалтером ЗАО «ГЕОКОМ» отражается выручка от продажи продукции собственного производства, размер выручки от продаж отражен по строке 2110.

В бухгалтерском учете ЗАО «ГЕОКОМ» выручка от продажи учитывается на кредите счета 90 «Продажи», субсчете 1 «Выручка» и определяется по методу учета «по отгрузке». Строка заполняется по данным аналитического учета к счету 90. При этом в бухгалтерском учете делается запись: Д 50, 51, 62 - К 90-1 - отражена выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг.

Выручка показывается за минусом налога на добавленную стоимость, на суммы которых в бухгалтерском учете ЗАО «ГЕОКОМ» делается запись: Д 90-3 - К 68 - отражена сумма налоговых обязательств ЗАО «ГЕОКОМ» по налогам и сборам.

В 2013г. ЗАО «ГЕОКОМ» реализовало продукцию собственного производства на сумму 1292827 тыс. руб., в том числе НДС - 197211 тыс. руб.

В 2013 г. ЗАО «ГЕОКОМ» продало продукции собственного производства на 1207690 тыс. руб., в том числе НДС - 184224 тыс. руб.

По строке выручка от продаж (2110) бухгалтер организации отразил показатели: в графе 3 - 1095616 тыс. руб. (905651 - 82332); в графе 4 - 1023466 тыс. руб. (904957 - 82269).

По статье «Себестоимость продаж» в ЗАО «ГЕОКОМ» отражаются расходы по обычным видам деятельности организации.

В бухгалтерском учете ЗАО «ГЕОКОМ» соответствующая информация формируется на счете 90, субсчет 2 «Себестоимость продаж».

Себестоимость продукции собственного производства (стр. 2120), которую ЗАО «ГЕОКОМ» продало в 2014 г., составила 993815 тыс. руб. А себестоимость продукции, проданной в 2013 г. - 931737 тыс. руб.

По строке 020 отчета за 2014 г. в круглых скобках бухгалтер указывает следующие суммы: в графе за 2014 г. - 993815 тыс. руб.; в графе за 2013 г. - 931737 тыс. руб.

По строке «Валовая прибыль» указывается валовая прибыль организации. Она определяется как разность между выручкой от продажи товаров (продукции, работ, услуг) и себестоимостью проданных товаров (продукции, работ, услуг).

По строке «Валовая прибыль» ЗАО «ГЕОКОМ» указывает следующие суммы: в графе за 2014 г. - 101801 тыс. руб. (1095616 - 993815); в графе за 2013 г. - 91729 тыс. руб. (1023466 - 931737).

По статье «Коммерческие расходы» ЗАО «ГЕОКОМ» отражает расходы, связанные со сбытом товаров и продукции, учтенные на счете 44 «Расходы на продажу».

В 2013 г. и 2014 г. ЗАО «ГЕОКОМ» коммерческих расходов не имело. По строке «Коммерческие расходы» отчета о финансовых результатах (0710002) бухгалтер ЗАО «ГЕОКОМ» ставит прочерки.

Управленческих расходов в ЗАО «ГЕОКОМ» нет. По строке «Управленческие расходы» отчета о финансовых результатах (0710002) ЗАО «ГЕОКОМ» ставится прочерк.

Показатель «Прибыль (убыток) от продаж» отражает финансовый результат от продажи товаров, продукции, работ и услуг. Он рассчитывается как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг и суммой их себестоимости, коммерческими и управленческими расходами.

По строке «Прибыль (убыток) от продаж» отчета о финансовых результатах (0710002) ЗАО «ГЕОКОМ» должно указать следующие суммы: в графе за 2014 г. - 101801 тыс. руб.; в графе за 2013 г. - 91729 тыс. руб.

Показатель «Доходы от участия в других организациях» отражает поступления от долевого участия в уставных капиталах других организаций, а также прибыль от совместной деятельности.

В 2014 г. и в 2013 г. в ЗАО «ГЕОКОМ» доходов от участия в других организациях нет.

Показатель «Проценты к получению» включает суммы причитающихся доходов, не связанных с участием организации в уставных капиталах других организаций либо с ведением совместной деятельности. В 2014 г. и в 2013 г. в ЗАО «ГЕОКОМ» процентов к получению нет.

По строке 2330 «Проценты к уплате» ЗАО «ГЕОКОМ» должно указать следующие суммы: в графе за 2014 г. - 20842 тыс. руб.; в графе за 2013 г. - 16253 тыс. руб.

Показатель «Прочие доходы» отражает операционные доходы ЗАО «ГЕОКОМ». По строке «Прочие доходы» отчета о финансовых результа-

тах (0710002) ЗАО «ГЕОКОМ» указало следующие суммы: в графе за 2014 г. - 5692 тыс. рублей; в графе за 2013 г. - 2052 тыс. рублей.

Показатель «Прочие расходы» в отчете о финансовых результатах за 2013 год в ЗАО «ГЕОКОМ» отражает: расходы по продаже активов в сумме 12000 тыс. руб. и расходы в виде услуг коммерческих организаций в сумме 623 тыс. рублей. В 2013 г. сумма расходов по продаже основных средств равнялась 3500 тыс. руб., а расходы в виде услуг коммерческих организаций в сумме 4543 тыс. рублей. По строке «Прочие расходы» в круглых скобках бухгалтер ЗАО «ГЕОКОМ» указал: в графе за 2014 г. - 12623 тыс. руб.; в графе за 2013 г. - 8043 тыс. руб.

По строке «Прибыль (убыток) до налогообложения» показывается финансовый результат от деятельности организации в отчетном периоде. Он равен сумме прибыли (убытка) от продаж и прочих доходов за минусом прочих расходов. Организация ЗАО «ГЕОКОМ» сформировала показатель «Прибыль (убыток) до налогообложения» следующим путем: в графе за 2014 г. - 74028 тыс. руб. (101801 - 20842 + 5692 - 12623); в графе за 2013 г. - 69485 тыс. руб. (91729 - 16253 + 2052 - 8043).

По строке «Изменения отложенных налоговых активов» показывается на основании аналитических данных к одноименному счету 09 величина отложенных налоговых активов, которые были сформированы и погашены за отчетный период. Показатель рассчитывается как разница между оборотом по дебету счета 09 «Отложенные налоговые активы» в корреспонденции со счетом 68 за отчетный период и оборотом по кредиту счета 09 в корреспонденции со счетом 68 за отчетный период. ЗАО «ГЕОКОМ» на конец 2013 г. и 2014 г. по строке 2421 указало: в графе за 2014 г. - 30 тыс. руб.; в графе за 2013 г. - 106 тыс. руб.

Показатель «Изменения отложенных налоговых обязательств» рассчитывается как разница между оборотом по дебету счета 68 и кредиту счета 77 за отчетный период и оборотом по дебету счета 77 и кредитом счета 68 за отчетный период.

ЗАО «ГЕОКОМ» на конец 2013 г. и 2014 г. по строке 2430 указало: в графе за 2014 г. - 11 тыс. руб.; в графе за 2013 г. - 77 тыс. руб.

Текущим налогом на прибыль признается налог на прибыль для целей налогообложения, определяемый исходя из величины условного расхода, скорректированной на суммы постоянного налогового обязательства, отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства отчетного периода.

Для заполнения строки «Текущий налог на прибыль» по данным 2014 г. бухгалтер ЗАО «ГЕОКОМ» проводит такой расчет:

УРНП+ПНО+ОНА-ОНО, (1)

где

УРНП - условный расход (доход) по налогу на прибыль определяется как произведение прибыли (убытка) до налогообложения на ставку налога на прибыль;

ПНО - постоянное налоговое обязательство;

ОНА - отложенный налоговый актив;

ОНО - отложенное налоговое обязательство.

Текущий налог на прибыль в 2014 г. составит:

$74028 \times 20\% + 30 + 11 - 15 = 15245$ (тыс. руб.),

а в 2013 г.:

$69485 \times 20\% + 106 + 77 - 87 = 14411$ (тыс. руб.)

Показатель «Чистая прибыль (убыток) отчетного периода» для целей бухгалтерского учета и составления отчетности формируется расчетным путем. Величина чистой прибыли в ЗАО «ГЕОКОМ» отражается по строке 2400: в графе за 2014 г. - 58757 тыс. руб.; в графе за 2013 г. - 54910 тыс. руб.

Таким образом, организован учет финансовых результатов в организации.

Показатели «Отчет о финансовых результатах» бухгалтер ЗАО «ГЕОКОМ» заполняет на основании аналитических данных к счетам 01 «Основные средства», 04 «Нематериальные активы», 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки».

Необходимо еще раз подчеркнуть, что ЗАО «ГЕОКОМ» является поставщиком для многих отраслей промышленности. Заказчиками и партнерами являются свыше 500 компаний России, Беларуси, Украины, Германии и Франции, государств Средней Азии и Балтии. Это позволило ЗАО «ГЕОКОМ» стать крупнейшим производителем профильных наполнителей в России.

Финансовый результат за текущий отчетный период суммируется с общим финансовым результатом за предыдущие отчетные периоды. Для отражения финансовых результатов ЗАО «ГЕОКОМ» использует счета 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» и 99 «Прибыли и убытки». Также рассмотрены бухгалтерские счета используемые для отражения прибыли в отчете о финансовых результатах в ЗАО «ГЕОКОМ».

Таким образом, значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат, и от того насколько правильно организован учет на данном участке бухгалтерии зависит значение данного показателя.

Литература

1. Приказ Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 02.07.2010г. № 66н.
2. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999г. № 33н Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99).

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Мелай Е.А., к.т.н., доцент,

Сергеева А.В., к.э.н., доцент

Тульский филиал Финуниверситета, Тула

Аннотация. В работе определено понятие и факторы инвестиционной привлекательности, в соответствии с ними охарактеризована инвестиционная привлекательность Тульской области. Выявлены недостатки, и определены возможные направления улучшения инвестиционной привлекательности Тульского региона.

Ключевые слова: Инвестиционный климат, инвестиционная активность, инвестиционная привлекательность, особая экономическая зона, Тульский бренд.

Построение инновационного государства – одна из основных задач развития РФ. Ее решение возможно путем создания благоприятных условий для привлечения инвестиций в реальный сектор экономики, что должно повлечь за собой стимулирование экономического роста и, как следствие, повышение уровня благосостояния населения. Для этого необходимо создание благоприятного инвестиционного климата – обобщенной характеристики совокупности всех факторов: социальных, политических, экономических, нормативно-правовых и т.д., обосновывающих целесообразность инвестирования в экономику страны, региона или организации [1].

Инвестиционный климат – комплексное понятие, включающее в себя большое количество элементов, основным из которых является инвестиционная привлекательность. Это интегральная характеристика отдельных предприятий, отраслей, регионов, страны в целом с позиций перспективности развития, доходности инвестиций и уровня инвестиционных рисков. [1] Таким образом, инвестиционная привлекательность определяется одновременно двумя группами факторов, первая из которых формирует инвестиционный потенциал, а именно макроэкономические характеристики, насыщенность территории факторами производства, спрос на продукцию и другие, а другая – инвестиционные риски, то есть вероятность неполучения ожидаемого дохода от инвестиций.

Определяясь с выбором региона, отрасли, предприятия инвестор, в основном, опирается на понятие инвестиционной привлекательности. Зная это, каждый регион РФ использует индивидуальные проверенные инвестиционные инструменты данной территории. Сейчас в России практику-

ется внедрение инвестиционного стандарта, который реализован почти во всех субъектах Российской Федерации. Под региональным стандартом понимается перечень 15 наиболее успешных мероприятий, которые реализуются в наиболее развитых экономических регионах. Например, создание инвестиционной стратегии, плана по разработке и реализации инвестиционных проектов с целью развития инфраструктуры региона, принятие на региональном уровне законодательно-правовых актов, регламентирующих деятельность и защиту прав инвесторов. Также должны быть созданы советы, ориентированные на разработку мероприятий, направленных на улучшение инвестиционного климата, и площадок для работы инвесторов - промышленных и технологических парков и многие другие меры.

Реализация регионального инвестиционного стандарта позволило резко повысить инвестиционную активность. Согласно данным Национального рейтингового агентства Тульская область в 2013-2014 гг. стала занимать одну из первых позиций в плане привлечения инвестиций. Так, общий объем иностранных инвестиций в Тульской области в 2013 г. составил 1,1 млрд. долл., что в шесть раз выше аналогичного показателя 2012 г. Объем инвестиций в основной капитал составляет около 90 млрд. руб., инвестиционный портфель включает в себя инвестиционные проекты на сумму 500 млрд. руб.[5]

По приведенным данным Национального рейтингового агентства 42 субъекта РФ из 80, участвующих в исследовании, имеют «средний» уровень инвестиционной привлекательности [4]. К данной группе регионов относится и Тульская область. Участники этой группы активно конкурируют друг с другом в плане привлечения инвесторов. Как уже было отмечено, немаловажную роль в этом имеет реализация регионального инвестиционного стандарта, однако, инвесторов кроме этого, привлекают и особые экономические зоны, подготовленные инвестиционные площадки, а также роль губернатора как куратора и гаранта реализации инвестиционных проектов.

Под особой экономической зоной понимается часть территории РФ, определяемая Правительством, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. Как правило, создание особых экономических зон преследует следующие цели: развитие обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики, импортозамещающих производств, транспортно-логистической системы и т.д.[2]

По шкале НРА Тульская область входит в группу IC4 (средняя инвестиционная привлекательность – первый уровень) наряду с такими областями как: Амурская, Воронежская, Курская, Липецкая, Новгородская, а также Камчатским и Пермским краями, Республикой Саха (Якутия) и Чукотским автономным округом. Необходимо отметить, что в 2014 г. рейтинг инвестиционной привлекательности Тульской области повысился по

ряду ключевых показателей, учитываемых в рейтинге, что позволило ей перейти в другую рейтинговую группу (IC4 в 2014 г., IC5 в 2013 г.). [4].

Регионы данной группы отличаются хорошим уровнем развития инфраструктуры и высоким качеством институциональной среды, что позволит в дальнейшем наращивать производственный потенциал и объем внутреннего рынка. Такой рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России основан на собственной разработанной методике агентства, отличие которой от аналогичных состоит в том, что для составления рейтинга используются различные источники информации о факторах инвестиционной привлекательности регионов – статистические данные, экспертные оценки и результаты опросов предпринимателей.

Факторы формирования инвестиционной привлекательности носят обобщенный характер, каждый из которых рассчитывается как средневзвешенная ряда статистических показателей. Отбор большинства показателей может быть осуществлен путем качественного и количественного анализа, включающих в себя изучение различных политических, экономических, социальных и природно – ресурсных характеристик региона. Необходимость учета каждого из факторов объясняется, прежде всего, его важностью.

В 2014 г. в Тульской области реализуется несколько крупных инфраструктурных проектов, в частности, индустриальный парк «Узловая» - инфраструктурно обеспеченная промышленная база для развития машиностроительного кластера с дальнейшей реализацией компанией GreatWallMotor (Китай) строительства автомобильного завода.

Следующий проект – «Новая Тула» предусматривает создание технопарка и промышленных зон, а также инфраструктуры в виде социальных объектов, рекреационно-парковых зон, торгово-развлекательных центров, предназначенных для работников предприятия.

Следующий крупный проект Тульской области – строительство платной автодороги, соединяющей автомагистрали М2 «Крым» и М4 «Дон», для создания крупных логистических центров.

Однако не по всем направлениям развития Тульской области удастся эффективно использовать инвестиционный потенциал, поскольку проблемы общие для всех регионов Российской Федерации актуальны и здесь.

По данным Службы государственной статистики в РФ на начало 2014 г. 101 индустриальный парк, причем 40 из них реализованы менее чем на половину, многие полностью не реализованы – не достроены. Для их реализации необходимы финансовые ресурсы в виде долгосрочных кредитов сроком 7-12 лет, а также субсидирование как процентных ставок по кредитам, так и самих парков.

Также к проблемам реализации проектов на уровне регионов можно отнести жесткую конкуренцию собственной продукции с продукцией глобальных мировых компаний, функционирующих по всему миру.

Недостатком региональных инвестиционных стратегий является ориентированность только на национального потребителя. В действительности, особую эффективность имеют проекты с рассредоточенными функциями: управление, разработка и дизайн продукции сосредоточены в одной стране, а производство – в другой, что обеспечивает оптимальный баланс между затратами и ценой.

Для повышения эффективности экономики Российской Федерации национальная продукция должна выходить на глобальный рынок, поэтому инвестиционная стратегия России должна быть ориентирована на создание глобальных российских компаний, имеющих выход на мировой рынок и способных решить проблему импортозамещения, обеспечив полную конкурентоспособность.

Инвестиционная привлекательность Тульской области характеризуется следующими особенностями:

- индустриальной специализацией региональной экономики. Продукция машиностроения, химической и металлургической промышленности составляет более 64%. Также характерной является и диверсификация промышленного производства региона, и высокий уровень концентрации предприятий оборонно-промышленного комплекса. Структуру промышленного производства Тульской области составляют: химическая промышленность – 26%, машиностроение – 22%, пищевая промышленность – 17%, металлообработка – 18%, производство энергии – 10%, легкая промышленность – 5%, прочее – 2%. Такая структура промышленного производства дает возможность экономике региона даже в периоды кризисов не создавать условий для снижения темпов роста;
- доступностью энергетических мощностей и развитостью инженерной инфраструктуры, которые дают возможность удовлетворения потребностей любых предприятий;
- наличием высококвалифицированных кадров и эффективной системой высшего и среднего профессионального образования.

Основными странами-инвесторами в экономику Тульской области в соответствии с вложениями выступают: Соединенные Штаты Америки; Германия; Нидерланды; Швеция; Великобритания; Греция; Франция; Япония; Израиль.

Для потенциальных инвесторов в качестве мер поддержки предлагаются налоговые льготы по налогу на прибыль в размере 4,5%, полное освобождение от уплаты налога на имущество, а также государственное

сопровождение административных процедур на всех этапах реализации проекта, а также минимизация сроков получения разрешительной документации.

Согласно рейтингу Forbes за 2013 год Тула вошла в топ-30 лучших городов для ведения бизнеса в России [6]. Отмечается высокий инфраструктурный потенциал, который характеризуется последовательным развитием транспортного и дорожного хозяйства, а также и сферы услуг.

Правительством Тульской области в целях повышения инвестиционной привлекательности региона разрабатывается концепция формирования и развития Тульского бренда. В Стратегии социально-экономического развития Тульской области до 2030 года объединены две главные имиджевые характеристики региона: гениальность и простота туляков[3].

К общеизвестным Тульским брендам относятся: Тульский кремль, Тульское оружие;Музей оружия (входит Топ-100 Лучших музеев мира);Музей-усадьба Л.Н. Толстого;Кондитерская фабрика «Ясная поляна»;Тульские самовары;Тульские пряники;Тульские гармони.

В основе стратегии региона в качестве базовой принято направление модернизационного и инновационного развития. Стратегия инновационного прорыва заключается в поддержке и стимулировании инвестиций, энергетики, дорог и высококвалифицированных кадров. Сценарий основывается на ускоряющемся социально-экономическом развитии региона, на его потенциале и направлениях хозяйственной деятельности, традиционных для региона (с учетом диверсификации), но на фоне проведения политики технологического прорыва.

Перечисленные мероприятия позволят добиться поддержания и развития традиционных для региона видов деятельности, выхода Тулы на мировой рынок, а также выхода Тульской области по показателям качества жизни на один из первых уровней в Российской Федерации.

Литература

1. Инвестиционный менеджмент: учебник /Н.Д. Гуськова, И.Н. Краковская, Ю.Ю. Слушкина, В.И. Маколов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2014. – 440 с.
2. Официальный сайт Министерства экономического развития (Минэкономразвития) [Электронный ресурс] – Режим доступа:<http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/designElements/specialEconomicAreasMain/specialEconomicAreas/>
3. Официальный сайт Министерства экономического развития Тульской области [Электронный ресурс] – Режим доступа:<http://econom.tularegion.ru/work/economrazv/strplan/stratPlan/регионстратегия>

4. Официальный сайт Национального рейтингового агентства [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.national.ru/ratings/regions/regions-raiting-investment/>
5. ТулаТайп [Электронный ресурс]– Режим доступа: <http://tulatype.ru/news/9379>
6. Forbes[Электронный ресурс] – Режим доступа: www.forbes.ru/profile/tula

АВТОМОБИЛЬНЫЙ КЛАСТЕР КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Морозова В.Е., к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Менеджмент и естественно-научные дисциплины»,

Иевенко Л.А., к.ф.-м.н., доцент, заведующая кафедрой «Сервис» КФ СПбГЭУ

Калужская область – это регион инновационного развития, на территории которого сформировано 6 кластеров (автомобильный, фармацевтический, транспортно-логистический, IT, агропромышленный, туристический), 10 индустриальных парков («Росва», «Калуга - Юг», «Калуга - Юг» («Эликор»), «Грабцево», «Ворсино», «Обнинск», «Лемминкяйнен», «Коллонтай», «Маклаки», «Детчино»), а также инвестиционные проекты вне инвестиционных парков (ООО «Лир», ООО «Бозал», ЗАО «АД Пластик Калуга», ООО «Джержвази Восток» и другие). Более 70 мировых производителей разместили свои производства на ее территории.

На территории области осуществляются следующие инвестиционные авто проекты:

– строительство завода по производству легковых автомобилей (ООО "Пежо Ситроен Мицубиси Автомобили Рус", Франция), площадь земельного участка - 1 450 000 м², инвестиционное соглашение подписано 29.01.2008г., старт производства, открытие предприятия - 23.04.2010г.;

– строительство завода по производству смазочных и сопутствующих материалов концерна FUCHS (ООО "ФУКС ОЙЛ", Германия), площадь земельного участка – 50675 м², инвестиционное соглашение подписано 27.06.2011г., ввод объекта в эксплуатацию – 19.09. 2013г.;

– строительство завода по производству автомобильных шин (ООО «Континенталь Калуга», Германия), площадь земельного участка – 600000 м², инвестиционное соглашение подписано 28.11.2011г., ввод объекта в эксплуатацию – 29.10.2013г.;

– трубопроводы для систем кондиционирования и детали гидроусилителя рулевого управления автомобилей (ContiTech, Германия), площадь земельного участка – 4800 м², год начала реализации инвестором проекта, ввод объекта в эксплуатацию – III квартал 2014г.;

– строительство завода по производству деталей интерьера (ООО "ФОРЕСИЯ АУТОМОТИВ ДЕВЕЛОПМЕНТ", Франция), площадь земельного участка – 28325 м², дата подписания инвестиционного соглашения – 20.12.2011г., ввод объекта в эксплуатацию – август 2012г.;

– строительство завода по производству выхлопных систем для двигателей внутреннего сгорания (ООО "ФОРЕСИЯ АУТОМОТИВ ДЕВЕЛОПМЕНТ", Франция), площадь земельного участка - 13926 м², дата подписания инвестиционного соглашения – 20.12.2011г., ввод объекта в эксплуатацию – август 2012г.;

– строительство завода по производству грузовых коммерческих автомобилей (ЗАО "Вольво Восток", Швеция/ Россия (Химки)), дата подписания инвестиционного соглашения – 04.07.2007г., ввод объекта в эксплуатацию – январь 2009г.;

– строительство завода по сборке строительной техники (производству экскаваторов) (ЗАО "Вольво Восток", Швеция/ Россия (Химки)), площадь земельного участка – 553373 м², дата подписания инвестиционного соглашения – 27.07.2012г., ввод объекта в эксплуатацию – май 2013г.;

– строительства завода по производству кабин Volvo(ЗАО "Вольво Восток", Швеция/ Россия (Химки)), площадь земельного участка – 553373 м², начало строительства – июнь 2013г., ввод объекта в эксплуатацию – 27.11.2014г.;

– строительство завода по производству навесного оборудования для грузовых автомобилей (ЗАО "Бецема-Калуга", Россия (Красногорск)), площадь земельного участка – 68500 м², дата подписания инвестиционного соглашения – 27.12.2007г., проект на паузе;

– строительство завода по производству автомобильных запчастей (блоки управления автомобильных двигателей) (ООО "КонтиненталАутомотив Системс РУС", Германия/ Россия), площадь земельного участка – 50000 м², дата подписания инвестиционного соглашения – 29.12.2012г., ввод объекта в эксплуатацию – III квартал 2014г.;

– строительство завода по производству и монтажу на шасси различных типов навесного оборудования (ООО "Меркатор Калуга", Россия), площадь земельного участка – 73400м², начало строительства – 2011г., ввод объекта в эксплуатацию – май 2014г.;

– производство материалов для звукоизоляции автомобилей (ООО «ХП Пельцер Рус», Германия/ Россия), ввод объекта в эксплуатацию – 2010г.;

– производство каркасов сидений автомобилей (ООО «Шердель Калуга», Германия/ Россия), ввод объекта в эксплуатацию – 2010г.;

– сервисный центр по ремонту, обслуживанию и модификациям пресс-форм (ООО «Шейперс Рус», Польша), ввод объекта в эксплуатацию – 2012г.;

– строительство завода по производству легковых автомобилей (ООО "ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус", Германия), начало строительства – октябрь 2006г., старт производства, открытие предприятия – 28.11.2007г.;

– строительство завода по производству двигателей внутреннего сгорания (ООО "ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус", Германия), дата подписания инвестиционного соглашения – 28.08.2012г., ввод объекта в эксплуатацию – 2015г.;

– строительство завода по производству штампованных деталей для кузовов легковых автомобилей (ООО "Гестамп-Северсталь-Калуга", Россия/ Испания), площадь земельного участка – 2149824 м², дата подписания инвестиционного соглашения – 12.08.2010г., старт производства, открытие предприятия – 13.07.2010г.;

– строительство сервисного металлоцентра (ООО "Северсталь-Гонварри-Калуга", Россия - Испания), площадь земельного участка - 2149824 м², дата подписания инвестиционного соглашения – 24.08.2010г., старт производства, открытие предприятий – 13.07.2010г.;

– строительство второй очереди производственных мощностей и инфраструктуры завода по выпуску автомобильных запчастей и комплектующих на территории Калужской области (Филиал ЗАО «МагнаАвтомотив Рус», Австрия), дата подписания инвестиционного соглашения – 03.02.2014г., ввод объекта в эксплуатацию – 2016г.;

– строительство завода по производству автомобильных запчастей и комплектующих (фронтальные модули, бамперы) (Филиал ЗАО "МагнаАвтомотив Рус" в городе Калуга, Австрия), площадь земельного участка – 70000 м², дата подписания инвестиционного соглашения - 18.03.2009г., старт производства, открытие предприятия – 28.10.2010г.;

– и другие.

Исходя из изложенного выше, можно сделать вывод, что на территории региона сложился благоприятный предпринимательский климат, как для отечественных, так и для иностранных производителей, что позволило создать автомобильный кластер, представленный конкурентоспособными фирмами, и этонесмотря на падение спроса на автомобилями, и принятии решения о не продлении временных договоров с сотрудниками (Фольксваген). В частности, в г. Калуге запускается завод по производству двигателей, а также планируется открытие 14 предприятий с формированием

3500 рабочих мест. Такие автомобильные гиганты, как «Фольксваген», «Вольво», «ПСМА Рус», остаются на рынке Калужской области и планируют запуск новых моделей. В тоже время Правительство, помогая бизнесу, планирует запустить государственную программу льготного автокредитования.

Таким образом, Калужскую область можно рассматривать как один из центров автомобилестроения Российской Федерации, а расположенные на ней предприятия – как фирмы, способные систематически повышать свою конкурентоспособность.

Литература

1. <http://investkaluga.com/o-kaluzhskoy-oblasti/promyshlennost-regiona/investproekty/>
2. <http://investkaluga.com/news/sotrudniki-kaluzhskih-avtozavodov-ne-ostanutsya-bez-raboty/>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ

Ахмедзянов Р.Р., к.э.н

Институт управления, бизнеса и технологий, Калуга
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассматривается понятие, виды, проблемы развития экономики региона. Рассмотрена необходимость разработки межотраслевого баланса как основа развития экономики региона. Предложена возможность построения модели стоимости в отраслевом разрезе. Определены возможности применения полученных результатов для развития экономики регионов.

Ключевые слова: развитие, сбалансированность и пропорциональность, структура экономики, межотраслевой баланс, стоимость компании, модель стоимости.

Поставленные перед российской экономикой цели и задачи долгосрочного развития требуют иного взгляда для решения задач, связанных с повышением эффективности управления на различных уровнях. Необходимость решения данных задач актуализирует разработку инструментария для прогнозирования перспектив устойчивого функционирования и развития регионов. По общему признанию экспертов, на современном этапе требует-

ся серьезно пересмотреть многие устаревшие подходы к прогнозно-плановой работе. Тем не менее, одной из важных задач прогнозирования остается предсказание так называемых пороговых величин процессов развития, выявление возможных сроков крупных сдвигов, знаменующих качественное изменение изучаемых процессов.

Региональная экономика как система должна находиться в процессе постоянного развития. Существует мнение, что развитие должно быть устойчивым, а также - комплексным, стабильным, сбалансированным, безопасным, эффективным. В самом общем виде развитие любого объекта - это особый вид изменений, характеризующийся качественными преобразованиями, приводящими к возникновению нового. Исходя из этого, А.Л. Гапоненко определяет развитие региона как комплексный процесс изменения его экологической, экономической, социальной, пространственной, политической и духовной сфер, приводящих к их качественным преобразованиям и, в конечном счете, к изменениям условий жизни человека [1].

В процессе развития структура региональной экономики претерпевает определенные изменения. Изменяются отношения собственности в результате разгосударствления и приватизации, проявляющихся в росте коллективной и частной собственности, в том числе фермерских хозяйств. В отраслевой структуре снижается удельный вес традиционных отраслей, например сырьевых, обрабатывающих, сельского хозяйства. Значительно растет сфера услуг. Изменения в региональной структуре проявляются в возможности оптимизации расположения предприятий в районах с наличием соответствующих сырьевых и трудовых ресурсов, что требует проведения эффективной государственной и региональной политики. Данные изменения потребуют ликвидации убыточных производств, создания новых высокоэффективных рабочих мест, переориентации производства на выпуск экспортной конкурентоспособной продукции, а также огромных вложений финансовых средств, в том числе иностранных инвестиций.

Важнейшей характеристикой региональной экономики являются сложившиеся в ней пропорции. Пропорции меняются под влиянием НТП, избранного направления экономического роста (экстенсивного или интенсивного), изменений потребностей экономики, складывающихся экономических условий развития общественного производства и других факторов.

Региональная экономика должна стремиться к установлению оптимальных пропорций, обеспечивающих удовлетворение общественных потребностей при наименьших затратах живого и овеществленного труда. С точки зрения воспроизводства оптимальные пропорции означают качественное и количественное соответствие между структурой производства и структурой потребностей.

Сбалансированность региональной экономики означает соответствие между взаимосвязанными отраслями, объемами производимых

продуктов и потребностями в них. Основу сбалансированности составляет пропорциональность. Сбалансированность и пропорциональность в реальной действительности обычно неустойчивы и постоянно нарушаются. Например, экономический рост ведет к установлению новых пропорций и новой сбалансированности. Полного соответствия между отраслями не бывает, поэтому сбалансированность между отдельными сферами экономики, а также внутри них должна поддерживаться корректировкой пропорций в ходе экономического прогнозирования и планирования [2].

Для решения проблем обеспечения сбалансированного социально-экономического развития региона необходимо отражать процесс формирования и использования совокупного регионального продукта в отраслевом разрезе. Таким образом, существует реальная необходимость в разработке межотраслевого баланса как основы экономики региона. Теоретические основы межотраслевого баланса были разработаны В.В. Леонтьевым. Он показал, что коэффициенты, выражающие связи между отраслями экономики, достаточно стабильны и их можно прогнозировать [3]. Данный метод и сегодня успешно используется в странах с развитой рыночной экономикой.

Поскольку баланс составляется как в стоимостном, так и в натуральном выражении, то появляется возможность количественно определять необходимые пропорции развития не только экономики региона, но и организаций, осуществляющих деятельность в данном регионе. Соответственно это будет создавать основу роста стоимости компании.

Стоимость компании – это социально-экономическая категория, характеризующая качественный и количественный эквивалент вложенного в компанию капитала, и определяемая способностью активов генерировать доходы, учитывающие величину и стоимость этого капитала. Концепция управления предприятием, основанная на максимизации его стоимости, как показала жизнь, считается одной из самых успешных, поскольку изменение стоимости предприятия, будучи критерием эффективности хозяйственной деятельности, учитывает практически всю информацию, связанную с его функционированием.

Поскольку на стоимость влияют различные факторы, то их воздействие может быть определено через финансовые показатели (коэффициенты). Посредством финансовых показателей можно увидеть не только как распределяется созданная в процессе хозяйственной деятельности стоимость, но и как формируются финансовые ресурсы, необходимые для роста и развития. Применяя аппарат многомерного статистического анализа и интеллектуальных методов появляется возможность построить модель стоимости в отраслевом разрезе [4]. Целью является не столько определения конкретной величины, но и выявление тенденций изменения стоимости, скорости ее изменения и точек перехода на новые траектории развития. В рамках данной модели можно определить необходимые пропорции для развития не

только организации, но отрасли, региона, что будет важным моментом в социально-экономическом прогнозировании. Станет понятной потребность в различных ресурсах и их распределение для развития экономики региона в долгосрочном периоде, то есть будет обеспечиваться сбалансированность и пропорциональность.

Полученные результаты можно использовать для принятия стратегических решений по следующим вопросам:

- Какие предприятия должны быть приватизированы полностью или частично?
- Какие предприятия имеют потенциал роста в случае их реформирования, а, следовательно, могут быть предложены инвесторам после проведения соответствующих преобразований, обеспечивающих рост стоимости бизнеса?
- Какие предприятия должны быть ликвидированы?
- Какие цели и плановые показатели должны быть установлены для предприятия для оценки эффективности деятельности его менеджмента?

Прогнозирование развития предприятий на основе управления стоимостью может быть применено ко многим сферам - для оценки кредитоспособности, антикризисного управления, финансового мониторинга, совершенствования государственной и региональной экономической политики. В части управления государственным имуществом, а государство является собственником большого количества организаций и также должны повышать эффективность своей деятельности, использование данного инструментария может способствовать увеличению доходов как федерального, так и регионального бюджетов, использованию государственных активов в качестве инструмента для привлечения инвестиций в реальный сектор экономики.

Литература

1. Гапоненко А.Л., Полянский В.Г. Развитие региона: цели, закономерности, методы управления. – М.: Изд-во РАГС, 1999. - 280 с.
2. Степанов А.Г. Макроэкономическое планирование и прогнозирование экономики региона в системе государственного управления // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. №4.- С.54-59.
3. Леонтьев В.В. Спад и подъём советской экономической науки. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика. — М.: Политиздат, 1990.- 415 с.
4. Ахмедзянов Р.Р., Елгаев А.Г. Интегральные методы оценки стоимости предприятий. – Калуга: Издательство «Эйдос», 2008 – 82 с.
5. Александров Е.Л. К вопросу о роли институциональной поддержки малого и среднего предпринимательства в Калужском регионе // Развитие

управленческих и информационных технологий, их роль в региональной экономике: материалы I Всероссийской открытой научно-практической конференции. Калужский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Калуга. с. 3-8.

6. Трутнева Н.Ю. Статистический анализ доходов сельского хозяйства на региональном уровне // Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях. Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Пироговой Т.Э. 2014. С. 177-182.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОбНОСТИ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Кулакова Н.Н., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финансового университета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрен процесс формирования кредитной политики организации, позволяющий наиболее эффективно управлять дебиторской задолженностью как инструментом увеличения объема продаж и повышения конкурентоспособности организации

Ключевые слова: коммерческий кредит, отсрочка платежа, дебиторская задолженность, объем продаж, система скидок, рейтинг покупателя

Дебиторская задолженность – это сумма долгов, причитающихся организации от юридических и физических лиц, именуемых дебиторами. Образование дебиторской задолженности демонстрирует собой реальный процесс функционирования организации при использовании безналичной системы расчетов.

В реальной практике дебиторская задолженность составляет значительную часть валюты баланса фирмы, размер которой в зависимости от вида деятельности колеблется в широком диапазоне: от 20 % для предприятий производственной деятельности до 90 % для торговых организаций. В связи со значительным удельным весом дебиторской задолженности риск неплатежей по обязательствам может существенно отразиться на стабильности работы фирмы [2], поэтому эффективное управление дебиторской задолженностью организации является одной из актуальной и первоочередной задачей, для решения которой необходимо проводить исследования.

Много внимания в научных публикациях уделено анализу и выявлению резервов оптимизации дебиторской задолженности, рационализации денежных потоков и товарно-материальных запасов. Часто встречаются рекомендации по формированию системы управления дебиторской задолженностью организации с целью контроля взаимоотношений с дебиторами, и регулированию размера задолженности в пределах, обеспечивающих финансовую безопасность и ликвидность.

Большинство исследователей при классификации дебиторской задолженности выделяют следующие её виды:

- текущая дебиторская задолженность, срок погашения которой ещё не наступил;

- срочная дебиторская задолженность – это задолженность покупателя в пределах срока, установленного договором;

- реальная к получению дебиторская задолженность (более срока, установленного договором). Задолженность обеспечена соответствующими гарантиями – залогом, поручительством, банковской гарантией;

- сомнительная дебиторская задолженность (более срока, установленного договором). Дебиторская задолженность реальная к получению, но не обеспеченная соответствующими гарантиями;

- безнадежная дебиторская задолженность возникает из законной просроченной дебиторской задолженности, если с момента окончания срока исполнения обязательства прошло более 3-х лет. Безнадежная дебиторская задолженность отражается на забалансовом счете фирмы и списывается на убытки организации с уменьшением налогооблагаемой базы;

- дебиторская задолженность, находящаяся в течение 5 лет с момента списания на забалансовом счете.

Дебиторская задолженность сама по себе имеет не только положительные, но и отрицательные стороны. Наличие дебиторской задолженности говорит о конкурентоспособности и востребованности продукции, а также позволяет привлечь испытывающих финансовые затруднения покупателей. Однако значительно перевешивают эту чашу весов риски возникновения безнадежной дебиторской задолженности.

В настоящее время почти каждая организация имеет дебиторскую задолженность в структуре текущих активов, размер которой зачастую внушителен. Стремление к увеличению рынка сбыта продукции и конкуренция вынуждают организации реализовывать свою продукцию с предоставлением отсрочки платежа, то есть предоставлять коммерческий кредит. Однако если поставщик имеет прочные позиции на рынке, то он может диктовать свои условия расчета за реализуемую продукцию, но чаще такая ситуация является исключением. Рост объема продаж и увеличение доли рынка при правильном использовании коммерческого кредита положительно сказывается на финансовых результатах организации.

Однако чрезмерная тяга к росту объема продаж с применением коммерческого кредита может привести к быстрому росту объема дебиторской задолженности и снижению ликвидности организации. При этом из-за дефицита денежных средств организация сама рискует стать неплатежеспособной, так как имеет собственные обязательства перед поставщиками сырья, материалов и услуг [1]. Предоставление организацией беспроцентного товарного кредита покупателям оправдано если выгода от продаж с отсрочкой платежа будет хотя бы не меньше затрат на такой кредит.

Оптимизация величины дебиторской задолженностью и ускорение цикла оборота авансированных средств является целью управления оборотным капиталом фирмы. В системе управления дебиторской задолженностью условно можно выделить на два направления. Первое направление - это кредитная политика, позволяющая наиболее эффективно управлять дебиторской задолженностью как инструментом увеличения объема продаж и повышения конкурентоспособности организации. Вторым направлением в системе управления дебиторской задолженностью является комплекс мероприятий, направленных на снижение риска возникновения у организации безнадежной и просроченной задолженности покупателей.

В процессе формирования кредитной политики организации необходимо по каждому контрагенту установить кредитный лимит и определить максимально допустимый размер дебиторской задолженности в целом для организации. Определяя максимальный размер дебиторской задолженности организации, необходимо учитывать выбранную ранее стратегию развития, так как стратегия увеличения доли рынка требует предоставления кредитного лимита потребителям в большем размере, чем стратегия удержания рыночной доли и аккумуляции свободных денежных средств фирмы. Одновременно необходимо поддерживать достаточную платежеспособность организации и учитывать кредитный риск частичной или полной утраты предоставленного коммерческого кредита.

Кредитная политика подразумевает решение следующих вопросов:

- кому из контрагентов можно предоставлять отсрочку платежа?;
- коммерческий кредит на какой срок, и на каких условиях может быть предоставлен?;
- какой порядок возврата коммерческого кредита.

Рассмотрим пример разработки условий предоставления коммерческого кредита для условной организации. В процессе преподавания экономических дисциплин, важно показывать наглядные примеры из практики современного производства, однако указывать источник реальных данных, чтобы не нарушить коммерческую тайну фирмы не всегда возможно.

Сначала рассчитаем конкретному покупателю минимально допустимый рейтинг ($P_{\text{мин}}$) по формуле:

$$P_{\text{мин}} = C \times (1 + (D \times t / 365)) \div O_{\text{закупки}} \quad (1)$$

где C - себестоимость закупаемой продукции;

D - процент дохода, при альтернативном использовании средств (например, открытие в кредитной организации депозита);

t - отсрочки платежа, дней;

$O_{\text{закупки}}$ - предполагаемой объем закупки товара контрагентом.

Например, ООО «Экономист» намеревается приобрести продукции фирмы на общую сумму 350 тыс. руб., и просит предоставить товарный кредит на 40 дней. Себестоимость данного объема товара составит 239 тыс.руб. Фирма могло бы получить альтернативный размер дохода открыв депозит по ставке 11%. Тогда минимальный кредитный рейтинг покупателя составит:

$$P_{\text{мин}} = (239000 \times (1 + (0,11 \times 40 / 365))) / 350000 = 0,70 \text{ или } 70 \text{ баллов}$$

Если кредитный рейтинг организации будет составлять 70 и более баллов, то продавать продукцию в кредит имеет смысл, при рейтинге ниже 70 баллов сделка становится невыгодной для организации.

Далее рассчитаем возможную величину допустимой скидки для конкретного покупателя.

Срок коммерческого кредита чаще всего обуславливается размером скидки, применяемых за своевременно внесенную оплату продукции. Величину допустимой скидки можно определить с помощью формулы:

$$\text{Скидка} = D / (D + 365 / (t - t_{\text{ск}})), \quad (2)$$

где $t_{\text{ск}}$ — срок предоставления скидки на товар.

Рассчитаем размер допустимой скидки на товар для ООО «Экономист» при условии, что срок действия скидки составит 5 дней. Возьмем для расчета данные из предыдущего примера, то скидка составит 1 %.

При предоставлении товарного кредита сроком на 40 дней для ООО «Экономист» оптимальной будет скидка в размере 1 %.

В организации можно разработать систему скидок для стимулирования предоплаты продукции покупателями либо в погашении дебиторской задолженности своевременно. Система скидок может включать самых больших проценты при стопроцентной предоплате продукции, а также различные скидками предоставляемые за значительный объем закупок, при своевременной или досрочной оплате.

В договоре должны быть указаны, возможны варианты использования штрафных санкций, в виде начисления пеней и штрафов за несвоевременно произведенную оплату по графику погашения существующей задолженности перед организацией. Вводить систему штрафных санкций нужно продуманно, чтобы это не сказалось на отношениях с покупателями.

ми негативно и не привело к снижению, в конечном итоге, товарооборота организации.

Управление и контроль объема коммерческого кредита могут избавить от существующих проблем и будут повышать конкурентоспособность фирмы в непростом мире бизнеса.

Литература

1. Косихина О.П., Мигел А.А. Неограниченность ресурсов и ограниченность потребностей как новый взгляд на формирование экономической идеологии России / В сборнике: Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Пироговой Т.Э.. 2014. с. 270-275.
2. Семененко М.Г., Кулакова Н.Н. Прогнозирование финансовой устойчивости предприятия на основе формализма нечеткой логики // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - № 5, ч. 2. - 2014.

РАЗВИТИЕ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Витютина Т.А., к.э.н., доцент

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Куликова Л.Е., старший преподаватель

Калужский филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана, Калуга

Аннотация. В работе исследована деятельность обрабатывающих производств в Калужской области.

Ключевые слова: обрабатывающие производства, Калужская область, показатели деятельности.

Цель данного исследования – изучить деятельность обрабатывающих производств в регионе. Для решения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: рассмотреть промышленные предприятия Калужской области, проанализировать основные показатели деятельности обрабатывающих производств за 2009-2013гг., выявить особенности их развития.

Основу промышленного производства Калужской области составляют обрабатывающие производства. В регионе выпускают следующую продукцию: легковые и грузовые автомобили (ООО «Фольксваген Груп

Рус», ООО «ПСМА Рус», ЗАО «Вольво Восток»); электрооборудование для транспортных средств (ОАО «КЗАЭ», ОАО «Автоэлектроника», ООО «Континентал Аутомотив Системс Рус»); турбины и турбогенераторы» (ОАО «КТЗ»); газотурбинные двигатели и мотоблоки (ОАО «КАДВИ»); телевизоры и бытовые стиральные машины (ООО «Самсунг Электроникс Рус Калуга»); радиоэлектронная и коммутационная аппаратура связи, средства связи специального назначения (ОАО «Калугаприбор», ОАО «КЭМЗ», ОАО «КНИИТМУ»); продукция для оборонно-промышленного комплекса (ОАО «Тайфун», ОАО «ОНПП «Технология», ОАО «КНИР-ТИ», ОАО «КЗРТА», ОАО «КЗТА»); электронные лампы и изделия квантовой техники (ОАО «Восход-КРЛЗ»); аппаратура и оборудование для АЭС и радиохимических производств (ОАО «ПЗ «Сигнал»); стальные трубы, алюминиевый профиль, теплицы (ООО «Агрисовгаз»); металлоконструкции и здания из сэндвич-панелей (ООО «Руукки Рус»); изделия из чугуна, стального и цветного литья (ЗАО «Кронтиф-Центр», ОАО «Кировский завод», ОАО «Спецлит»); кабельная продукция (ЗАО «Завод «Люденовокабель», ЗАО «Трансвок») и другие [2].

В Калужской области в общем объеме промышленного производства 46,5% составляет производство транспортных средств и оборудования, 17,2% – производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, 10,5% - производство пищевых продуктов, напитков и табака.

Валовая добавленная стоимость в обрабатывающих производствах выросла с 45429,3 млн. руб. в 2009г. до 115942,5 млн. руб. в 2012г. (в 2,6 раза). Большинство предприятий обрабатывающих производств (87,4%) находится в частной собственности, 2,9% предприятий – в государственной собственности, 3,4% - в иностранной собственности.

В обрабатывающих производствах в Калужской области работают 24% занятых в экономике. При этом 34,4% от общей численности этих работников заняты во вредных условиях труда под воздействием повышенного уровня шума, вибрации, запыленности, загазованности.

В рейтинге 100 крупнейших предприятий Калужской области по объему отгруженной продукции в 2013г. лидируют ООО «Фольксваген Груп Рус», ООО «Самсунг Электроникс Рус Калуга», ООО «ПСМА Рус», ЗАО «Вольво Восток», ФЛ ЗАО «Пивоварня Москва-Эфес» в г.Калуга.

В таблице 1 рассмотрим основные показатели деятельности обрабатывающих производств в Калужской области в динамике.

Таблица 1. Основные показатели деятельности обрабатывающих производств в Калужской области в 2009-2013гг.

Показатель	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.
Число действующих организаций	2322	2250	2276	2348	2321

Объем отгруженных товаров, работ, услуг, млн. руб.	153673	274372	356188	420364	428617
Индекс производства, в % к предыдущему году	94,9	136,8	127,4	111,7	103,9
Среднесписочная численность работников, чел.	93880	92730	95714	98301	99708
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	21321	25487	19957	42428	40734
Сальдированный финансовый результат, млн. руб.	3679,9	11317,5	16239,1	27447,9	12574,3
Рентабельность продукции, %	6,0	5,9	5,1	5,8	4,1
Рентабельность активов, %	1,9	4,5	5,5	7,2	2,9
Удельный вес убыточных организаций, %	37,1	31,2	33,1	29,1	29,1
Степень износа основных фондов, %	31	26	33	36	38
Средняя номинальная начисленная зарплата, руб.	16428,5	20513,9	23437,4	27541,2	29725,8

Источник: составлено автором по данным Калугастата

Анализ таблицы 1 показывает, что число организаций, осуществляющих свою деятельность в обрабатывающих производствах остается в течение 5 лет примерно на одном уровне (2300). Объем отгруженных товаров увеличился за 5 лет в 2,8 раза и составил в 2013г. 428,6 млрд. руб. Численность работников, занятых в обрабатывающих производствах увеличилась с 93880 чел. до 99708 чел. Инвестиции в основной капитал выросли в 1,9 раза. Сальдированный финансовый результат увеличился с 3679,9 млн. руб. до 12574,3 млн. руб. (в 3,4 раза). Степень износа основных фондов составила в 2013г. 38%. Удельный вес убыточных организаций снизился с 37,1% до 29,1%. В связи с этим величина рентабельности продукции - невысокая, характеризуется снижением с 6,0% до 4,1%. Наиболее высокой рентабельность активов была в 2012г. (7,2%), самой низкой - в 2009г. (1,9%). Рентабельность продукции по виду экономической деятельности «Производство резиновых и пластмассовых изделий» составляла в

2013г. - 15,1%, в производстве машин и оборудования – 13,9%, в производстве пищевых продуктов, напитков и табака – 13,4%, в производстве прочих неметаллических минеральных продуктов - 15,2%.

Средняя зарплата работников обрабатывающих производств выросла за 5 лет в 1,8 раза и составила в 2013г. 29725,8 руб. Самой низкой в 2013г была зарплата в текстильном и швейном производстве (11520,2 руб.), а самой высокой – в химическом производстве (56243,1 руб.) [3].

Стоимость основных фондов в обрабатывающих производствах за 5 лет выросла в 2,4 раза. Большая часть основных фондов в 2013г. была сосредоточена в производстве транспортных средств и оборудования (45,9%), в пищевой промышленности (13,6%), в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования (11,9%),

В 2009г. использование среднегодовой производственной мощности максимально осуществлялось по выпуску строительного кирпича (на 71,3%), минимально (на 25,3%) - по выпуску хлопчатобумажных суровых тканей. В 2013г. максимально (на 94,2%) производственные мощности использовались по производству кирпича, минимально (на 18%) – по производству пиломатериалов.

В таблице 2 приведем структуру затрат на производство и продажу продукции обрабатывающих производств в 2009-2013гг.

Таблица 2. Структура затрат на производство и продажу продукции обрабатывающих производств в Калужской области, %

Показатель	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.
1. Материальные затраты	64,0	65,0	76,9	76,7	76,8
2. Оплата труда	10,4	7,3	7,9	8,2	8,2
3. Страховые взносы	2,2	1,6	2,0	2,0	2,1
4. Амортизация	3,2	3,2	4,3	3,9	3,8
5. Прочие затраты	20,2	23,0	8,8	9,2	9,1

Источник: составлено автором по данным Калугастата

Данные таблицы 2 показывают, что в структуре затрат значительно увеличился удельный вес материальных затрат (с 64% в 2009г. до 76,8% в 2013г.). Доля затрат на оплату труда снизилась с 10,4% до 8,2%. Удельный вес страховых взносов в течение пяти лет остается примерно на одном уровне (1,6% – 2,2%). Доля амортизации наиболее значительной была в 2011г. (4,3%). Доля прочих затрат снизилась с 20,2% до 9,1%.

Рассмотрим деятельность обрабатывающих производств в Калужской области по видам экономической деятельности. Производство пищевых продуктов, напитков и табака увеличилось в 2013г. по сравнению с 2009г. на 27%, численность работников снизилась на 264 чел., число организаций уменьшилось с 353 до 313. Это связано с прекращением деятель-

ности ОАО «Калужский мясокомбинат» и ОАО «Кондитерско-макаронная фабрика». Объем производства сливочного масла, макаронных изделий, цельномолочной продукции в течение пяти лет остается на одном уровне. Выпуск безалкогольных напитков снизился на 14%. Производство кондитерских изделий увеличилось в 3 раза, минеральной воды – в 4,5 раза [4].

По виду экономической деятельности «Текстильное и швейное производство» число организаций снизилось в анализируемом периоде с 165 до 163, объем отгруженной продукции вырос в 2 раза, численность работников увеличилась на 616 чел. Объем производства тканей остается на одном уровне и составил 1,6 млн. руб. В 2009г. по сравнению с 2013г. произошло снижение производства пальто на 29%, костюмов – на 5,8%, в то же время выросло производство плащей на 47,8%, платьев – в 2,4 раза, брюк – в 5,7 раз.

Число организаций, осуществляющих производство кожи, изделий из кожи и производство обуви увеличилось с 16 до 23, объем выпущенной продукции вырос на 27%, численность работников снизилась на 175 чел. В 2013г. отмечается спад производства обуви почти в 2 раза по сравнению с 2009г.

Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность характеризуются ростом объема отгруженных товаров на 68,9%, снижением численности работников на 280 чел., уменьшением действующих организаций с 226 до 224. Отмечается спад производства картона в 2013г. по сравнению с 2009г. на 23,5%, школьных тетрадей – на 34,6%, книг и брошюр – в 10 раз, журналов – в 8,9 раз. Это связано с закрытием ОАО «Кондровская бумажная компания».

По виду экономической деятельности «Химическое производство» наблюдается увеличение объема отгруженных товаров в 3,8 раза, численности работников – на 30,1%. Производство пластмассы в первичных формах выросло в 7,1 раз, материалов лакокрасочных – в 2,3 раза, в 2010г. в Калужской области начато производство казеинового клея. Объем производства резиновых и пластмассовых изделий (труб, шлангов, полимерных упаковочных изделий) увеличилось в 2,5 раза, численность работников, занятых в этой сфере – в 1,2 раза.

По виду экономической деятельности «Производство прочих неметаллических минеральных продуктов» в 2013г. по сравнению с 2009г. наблюдается рост объема производства в 2,2 раза, снижение численности работников на 128 чел. Производство строительных нерудных материалов увеличилось на 58%, санитарно-технических изделий из керамики – на 11,3%, строительного керамического кирпича – на 42,6%.

В металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий наблюдается увеличение числа организаций с 280 до 323, объема отгруженных товаров - в 2,6 раза, численности работников - на

23%. Производство стальных труб выросло на 62,6%, в 2013г. начато производство проката черных металлов в ООО "НЛМК-Калуга", расположенном в пос. Ворсино Боровского района.

Объем производства машин и оборудования увеличился в 2,1 раза. При этом численность работников, занятых в данной сфере уменьшилась на 1260 чел. Производство мотоблоков выросло на 36,3%.

По виду экономической деятельности «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» за 2009-2013г. наблюдается рост объема отгруженных товаров в 2,3 раза за счет выпуска телевизоров цветного изображения. Это связано с открытием завода Samsung Electronics в Калужской области в 2008г. При этом объем производства контрольно-кассовых аппаратов сократился в 2,5 раза, микросхем – на 3%, медицинской техники – в 5 раз.

Объем производства транспортных средств и оборудования вырос в 6,2 раза в 2009-2013гг., численность занятых в данной отрасли – в 1,8 раза. В 2013г. было произведено 200,6 тыс. легковых автомобилей, 4016 грузовых автомобилей, 9206 транспортных средств, предназначенных для технического обслуживания и ремонта железнодорожных и трамвайных путей, 144,2 тыс. кузовов для транспортных средств [1].

Обращает на себя внимание, что в Калужской области в 2013г. прекращено производство спичек. Производство лыж увеличилось за пять лет в 2,5 раза, изделий народных художественных промыслов – в 1,5 раза, мебели для сидения – в 11 раз.

С целью выявления проблем и совершенствования мер поддержки промышленности Министерство экономического развития Калужской области проводит сбор информации у руководителей промышленных предприятий по следующим вопросам: 1) объем отгруженной продукции; 2) прибыль до налогообложения; 3) размер уплаченных налогов и сборов во все уровни бюджетной системы; 4) среднесписочная численность работников; 5) среднемесячная зарплата работников; 6) размер вложенных инвестиций; 6) размер просроченной задолженности по зарплате, налогам и сборам; 7) производство важнейших видов продукции в натуральном выражении; 8) процент, поставляемой продукции на экспорт и перечень стран; 9) основные проблемы предприятия.

Таким образом, в регионе приоритетом развития является автомобильный кластер, привлекаются преимущественно иностранные инвестиции. В перспективе необходимо развивать такие виды экономической деятельности предприятий, продукция которых будет замещать импорт, а также проводить мониторинг деятельности местных предприятий, оказывать им государственную поддержку и шире привлекать российские инвестиции.

Литература

1. Анюшина Д.С., Витютина Т.А. Анализ финансовых результатов организации (на примере ОАО «Калужский завод «Ремпутьмаш») / Д.С. Анюшина, Т.А. Витютина // Сборник «Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона»: материалы Межвузовской научно-практической конференции. –Калуга ИП Стрельцов И.А. («Эйдос»), 2014. – с. 7-12
2. Витютина Т.А., Пирогова Т.Э. Привлечение иностранных инвестиций в автомобильную промышленность России // Финансовый журнал. – 2011. - №3. – с.57-68.
3. Витютина Т.А., Куликова Л.Е. Оценка производительности труда в Калужской области / Т.А. Витютина, Л.Е. Куликова // Сборник «Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях»: материалы Международной научно-практической конференции. Калуга: ИД «Эйдос», 2014. – с.256-261.
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калужской области: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kalugastat.gks.ru>. (Дата обращения: 20.02.2014).

УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Морозова А.А. студентка 1-го курса магистратуры
Сахаров Г.В., д.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе приведены различные определения денежных потоков. Рассмотрены основные недостатки в учете, связанные с отсутствием в организации системы контроля за денежными потоками. Проанализированы основные этапы контроля и управления денежными потоками.

Ключевые слова: денежные потоки, платежеспособность, бюджетирование, платежный календарь, производственно-финансовый цикл.

Основной задачей контроля за денежными потоками является определение необходимого уровня формирования денежных средств, эффективности их использования, а также согласованности денежных потоков организации в определенном количестве и во времени. Это позволяет не только контролировать текущую платежеспособность, но и принять своевременные решения по управлению денежными потоками, обнаружить факторы изменения между прибылью и денежными средствами.

На сегодняшний день, когда заемные средства резко подорожали, особенно актуальными стали проблемы планирования и управления денежными потоками.

Каждая организация должна принимать во внимание следующее – стабилизация текущей платежеспособности и получение дополнительной прибыли от вложения свободных денежных средств.

Целью исследования служит анализ некоторых методов управления денежными потоками.

В соответствии с целью поставлены следующие задачи:

- раскрыть теоретические основы бухгалтерского учета денежных потоков;

- изучить методы управления денежными потоками.

Предмет исследования - учетные процессы, связанные с денежными потоками и их контролем.

Достижение конечных результатов работы обусловило использование таких научных методов и методик исследования как:

- монографический;

- сравнительный.

Теоретической базой послужили труды отечественных ученых-экономистов В.В. Ковалева, Г.В.Савицкой, Е.С. Стояновой и др. В качестве информационной базы были использованы разработки отечественных и зарубежных ученых в области финансового учета, нормативно-правовые акты РФ, учебники и учебные пособия, монографии и научные статьи в периодических изданиях.

Понятие «денежный поток» различные экономисты определяют по-разному. В буквальном смысле в переводе с английского – это «поток наличности», «поток денежных средств».

Л.А. Бернштейн считает, что данный термин (в его буквальном понимании) лишен смысла. Организация может иметь как поступления, так и расходования денежных средств. Также потоки группируются по видам деятельности.

Многие ученые, говоря о денежных потоках, имеют в виду денежные средства, сформировавшиеся в ходе хозяйственных операций.

Дж. К. Ван Хорн видит организацию живым организмом и уподобляет денежные потоки с системой кровообращения живого существа.

По мнению немецких ученых, «поток наличности» равен объему годового излишка, амортизационных отчислений и уплата сборов в пенсионный фонд.

Также необходимо учесть мнение советских ученых, которые поток денежных средств сопоставляют с прибылью. Т. е. с показателем эффективности работы.

На наш взгляд, наиболее точной формулировкой служит определение денежных потоков как распределенная во времени очередность доходов и расходов, создаваемая по прошествии времени, операций различными пользователями в пределах организации.

Концепция управления денежными потоками должна определять наиболее рациональные решения по следующим проблемам:

1. количество и каналы поступления доходов, распределение платежей;
2. возможность обеспечения прибыли, определение продолжительности стабильного финансового состояния;
3. способность рассчитываться по долгам с помощью полученной прибыли;
4. наличие свободных средств для капитальных вложений [2].

Рассматриваемая концепция базируется на анализе отчета о движении денежных средств. Он дает возможность учитывать платежеспособность и предпринимать своевременные меры.

Методика управления денежными потоками состоит из следующих пунктов:

- Бюджетирование;
- Получение данных о возможных расходах;
- Верификация и констатация расходов;
- Своевременное планирование платежами.

Рассмотрим подробнее каждый этап.

Бюджетирование. Данный этап заключается в разработке плана продаж и закупок на некоторый период (от месяца до года). Этот план позволяет контролировать расходы подразделений.

Следовательно, основная роль первого этапа – контроль за рациональным и обоснованным использованием средств.

Скользящее планирование – технология планирования, которая позволяет вносить изменения в планы на будущее. Т. е., каждую неделю разрабатывается план на предстоящие 12 недель. При этом, естественно, развернутость планов сокращается соразмерно «удаленности» идентичного промежутка времени от точки планирования [1].

Рассмотренный метод предпочтителен, по сравнению с бюджетированием, похожим на планирование «в стену»: организация не представляет своих перспектив за пределами границ бюджета.

Но, скользящее планирование обязывает к постоянному изменению сложившейся ситуации и пересмотр планов, с другой стороны при включении в процесс пользователей, имеющих отношение к данному вопросу, помогает получить более подходящий прогноз.

Срок планирования нужно избирать по продолжительности производственно-финансового цикла. При понедельном планировании организация:

- рассчитывает ожидаемые поступления и платежи на каждую неделю;
- заранее продумывает мероприятия по ликвидации периодов неспособности рассчитываться по обязательствам;
- контролировать «план-факт» каждую неделю и своевременно отвечать на неплатежеспособность или дополнительные поступления.

Результатом планирования является платежный календарь. Чаще всего его составляют на основе планируемых доходов и расходов.

Также в нем необходимо отразить ожидаемое сальдо по каждому счету денежных средств на начало и конец периода (или дополнительная детализация по статьям, субконто, договорам и др.).

Перед составлением важно рассортировать и проверить все заявки: инициатор составляет заявку, руководитель проверяет правильность заполнения. Для срочных заявок предусмотрен укороченный путь утверждения. Далее ответственный включает (или не включает) заявки в платежный календарь.

С помощью этапа сортировки и проверки ответственные лица становятся более осведомленными о деятельности организации, что увеличивает результативность решений.

Главная цель анализа денежных потоков - анализ финансовой устойчивости и рентабельности организации [3].

Целесообразное и обоснованное создание денежных потоков обеспечивает равномерность операционного цикла и способствует увеличению прибыли организации в целом. В то же время каждое отступление от законодательства неблагоприятно отражается на создании МПЗ, продажах, на занимаемой нише на рынке сбыта и т.п.

Подводя итог, можно сказать о том, что, контроль за главным условием наращивания капитала. Это достигается с помощью уменьшения длительности операционного цикла, рационального потребления капитала и снижение зависимости от кредитных средств.

Также, с помощью контроля происходит выполнение стратегических и краткосрочных планов, сохраняется способность рассчитываться по обязательствам, рационально используются активы и сокращаются издержки на осуществление хозяйственной деятельности.

Литература

1. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: Учебно-практическое пособие / Ковалев Валерий. – М.: Проспект, 2014. – 336 с.

2. Корнеева, Т.А. Контроль и ревизия в схемах и таблицах: Учебное пособие / Т.А. Корнеева, М.В. Мельник, Г.А. Шатунова. – М.: Эксмо, 2011. – 352 с.

3. Ровенских, В.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебник для бакалавров / В.А. Ровенских, И.А. Слабинская. – М.: [Дашков и К°](#), 2014. – 364 с.

ФОРМИРОВАНИЯ ЦИКЛОВ ФИРМЫ ПОД ВЛИЯНИЕМ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ

Кулакова Н.Н., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрены варианты схем оборота оборотных активов фирмы учитывая влияние дебиторской и кредиторской задолженности на оборотный капитал

Ключевые слова: оборотные активы, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, денежный цикл, финансовый цикл, операционный цикл, производственный цикл

С целью, повышения эффективности использования оборотных средств фирмы необходимо исследовать, как происходит движение её оборотных активов, которое можно представить в виде денежного, финансового, операционного и производственного циклов.

Начинается производственный цикл с момента поступления на склад фирмы сырья и материалов и заканчивается в момент отгрузки готовой продукции заказчику. Длительность производственного цикла фирмы включает:

- время оборота среднего запаса сырья, материалов и полуфабрикатов, в днях;
- время оборота среднего объема незавершенного производства, в днях;
- время оборота среднего запаса готовой продукции, в днях.

Промежуток времени, в течение которого оборотные активы совершают полный оборот, называется операционным циклом. Операционный цикл по продолжительности больше производственного на период обращения дебиторской задолженности. Операционный цикл отражает специфику структуры оборотных средств, и показывает, какая часть оборотных активов фирмы финансируется за счет собственных средств, а какая за счет заемных средств.

Величина дебиторской задолженности зависит от договорных отношений с покупателями продукции, а также от оплаты сырья и материалов

поставщиками. Сложно спрогнозировать, когда будут нарушены договорные обязательства, поэтому в рамках этого исследования, будем учитывать задолженность, предусмотренную договорами, как добровольную отсрочку платежа.

С момента оплаты поставщикам сырья или погашения кредиторской задолженности начинается финансовый цикл, который заканчивается в момент поступления денег за отгруженную продукцию от заказчика или погашения дебиторской задолженности. Величина оборотных средств оплаченных фирмой будет отражать особенности и длительность финансового цикла.

Можно построить несколько вариантов схем оборота оборотных активов фирмы учитывая влияние дебиторской и кредиторской задолженности на оборотный капитал (рис. 1 – рис.6).

Оплата поставщику при поступлении сырья на склад Оплата готовой продукции при отгрузке её покупателю

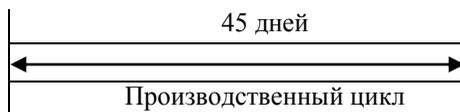


Рис. 1. Длительность циклов при оплате поставщику при поступлении сырья на склад и оплате покупателем готовой продукции при её отгрузке

ДЦ = 45 дней; ФЦ = 45 дней; ОЦ = 45 дней; ПЦ = 45 дней

В зависимости от часто встречающихся договорных условий по оплате сырья поставщикам и покупателями готовой продукции, разберем некоторые модели построения денежного, финансового, операционного и производственного циклов.

Проанализировав представленные модели, можно определить влияние условий договоров по расчетам за материалы с поставщиками и продукцию с заказчиками на операционный и финансовый циклы фирмы.

По результатам расчетов могут быть получены следующие величины:

$ОЦ > ФЦ$ - при превышении операционного цикла над финансовым циклом определяем период, в течение которого в производственный процесс фирмы вовлечены денежные средства другой организации - кредитора;

Поступление на склад фирмы сырья	Оплата за сырьё	Предоплата продукции покупателем	Отгрузка продукции покупателю
----------------------------------	-----------------	----------------------------------	-------------------------------





Рис. 2. Длительность циклов при предоставлении поставщиком отсрочки платежа за материалы и предоплате покупателем готовой продукции

ДЦ = 13 дней; ФЦ = 13 дней; ОЦ = 45 дней; ПЦ = 45 дней

Поступление
на склад фирмы
сырья

Оплата за
сырьё

Оплата покупателем
продукции при её
отгрузке

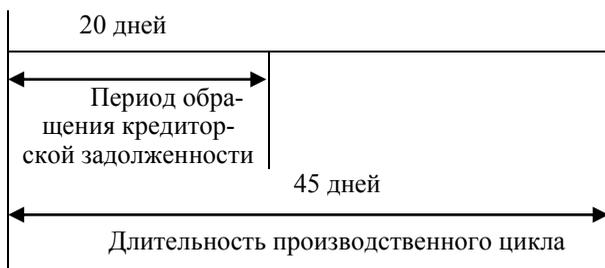


Рис. 3. Длительность циклов при предоставлении поставщиком отсрочки платежа за материалы и оплате покупателем продукции в момент её получения со склада

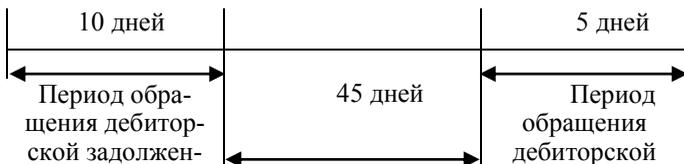
ДЦ = 25 дней; ФЦ = 25 дней; ОЦ = 45 дней; ПЦ = 45 дней

Авансовый
платеж за сырьё

Поступление
сырья на
склад фирмы

Отгрузка
готовой
продукции
покупателю

Оплата покупателем
продукции



ности задолженности

Длительность производственного цикла

Рис. 4. Длительность циклов при авансовых платежах за сырье и предоставлении отсрочки платежа покупателю за приобретенную продукцию

ДЦ = 50 дней; ФЦ = 60 дней; ОЦ = 60 дней; ПЦ = 45 дней

Авансовый платеж за сырье	Поступление сырья на склад фирмы	Авансовые платежи покупателей	Отгрузка продукции покупателям
---------------------------	----------------------------------	-------------------------------	--------------------------------



Рис. 5. Длительность циклов при авансовых платежах поставщикам за материалы и авансовых платежах покупателей за продукцию

ДЦ = 50 дней; ФЦ = 50 дней; ОЦ = 55 дней; ПЦ = 45 дней

Поступление сырья на склад фирмы	Отгрузка продукции покупателю	Оплата продукции покупателем	Оплата поставщику сырья
----------------------------------	-------------------------------	------------------------------	-------------------------

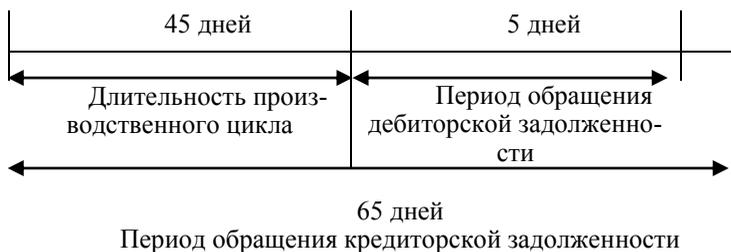


Рис. 6. Длительность циклов при предоставлении поставщиком отсрочки платежа и при отсрочке платежа за готовую продукцию, предоставляемую покупателю

ДЦ = 15 дней; ФЦ = -15 дней; ОЦ = 50 дней; ПЦ = 45 дней

ФЦ > ПЦ - при превышении финансового цикла над производственным циклом определяет период, в течение, которого денежные средства фирмы отданы в пользование другой организации - дебитору;

ОЦ > ПЦ - при превышении операционного цикла над производственным циклом определяет период, в течение, которого средства нашей фирмы и кредиторская задолженность из данного производственного процесса отвлечены в денежный оборот третьей фирмы.

Производственный и операционный циклы по длительности, в идеальном случае, могут совпадать с продолжительностью финансового, если поступления от поставщика сырья совпадает с моментом оплаты за сырьё, а в момент получения платежа от покупателя произойдет отгрузка продукции со склада.

Длительность операционного и финансового циклов зависит от специфики работы фирмы, технологических особенностей, договорных отношений с поставщиками сырья и потребителями продукции, а также дает характеристику качества управления оборотными фирмой [1].

Построенные модели циклов помогают ответить менеджерам на вопросы: в каком объеме оборотные средства будут задействованы в хозяйственных операциях в целом и по элементам а также за счет каких источников произойдет финансирование оборотных средств, каком объеме будут задействованы эти источники. Построенные модели циклов позволяют определить их влияние на длительность обращения денежных средств фирмы, а также на финансовые результаты [3].

Приведенные схемы формирования циклов, в рамках определенной производственной операции, позволяют:

- установить долю участия самой фирмы и её контрагентов в источниках формирования оборотных средств;
- определить отвлечение денежных средств фирмы в дебиторскую задолженность поставщиков и покупателей;
- выявить величину влияния кредиторской и дебиторской задолженности на потребности самой фирмы в источниках финансирования оборотных средств и использовать это взаимное влияние для снижения потребностей в денежных средствах самой фирмы через заключаемые договора с заказчиками и поставщиками.

Целью построения моделей циклов фирмы является выявление возможностей воздействовать на величину и скорость обращения оборотных средств фирмы, и используя взаимное влияние, управлять временным периодом обращения оборотных средств, а также с целью повышения качества образования в высшем учебном заведении [2].

Литература

1. Кулакова Н.Н., Семенов М.Г., Черняев С.И., Унтилова Л.А. Анализ финансовой устойчивости предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 1 (27). С. 127-129.
2. Пирогова Т.Э. Рынок труда и система высшего профессионального образования: точки сопряжения и новая парадигма управления / В сборнике: Инновационное развитие современной науки Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 9 частях. Ответственный редактор А.А. Сукиасян. 2014. С. 107-109.
3. Семенов М.Г., Кулакова Н.Н. Прогнозирование финансовой устойчивости предприятия на основе формализма нечеткой логики // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - № 5, ч. 2. - 2014.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Губанова Е.В., к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Статья посвящена характеристике современного состояния сельскохозяйственного производства в регионе.

Ключевые слова: сельское хозяйство, АПК, экономика отрасли

Сельское хозяйство является базовой отраслью агропромышленного комплекса Калужской области и играет важную роль в экономике региона, развитии сельских территорий, в продовольственном обеспечении населения. Удельный вес сельскохозяйственной продукции составляет более 8% в валовом региональном продукте Калужской области.

Сельское хозяйство Калужской области специализировано на производстве продукции животноводства, главным образом молока и мяса. Растениеводство ориентировано на производство зерна, картофеля и обеспечение кормовой базы животноводства. Рассмотрим показатели, характеризующие состояние сельского хозяйства Калужской области в динамике (Таблица 1).

Таблица 1. Динамика показателей деятельности сельскохозяйственных организаций Калужской области (все категории хозяйств)* [3]

Наименование показателей	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Земельные ресурсы			
Посевные площади с.-х. культур, тыс. га	310,4	318,2	312,9
Удельный вес удобренной органическими удобрениями площади во всей посевной площади, %	7	6	6
Удельный вес удобренной минеральными удобрениями площади во всей посевной площади, %	49	48	36
Материально-технические ресурсы			
Комбайны зерноуборочные, ед.	313	294	269
Комбайны кормоуборочные, ед.	220	193	187
Трактора всех видов, ед.	2226	2130	2025
Приходится тракторов на 1000 га пашни, шт.	7,0	6,8	6,6
Приходится комбайнов на 1000 га посевов (посадки) соответствующих культур, шт.:			
- зерноуборочных	4,8	4,5	4,7
- картофелеуборочных	28,2	25,9	34,3
Энергетические мощности на 100 га посевной площади, л.с.	275	261	251
Трудовые ресурсы			
Сельское население, тыс.чел.	242,9	242,6	242,0
Среднегодовая численность занятых в отрасли «сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство», тыс.чел.	38,9	33,8	33,0
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве, руб.	13276,5	16567,2	17415,0
Показатели производства			
Производство зерна, тыс. т.	148,3	165,7	105,4
Производство картофеля, тыс. т.	352,2	335,4	240,3
Производство овощей, тыс. т.	102,9	104,6	97,9
Поголовье КРС, тыс. гол.	131,8	132,8	130,6
Поголовье свиней, тыс. гол.	64,7	73,3	64,1
Поголовье птицы, тыс. гол.	3240,5	3770,7	3717,7
Производство скота и птицы на убой,	57,3	59,0	68,5

тыс. т.			
Производство молока, тыс. т.	227,9	234,0	219,7
Надой молока на 1 корову, кг	4415	4674	4537
Производство яиц, млн. шт.	111,8	116,50	126,2
Средняя годовая яйценоскость кур-несушек, шт.	239	256	256

*Таблица составлена автором по данным ТО ФСГС по Калужской области и Министерства сельского хозяйства Калужской области

Проведенная оценка сложившейся ситуации в аграрном секторе Калужской области показала, что проводимые аграрные реформы не обеспечили должного роста сельскохозяйственного производства. Основными производителями продукции сельского хозяйства являются хозяйства населения (53,6% в общем объеме производства) и сельхозпредприятия (42,6%). Доля крестьянских (фермерских) хозяйств составляет 3,8%. За анализируемые три года в регионе сократилось: поголовье свиней, поголовье птицы, поголовье КРС, производство зерна, производство яиц.

Уровень материально-технической оснащенности отрасли остается неудовлетворительным: сохраняется дефицит исправных тракторов и комбайнов, сокращается численность парка сельскохозяйственной техники, продолжается процесс морального и физического старения основных фондов. Парк основных видов техники в с.-х. организациях продолжает сокращаться. На 30-40% сократилось количество навесной и прицепной обрабатывающей техники: плугов, культиваторов, сеялок и пр. Снижается обеспеченность организаций с.-х. техникой и соответственно увеличивается нагрузка на единицу.

Цены на сельскохозяйственную продукцию, сложившиеся на рынке, диспаритет цен между продукцией промышленности и сельского хозяйства не позволяют достичь достаточного уровня рентабельности производства и не обеспечивают возможности расширенного воспроизводства основных фондов и повышения плодородия земли. [2]

На селе проживают 243,0 тыс. человек, или 24,1% населения области, с сельским хозяйством связано экономическое и социальное положение около 8% числа всех работников, занятых в экономике региона. Оплата труда у большинства работников, занятых в сельском хозяйстве, остается на достаточно низком уровне: по итогам 2013 года этот показатель по работникам организаций области составил 17,4 тыс. рублей в месяц. При этом в целом ряде организаций средний уровень оплаты труда составляет от 7,5 до 9,5 тыс. рублей в месяц.

Все вышеперечисленное происходит, несмотря на реализацию мероприятий государственной и областной программ "Развитие сельского хозяйства и рынков сельскохозяйственной продукции в Калужской обла-

сти на 2013-2020 годы", ведомственных целевых программ "Развитие молочного скотоводства в Калужской области на 2013-2015 годы" и "Развитие мясного скотоводства в Калужской области на 2013-2015 годы", что по прогнозам должно было бы укрепить материально-техническую базу сельскохозяйственных организаций области, увеличить посевные площади за счет вовлечения в сельскохозяйственный оборот неиспользуемых земель, ускорить реализацию инвестиционных проектов в сфере мясного и молочного скотоводства.

О крайне неудовлетворительном уровне эффективности аграрного производства свидетельствует уровень рентабельности, который за период 2011-2013 гг. значительно снизился. В 2013 году по сравнению с 2012 годом число убыточных предприятий сократилось с 747 до 527. Однако даже этот показатель очень высок. Приходится констатировать, что большая часть сельхозпроизводителей не имеют возможности не только к расширенному, но и простому воспроизводству (Таблица 2).

Таблица 2. Экономические показатели деятельности сельскохозяйственных организаций Калужской области

Наименование показателя	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Сальдированный финансовый результат, млн. руб.	-142,7	-207	-642,6
Рентабельность проданных с.-х. товаров, работ, услуг, %	2,6	1,1	-2,5
Количество с.-х. предприятий, ед.	2142	2074	1195
в том числе:			
прибыльных, ед.	1639	1327	668
убыточных, ед.	503	747	527

Сальдированный финансовый результат в 2013 г. в отрасли (прибыль минус убыток) составил (-642,6) млн. рублей. Таким образом, на расчет с долгами отрасли необходимо несколько десятилетий; при том, что реальные сроки кредитования в несколько раз меньше. Иными словами, вернуть эти долги в срок практически невозможно.

Таким образом, основными проблемами, характерными для сельского хозяйства области в целом, требующими программно-целевого решения на региональном уровне, являются:

- ограниченный доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынкам финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, сохраняющееся несовершенство рыночной инфраструктуры в условиях возрастающей монополизации торговых сетей, слабого развития

кооперации в сфере производства и реализации сельскохозяйственной продукции;

- низкий уровень доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей, не позволяющий вести расширенное воспроизводство;
- низкие темпы технико-технологической и структурной модернизации как сельского хозяйства, так и АПК в целом, низкий уровень обновления и воспроизводства ресурсного потенциала;
- сохраняющийся дефицит квалифицированных кадров, вызванный низким уровнем и качеством жизни в сельской местности;
- недостаточные темпы социального и инженерного развития сельских территорий, сокращение занятости сельских жителей при слабом развитии альтернативных видов деятельности. [1]

Литература

1. Долгосрочная целевая программа «Развитие сельского хозяйства и рынков сельскохозяйственной продукции в Калужской области на 2013-2020 годы» от 17 декабря 2012 г. N 629
2. Губанова Е.В. Государственное регулирование и поддержка сельского хозяйства региона (на примере Калужской области) // Региональная экономика: теория и практика, 2013, №26 (305).
3. Статистический сборник: Калужская область в цифрах 2007-2013 гг. – Калуга, 2014.

КАДРОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ЗАЛОГ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Круглов В.Н., д.э.н., доцент

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга
Трутнева Н.Ю., к.э.н., старший преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Статья рассматривает методику проведения эффективного кадрового менеджмента в субъекте хозяйственной деятельности. Авторами обосновывается необходимость инновационных подходов к управлению для оптимизации получаемых результатов. Для обоснования полученных выводов применяется математический анализ, системный, комплексный и ситуационный подходы.

Ключевые слова: менеджмент, аутсорсинг, кадры, экономический эффект, человеческий капитал, ресурсы, мотивация, конечный эффект, персонал, анализ.

Для всех организаций, больших и малых, производственных и действующих в сфере услуг, управление людьми имеет первостепенное значение. Без надлежащим образом отобранных, расставленных и профессионально подготовленных человеческих ресурсов ни одна организация не сможет достичь своих целей и выжить. Это положение является основополагающим в концепции управления [1, с.63].

Актуальность темы статьи определяется тем, что за последнее десятилетие одно из ведущих мест в теории управления занимает проблема управления человеческими ресурсами. Вызвано это тем, что практика подтвердила мнение выдающихся ученых и менеджеров о том, что только человеческие ресурсы создают неисчерпаемые возможности для эффективного развития компании [2, с.89].

Объект исследования статьи – система менеджмента интеллектуальных ресурсов ООО «МД-Фит».

ООО «МД-Фит» является спортивным учреждением, имеет физкультурно-оздоровительную направленность и работает на развитие физического и эстетического воспитания детей, подростков и молодёжи.

Основной целью данного направления является привлечение широкого круга подростков, молодёжи, детей и взрослых к занятиям физической культурой и спортом; утверждение среди молодёжи здорового образа жизни.

Спортивный клуб ООО «МД-Фит» существует 11 лет. Был основан в сентябре 2003.

Структура кадров по социально-типологическим признакам характеризуется примерно равным числом работников мужчин и женщин (47% и 53%).

Наибольший удельный вес в структуре кадров по возрасту занимают работники в возрасте от 25 до 35 лет (47%) и от 35 до 50 лет (28%).

По уровню образования более половины персонала предприятия (62%) имеют высшее образование, при этом 16% имеют второе высшее либо ученую степень.

На основе проведенного анализа процесса управления персоналом ООО «МД-Фит» разработаны рекомендации и предложения по модернизации кадровой работы, способствующие эффективному управлению трудовыми ресурсами.

Как было выявлено в ходе анализа комплекса факторов, влияющих на активность труда персонала, в данной сфере есть следующие проблемы:

- заработная плата не соответствует ожиданиям работника;
- предприятие практически не уделяет внимания мерам материального стимулирования;

-психологический климат в коллективе негативно сказывается на уровне мотивации;

-не разрабатываются программы обучения персонала, повышения квалификации.

В современных российских условиях невозможно обеспечить равномерную и приемлемую оплату труда [3, с.12]. Поэтому огромное значение для нематериального стимулирования играет гибкая система льгот для работников. Основными мотивирующими льготами здесь являются:

-более свободный режим работы;

-дружелюбие, честное и доверительное отношение к работнику со стороны руководства;

-предоставление творческой свободы при выполнении заданий;

-возмещение организацией некоторых затрат работника, связанных с личными нуждами, например, оплата коммунальных расходов;

-бесплатное питание и проезд.

Во-первых, необходимо разработать положение о премировании.

Во-вторых, следует ввести посменный график работы – два дня через два дня по 12 часов. Это позволит оптимизировать выработку на одного работника, снизить показатели текучести кадров.

Данное нововведение позволит не только мотивировать работников, предложив им более удобный график, но и стимулировать их заинтересованность в материальных ресурсах [4, с.39], а также даст предприятию возможность сформировать более устойчивый коллектив.

Важное значение, помимо денежного выражения стоимости, будет иметь получение так называемого социального эффекта [5, с101].

Эффективность использования предложенных мероприятий (Кэф.) можно рассчитать с помощью формулы:

$$Кэф = \frac{Ээф}{Зат}$$

Кэф - коэффициент эффективности;

Ээф - экономический эффект от предложенных мероприятий;

ат - затраты на обучение.

Методика расчета.

Определяем затраты на подготовку к обучению.

Затраты на подготовку, проведение и подведение итогов обучения определяем по формуле:

$$Зат = \sum t_i z_i + \sum t_i (z_i + z_i) + Допг$$

где $\sum t_i z_i$ - затраты фонда оплаты труда специалистов отдела управления персоналом, включающие в себя подготовку материалов к обучению, заседания аттестационной комиссии, подведение итогов аттестации и разработку проекта приказа об итогах аттестации;

Стоимость часа работы менеджера по персоналу примерно равна 124 руб. Планируется, что аттестацию пройдут все рядовые работники предприятия (41 чел.)

Отсюда затраты на работу менеджера по персоналу при подготовке мероприятий аттестации составят: $Ztizi = 41 * 0,76 * 124 = 3863$ руб.

Таким образом, затраты на оплату труда специалистов отдела управления персоналом составят:

$tj (zj + zk)$ - затраты фонда оплаты труда работников, которые будут оценивать аттестующихся: руководитель подразделения, старший менеджер, коллега и менеджер по персоналу.

В аттестации примут участие 2 руководителя, 2 старших менеджера и 4 коллег работника, а также менеджер по персоналу.

Число аттестуемых - 41 человек, на подготовку отзыва для каждого аттестуемого оценивающий примерно тратит 3 часа. Расходы на подготовку отзывов определяются по формуле:

$tj (zj + zk) = 3 \text{ ср} * \text{Пат} * \text{р} * \text{Вр}$, где:

$tj (zj + zk)$ - затраты оценивающего на подготовку отзыва, тыс. руб.

ср - среднечасовая зарплата оценивающего, руб.

Пат - число аттестуемых, чел.

р - число оценивающих, чел.

Вр - затраты времени на подготовку отзыва, час.

Так как затраты у оценивающих не одинаковы, берется средний показатель затрат всех оценивающих.

Таким образом, среднечасовая зарплата оценивающего - равна 248 руб.

Итого:

$tj (zj + zk) = 248 * 41 * 9 * 3 = 274536$ руб.

орг - организационные затраты на проведение аттестации: обеспечение канцелярскими товарами, подготовка помещения.

Общая сумма организационных затрат на проведение аттестации 41 работника составит около 24000 руб.

Общая сумма затрат (Зат.) на подготовку, проведение аттестации и подведение итогов включает:

$\text{Зат} = 3863 + 274536 + 24000 = 302399$ руб.

Эффект от проведения данных мероприятий выражается в следующих показателях:

-повышение объема продаж на предприятии;

-рост качества обслуживания;

-повышение степени удовлетворенности работников трудом;

-рост квалификации работников.

Таким образом, можно сделать выводы:

1. Для успеха в фитнес-клубе очень важен правильный подбор кадров. От того, насколько правильно будет подобран персонал, будет зависеть дальнейшая работа. Он должен точно представлять, какой тип кандидатов нужен для стабильного трудового коллектива, способного добиться высоких конечных результатов.

2. Оценивая степень удовлетворенности персонала в фитнес-клубе ООО «МД-Фит» можно отметить, что она находится на среднее - высоком уровне, но все же здесь есть куда стремиться.

Итак, правильное управление, обучение и повышение квалификации служащих в будущем приведут к достижению главной задачи любой фирмы долговечное существование и финансовая устойчивость. Внедрение мероприятий экономически целесообразно.

Литература:

1. Авдеев В.В. Управление персоналом: оптимизация командной работы: реинжиниринговая технология: учеб. пособие для студ. вузов / В. В. Авдеев. - Москва: Финансы и статистика, 2012
2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. СПб.: ПИТЕР, 2009.
3. Акмеологическая оценка профессиональной компетентности государственных служащих: учеб. пособие / В. В. Воронин и др.; под общ. ред. А. А. Деркача; Рос. акад. гос. службы при Президенте Рос. Федерации. - Изд. 2-е, перераб. и доп. - М.: Изд-во РАГС, 2010
4. Борисова Е.А. Оценка и аттестация персонала. СПб., 2012
5. Василенко, Л. А. Аутсорсинг - инновационная кадровая технология государственной службы / Л. А. Василенко ; Рос. акад. гос. службы при Президенте Рос. Федерации. - М. : Наука, 2011.
6. Мигел А.А. Обеспечение кадрами руководителей и специалистов сельскохозяйственного производства. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Москва, 1999
7. Мигел А.А. Обеспечение кадрами руководителей и специалистов сельскохозяйственного производства. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московская сельскохозяйственная академия имени К. А. Тимирязева. Москва, 1999
8. Пирогова Т.Э. Рынок труда и система высшего профессионального образования: точки сопряжения и новая парадигма управления // Инновационное развитие современной науки. Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 9 частях. Ответственный редактор А.А. Сукиасян. 2014. С. 107-109.

ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА: НАЦИОНАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ МАСШТАБ

Александров Е.Л., к.п.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Анализируя проблематику состояния и развития строительного комплекса в общенациональном и региональном масштабе, автор показывает некоторые приоритетные направления в обеспечении его устойчивости.

Ключевые слова: строительный комплекс, интеграция строительных организаций, инвестиционные проекты, девелопер, социально ответственное поведение.

В многоотраслевой экономике современной России заметно повышается роль строительного комплекса. Основу данного целевого комплекса составляет воспроизводственный принцип в создании конечной продукции – жилья, производственных объектов, общественных сооружений. Успешное функционирование строительной индустрии невозможно без взаимодействия с предприятиями других хозяйственных отраслей. Так, топливно-энергетический комплекс питает стройки электроэнергией, а металлургический комплекс обеспечивает поставку железных конструкций для монолитного домостроения. В свою очередь развитие строительной отрасли обуславливает увеличение объемов продукции агропромышленного, транспортного, военно-промышленного комплексов. Налаженная общегосударственная система межотраслевых комплексов является фактором устойчивого развития отечественной экономики, что в нынешних условиях возрастания трудностей геополитического характера приобретает все большую значимость.

Теоретической разработкой проблем становления, управления развитием и интенсификацией строительного производства в национальном и региональном масштабе заняты Иванченко О., Кольванов В., Монфред Ю., Панибратов Ю. Большинство из них сходятся во мнении, что процесс формирования строительного комплекса в постсоветский период был весьма непростым. На начальном этапе рыночных преобразований в этой отрасли, как и во многих других, прослеживается тенденция к дроблению крупных строительных объединений на мелкие частные предприятия. Последствиями дезинтеграционного процесса явились сокращение объемов строительства в производственной и социальной сферах, ухудшение качества строительных работ. Кроме того, малые компании в сравне-

нии с крупными фирмами в этом сегменте не столь успешно адаптировались к рынку. Поэтому с начала 2000-х гг. проявляется тенденция к объединению строительных организаций и появление вертикально интегрированных производственных компаний, включающие головные и дочерние фирмы с налаженным замкнутым циклом производства. Наличие подобных экономических союзов с одной стороны, способствует упрочению их внутривозрастных отношений и конкурентоспособности, а с другой, свидетельствует о монополизации отрасли, когда именно крупные компании, обладая рыночной властью, получают выгодные заказы (включая государственные), что сдерживает развитие малого и среднего бизнеса.

Строительный комплекс РФ объединяет 205 тыс. подрядных строительных и проектных организаций, предприятий по производству строительных материалов. Общее число занятых в комплексе – 5,6 млн. чел. (8,3% всех работников в экономике). [1] Объем строительных работ, произведенных в нашей стране в период с января по ноябрь 2014г., составил около 5,2 трлн. руб. Рейтинг наиболее благополучных регионов по данному показателю возглавляют Москва, Санкт-Петербург, Татарстан, Башкортостан, Краснодарский край, Нижегородская, Самарская и Тюменская области. В этих регионах стабильны темпы роста производственного и особенно жилищного строительства. Так, прирост ввода строящегося жилья за указанное время составил 20,9% относительно соответствующего периода 2013г. [2]

Характеризуя развитие отечественной строительной отрасли, играющую более значимую роль в создании ВВП по сравнению с рядом европейских государств, отметим, тем не менее, снижение ее объемов в настоящий период. В ряду основных причин такого положения следует назвать высокую степень налогообложения, ужесточение конкуренции, повышение процента износа строительного оборудования, ощутимую нехватку квалифицированных рабочих, недостаток заказов на возведение объектов строительства, удорожание сырья и материалов. Преодолеть указанные проблемы строительного комплекса в условиях продолжающейся рецессии национальной экономики, спровоцированной падением цен на углеводороды, а также введением секторальных санкций западного сообщества, весьма сложно. Необходима система мер институционального характера достижения целевых параметров и сроков реализации национальных программ в данном сегменте хозяйства, модернизации его, реализации принципа государственно-частного партнерства, подготовки квалифицированных кадров и ряд других.

Рассмотрим далее состояние строительного комплекса Калужского региона. Отмеченная выше тенденция к укрупнению строительных организаций в масштабе страны проявляется и на уровне нашей области. В течение последних десяти лет на региональном рынке жилищных строи-

тельных услуг довольно прочные позиции занимают как местные крупные компании СУ-155, «Калугаагропромстрой», «Экострой», «Полистрой», СМУ-1, «Казмин СтройИнвест», «Кировстрой», «Монолит», так и «варяги» – московские компании ПИК, «Еврострой», «Остов», самарская «Коселев-проект», тульская «Стройсервис плюс», смоленская «Капитель», белорусская «МАПИД», украинская UDP. Кроме них в отрасли функционируют более 400 предприятий малого бизнеса. [3] Столь значительное представительство строительных компаний ведет к усилению рыночных механизмов: так, в большинстве микрорайонов областного центра, по данным на начало 2015г. цена за квадратный метр строящегося жилья колеблется в пределах 40-43 тыс. руб. В условиях заметного превышения предложения жилой недвижимости над спросом следует рассчитывать на стабилизацию цен на нее в среднесрочном периоде.

Калужская область – 5-я в ЦФО по объемам ввода жилья: в 2013г. возведено 657,1 тыс.кв.м., а за первую половину 2014г. – 264,5 тыс. кв. м. Некоторое замедление темпов и объемов жилищного строительства в регионе, прослеживаемое в настоящее время, объясняется исчерпанием резервов для наращивания мощностей домостроительных комбинатов, отставанием в развитии инженерных коммуникаций (водо- и энергоснабжения), устареванием парка машин строительных организаций, недостаточной платежеспособностью населения.

Действенной формой устранения названных проблем может стать реализация региональной целевой подпрограммы развития строительного комплекса на период до 2020г. Подпрограмма нацеливает на формирование в региональной экономике сегмента территориального развития и жизнеобеспечения, включающего в себя системный девелопмент земли, производство высококачественных стройматериалов, капитальное и жилищное строительство, что обеспечит мультипликативный эффект в развитии края. [4] Так, для увеличения производства строительных материалов, изделий и конструкций предусматривается модернизация основных фондов действующих и вновь возводимых предприятий. За минувшие три года технологические усовершенствования производства бетонных плит на ЗАО «Калужский завод ЖБИ» обеспечили повышение объема продукции до 46 тыс. куб. м в год. Еще одно предприятие областного центра – ЗАО «Калужский завод строительных материалов», используя японское передовое оборудование и программы управления, нарастило производство силикатного кирпича в 2,5 раза. Широкое обновление основных фондов претерпели ряд строительных компаний области: ООО «Товарковская керамика», ООО «ДСЗ», ОАО «Ново-Пятовское производственное объединение», ЗАО «Кировская керамика». Среди новых производств комплекса выделим ООО ДСК "ГРАС-КАЛУГА" (г. Малоярославец), которое построило завод по производству ячеистого авто-

клавного газобетона. Выход продукции предприятия – 500 тыс. куб. м в год.

На протяжении последнего времени наш регион в числе лидеров национального рейтинга по привлечению инвестиций в различные отрасли хозяйства. Прямые капиталовложения осуществляются и в строительную сферу, что обусловлено выгодой географического расположения (возрастание темпов строительства коммерческой и жилой недвижимости в Московской агломерации предполагает поставку в значительных объемах строительных материалов из сопредельных областей), наличием запасов природного сырья (пиломатериалы, глина, песок, щебень), низким уровнем транспортных издержек. В общем объеме инвестиций в местное строительство отметим увеличение доли иностранных инвестиций с 24,9 млн. долл. в 2011г. до 25,2 – в 2012г. [5, с.113] Как пример, в области реализуются инвестпроекты с участием девелоперов из Турции: строительство жилого комплекса повышенной комфортности «Дубрава» в Калуге, завода по производству бетона в индустриальном парке «Ворсино», деревообрабатывающего комбината в особой экономической зоне «Людиново». Реализация последнего из указанных проектов будет способствовать преодолению существующей диспропорциональности между северными и южными районами области в размещении организаций промышленности строительных материалов.

Рамки статьи не позволяют сделать более подробный обзор всей проблематики развития строительного комплекса в Калужском регионе. Остановимся лишь на таком, на наш взгляд, важном аспекте, как формы проявления социально ответственного поведения компаний в данной отрасли. В сложных хозяйственных условиях современного периода осуществление практики социальной направленности строительного бизнеса весьма затруднено. Тем большую общественную значимость представляют благотворительные акции, создание экологически безопасных производств компаниями, укрепляющие их репутацию и инвестиционную привлекательность. Еще в 2010г. французская компания «Лафарж» (производство цемента, Ферзиковский район) спонсировала строительство игровой детской площадки и капитальный ремонт кровли детского сада. [6, с.6] Со временем число подобных акций, приобретающий системный характер, растет. Одно из успешных предприятий юга области – ЗАО «Кировская керамика», является не только крупным налогоплательщиком района (315 млн. руб. в 2013г.), но и вносит весомый вклад в развитие местного сообщества, поддерживая учреждения здравоохранения, культуры, образования, храмы Калужской епархии (11,5 млн. руб. в 2012-2013 гг.). Белорусская компания «МАПИД» осуществляет возведение микрорайона «Малиновка» (Калуга) с учетом соблюдения санитарных норм: так, вода в жилом комплексе будет дополнительно очищаться

специальными установками. Высокие требования по противодействию загрязнению окружающей среды предъявляются на Калужском асфальтобетонном заводе (открыт в 2014г.), где 640 очистных фильтров удерживают 99,9% всех вредных веществ.

Даже краткий анализ функционирования строительного комплекса в масштабе национальной и региональной экономики позволяет сделать вывод о важности его места и роли в социально-экономическом развитии страны. Приоритетными задачами в обеспечении устойчивости сферы строительства в условиях экономической неопределенности являются обновление ее основных производственных фондов, создание новых ресурсосберегающих, экономически эффективных технологий по выпуску строительных материалов и конструкций. Эти меры, как составная часть курса на импортозамещение, будут способствовать повышению ее конкурентоспособности.

Литература

1. Сколько стоит Россия: 10 лет спустя /И.А. Николаев и др. М.: ООО «ФБК», 2014. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.fbk.ru/upload/iblock/d34/04construction.pdf>.
2. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в январе-ноябре 2014 года. [Электронный ресурс] Режим доступа:<http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/eb1783a2-c315-4326-9ad8a7204545490a/monitoring2014month11.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=eb1783a2-c315>.
3. В Калужской области дома строят 20 крупных и 400 мелких компаний. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.kp40.ru/news/kp/21406/>.
4. Подпрограмма «Развитие промышленности строительных материалов и индустриального домостроения в Калужской области» государственной программы Калужской области «Экономическое развитие в Калужской области» Постановление Правительства Калужской области от 23 декабря 2013г. №716.
5. Калужской области 70 лет. Юбил. стат. сб. - Калуга: Калугастат, 2014.
6. Александрова О.Е., Александров Е.Л. Социальные ориентиры деятельности крупного бизнеса в Калужском регионе /Современные концептуальные положения научных исследований и практика управления бизнесом: Материалы X международной НПК (24 января 2014г). Кн.1. - Челябинск: Челябинский филиал Финуниверситета, 2014.
7. Петрушина О.М. Обзор ценовой ситуации на рынке жилья Калужской области // Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Пироговой Т.Э. 2014. С. 283-289.

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ: СОСТОЯНИЕ И ПРОГНОЗЫ

Петрушина О.М., к.э.н., доцент

Российский государственный гуманитарный университет, г. Калуга
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Непарко М.В., старший преподаватель

Российский государственный гуманитарный университет, г. Калуга

Аннотация. В работе характеризуется рынок недвижимости Калужского региона, рассматривается его привлекательность для индивидуальных и институциональных потребителей. Дается прогноз его развития в условиях кризиса.

Ключевые слова: рынок недвижимости, прогнозные оценки, Калужская область.

Рынок недвижимости всегда был и остается одним из главных показателей экономического состояния и развития государства. Поэтому данному сектору уделяется довольно пристальное внимание. Состояние рынка недвижимости в целом можно определить несколькими параметрами: тип объекта недвижимости, степень доходности объекта, назначение объекта и т.п. В соответствии с вышеперечисленными критериями можно выделить несколько наиболее крупных секторов рынка в России, среди которых наиболее значимым для населения является рынок жилой недвижимости.

Жилье по-прежнему остается одной из наиболее острых и социально значимых проблем для многих жителей Калужской области. Калужский регион находится в Центральном Федеральном округе. Выгодное расположение этого города по климатическим и экономическим параметрам привлекает большое количество жителей страны. Рынок жилой недвижимости здесь развивается так же, как и в целом в России. Недвижимость в Калуге интересна многим людям. Это сравнительно небольшой город, расположенный на живописных берегах исконно русской реки Ока. Средняя численность населения и расположение в центральной части России делают этот город привлекательным для проживания в глазах многих людей. [1]

Привлекательна и сама Калуга, как для населения, так и для строительных компаний. Довольно высокий уровень жизни по сравнению с другими российскими городами, низкий уровень безработицы и постоянный приток приезжих из других мест способствуют тому, что цены на строящееся жилье остаются в Калуге сравнительно высокими. Здесь воз-

водятся как одиночные многоэтажные дома, так и комплексы многоэтажек, а также комплексы жилых домов малой этажности, образующих обособленные поселки. Застройщики учитывают, что в городе проживают люди с очень разными уровнями доходов, и предлагают жилье от эконом-класса до элитного класса. Довольно популярны в городе квартиры-студии. Этот доступный по цене вариант позволяет обзавестись собственной квартирой тем, кто долгое время жил в коммуналке или в общежитии.

Калужская область в 2014 году ввела в эксплуатацию 792,4 тыс. кв. м жилья, что на 20,6% больше, чем за аналогичный период прошлого года. План Минрегиона РФ для Калужской области на 2014 год был определен в 700 тыс. кв. м жилья. Таким образом, за 12 месяцев он перевыполнен на 13,2%. При этом большая часть (96,4%) введенных в эксплуатацию жилых домов построена предприятиями частной формы собственности и индивидуальными застройщиками. В том числе индивидуальные застройщики построили 3 тыс. 618 жилых домов общей площадью 469,8 тыс. кв. м, что составляет 59,3% от всего введенного жилья по области. [2]

За счет собственных средств организаций и индивидуальных застройщиков построено 99,3% всего жилья. При этом с иностранным участием построено 1,7% введенного жилья (13,5 тыс. кв. м), религиозными организациями - 1,1% (8,4 тыс. кв. м). В 2,1 раза вырос объем построенного в регионе муниципального жилья - до 5,9 тыс. кв. м (0,7% в общем объеме). Ввод жилья в 2014 году осуществлялся во всех муниципальных районах и городских округах области. При этом только в Калуге было построено 281,7 тыс. кв. м жилья, что на 51% больше, чем в 2013 году. [2]

Что касается прогнозных оценок рынка недвижимости в Калужской области, то пока идут колебания валют, пока рубль слаб, этот вопрос будет волновать многих калужан. Постараемся объективно оценить ситуацию в этом сегменте. Ведь она действительно остра, потому что хозяева вторичного жилья опасаются, что из-за срыва цен на пике, уже через шесть месяцев придется снижать стоимость жилья. Потенциальные покупатели в свою очередь пытаются просчитать ситуацию: а не придется ли им завтра переплачивать за то жилье, которое еще сегодня обходится им дешевле.

В настоящее время стоимость недвижимости кажется завышенной. Но это с одной стороны. С другой – в связи с ослаблением рубля, те, кто обладают определенными накоплениями, могут кинуться приобретать объекты на рынке недвижимости. В связи с этим прогноз на рынке недвижимости в 2015 году преподносит два варианта. Первый: рост цен на жилье может быть продолжен, но это в случае, если в России кризис не усугубится. Второй: в случае полномасштабного наступления кризиса, такого с которым мы столкнулись в 2009 году, цены на жилье снизятся и, возможно, существенно. Практика 2009 года предполагает именно такой вариант развития ситуации на рынке жилья. По прогнозным данным в Калужском

регионе в 2015 - 2017 годах объемы ввода жилья возрастут и составят более 700 тыс. кв. метров в год. При этом доля индивидуального жилищного строительства сохранится на уровне 2014 года и будет составлять в среднем 43%. [3]

Обобщая вышесказанное, можно сделать определенный вывод: скорее всего, в течение первого полугодия 2015 года (а, возможно, и в течение всего года) ценовая политика на рынке недвижимости будет сохранять стабильность, даже под влиянием различных внешних факторов. Многие эксперты сходятся во мнении, что рынок недвижимости в 2015 году если и претерпит изменения, а именно – снижения цен, то не ранее второго полугодия. А вот впоследствии такая тенденция, скорее всего, будет сохраняться в течение нескольких лет.

Литература

1. *Петрушина О.М* Обзор ценовой ситуации на рынке жилья калужской области . В сборнике: Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Пироговой Т.Э.. 2014. С. 283-289.
2. <http://kalugastat.gks.ru/> Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калужской области
3. <http://admoblkaluga.ru/> Портал органов власти Калужской области

СТРАНОВОЙ ОБЗОР ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ОТРАСЛИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ)

Турсунмухамедов И.Г., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрено использование прямых иностранных инвестиций в Калужской области. Обобщена практика их применения в инвестиционных проектах основных производственных отраслях региона.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, промышленное производство, инвесторы, компании, индустриальные парки, инвестиционные проекты, логистический центр, кластеры.

В накопленных иностранных инвестициях по Калужской области основная доля принадлежит Нидерландам – 23%, Германии – 19%, Кореи –

18%, Англии – 11%. В целом Калужская область привлекает иностранные инвестиции из 25 стран мира[1].

Рассмотрим пострановое поступление прямых иностранных инвестиций в Калужскую область в 2013-2014 гг. на примере конкретных инвестиционных проектов.

Сегодня 67% объема промышленного производства Калужской области дают 20 предприятий из более 20 тысяч хозяйствующих предприятий. Среди них ведущее место занимает «Фольксваген», который дает больше всех в объемах производства.

Концерн Volkswagen AG является крупнейшим иностранным инвестором в российскую автомобильную промышленность[2]. Производственная мощность составляет 225 тыс. автомобилей в год.

Немецкая компания Volkswagen открыла производство автомобилей в Калуге в 2007 году. Объем инвестиций оценивается в 1,3 млрд. евро. До конца 2018 года концерн инвестирует в Россию дополнительно 1,2 млрд. евро.

Начало серийного производства двигателей на новом заводе запланировано на май 2015 года. Руководство калужского завода «Фольксваген» предполагает, что с выходом моторного завода на полную мощность, число занятых на нем может составить 400 человек.

В Калужской области открылся логистический комплекс ООО «Мале Рус» немецкой компании Mahle. Это фирма – поставщик комплектующих и запасных частей для автотранспорта. Ассортимент поставок включает фильтры, термостаты, компоненты двигателя для легковых автомобилей всех известных марок.

Центр расположен в Боровском районе рядом с Обнинском на территории индустриального парка «Ворсино». Логистический комплекс предназначен для складирования автокомпонентов компании. В «Ворсино» также разместился ее восточноевропейский филиал по сбыту, служба технической поддержки и учебные классы. В дальнейшем на территории центра будут созданы производственные площади. Инвестиции в проект составили 518 млн. рублей. Пока создано 17 рабочих мест, со временем их будет около 40. Калужский логистический центр компании будет обеспечивать продукцией концерна не только Россию, но и Белоруссию.

Соглашение о строительстве производственно-складского комплекса на территории индустриального парка «Ворсино» между правительством Калужской области и ООО «Мале Технолоджиз РУС» (ныне – «Мале Рус») было подписано 6 июня 2012 года.

В мае 2014г. в Калуге на территории индустриального парка «Грабцево» состоялось открытие завода по производству лекарственных препаратов «Берлин-Фарма» германской компании «Берлин-Хеми», входящей в фармацевтическую группу Менарини (Италия).

ЗАО «Берлин-Фарма» – первое предприятие компании «Берлин-Хеми» в России. На площади в 10 тыс. кв. м создан современный высокотехнологичный комплекс по производству, контролю и хранению лекарственных препаратов. Оно способно ежегодно производить 50 миллионов упаковок лекарств, применяемых в кардиологии, неврологии, гастроэнтерологии и других направлениях медицины. Все лекарственные средства предназначены для российского рынка. На предприятии создано 150 рабочих мест. Общий объем инвестиций в проект превысил 40 млн. евро.

В Калужской области зарегистрировано порядка 10 российско-германских совместных предприятий различных форм собственности, среди которых ООО «Дробильно-сортировочный завод» в Дзержинском районе (добыча и дробление щебня), ООО «Электроцит-Ко» в Бабынино (производство радиоэлектронной аппаратуры), ООО «Веземанн» в Калуге (строительно-монтажные работы).

Шведский автопроизводитель Volvo в ноябре 2014г. открыл еще одну производственную площадку в России – завод по производству кабин для грузовых автомобилей Volvo и Renault в Калуге.

Шведы уже имеют в Калуге несколько площадок. Одна из них занимается производством грузовых автомобилей Volvo, а вторая специализируется на производстве экскаваторов Volvo. Шведы решили избежать большого территориального разрыва между своими производствами и построили новый завод в непосредственной близости от уже действующих предприятий.

Начальная проектная мощность нового завода составляет 15 тыс. кабин в год, из которых 10 тыс. кабин предназначены для грузовых автомобилей Volvo, а 5 тыс. кабин – для Renault. После окончания цикла производства кабины будут поставляться на калужский завод грузовых автомобилей для финальной сборки.

Инвестиции в строительство завода кабин составили около 90 млн. евро. Предполагаемый штат сотрудников – 350 человек.

Шинный завод Континенталь в Калуге – это первое производство концерна Continental в России, которое было официально запущено в октябре 2013. На предприятии работает 800 человек. В строительство завода было инвестировано 240 млн. евро. Запуском в июне 2014г. нового производства по изготовлению компонентов двигателей в индустриальном парке «Калуга-Юг» международный автомобильный поставщик завод ООО «Континентал Аутомотив Системс Рус» расширяет свое присутствие в России.

Компания Continental – ведущий поставщик автомобильной промышленности с оборотом 33,3 млрд. евро по итогам 2013 года. Новое производство завода Continental в Калужской области будет выпускать порядка 10 наименований продукции.. Поставлять произведенные на калужском

заводе детали для автомобилей будут в первую очередь на российский рынок. Как ожидается, к 2016 году здесь будет создано 330 рабочих мест.

На территории Калужской области с участием швейцарских компаний реализуется целый ряд инвестиционных проектов – «Нестле Пурина ПетКер» (подразделение компании «Nestle» по производству сухих и влажных кормов для домашних животных), ООО «Форбо Калуга» (производство напольных покрытий) и ООО «Омиа Урал» (производство молотого мрамора на территории индустриального парка «Ворсино»).

В начале сентября 2014г. в индустриальном парке «Ворсино» в Боровском районе Калужской области был запущен завод по производству молотого мрамора швейцарского концерна «Омиа», несмотря на санкционную политику ряда европейских государств. Инвестиции в предприятие составили 19,3 млн. евро. Основным рынком сбыта станут регионы Центрального федерального округа России.

Данное производство будет способствовать росту налоговых поступлений в бюджет и станет большим шагом в развитии отечественной строительной индустрии.

На территории области реализуются следующие инвестиционные проекты с участием французского капитала: ООО «ПСМА Рус», совместное предприятие автомобильных концернов PSA Peugeot Citroen и Mitsubishi Motors Corporation; цементный завод компании Lafarge; логистическая компания GEFCO; предприятие по производству косметических средств ЗАО «Л'Ореаль»; проекты концерна Faugecia Group (три предприятия по производству автокомпонентов).

В мае 2014 года в Ферзиковском районе Калужской области открылся завод французской компании Lafarge по производству цемента. Общий объем инвестиций превысил 500 млн. евро. Более полумиллиарда рублей Lafarge направил на реконструкцию и строительство дорог в Ферзиковском районе.

Промышленный комплекс ЗАО «Фрилайт», выпускающий керамогранитную плитку, в сентябре 2014г. получил калужскую прописку в г. Балабаново, благодаря инвестиционному климату региона. Оснащению этого завода могут позавидовать самые передовые предприятия мира. В России подобных машин нет. Это производство построено с учетом самых современных технологий и создано менее чем за полтора года.

Итальянская компания «CF Systems Керамика будущего» инвестировала в предприятие около 50 млн. евро. Сегодня работают две линии, этих мощностей хватит, чтобы выпускать по 5 млн. кв. м керамогранита в год, что составляет 10% от всего рынка данной продукции в России. Такого количества хватит, чтобы облицевать 1300 высотных новостроек. На полную мощность завод в Балабаново выйдет к концу 2014 года. На предприятии создано более 300 рабочих мест. Благодаря запуску нового произ-

водства увеличатся налоговые поступления в бюджет региона. В мае 2014г. в индустриальном парке «Калуга-Юг» был открыт завод по производству техники, предназначенной для содержания автомобильных дорог и тротуаров. ООО «Меркатор Калуга» – это совместный проект немецкого концерна Bucher-Guyer AG и его итальянского подразделения – компании Giletta S.p.a. Общий объем инвестиций в проект составляет более 500 млн. рублей. На предприятии будет создано около 100 рабочих мест. Вся продукция будет поставляться на российский рынок.

Внешнеторговый оборот Калужской области с Китаем за 2013 год вырос почти на 32% и составил 875 млн. долларов США. КНР является вторым после Германии торговым партнером Калужской области.

Сегодня на территории региона работают китайские предприятия автомобильной индустрии – «Fuyao Glass Industry Group» по производству стекла и «Yapp Rus Automotive System» по производству топливных систем для легковых автомобилей. Помимо размещения производственных мощностей, компании из Китая принимают участие в техническом оснащении инновационных объектов, в том числе одного из крупнейших в России цементных заводов «Lafarge», а компания «Petra-Haihua» занимается реконструкцией взлетно-посадочной полосы международного аэропорта «Калуга». Кроме того, сотрудничество с организациями КНР осуществляют научные и образовательные учреждения региона. Также рассматриваются варианты возможного совместного сотрудничества с китайскими фирмами в сфере железнодорожного и авиационного транспорта.

В регионе идет реализация ряда инвестиционных проектов турецких компаний. В индустриальном парке «Ворсино» ООО «Омега Лиз-Калуга» участвует в строительстве логистического центра и других объектов, «Adobag» в партнерстве с «Baras» возводят в Калуге жилой комплекс «Дубрава». Калужский филиал ЗАО «Пивоварня Москва – Эфес» входит в состав объединенной группы Efes Rus.

Турецкая компания «Кастамону Энтегре» планирует построить на территории особой экономической зоны «Людиново» крупное деревообрабатывающее предприятие – завода по производству древесных панелей, древесных плит МДФ, ДСП, ламинированных напольных покрытий, дверных накладок и мебельных панелей[3]. Предположительно, объем инвестиционных вложений составит порядка 600 миллионов долларов. Годовой объем производства достигнет 450-470 тыс. куб. древесины. Турецкая компания «Кастамону» планирует принять участие в строительстве деревообрабатывающего завода в Калужской области к 2016 году.

Таким образом, рассмотрев использование прямых иностранных инвестиций в Калужской области можно сделать однозначный вывод о том, что регион заинтересован в дальнейшем развитии высокотехнологич-

ных производств в целях решения многих социально-экономических задач.

Литература

1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калужской области // <http://kalugastat.gks.ru/>.

2. Витютина Т.А., Пирогова Т.Э. Привлечение иностранных инвестиций в автомобильную промышленность России. Научно-исследовательский финансовый институт, Финансовый журнал, 2011, № 3, с. 57-68.

3. Турсунмухамедов И.Г., Александров Е.И. Особые экономические зоны как фактор привлечения инвестиций в региональную экономику. Коллективная монография «Экономика и общество: проблемы и перспективы модернизации в России», глава 16. Пенза, Изд. ПГУ, 2013, с. 349.

4. Турсунмухамедов И.Г. Условия активизации привлечения иностранных инвестиций в Калужскую область // Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях. Материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Пироговой Т.Э.. 2014. С. 295-299.

5. Харитоновна Л.А., Витютина Т.А. Совершенствование механизма государственной поддержки инвестиционной деятельности в Калужской области // Региональная экономика: теория и практика. 2007. №5. С. 66-70

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРО-КЛАСТЕРА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Окружко О.А., к.э.н., доцент

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье описаны механизмы государственной поддержки агропромышленного комплекса Калужской области. Дана оценка современного состояния регионального агро-бизнеса. Обозначены проблемы и перспективы развития сельскохозяйственной отрасли региона.

Ключевые слова: агро-кластер, фермерские хозяйства, государственная поддержка АПК, ведомственные целевые программы, роботизация, молочно-мясное животноводство.

Одной из приоритетных задач современной экономической политики Калужской области является государственная поддержка регионального агропромышленного комплекса.

Устойчивое развитие аграрного сектора – это основа продовольственной безопасности региона, индикатор качества жизни граждан, критерий эффективности работы органов государственной власти.

Сегодня в Калужской области делается ставка на развитие молочно-мясного скотоводства и модернизацию устаревших агропроизводств. Однако устойчивому развитию регионального агрокомплекса препятствует ряд проблем, требующих скорейшего разрешения.

Так, для отрасли молочно-мясного животноводства основными сдерживающими факторами являются:

- низкий уровень обеспеченности животных высококачественными кормами и их высокая себестоимость;
- изношенность материально-технической базы агропредприятий;
- постоянный рост цен на энергетические ресурсы и основные средства, что негативно сказывается на себестоимости продукции;
- недостаток собственных оборотных средств и высокая стоимость кредитных ресурсов;
- упадок социальной сферы в сельской местности и, как следствие, дефицит квалифицированных кадров;
- слабая инфраструктура отдельных территорий области.

К сожалению, в Калужском регионе по-прежнему сохранились убыточные хозяйства. Многие сельхозпроизводители не имеют собственных оборотных средств, а сумма их кредиторской задолженности превышает выручку более чем в 2 раза. Это сказывается не только на финансовом положении самих аграриев, но и на конкурентоспособности регионального АПК в целом.

Повысить эффективность аграрного сектора возможно при высоком качестве производимой продукции и активном использовании современных технологий. Поэтому задача областного профильного министерства оказать активное содействие тем, кто готов к техническому перевооружению и совершенствованию своей деятельности. Прежде всего, это касается роботизации фермерских хозяйств.

Роботизация в сельском хозяйстве - это важный шаг на пути совершенствования регионального агрокластера. Автоматизация производственных процессов, использование современной высокопроизводительной техники и другие инновации в АПК позволяют сделать аграрное производство стабильным и приносящим высокую прибыль вне зависимости от погодных условий. В свою очередь, это обеспечит региональный продовольственный рынок собственной продукцией, соответствующей европейским стандартам качества.

В настоящее время в Калужской области реализуется ведомственная целевая программа по созданию 100 роботизированных животноводческих

ферм. Одним из приоритетных направлений данной программы является развитие отрасли молочного животноводства [4].

Сегодня агропредприятиями региона используется 45 доильных залов различных модификаций, а также 48 роботизированных установок. При этом только за 2014 год в области создано свыше 20 высокотехнологичных хозяйств. На стадии завершения строительства и пусконаладочных работ находятся еще 58 роботов.

Среди двенадцати субъектов Центрального федерального округа Калужская область занимает 3-е место по производству молока. По состоянию на 25 февраля 2015 г. объем молочного производства достиг 539 тонн, что на 16 % выше показателя прошлого года. При этом надой на одну корову вырос по сравнению с 2014 г. на 2,4 кг и составил в среднем 15 кг [5].

Согласно данным статистики применение современной роботизированной системы для доения повышает надой на одну фуражную корову в среднем на 15%. Это создает дополнительные преимущества для реализации целевой программы и способствует высокой привлекательности регионального проекта не только для потенциальных инвесторов, но и для уже работающих на рынке фермерских хозяйств.

К тому же всем участникам областной целевой программы оказываются различные виды финансовой и нефинансовой поддержки. Примером такой помощи является содействие в разработке и реализации бизнес-проектов, начиная с подписания инвестиционного соглашения и заканчивая запуском новой роботизированной фермы. Инвесторы также имеют льготные условия кредитования и возможность компенсации части затрат на приобретение роботизированных установок, племенного скота и модернизацию производства. Кроме того, им предоставляется пакет налоговых льгот и помощь в развитии инфраструктуры – строительстве дорог, водоснабжении, подключении хозяйств к электрическим и газовым сетям.

В свою очередь, это требует организации бесперебойного финансирования и привлечения значительных денежных средств на реализацию программы. Только на приобретение 200 роботизированных установок в ближайшие 2 года из областного бюджета планируется потратить 640 млн. руб. Еще 960 млн. руб. будут привлечены за счет других источников.

На строительство доильных залов за счет средств регионального бюджета будет профинансировано 48 млн. руб. Около 3,6 млн. руб. планируется привлечь для приобретения технологического оборудования.

Всего же за три года на реализацию программы из регионального бюджета будет выделено 691,6 млн. руб. А для привлечения кредитных средств на льготных условиях дополнительно потребуется еще 1,3 млрд. руб. [4].

Безусловно, это создает дополнительную нагрузку на областной бюджет, поэтому успешная реализация региональной аграрной политики возможна лишь при активном взаимодействии со всеми уровнями и ветвями государственной власти, тесном сотрудничестве с инвестиционными финансовыми институтами, укреплении стабильных партнерских отношений с бизнесом и общественными организациями.

Одним из инструментов улучшения инвестиционного климата в аграрной сфере может стать работа Центра развития агропромышленного комплекса, созданного в 18 июня 2013 года. Главный упор в деятельности центра делается не только на содействие в реализации крупных агропроектов, но и на активную помощь в развитии малых сельхозпредприятий.

Созданию комфортной бизнес-среды для реализации проектов в региональном агропромышленном комплексе должны способствовать и другие созданные в регионе институты развития, в числе которых:

- Корпорация развития, являющаяся государственным девелопером земельных участков, чья деятельность сконцентрирована на развитии имеющихся и создании новых индустриальных парков;

- Агентство регионального развития – это государственный консультант, осуществляющий информационную и консультационную поддержку инвесторам на безвозмездной основе;

- Индустриальная логистика – компания, которая решает вопросы транспортно-логистической инфраструктуры;

- Агентство инновационного развития – государственный оператор по развитию инновационного и высокотехнологического сектора областной экономики.

Сегодня в Калужской области реализуется кластерный принцип экономического развития. И агропромышленный комплекс в этом смысле не является исключением. Для стимулирования притока инвестиций в региональный агро-кластер в Калужской области реализуются крупномасштабные проекты по созданию специализированных индустриальных площадок и зон, оснащенных современной инфраструктурой для ведения бизнеса.

В области начал создаваться агроиндустриальный парк «К-Агро» (Боровский район), ориентированный на переработку региональной сельхозпродукции. Расширяется инфраструктура агротехнопарка "Оптинский" в Козельском районе, который призван обеспечить регион высокотехнологичными крестьянско-фермерскими хозяйствами и животноводческими комплексами, а также стимулировать жилищное строительство в сельских поселениях.

Не менее перспективными проектами в сфере АПК являются:

- агротехнологический центр «Детчино», на территории которого размещены предприятия крупных европейских компаний. В их числе, ве-

дущие производители почвообрабатывающей и посевной техники «Гримме» и «Лемкен» (Германия), а также известный российско-германский холдинг «ЭкоНива», специализирующийся на племенном животноводстве и выращивании кормов и картофеля европейской селекции;

- особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Людиново», одним из приоритетных направлений которой станет развитие тепличного хозяйства в регионе. Признанным флагманом в данной сфере является немецкая компания "Агроинвест", реализующая инвестиционный проект по строительству крупнейшего в Центральном федеральной округе комплекса по выращиванию и переработке овощей.

Другим механизмом стимулирования регионального агро-бизнеса может стать всесторонняя государственная поддержка малых форм хозяйствования.

С этой целью в регионе созданы ведомственные целевые программы: «Поддержка начинающих фермеров в Калужской области» и «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств в Калужской области» [2,3]. Благодаря этим программам более 80 фермерских хозяйств смогут реализовать свои высокотехнологичные проекты в сфере аграрного бизнеса.

В приоритете создание парка малого и среднего бизнеса «SME парк», призванного стать региональным центром хранения и распределения сельскохозяйственной продукции. Ожидается, что в его состав войдут экспоцентр, широкий продовольственный рынок бизнес-инкубатор и гостиница [6].

Не менее важно предусмотреть полное и своевременное субсидирование отрасли мясного животноводства, льготные ставки по кредитам, налоговые преференции и другие меры государственной поддержки начинающих фермеров.

По прогнозам областного Министерства экономического развития у Калужского региона имеются все возможности, чтобы обеспечить приток частных инвестиций в региональный АПК до 800 млн. рублей в год. А объем производства сельскохозяйственной продукции за 2014 - 2017 годы увеличить на 41,7% [1].

Полагаем, что системная работа и всестороннее сотрудничество органов власти, бизнеса и населения позволят претворить в жизнь амбициозные планы по развитию региональной отрасли сельского хозяйства. В свою очередь, это позволит создать дополнительные рабочие места, привлечь на село квалифицированных молодых специалистов, а также повысить заработную плату в сельхозорганизациях, которая в настоящее время существенно ниже средней оплаты труда в регионе. К тому же высокотехнологичное развитие регионального агро-кластера позволит решить проблему вовлечения в оборот неиспользуемых сельскохозяйственных земель

и благоустройства населенных пунктов за счет оснащения территорий качественной инженерной инфраструктурой.

Литература

1. О прогнозе социально-экономического развития Калужской области на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов: Постановление Правительства Калужской области от 22.08.2014 г. № 493 // официальный портал органов власти Калужской области. URL: <http://www.admoblkaluga.ru/sub/econom/strategy/> (дата обращения 03.03.2015 г.).

2. Об утверждении ведомственной целевой программы «Поддержка начинающих фермеров в Калужской области»: Приказ министерства сельского хозяйства Калужской области от 05.04.2012 г. № 68// официальный портал органов власти Калужской области. URL: <http://www.admoblkaluga.ru/sub/selhoz/folder4/page6.php> (дата обращения 02.03.2015 г.).

3. Об утверждении ведомственной целевой программы «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств в Калужской области»: Приказ министерства сельского хозяйства Калужской области от 01.03.2012 г. № 35 // официальный портал органов власти Калужской области. URL: <http://www.admoblkaluga.ru/sub/selhoz/folder4/page6.php> (дата обращения 02.03.2015 г.).

4. Об утверждении ведомственной целевой программы «Создание 100 роботизированных молочных ферм в Калужской области»: Приказ министерства сельского хозяйства Калужской области от 24.02.2014 г. № 39 // официальный портал органов власти Калужской области. URL: http://www.admoblkaluga.ru/sub/selhoz/folder5/100_robot_ferm (дата обращения 02.03.2015 г.).

5. Калужская область – в тройке лидеров по производству молока в ЦФО // официальный сайт ГАУ КО Агентства развития АПК. URL: <http://apkko.ru/news/kaluzhskaya-oblast-v-trojke-liderov-po-proizvodstvu-moloka-129/> (дата обращения 03.03.2015 г.).

6. Окружко О. Феномен инвестиционной привлекательности Калужской области // *Регион: экономика и социология*, 2015, № 2 (86).

РОЛЬ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОСРЕДНИКОВ В РАЗВИТИИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Медведева О.С., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Важную роль в процессах перемещения материальных и информационных потоков в масштабах региона принимают на себя логистические посредники или провайдеры логистических услуг. Логистические посредники обеспечивают оптимальную систему товаропотоков, используя рыночный механизм саморегулирования.

Ключевые слова: провайдеры логистических услуг, логистика, логистический аутсорсинг

Важную роль в процессах перемещения материальных и информационных потоков в масштабах региона и других субъектов РФ способны взять на себя логистические посредники или провайдеры логистических услуг. В зависимости от уровня интеграции и координации логистической деятельности таких посредников и провайдеров принято дифференцировать на несколько классов или категорий [2]:

1. 1-PL, когда функции провайдеров и все логистические операции берут на себя сами грузовладельцы;

2. 2-PL провайдеры или узкофункциональные логистические посредники – транспортные компании, экспедиторы, склады общего пользования, грузовые терминалы, таможенные брокеры, агенты, стивидорные и страховые компании, фирмы по оказанию информационно-консалтинговых услуг в области логистики и т.п.;

3. 3-PL провайдеры – фирмы, оказывающие комплексный логистический сервис для клиента в производственной, торговой или сервисной области;

4. 4-PL системные логистические интеграторы. Они осуществляют системный подход к управлению логистическими бизнес-процессами, включая формирование эффективной цепи поставок и обмен данными между контрагентами цепи в реальном масштабе времени, с помощью современных информационных систем и технологий.

Рынок логистических услуг представляет собой быстро развивающийся сектор бизнеса. Ежегодный прирост мирового рынка логистических услуг составляет около 5–6%. С начала 2000 гг. развитие в большей степени имели 2-PL провайдеры в традиционных видах логистической деятельности: транспортировка, грузопереработка и складирование товаров. В будущем ожидается ежегодное увеличение на 10–15% деятельности 3-PL провайдеров. По прогнозам специалистов, наивысший уровень прироста объема логистического сервиса – приблизительно 15 – 20 % ожидается для 4-PL провайдеров.

Развитие рынка логистических услуг и повышение значимости логистических посредников в Калужской области, определяется действием следующих факторов:

- увеличением потребительского спроса и динамикой роста розничного товарооборота;
- массированным выходом на региональные рынки западных транснациональных компаний, производящих и реализующих потребительские товары;
- ростом промышленного производства и расширением рынков сбыта промышленных и торговых компаний.

Процессы закупки и дистрибуции для многих современных компаний становятся все более сложными и дорогостоящими. В целях снижения затрат и отвлечения средств на непрофильные функции многие компании используют логистический аутсорсинг, выстраивая логистическую систему адаптивную к внешней среде, что позволяет им более успешно выполнять требования потребителей. Другой причиной повышения роли логистических посредников является расширение спектра логистических услуг и рост числа предприятий, задействованных в данной сфере. Если ранее к области логистической деятельности относилось складирование, транспортировка и грузопереработка, то в настоящее время усиливаются новые направления логистических услуг: развитие бренда, дизайн продукта, обеспечение снабжения материальными ресурсами, прием и выполнение заказов.

В условиях рыночных отношений организация решает: перейти ли к контрактной логистике или самостоятельно решать вопросы, связанные с процессом товародвижения. Отказ от услуг логистического оператора имеет ряд плюсов, к числу которых относятся: независимость от поставщиков услуг, обеспечение конфиденциальности своего бизнеса, самостоятельный контроль и накопление опыта. Основным минусом для организации является необходимость инвестировать значительные средства в непрофильные активы – складскую и транспортную инфраструктуру.

Концепция аутсорсинга все больше приживается как в России, так и в Калужской области, когда промышленные и торговые предприятия непрофильные функции передают сторонним организациям. Передав выполнение логистических операций профессионалам-аутсорсерам, предприятие получает возможность сосредоточиться на развитии собственного профильного бизнеса, освоении новых продуктов и технологий. Наличие у логистических посредников профессионального опыта и собственной инфраструктуры обеспечивает снижение себестоимости самих услуг. При этом риски, связанные с товарными потерями относятся к проблемам посредников-аутсорсеров.

Анализ регионального рынка логистических услуг позволил вы-

явить следующие тенденции.

1. Наблюдается консолидация и укрупнение логистических посредников. Это связано с тем, что клиенты желают иметь дело с одной компанией и получить от нее весь спектр логистических услуг.

2. Появляются новые потребности клиентов, что приводит к расширению перечня предоставляемых логистических услуг на региональном рынке.

3. Происходит кардинальное переосмысление деятельности логистических компаний. В современных условиях логистические посредники – это клиентоориентированные субъекты рынка, имеющие: высококвалифицированный персонал, разработанные стандарты обслуживания клиентов, современное информационное обеспечение и корпоративную культуру.

4. Логистические посредники используют современные технические и информационные средства в процессе обслуживания клиентов.

5. Одним из главных конкурентных преимуществ логистических компаний является инновационность подходов в работе, ориентированная как на удовлетворенность клиента, так и на снижение себестоимости оказываемых услуг.

В настоящее время основные транспортные потоки все еще завязаны на столицу, которая уже не справляется с возрастающим объемом грузооборота. Решить эту проблему поможет строительство логистических мощностей в регионах. По словам губернатора Калужской области, именно транспортно-логистическому кластеру сегодня уделяется повышенное внимание.

Развитие логистических центров в регионе идет в современном европейском формате Freight Village — «грузовая деревня». Это многофункциональные логистические комплексы. Freight Village «Ворсино» расположена на 600 га. Грузовая деревня способна растамаживать до 250 автомобилей в день и до 500 тысяч железнодорожных контейнеров ежегодно. Объем инвестиций в данный проект оценивается в 100 млн долларов США. [3]

Еще одним из перспективных направлений для Калужской области является развитие воздушных перевозок. В регионе создаются два международных аэропорта. Аэропорт «Ермолино», реконструкция которого осуществляется совместно с авиакомпанией «UTair». Аэропорт рассчитан на low-cost перевозки с трафиком до 8 млн пассажиров в год, что позволит существенно разгрузить московские аэропорты. Второй масштабный проект — реконструкция международного аэропорта «Калуга».

Как считает президент Евроазиатской логистической ассоциации (EALA) Николай Титюхин, изменение границ Москвы приводит к тому, что в соседней Калужской области увеличиваются грузопотоки. Поэтому именно здесь надо создавать логистический пояс и строить эффективную транспортно-логистическую систему [3].

Исполнительный директор PNK Group Олег Мамаев полагает, что логистический рынок России крайне централизован. Первый шаг к децентрализации — это пример Калужской области. В регионе работают, основываясь на лучших мировых практиках. Здесь активно развивается складской и промышленный built-to-suit, то есть создаются точные решения под нужды и требования бизнеса и конкретного заказчика. [3]

Резюмируя вышесказанное, можно сделать следующий вывод: для формирования современного регионального потребительского рынка в условиях процессов глобализации, интеграции и кооперации бизнеса, необходимо развитие современной логистической инфраструктуры.

Литература

1. Гаджинский А.М. Логистика. Учебник, 20-изд. – М.: «Дашков и Ко», 2012. – 484с.
2. <http://www.logistics.ru/> - логистика для профессионалов в логистике и управлении цепями поставок
3. <http://www.kp40.ru/news/kbj/26630/78>

СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ БИЗНЕСА

Сусякова О.Н., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В работе рассмотрена необходимость страховой защиты предпринимательской деятельности, приведены статистические данные по субъектам предпринимательства на начало 2014 года, приводятся основные виды добровольного страхования, с помощью которых предприниматели могут защитить себя от всевозможных рисков.

Ключевые слова: предпринимательство, крупный бизнес, малое предпринимательство, страхование, страховая защита бизнеса.

Бизнес, или предпринимательство в российской практике, по своей сути подразумевает осуществление какой-либо деятельности на свой страх и риск. Причем эта деятельность обязательно должна быть направлена на получение прибыли и осуществляться на постоянной основе (в этом плане разовая продажа товара или оказание какой-либо услуги не будет считаться бизнесом).

К субъектам предпринимательства обычно относят как индивидуальных предпринимателей, так и юридических лиц различных организационно-правовых форм. А само предпринимательство, по общепринятой

терминологии, подразделяется на крупный бизнес, средний и малое предпринимательство.

Вне зависимости от размера и вида бизнеса любой предприниматель постоянно сталкивается с целым рядом неблагоприятных факторов, приводящих к непредвиденному увеличению расходов, приостановке или даже закрытию бизнеса. К таким факторам можно отнести политическую и общеэкономическую обстановку в стране, уровень жизни и приоритеты в социальном развитии общества, развитость правовых и договорных отношений, степень доверия и уровень криминальности, развитость инфраструктуры и степень изношенности основных фондов и пр.

Предприниматель, как лицо, стремящееся получить прибыль от вложенных в дело средств, заинтересован в том, чтобы максимально защитить себя, свой бизнес, свои активы от различного рода случайностей. И в этом ему помогают целый ряд механизмов, одним из которых является страхование, широко распространенное в зарубежной практике ведения бизнеса, но пока еще не в полной мере востребованное в нашей стране.

За рубежом ни одно предприятие не начнет работу, не застраховав имущество и ответственность перед третьими лицами. В США, например, широкое распространение получил ВОР (business owners policy, полис для владельца бизнеса) – комплексный договор страхования малого бизнеса, предусматривающий страхование имущества, перерыва в коммерческой деятельности и общей гражданской ответственности владельцев малых предприятий. Одним из самых важных видов страхования считается страхование убытков от перерыва в производстве, благодаря которому страховая компания покрывает все текущие расходы предприятия или организации, когда финансово-хозяйственную деятельность вести невозможно, например, из-за пожара или повреждения водой технологического оборудования [1, с.255].

В Российской Федерации на начало 2014 года действовали 92242 крупных организации, из которых 46,7% функционируют в форме общества с ограниченной ответственностью и 22% - в форме акционерного общества. При этом в секторе крупного бизнеса работают более 19,5 млн. чел. Распределение организаций крупного бизнеса по видам экономической деятельности представлено в таблице 1.

В сфере малого предпринимательства трудятся более 11,6 млн. чел., малых предприятий (с учетом микропредприятий) насчитывалось 2063126 ед. Наибольшее количество малых предприятий (49,8%) создано в сфере оптовой и розничной торговли, в строительстве заняты 11,7% предприятий. Кроме того, на начало 2014 года было зарегистрировано 2,5 млн. индивидуальных предпринимателей, из них 53,9% трудятся в сфере торговли и ремонта автотранспортных средств [3].

Данные таблицы 1 косвенно свидетельствуют о том, что страхование в целом не рассматривается бизнес-сообществом как действенный механизм защиты имущественных интересов предпринимателя – доля страховых взносов по добровольным видам страхования в прочих затратах по

производству и реализации продукции (работ, услуг) целом по Российской Федерации не превышает 1,5%. Чаще всего к такой форме защиты прибегают субъекты предпринимательства в сельском хозяйстве и обеспечении военной безопасности в силу специфики деятельности и особой общественной значимости данных организаций.

Таблица 1 - Количество организаций-юридических лиц, средняя численность работников и затраты на добровольное страхование по Российской Федерации в разрезе видов экономической деятельности по состоянию на 1 января 2014 года*

Наименование	Всего организаций		Средняя численность работников		Добровольные страховые платежи в прочих затратах на производство и продажу продукции, %
	Ед.	%	Чел.	%	
Всего по РФ	92242	100	19631869	100	1,2
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	7117	7,7	995398	5,1	2,4
Рыболовство, рыбободство	295	0,3	30870	0,2	0,8
Добыча полезных ископаемых	1628	1,8	872153	4,4	0,6
Обрабатывающие производства	16036	17,4	5865055	29,9	0,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	6136	6,7	1679241	8,6	0,3
Строительство	5657	6,1	1290301	6,6	1,2
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств	16568	18,0	2443667	12,5	1,1
Гостиницы и рестораны	1901	2,1	344658	1,8	0,6
Транспорт и связь	5854	6,3	3087519	15,7	1,5
Операции с недвижимым имуществом	17915	19,4	2068002	10,5	1,9
Гос. управление и	68	0,0	13002	0,0	3,4

обеспечение военной безопасности					
Образование	5162	5,6	173728	0,9	0,6
Здравоохранение	1384	1,5	271815	1,4	0,5
Предоставление прочих услуг	6519	7,1	495131	2,5	0,3

*Таблица составлена по материалам Федеральной службы государственной статистики

Кроме того, не следует забывать, что крупные предприятия для покрытия внезапных расходов по многим чрезвычайным ситуациям – затопление помещений вследствие лопнувшей трубы, пожар или выход из строя оборудования – могут позволить себе создание специальных резервных фондов либо задействовать другие ресурсы (более интенсивно использовать другое оборудование, задействовать другое помещение и т.д.), а малый предприниматель в подобных ситуациях может потерять все из-за временного простоя, ремонта, необходимости исполнения обязательств перед партнерами или кредиторами. А страхование ответственности перед клиентами может помочь предпринимателю не только избежать долгих судебных тяжб, но и решить более сложную задачу - сохранить доброе имя компании в глазах постоянных и потенциальных клиентов.

На сегодняшний момент страховые компании предлагают огромное количество страховых продуктов в сегменте добровольного страхования, призванных защитить предпринимателей от всевозможных рисков. При этом практически все страховщики готовы к индивидуальной работе при заключении страхового договора с учетом размера и специфики деятельности того или иного субъекта предпринимательства.

Так, владельцы автопарка могут застраховать любые транспортные средства, сельхозтехнику, спецтехнику от ущерба, хищения, угона, причинения транспортными средствами вреда жизни, здоровью и/или имуществу других лиц, а также от утраты трудоспособности водителей и пассажиров транспортных средств (либо смерть застрахованного) вследствие несчастного случая.

С помощью договора имущественного страхования владельцы организации могут застраховать здания, оборудование, мебель, торговые запасы и прочие активы от повреждения, гибели или утраты для минимизации непредвиденных расходов и обеспечения непрерывности производства.

Добровольное медицинское страхование является эффективным инструментом мотивации сотрудников, а также действенным способом привлечения и удержания квалифицированных кадров. Кроме того, для самой компании наличие ДМС в соцпакете позволяет повысить производительность работы персонала за счет сокращения сроков нетрудоспособности сотрудников по причине болезней [2].

Кроме того, существует значительное количество видов страхования предпринимательских рисков, позволяющих защитить финансовую стабильность предприятий и компенсировать непрогнозируемые финансовые расходы, в том числе и в случае банкротства организации.

Литература

1. Сусякова О.Н. Проблемы и перспективы развития страхования малого бизнеса в Калужской области// Сборник научных статей по материалам IX Международной научно-практической конференции «Теория и практика развития экономики региона». – Калуга: ИД «Эйдос», 2010. – 300 с., стр. 255-264
2. Официальный сайт ООО «Росгосстрах» (Электронный ресурс) – Режим доступа: <http://www.rgs.ru>
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Электронный ресурс) – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОИЗВОДСТВЕННО – ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ПОДСИСТЕМЫ РЕГИОНА

Ерохина Е.В., д.э.н., доцент

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе проанализировано влияние региональной логистики на обеспечение конкурентных преимуществ территорий и развитие региональных инновационных подсистем. Показаны основные элементы региональной логистики. Названы перспективы применения в РИП логистических технологий с целью оптимизации управления потоками в производственной подсистеме региона. Оценено современное состояние логистического управления. Показана роль информационного обеспечения в развитии производственно – логистической подсистемы. Сделан вывод, что развитие логистических технологий на региональном уровне позволит расширять связи, всесторонне интегрироваться в мировое экономическое и информационное пространство.

Ключевые слова: региональная логистика, производство, конкурентоспособность, региональные инновационные подсистемы.

Современный этап экономического развития России характеризуется рядом отличительных особенностей: растущим интересом к комплексу региональных проблем, проведением политики регионализации и официальным курсом, связанным с переходом к инновационной модели развития. Ориентация на развитие регионального хозяйства актуализирует вопросы формирования и развития региональных инновационных подсистем (РИП). В ходе инновационного развития ответственность за результаты

возлагается на пространственные образования, а инновационный путь является не только перспективным, но и безальтернативным для развития большинства субъектов РФ.

В современных условиях трудно найти более мощный инструмент, обеспечивающий конкурентные преимущества, чем логистика, изучающая потоковые процессы [1]. Регион как объект региональной логистики представляет собой систему, характеризующуюся ростом влияния нематериальных факторов на развитие региональных инновационных подсистем. Интенсификация процессов создания и распространения знаний, рост влияния образования, науки, нарастающий информационный обмен отражаются на производственной подсистеме территории.

Однако в региональном российском управлении не уделяется должного внимания вопросам логистики, а при оценке экономического и производственного потенциала регионов в настоящее время не учитывается логистическая компонента. Незрелость логистического управления одна из причин отставания и в развитии региональных инновационных подсистем. По нашему мнению используя методологию логистического анализа, процесс оценки потенциала региона может только выиграть, если к нему будет применен комплексный логистический подход управления потоковыми процессами. Комплексность предполагает формирование всех видов обеспечения, координацию действий участников движения потоковых процессов в региональной системе и за ее пределами (связи с внешней средой), а также осуществление контроля выполнения задач и т.д. Реализация принципа системного подхода предусматривает интеграцию и взаимодействие всех региональных инновационных подсистем.

Использование логистики в регионе позволяет раздробленную экономику модернизировать в интегрированную, инновационную. Относительно новым научным направлением в современной России является региональная логистика, использование которой в пространственном развитии находится на начальной стадии. Региональная логистика объединяет экономику региона, логистическую инфраструктуру и логистический подход к организации управления потоковыми процессами. Региональная экономика определяет состав и структуру производительных сил, расположение потребителей, структуру и направления движения потоков внутри территории и за ее границами. Логистика с позиции системного подхода обеспечивает взаимодействие всех участников деятельности в цепях поставок с целью уменьшения издержек и решает задачи оптимизации движения и распределения входных, выходных, внешних и внутренних потоков. Процессы оптимизации потоков на микроуровне теоретически и практически проработаны корпоративной логистикой, положения которой широко освещены во многих изданиях [2,3,4]. Региональная логистика объединяет элементы и процессы, представленные на рисунке 1². Однако про-

² Схема составлена автором.

цессы оптимизации потоков на уровне региона наименее изучены, до сих пор нет методологической концепции региональной логистики.

Региональная инновационная производственно – логистическая подсистема представляет собой многофункциональную структуру, состоящую из элементов производственного и логистического назначения, обеспечивающая процессы управления потоками в направлении от рынков сырья, факторов производства к субъектам производителям товаров и далее к потребителям. Организационные формы и экономические методы логистического управления товародвижением, методы и средства его информационного и кадрового обеспечения, технические средства управления способствуют оптимизации совокупных затрат движения потоковых процессов. Применение в РИП логистических технологий может обеспечить снижение транзакционных и издержек обращения до 20%, объема запасов на 30 - 50%, повышение производительности труда до 50% [5].



Рисунок 1 Основные элементы региональной логистики

Формирование данной подсистемы опирается на производственный потенциал территории. Производственно – логистическая РИП должна быть направлена на развитие логистической и производственной инфраструктуры. Развитая инфраструктура региона – необходимое условие эффективного функционирования РИП. Игнорирование приоритета инфраструктуры по сравнению с уровнем развития промышленного сектора отрицательно сказывается на развитии экономического комплекса в целом. Существует зависимость: чем выше уровень развития инфраструктуры, тем выше инвестиционная привлекательность региона, темпы экономического роста, развитие социальной сферы и уровень логистического сервиса. Неразвитая инфраструктура, дестабилизация инфраструктурных про-

цессов в регионе вызывают рост издержек производства, в том числе трансакционных, и ухудшение качества жизни населения. Производственная инфраструктура должна соответствовать требованиям комплексного пространственного развития и перспективам размещения производительных сил на территории региона.

Одним из условий успешного развития производственно – логистической подсистемы является своевременное и надёжное информационное обеспечение. Информационная подсистема рассматривается на разных уровнях, т.к. информация одновременно является:

- Элементом, обеспечивающим связи, принятие решений и реализацию целей региональной инновационной системы, в которую входят подсистемы.
- Элементом РИП, обеспечивающим информационное сопровождение и реализацию целей подсистем.
- Самостоятельной системой, имеющей элементы, структуру и цели.
- Нематериальным ресурсом, обладающим высокой ценностью.

Состояние производственно – логистической РИП может быть оценено с помощью количественных и качественных параметров. В том числе: показатели стоимости активной и пассивной части основных фондов, комплексной характеристикой уровня логистического сервиса, обеспечение его гибкости, надежности, качества за счет новых технологий и методов организации производства и управления потоковыми процессами с целью удовлетворения потребителей.

В глобальной расширяющейся инновационно - производственной среде компании ищут возможности улучшить свою деятельность и снизить затраты путем создания систем управления цепями поставок. В методологических подходах к управлению такими цепочками главным является установление тесных взаимосвязей, как с клиентами, так и с поставщиками. Интеграция и оптимизация этих взаимосвязей – ключевые требования к системе управления, которая создается для работы в ней.

С целью оценки эффективности управления производственно - логистической подсистемы применяют ключевые показатели, которые имеют различную природу: финансовую, как при традиционных методах оценки; логистическую (время, качество обслуживания), и связаны с выполнением логистической триады взаимосвязанных целей «лучше - быстрее - дешевле» (рисунок 2).

Выполнение заказа	Деятельность цепи поставок	Стоимость обслуживания
Лучше	Быстрее	Дешевле
<p>→ Организация материальных потоков «точно вовремя»</p> <p>→ Снижение запасов</p> <p>→ Оптимизация информационных потоков</p> <p>→ Сокращение числа инстанций, принимающих решение</p> <p>→ Жёсткая координация</p> <p>→ Синхронизация и управляемый резонанс</p>		
Фактор времени	Снижение затрат	Повышение качества обслуживания

Рисунок 2 Ключевые показатели оценки эффективности производственно - логистической подсистемы

Производственно - логистическую подсистему следует рассматривать как сеть взаимосвязанных цепей. Эффективность которой зависит от эффективности каждой логистической цепи и составляющих ее звеньев. Неправомерно отождествлять эффективность подсистемы с простой суммой показателей эффективности ее составляющих, т.к. здесь имеет место синергетический эффект. Стратегическая цель выполнения логистической триады «быстрее – лучше – дешевле» является увеличение сбыта продукции и получение прибыли, на что направлена предпринимательская деятельность. Обобщающий показатель эффективности функционирования управления - общесистемный критерий эффективности производственно-хозяйственной деятельности, получаемый с помощью стоимостных оценок результатов и затрат на ведение бизнеса имеет вид (формула 1):

$$\mathcal{E} = P/Z \rightarrow \max, \quad (1)$$

Стоимостная оценка результатов P за период времени $T = t_2 - t_1$ складывается из показателей объемов реализации продукции и цены за единицу i -го вида продукции C_i ($i = 1, n$, где n - количество видов выпускаемой продукции). В условиях рыночной экономики показатель объемов реализации имеет первостепенное значение, от того, как продается продукция, какой на нее спрос на рынке, зависит и объем производства. Показатель эффективности в таком виде приемлем и для глобальной и для региональной логистической системы, и для оценки эффективности деятельности участников цепи; разница будет лишь в интерпретации результатов и затрат (таблица 1).

Объем реализации продукции определяется по отгрузке продукции потребителям и является переменной во времени, т. е. функцией времени. В связи с этим целесообразно взять в качестве показателя объемов реализации темп поставки готовой продукции i -го вида ($i = 1, n$) потребителям $N_i(t)$.

Таблица 1 - Интерпретация результатов и затрат в логистике

Вид интеграции	Результаты	Затраты
Логистическая система	Темп поставки готовой продукции конечному потребителю	Общие затраты на весь жизненный цикл наукоемкого изделия
Предприятие – участник ЛС	Темп реализации выполненных работ соответственно этапу жизненного цикла (темпы проектирования, производства, транспортировки и т.д.)	Затраты конкретного предприятия

Цена реализуемой продукции является функцией времени и объемов поставки потребителям. Темп поставки потребителям может не совпадать с темпом выпуска готовой продукции по заказам потребителей. Поток затрат производственно-хозяйственной деятельности за период времени T складывается из двух частей: (1) постоянной части затрат Z_{const} , связанной с административными расходами, арендными платежами и т. д.; (2) переменной части Z_{var} , зависящей от темпа выпуска продукции $N_i(t)$ и времени t .

Таким образом, внедрение методов логистического менеджмента в практику бизнеса позволяет фирмам значительно сократить товарные запасы, ускорить оборачиваемость оборотного капитала, снизить себестоимость продукции и логистические издержки в дистрибуции, обеспечить наиболее полное удовлетворение потребителей в качестве товаров и сопутствующего сервиса.

Исходя из назначения логистики применительно к бизнесу, логистическая стратегия должна направляться на поддержание корпоративной стратегии с целью оптимизации ресурсов компании при управлении материальными и сопутствующими потоками. Логистическая стратегия должна быть таким же естественным элементом стратегического планирования бизнеса, как маркетинговая, финансовая, производственная и другие виды стратегий.

В современных условиях экономического развития, сформировать в России оптимальные хозяйственные и торговые связи на межрегиональ-

ном и международном уровнях, расширять рынок реализации продукции можно только опираясь на современные логистические подходы. Ведь для современной мировой экономики характерны не только ускоряющиеся процессы интернационализации производства и распределения товаров и услуг, но также управление этими процессами. Передовые компании и страны мира успешно применяют в своей деятельности логистические концепции, системы и технологии, что позволяет им оптимизировать ресурсы, связанные с управлением товарными и информационными потоками. Среди логистических технологий наиболее распространенными являются такие, как «Точно в срок», «Канбан», «Планирование потребностей/ресурсов», «Управление ресурсами предприятия», «Логистика, ориентированная на спрос», «Логистика, ориентированная на время», «Кайдзен», «Бережливое производство», «Управление цепочками поставок», «Модель объемно – календарного планирования» и другие.

Сегодня успешность и конкурентоспособность во многом связаны не только с внедрением прогрессивных технологий, использованием современных технических средств, но и с применением эффективных методов организации процессов, новых моделей и схем управления. Необходимы новые подходы к построению системы воздействия, адекватные инновационному этапу развития регионов. Решение этой проблемы требует пересмотра сформировавшихся представлений о самом процессе производства, сущности его экономической эффективности. Многие зарубежные компании на протяжении последних десятилетий решают названные проблемы, в том числе с помощью логистических и маркетинговых инноваций. Актуальность развития логистических технологий на региональном уровне определяется стремлением субъектов к расширению связей, всесторонней интеграции в систему МРТ. Развитая производственно - логистическая инфраструктура позволит ускорить процессы интеграции в мировое экономическое и информационное пространство.

Литература

1. Лебедев Ю.Г. Логистика. Теория гармонизированных цепей поставок. 2-е изд. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2007.
2. Бауэрсокс Дональд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. М., 2001.
3. Гаджинский А.М. Логистика. – М.: ИД «Дашков и К^о», 2009.
4. Ерохина Е.В. Основы логистики. В 2-х ч. Ч.1-2: учеб. пособие / Е.В. Ерохина. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2007.
5. Ерохина Е.В. Управление инновационной деятельностью в регионе: экономика, кластеры, логистика: научное издание. – М.: Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2013.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

Маленков А.М. – магистрант
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье раскрыты современные теоретические и методические подходы к совершенствованию организации, методики и техники проведения аудита.

Ключевые слова: аудит, внутренний аудит, международный стандарт аудита, внутренний контроль.

Сегодня бизнесменам необходимо не только уменьшить риски, но и нужно его предугадать, при этом нужно постараться снизить его до минимального уровня. Для всего этого нужно вести оперативный и постоянный контроль не только за деятельностью сотрудников, но и за компанией в целом. Все это достигается путем строгой постановки правовой, экономической работы и финансового учета.

Систему внутреннего контроля и процесс управление предприятием нельзя отделять друг от друга, не нарушая, при этом, эффективность всей системы управления. Следовательно, возникает нужда в постоянно функционирующим и эффективным элементе, входящим в систему внутреннего контроля и являющимся составной его частью.

Из этого следует, что в значении продуктивного механизма, помогающего снабдить информацией руководство и владельцев предприятия о деятельности всех его подразделений, является система внутреннего аудита. На рисунке 1. «Подотчетность внутреннего аудита» представлена схема подотчетности службы внутреннего аудита.



Рис. 1 «Подотчетность внутреннего аудита»

Появление на российских предприятиях служб внутреннего аудита и их нормативное регулирование, на сегодня, является актуальным, сложным и одновременно, интересным вопросом.

Внутренний аудит в организации нужен для устранения больших и необоснованных затрат, материальных и финансовых хищений ресурсов организации, а так же для стабилизирования бухгалтерского учета и для организации важнейших изменений внутри организации. Главной индивидуальной особенностью внутреннего аудита является то, что он осуществляется во время совершения и составления финансово-хозяйственных операций. Это дает возможность своевременно обнаружить все недостатки в работе предприятия и принимать необходимые меры по их устранению.[2]

В соответствии со стандартом аудиторской деятельности «Рассмотрение работы внутреннего аудита» внутренний аудит понимается, как созданная на предприятии система контроля, которая способствует соблюдению установленного порядка и упорядочена внутренними нормативами, и действующая в интересах собственников и руководства предприятий. Система контроля, так же, помогает соблюдать ведение отчета, составление и предоставление отчетности и надежности предоставление системы внутреннего аудита.[1]

Международный Институт внутренних аудиторов раскрывает следующее определение внутреннего аудита: «Внутренний аудит это деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на усовершенствование деятельности организации».

Если исходить из вышеперечисленных определений, то внутренний аудит представляет собой установленную внутренними нормативами компании работа по контролю за всеми звеньями управления и сторонами функционирования, осуществляющаяся специалистами специального ревизорского отдела в момент помощи руководства компании в рамках установленных правил.

Исходя из этих определений «Внутренний аудит должен обеспечивать реальную оценку ситуации и тем самым предоставлять возможность корректировать запланированные показатели отдельных подразделений, а также всего предприятия» [5]

В зависимости от организационно правового контекста внутренний аудит является индивидуальным для каждого хозяйствующего субъекта. Немалую значимость отводится учету особенностями финансово-хозяйственной деятельности. В разной финансовой литературе рассматриваются формы организации внутреннего аудита:

- Организация собственной службы внутреннего аудита;
- Аутсорсинг;
- Разделение функций между подразделениями контроля и внешней организацией;

Создание собственной службы внутреннего аудита подразумевает, что работники фирмы отлично ознакомлены с внутренней структурой компании и спецификой бизнеса. Когда аудиторские задания выполняются собственными сотрудниками, то полученные ими опыт и знания остаются внутри компании. Это является положительным аспектом. Так же руководство компании может брать внутренний аудит за основу для карьерного роста и приобретения профессиональных навыков для выращивания будущих руководящих кадров.

Аутсорсинг (от англ. outsourcing: (outer-source-using) использование внешнего источника/ресурса). Предполагает собой полную или частичную передачу функционала по ведению внутреннего аудита внешней компании или специалисту.

Косорсинг представляет собой создание аппаратов внутреннего аудита в фирме, но в некоторых случаях привлекаются специалисты специализированной компании и или внешние консультанты.

Выбор вида системы службы внутреннего аудита объясняется видом, сферой деятельности и масштабами организации, которые нужно тщательно проанализировать перед планированием.

Грамотно организованная работа службы внутреннего аудита должна наставлять сотрудников компании, в особенности в условиях экономического кризиса, соблюдать законодательство, следовать содержанию нормативных актов, разработанные предприятием планы и процедуры, оперативно предупреждать и максимально минимизировать риски, которые связаны с непредвиденными расходами или потери репутации фирмы.

Принципиальное значение имеет то, что созданная служба внутреннего аудита может сопутствовать уменьшению расходы компании, которые связаны с проведением внешнего аудита. Это возможно тогда, когда сотрудник внешнего аудита может доверять результатам, которые получены в ходе проведения внутреннего аудита. В будущем это может помочь значительно уменьшить объём операций, которые выполняет внешний аудитор.

Большое значение по повышению эффективности работы компании можно добиться путем интеграция внутреннего аудита с управленческим учетом, которые совместными усилиями должны образовать такую систему с помощью которой появиться возможность поиска и мобилизации всех допустимых резервов по экономии ресурсов, по рационализации технологических процессов, по уменьшению себестоимости произведенной продукции, работ и услуг и по повышению конкурентоспособности компании [3].

Проблемные аспекты внутреннего аудита:

- Неэффективность нормативно правовой базы;
- Маленький объём методических разработок;
- Недостаток квалифицированных кадров;
- Маленький опыт деятельности аудиторов;

- Отсутствие автоматизации контроля аудиторов.

С организацией системы внутреннего аудита компания имеет множество значимых преимуществ, связанные с раскрытием резервов и источников получения средств. Так же, принципиальное значение имеет разработка методики по усовершенствованию системы учета, внутреннего контроля и используемого информационно-программного обеспечения. Эти преимущества приводят к привлечению инвестиций.

Огромное значение объективности проведения внутреннего аудита отводится независимости его от других звеньев управления. Это требование должно быть гарантировано предоставления отчетов определенному кругу лиц (руководству фирмы и ее собственникам).

В связи с тем, что менеджеры не всегда способны точно оценить ситуации, они должны использовать ту информацию, которой в полной мере владеет внутренний аудит. Именно этот инструмент, в качестве которого выступает всесторонняя информация обо всех аспектах деятельности фирмы поможет провести анализ и повысить эффективность принятия решений службы менеджмента. Именно благодаря внутреннему аудиту, менеджеру удается по-новому взглянуть на вещи и оценить качество принятых управленческих решений [4].

Эффективные перспективы при построении системы внутреннего аудита заключается в том, что поможет руководству компаний организовать эффективный контроль за структурными подразделениями организации. Осуществляемые внутренними аудиторами проверки и анализ может помочь компании выявить резервы производства и найти наиболее перспективные направления развития. Так же сотрудники внутреннего аудита могут консультировать должностных лиц финансово-экономических, бухгалтерских и других служб организации.

В современных условиях развития рыночных отношений, дается большие возможности внутреннему аудиту показать свои возможности и необходимость руководству и собственникам компании. При создании отдела внутреннего аудита у руководителей компании появляется сильный механизм, который может помочь в повышении эффективности бизнеса и достижения новых высот.

Литература

1. Каковкина Т. В. Аудит и оценка системы внутреннего контроля // Аудиторские ведомости — 2011.— № 9 справочно-правовая система «Консультант Плюс: Высшая школа»;
2. Орлова О. Е. Проблема организации внутреннего контроля // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения — 2012.— № 6 справочно-правовая система «Консультант Плюс: Высшая школа»;
3. Полисюк Г. Б. Место и роль внутреннего аудита в системе внутрифирменного контроля // Все для бухгалтера — 2011.— № 7 спра-

- вочно-правовая система «Консультант Плюс: Высшая школа».
4. Сонин А. "Внутренний аудит как важнейший элемент системы управления компаний".
 5. Сахаров Г.В., Колесов Е.С. Внутренний аудит: сущность и функции. ТрудыВЭОтом 115. М. № 4/ 2009. С. 219-247.

ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В КАЛУЖСКИЙ РЕГИОН В РАМКАХ САНКЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Петрушина О.М., к.э.н., доцент

Российский государственный гуманитарный университет, г. Калуга
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе характеризуется инвестиционная привлекательность Калужского региона, в том числе для иностранных инвесторов. Рассмотрены возможности привлечения иностранных инвестиций в рамках санкционной политики.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, Калужская область, санкции.

В целях создания благоприятных экономических условий для развития инвестиционной деятельности на территории Калужской области и стимулирования инвесторов в сфере реального сектора экономики одним из важнейших стратегических направлений политики региона стало формирование и упорядочение инвестиционной политики. Ключевыми факторами инвестиционной привлекательности Калужской области являются следующие:

- лучший в России инвестиционный климат;
- самый большой рынок сбыта товаров и услуг;
- выгодное географическое расположение;
- развитая сеть автомобильных и железных дорог, обеспечивающая транспортную доступность городов, поселков и сельских населенных пунктов;
- развивающаяся инфраструктура воздушного транспорта;
- развитая система подготовки кадров и наличие инновационных подходов к профессиональному обучению в средних специальных и высших учебных заведениях на территории Калужской области;
- прозрачная административная среда[1].

Калужская область – один из немногих российских регионов, сумевших сформировать максимально комфортную среду для ведения бизнеса. Политика региональных властей, направленная на создание благоприятного инвестиционного климата, способствовала приходу в область

крупных иностранных и отечественных компаний. Ведущие промышленные компании активно развивают производство на территории Калужской области. Регион часто называют магнитом, притягивающим к себе инвесторов, которых привлекают, прежде всего, специально создаваемые индустриальные парки.

Тем не менее, многие думают, что западные экономические санкции из-за огромного количества иностранных предприятий сильнее всего отразятся именно на Калужской области. Между тем, «внимательно следящие» за санкциями представители калужской оппозиции почему-то упускают из вида довольно явную отраслевую направленность ограничительных мер. Западу выгодно влиять на сырьевой комплекс России: нефтяную и газовую отрасль, предприятия по добыче руды. В Калужской области таких производств практически нет, нет и прямого влияния санкций. Иностранному бизнесу в регионе скорее вредит нестабильность курса рубля. Главное - в поставке части комплектующих из-за границы, за которые калужским заводам приходится расплачиваться по завышенному курсу. Впрочем, здесь нет ничего неожиданного. Курс рубля силами одного региона не поднять. Зато можно действовать сообща. Именно для этого в области создана «антикризисная комиссия», участники которой во главе с губернатором не только работают над стабилизацией экономики, но и вносят свои предложения на федеральный уровень. Калужская область действительно прогнозирует определенное снижение объема промышленного производства в течение 2015 года. Затем обязательно начнется постепенное восстановление ранее достигнутых позиций. Уверенность в этом придают меры, предусмотренные федеральным антикризисным планом. Самые важные среди них: снижение стоимости кредитных ресурсов, государственная поддержка обновления автопарка и расширение кредитования строительства по программе «Жилье для российской семьи». Калужская экономика сегодня представлена целым рядом развитых промышленных кластеров, спад в одном из них отыгрывается за счёт роста в другом. Кроме того, консервация по уже начатым проектам требует гораздо больших ресурсов, чем продолжение работы. Вот почему пришедшие в калужский регион иностранные компании не заявляют о намерениях сокращать объемы производства или разорвать контакты с российскими партнёрами. Наоборот, многие мировые бренды хотят расширить сотрудничество с калужанами, реализовав свои новые проекты. Яркий тому пример - автозавод Volkswagen, который планирует уже в нынешнем году разместить в Калуге производство двигателей, расширение фармацевтического предприятия «Берлин-Фарма».

Прагматичные западноевропейцы тщательно всё просчитали и по-прежнему видят перспективы для сотрудничества. Иными словами, Калужская область - один из тех регионов, которые в состоянии справиться с пресловутыми внешними угрозами благодаря правильно выбранной десятилетие назад стратегии развития. Именно умная инвестиционная политика позволила привлечь в область крупные российские и иностранные ком-

пании из Германии, Швейцарии, Австрии, Швеции, Франции, Финляндии, Южной Кореи и других стран. Именно благодаря этому приток иностранных инвестиций в регион за последние 13 лет вырос в 14,5 раза и позволил успешно реализовать несколько крупных проектов, создать новые рабочие места[2]. Конечно, введение санкций внесло свои коррективы в экономическую программу региона. Но, одновременно с этим, шанс на рост получили металлургия, фармацевтическая промышленность, представленные в области рядом предприятий. Серьезные ставки делаются на импортозамещение в отношении потребительских товаров и продовольствия. И основную роль в этом должны сыграть малые и средние предприятия, фермерские хозяйства.

Несмотря на политическую напряженность, Калужская область стабильна в отношениях с инвесторами. Созданные в регионе условия для размещения производств не имеют прямой связи с политикой, а основаны на минимизации издержек производителей, обеспечении их налоговыми льготами и административной поддержкой. Тем не менее, в 2015 - 2017 годах муниципальные районы и городские округа ожидают некоторое снижение объемов инвестиций, обусловленное, прежде всего, окончанием активной стадии реализации ряда крупных инвестиционных проектов, таких как завод ООО "Фольксваген Груп Рус" в индустриальном парке "Грабцево", завод ЗАО "Вольво Восток" в индустриальном парке "Калуга-Юг" (городской округ "Город Калуга"), ООО "Калужский цементный завод" (муниципальный район "Думиничский район"), ОАО "Лафарж-Цемент" (муниципальный район "Ферзиковский район") и других.

Рассматривая развитие инвестиционных процессов в разрезе территорий, следует отметить, что традиционно наибольшие объемы инвестиций в основной капитал будут привлекаться в городах Калуге и Обнинске, в Боровском, Дзержинском, Жуковском и Малоярославецком районах, где рост инвестиций обеспечивается не только развитием уже существующих предприятий и проектов, но и приходом новых инвесторов, включая проекты жилищного строительства.

Следует отметить, что в прогнозируемом периоде могут наблюдаться существенные колебания объемов инвестиций по сравнению с предшествующими периодами по отдельным территориям за счет окончания или начала реализации отдельных крупных инвестиционных проектов. Например, окончание активной стадии реализации строительства цементного завода повлечет снижение темпа объема инвестиций в муниципальном районе "Думиничский район", а создание инфраструктуры особой экономической зоны "Людиново" и размещение новых производств на ее территории позволит существенно увеличить объемы и темпы роста инвестиций в муниципальном районе "Город Людиново и Людиновский район".

Замедление темпов роста обусловлено достигнутой ранее высокой базой сравнения, когда в регионе наблюдался значительный прирост капитальных вложений, а также общие негативные тенденции в общероссий-

ской и мировой экономике. При этом новые проекты, реализация которых уже намечена муниципалитетами на прогнозируемые годы, не смогут в полной мере поддержать сложившийся высокий объем инвестиций.

Государственная политика Правительства Калужской области по стимулированию инвестиционной деятельности будет реализовываться путем поддержания достигнутого уровня притока инвестиций в регион и расширения возможных предложений для инвесторов с учетом новых вызовов развития экономики.

Литература

1. <http://admoblkaluga.ru/> Портал органов власти Калужской области
2. <http://kalugastat.gks.ru/> Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калужской области
3. Турсунмухамедов И.Г., Александров Е.И. Особые экономические зоны как фактор привлечения инвестиций в региональную экономику. Коллективная монография «Экономика и общество: проблемы и перспективы модернизации в России», глава 16. Пенза, Изд. ПГУ, 2013, с. 349.
4. Витюткина Т.А., Пирогова Т.Э. Привлечение иностранных инвестиций в автомобильную промышленность России // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2011. № 3. С. 57-68.
5. Харитонова Л.А., Витюткина Т.А. Совершенствование механизма государственной поддержки инвестиционной деятельности в Калужской области // Региональная экономика: теория и практика. 2007. №5. С. 66-70

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Белова Е.Л., к.э.н., доцент

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе отражена практическая реализация учетных процедур по формированию и использованию прибыли в организации и ее отражения на счетах бухгалтерского учета.

Ключевые слова: учет доходов и расходов, порядок отражения в учете прибыли, нераспределенная прибыль (убыток).

Для учета финансовых результатов используются счета: 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки», 84 «Нераспределенная прибыль».

Реализационный финансовый результат от продаж выявляется на бухгалтерском счете 90 «Продажи» и определяется в виде разницы между суммой выручки (без косвенных налогов и платежей - НДС, акцизы и т. п.), отражаемой по кредиту счета 90, и суммой фактической себестоимости проданных продукции, работ и услуг, отражаемой по дебету этого же счета. При этом в расчет принимаются также доходы и расходы от операций, составляющих предмет деятельности организации.

Реализационный финансовый результат от продаж определяется в конце каждого отчетного периода. Если в качестве финансового результата организация получила прибыль, то она отражается по кредиту счета 99 «Прибыли и убытки» в корреспонденции с дебетом счета 90 «Продажи». Если результатом деятельности организации является убыток, то он отражается на дебете счета 99 «Прибыли и убытки» в корреспонденции с кредитом счета 90 «Продажи».

Прочие доходы и расходы, включаемые в общий финансовый результат организации, отражаются в учете обособленно от финансового результата продаж на счете 91 «Прочие доходы и расходы» путем «развернутого» отражения отдельных статей в течение отчетного периода. Записи по счетам 90 и 91 осуществляются накопительным путем с начала отчетного года так, чтобы обеспечить формирование необходимой информации для составления отчета о финансовых результатах.

Сальдированный результат счета 91 «Прочие доходы и расходы» в виде прибыли и убытка ежемесячно списывается, как и сальдо счета 90 «Продажи», на итоговый накопительный счет финансовых результатов 99 «Прибыли и убытки», сальдо в виде прибыли - на кредит счета 99 с дебета счета 91, а сальдо в виде убытков - на дебет счета 99 с кредита счета 91.

В системе счетов, отражающих финансовые результаты деятельности организации за отчетный год, должна сформироваться вся необходимая информация о показателях, содержащихся в финансовой отчетности о финансовых результатах (0710002) [1, с. 147].

В эту систему входят три накопительных счета: 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» и 99 «Прибыли и убытки». Информационные аналитические данные всех счетов этой группы участвуют в качестве оборотов и остатков в формировании показателей отчета о финансовых результатах за отчетных год.

Учет доходов и расходов, связанных с обычными видами деятельности, и определение финансового результата по ним ведется на счете 90 «Продажи» по субсчетам: 90-1 «Выручка», 90-2 «Себестоимость продаж», 90-3 «Налог на добавленную стоимость», 90-4 «Акцизы», 90-5 «Экспортные пошлины» и др., 90-9 «Прибыль/убыток от продаж».

В течение года записи по субсчетам счета 90 ведутся нарастающим итогом. По окончании месяца расчетным путем (без закрытия субсчетов) на счете 90 определяется финансовый результат путем сопоставления кредитового оборота по субсчету 90-1 «Выручка» с общим дебетовым оборотом по субсчетам 90-2 «Себестоимость продаж», 90-3 «Налог на до-

бавленную стоимость», 90-4 «Акцизы», 90-5 «Экспортные пошлины». Полученный результат ежемесячно списывается с субсчета 90-9 «Прибыль/убыток от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки» (Д сч. 90-9, К сч. 99 - прибыль; Д сч. 99, К сч. 90-9 - убыток). Таким образом, в течение года субсчета 90-1, ..., 90-9 счета 90 на отчетную дату имеют сальдо, а синтетический счет 90 - сальдо не имеет [3, с. 27-29].

По окончании отчетного года субсчета 90-1, 90-2, 90-3, 90-4, 90-5 и др. (кроме субсчета 90-9), открытые к счету 90, списываются на субсчет 90-9 «Прибыль/убыток от продаж» (Д сч. 90-1, К сч. 90-9 - выручка; Д сч. 90-9, К сч. 90-2 - себестоимость продаж; Д сч. 90-9, К сч. 90-3 - НДС; Д сч. 90-9, К сч. 90-4 - акцизы; Д сч. 90-9, К сч. 90-5 - экспортные пошлины и др.).

Учет прочих доходов и расходов отчетного периода ведется на счете 91 «Прочие доходы и расходы» по субсчетам: 91-1 «Прочие доходы», 91-2 «Прочие расходы», 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов» [2, с. 225].

По окончании месяца расчетным путем (без закрытия субсчетов) на счете 91 определяется финансовый результат путем сопоставления кредитового оборота по субсчету 91-1 «Прочие доходы» с дебетовым оборотом по субсчету 91-2 «Прочие расходы». Полученный результат ежемесячно списывается с субсчета 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов» на счет 99 «Прибыли и убытки» (Д сч. 91-9, К сч. 99 - прибыль; Д сч. 99, К сч. 91-9 - убыток). Таким образом, в течение года субсчета 91-1, 91-2 счета 91 на отчетную дату имеют сальдо, а синтетический счет 91 - сальдо не имеет. По окончании отчетного года субсчета 91-1, 91-2 (кроме субсчета 91-9), открытые к счету 91, списываются на субсчет 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов» (Д сч. 91-1, К сч. 91-9 – прочие доходы; Д сч. 91-9, К сч. 91-2 - прочие расходы).

Учет общего финансового результата ведется на активно-пассивном счете 99 «Прибыли и убытки». Операции отражаются на счете 99 нарастающим итогом с начала отчетного года (таблица 1).

Сальдо - по счету 99 определяется как разность между всей суммой прибыли, отраженной по кредиту счета 99, и всей суммой убытков, отраженных по дебету счета 99, с начала отчетного года.

В бухгалтерском балансе финансовый результат отчетного периода отражается как нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), т.е. конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период, за минусом причитающихся за счет прибыли налогов и платежей, включая санкции за несоблюдение правил налогообложения.

По окончании года счет 99 закрывается списанием полученного на конец года финансового результата на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Для учета нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) применяется счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Таблица 1. Порядок учета операций на счете 99 «Прибыли и убытки»

Д	Счет 99	К
В течение отчетного года		
2. Убыток от обычных видов деятельности		1. Прибыль от обычных видов деятельности
4 Сальдо прочих доходов и расходов за отчетный период		3. Сальдо прочих доходов и расходов за отчетный период
6. Потери и расходы в связи с чрезвычайными обстоятельствами		5. Доходы в связи с чрезвычайными обстоятельствами
8. Сальдо — убыток на конец отчетного периода (если п. 1 + п. 3 + п. 5 < п. 2 + п. 4 + п. 6)		7. Сальдо — прибыль (доход) на конец отчетного периода (если п. 1 + п. 3 + п. 5 > п. 2 + п. 4 + п. 6)
9. Начисленные платежи налога на прибыль и платежи по перерасчетам по этому налогу из фактической прибыли, сумма причитающихся налоговых санкций		
По окончании года		
10. Списание нераспределенной прибыли отчетного года (если п. 7 > п. 8 + п. 9)		11. Списание непокрытого убытка отчетного года (если п. 7 < п. 8 + п. 9)

Сумма чистой прибыли отчетного года списывается со счета 99 «Прибыли и убытки» заключительными оборотами декабря в кредит счета 84 (Д сч. 99, К сч. 84), а сумма чистого убытка отчетного года - в дебет счета 84 (Д сч. 84, К сч. 99).

Аналитический учет по счету 84 ведется по направлениям использования средств нераспределенной прибыли (списания непокрытого убытка).

Структура счета 84 имеет следующий вид (таблица 2).

Таблица 2. Порядок учета операций на счете 84 «Нераспределенная прибыль»

Д	Счет 84	К
Сальдо - сумма непокрытых убытков прошлых лет на начало периода		Сальдо - сумма нераспределенной прибыли прошлых лет на начало периода
Непокрытый убыток отчетного года		Нераспределенная прибыль отчетного года
Начисление доходов учредителям за счет нераспределенной прибыли отчетного года		Списание убытка отчетного года за счет собственных источников
Сальдо - сумма непокрытых убытков прошлых лет на конец периода		Сальдо - сумма нераспределенной прибыли прошлых лет на конец периода

Таким образом, прибыль (убыток) отчетного периода определяется ежемесячно путем сопоставления всех доходов и расходов, принятых к учету. Если полученные доходы превышают произведенные в отчетном периоде расходы, то получена прибыль, иначе - убыток.

При формировании конечного финансового результата учитываются: прибыль (убыток) от обычных видов деятельности; прибыль (убыток) от прочих операций.

Таким образом, для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с обычными видами деятельности организации, а также для определения финансового результата по ним предназначен счет 90 «Продажи». Для учета прочих доходов и расходов отчетного периода предназначен счет 91 «Прочие доходы и расходы». Показатели прибыли формируются по данным бухгалтерского учета в соответствии с принятыми в России национальными стандартами. Для учета конечного финансового результата используется активно-пассивный счет 99 «Прибыли и убытки». Конечный финансовый результат (чистая прибыль или чистый убыток) складывается из финансового результата от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов, включая чрезвычайные. По дебету счета 99 «Прибыли и убытки» отражаются убытки (потери, расходы), а по кредиту прибыли (доходы) организации. Сопоставление дебетового и кредитового оборотов за отчетный период показывает конечный финансовый результат отчетного периода.

Литература

1. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебник для вузов/ Н.П. Кондраков. - М.: ИНФРА - М, 2014. 259 с.
2. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / М.И. Кутер. - М.: Финансы и статистика, 2013. 276 с.
3. Карпова Н.В. Формирование финансовых результатов финансово-хозяйственной деятельности организаций оптовой торговли /Н.В. Карпова // Все для бухгалтера. 2013. № 2. С. 26-42.

СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧАСТИЯ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ РЕГИОНОВ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ ТЕРРИТОРИЙ РФ

Титов К.М., к.э.н., ст. преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье представлена стратегия совершенствования регионального управления банковским капиталом с целью повышения положительного эффекта на социально-экономическое развитие территорий РФ от взаимодействия банковского и реального секторов экономики.

Ключевые слова: система региональных рынков, банковские системы регионов, кредитные организации, проблемы региональных банков.

Классическим подходом к изучению региональных банковских систем является рассмотрение их как подсистем единой национальной банковской системы. В то же время региональная банковская система имеет специфические особенности, обусловленные региональными условиями функционирования. Данный подход позволяет рассматривать банковскую систему региона в двух аспектах: функциональном и территориальном [3].

Функционально банковская система региона является подсистемой национальной банковской системы, которая, в свою очередь, является подсистемой более высокого порядка – финансово-кредитной системы национальной экономики, оказывающей на ее развитие существенное регулирующее воздействие (формирование условий функционирования банков, аудиторская и надзорная деятельность, кредитно-инвестиционное законодательство и т. д.).

Территориально банковская система региона – подсистема финансово-кредитной системы экономики региона, функционирующая не изолированно, а в тесной взаимосвязи с экономикой данного региона.

Двойственностью банковской системы региона обусловлено наличие их общих свойств и особенностей. К общим свойствам можно отнести двухуровневость, общность выполняемых функций, единство законодательной и нормативно-правовой базы регулирования деятельности. На специфику влияют разные региональные условия (географические, экономические, социальные, политические).

В настоящее время более половины всех кредитных организаций осуществляют свою деятельность в Москве и Московской области. Причем, соотношение в регионах количества местных банков и филиалов банков других регионов постоянно уменьшается. Следовательно, все большая и большая часть финансовых ресурсов концентрируется на федеральном уровне, перетекая из субъектов Федерации. Тем самым снижается уровень конкуренции в банковском секторе, увеличивается зависимость от федерального центра, растет доля риска, приходящаяся на федеральные банки. В кредитных организациях Центрального федерального округа России сосредоточено около 70% всех активов банковской системы страны, а, следовательно, и соответствующая доля всех рисков банковской системы страны. Это делает систему уязвимой в случае неблагоприятной мировой политической или экономической обстановки. Причем, негативные явления в банковской системе непременно станут причиной проблем в реальном секторе, воздействуя на экономическое положение предприятий-клиентов банков.

Такая территориальная организация банковской системы страны противоречит административному устройству Российской Федерации, затрудняет решение задач кредитования экономики, обслуживания денежного оборота, перетока ресурсов между регионами страны.

Выделим проблемы, тормозящие развитие региональных банков:

1. Низкая капитализация региональных банков. Повышение капитализации региональных банков важно в связи с повышением требований

Банка России к минимальному размеру собственных средств кредитных организаций. Среди весомых доводов против таких изменений отметим то, что небольшой размер собственных средств банка объясняется отсутствием в регионах большого количества крупных предприятий, а потому и денежные обороты, проходящие через банки невелики, что не означает неэффективность деятельности банка. Повышение требований приведет к ликвидации части банков в субъектах РФ.

2. Недостаточность ресурсов. Спрос на кредитные ресурсы предприятий реального сектора в целом по России удовлетворяется на 50%, что связано с недостаточностью ресурсов региональных банков для долгосрочного кредитования. Эта проблема вызвана не только низкой капитализацией, но и структурой привлеченных кредитными организациями ресурсов. Несмотря на рост объема средств, привлекаемых от населения, большая доля таких ресурсов концентрируется на счетах до востребования или же представляют собой вклады на короткий срок. Естественно, по своему характеру такие средства не могут служить основой долгосрочного кредитования предприятий, направленного на модернизацию реального сектора, внедрение новых прогрессивных технологий производства, а такие мероприятия требуют долговременных вливаний капитала.

3. Высокий уровень риска кредитования. Многие предприятия в силу своего финансово-экономического положения не в состоянии вовремя осуществлять платежи по кредиту. Дороговизна кредитов не позволяет использовать их в качестве доступного источника финансирования затрат по техническому перевооружению производства. Получается замкнутый круг: предприятия депрессивных отраслей экономики, развитие которых имеет стратегическое значение для страны, не имеют доступ к ресурсам из-за дороговизны кредита и своей нерентабельности. Отсюда следует, что модернизация страны возможна только при обеспечении условий для кредитования предприятий, находящихся в сложном финансово-экономическом положении. Причем такие предприятия должны получать длинные деньги, позволяющие произвести полное обновление производственных мощностей. А также необходимо иметь в виду, что достижение положительно экономического эффекта таких мероприятий возможно только спустя продолжительное время, следовательно, условия кредитования должны быть соответствующими.

Кроме того, в региональной экономике действуют специфические повышенные риски в сфере осуществления банковской деятельности вследствие следующих причин [2]:

- неразвитость филиальной сети, кредитный портфель региональных банков слабо диверсифицирован;
- использование промышленными предприятиями краткосрочных кредитных ресурсов для финансирования долгосрочных инвестиций;
- высокая зависимость региональных банков от состояния регионального бюджета;

- низкий уровень доходов населения, и как следствие недостаточный уровень активов банка;

- нестабильность политики государства в отношении региональных банков, отсутствие четкой концепции развития банковской системы РФ, и неопределенность роли региональных кредитных организаций в ней.

Это означает, что требуются новые решения, направленные на развитие банковской системы, как важного компонента развития и укрепления рыночных основ функционирования экономики в целом. Особое внимание должно уделяться обеспечению условий для положительной динамики развития банковской сети в регионах, повышению роли региональных банков в экономике территорий. В современных условиях значение регионального банковского сектора значительно возрастает в связи с тем, что банки региона, наиболее приближенные к реальному сектору экономики своей территории, обладая информацией о финансовых потоках как внутри региона, так и между регионами и центром, имеют необходимую основу для активного участия в подготовке и реализации программ развития экономики региона.

Способность региональных органов власти и деловых кругов принимать решения, направленные на развитие рыночных отношений и создание в регионах благоприятных условий для аккумуляции и инвестирования капитала играет важную роль в обеспечении сбалансированного распределения финансовых ресурсов на территории РФ.

Таким образом, в целях повышения надежности региональных банков, расширения степени их участия в развитии реального сектора экономики, необходимо, на наш взгляд, осуществление следующих мероприятий:

- формулировка четкого, закрепленного законодательно государственного подхода к проблеме региональных банков;

- разработка и реализация в регионах концепций, определяющих развитие региональных банковских систем;

- обеспечение активного участия региональных банков в разработке нормативно-правовых актов, касающихся осуществления банковской деятельности (это может способствовать наиболее полному учету в законодательстве особенностей регионального развития в силу того, что банки хорошо знакомы с экономическим положением региона, уровнем благосостояния граждан, деятельностью местных промышленных предприятий);

- расширение полномочий региональных подразделений Банка России в процессах управления региональной банковской системой в рамках единого государственного подхода и в соответствии с нормами законодательства;

Реализация данных мер на практике позволит активизировать банковское кредитование предприятий реального сектора экономики, а также позволит предприятиям эффективно использовать и возвращать кредитные ресурсы, направленные на развитие производства.

Литература

1. Витютина Т.А., Ермилова В.С. Анализ и управление проблемной задолженностью в коммерческом банке (на примере филиала № 3652 втб24, Калуга) // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 43. С. 19-28.
2. Косихина О.П., Мигел А.А. Неограниченность ресурсов и ограниченность потребностей как новый взгляд на формирование экономической идеологии России // Материалы Международной научно-практической конференции «Теория и практика развития экономики на международном, национальном и региональном уровнях». Калужский филиал Финуниверситета, Калуга, ИД «Эйдос», 2014. с. 270-275.
3. Мандрыка А.Ю. Региональная банковская система: сущность, элементы, проблемы функционирования // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. №11 www.sisp.nkras.ru
4. Рыкова И.Н., Фисенко Н.В. Комплексная оценка уровня развития банковских систем регионов // Банковское дело. 2012. №4. с. 24-29.
5. Титов К.М. Синергетика как новая региональная парадигма // Материалы Международной научно-практической конференции «Теория и практика развития экономики на международном, национальном и региональном уровнях». Калужский филиал Финуниверситета, Калуга, ИД «Эйдос», 2014. с. 290-294.

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Губанова Е.В., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Переход к инновационному пути развития стал стратегической позицией Российской Федерации на сегодняшний день. Статья посвящена характеристике современного состояния инновационного развития в регионе.

Ключевые слова: инновация, инновационная активность

На современном этапе развития общества формирование и становление инновационной экономики регионов России является необходимым условием их устойчивого развития, повышения уровня и качества жизни населения. Необходимость формирования и распространения инноваций в регионе обусловлена их практическим применением, позволяющим:

- ускорять и повышать эффективность внедрения новых технологий и изобретений;
- в сфере управления - совершенствовать способы, методы и технологии производства, управления, логистики;

- в сфере образования - содействовать раскрытию инновационного потенциала личности и его реализации;
- в сфере культуры - оптимизировать соотношение между традициями и обновлением, различными типами и видами культур;
- в сфере маркетинга - использовать новые методы продвижения товаров и услуг на рынке.

Проведя анализ взглядов различных авторов на сущность и содержание понятия «инновационная активность» можно сделать вывод о том, что это комплексная характеристика инновационной деятельности организации, включающая степень эффективности и интенсивности действий по разработке, созданию (или приобретению), освоению и внедрению новых продуктов, процессов, организационных или маркетинговых изменений, а также их своевременность; способность мобилизовать инновационный потенциал. [1]

Калужская область отличается от многих регионов России высоким научно-производственным и инновационным потенциалом. Научно-производственную деятельность в Калужской области ведут научно-исследовательские и проектно-конструкторские организации, технопарки, технологические площадки, бизнес-инкубаторы и другие организации. В Калужской области в 2013 году действовали ВЦП «Развитие малого и среднего предпринимательства в Калужской области», «Комплексное развитие инновационной системы в Калужской области» и ДЦП «Развитие малого и среднего предпринимательства и стимулирование инновационной деятельности в Калужской области на 2013-2015 годы». [3]

Инновационная активность организаций в Калужской области представлена в таблице 1.

Таблица 1. Динамика показателей инновационной активности организаций Калужской области [2]

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к 2010 г.
Число обследованных организаций, всего (ед.)	456	509	470	487	106,8
Из них занимались инновационной деятельностью, ед.	38	40	50	53	139,5
Уровень инновационной активности, %	8,3	7,9	10,6	10,9	131,3
Распределение организаций по видам инновационной деятельности:					
- технологические, ед.	33	35	40	45	136,4
- маркетинговые, ед.	4	4	12	20	500,0
- организационные, ед.	18	16	19	21	116,7

За 2013г. из 487 обследованных организаций Калужской области 53 осуществляли инновационную деятельность. Уровень инновационной активности организаций области составил 10,9%.

Основным видом инновационной деятельности организаций являются технологические инновации, которыми в 2013г. занимались 45 организаций области. Конечный результат технологических инноваций связан с разработкой и внедрением технологически новых продуктов и процессов, а также значительно усовершенствованных способов их производства. Наиболее активно технологическими инновациями занимались предприятия, связанные, производством электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи, производством медицинских изделий и производством электрических машин и электрооборудования.

Организационными инновациями в 2013г. занимались 21 из 487 обследованных предприятий (4,3%). Основными направлениями организационных инноваций являлись реализация новых методов ведения бизнеса, организация рабочих мест и внешних связей, направленных на повышение эффективности деятельности организации путем снижения административных издержек, повышения производительности труда, а также реализация новых способов организации взаимоотношений с другими организациями.

Применение маркетинговых инноваций (в 2013г. указали 20 организаций области) было направлено на внедрение значительных изменений в упаковку товаров, реализацию новых маркетинговых стратегий, ориентированных на расширение состава потребителей или рынка сбыта, использование новых рекламных концепций и новых приемов по продвижению товаров, а также использование новых каналов продаж.

Уровень развития инноваций определяет научно-инновационный потенциал Калужской области, представленный в таблице 2. [2]

Таблица 2. Использование научно-инновационного потенциала Калужской области

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к 2010 г.
Число организаций, выполнявших исследования и разработки, ед.	37	41	40	41	110,8
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками (на конец года), чел.	10091	10422	10362	10528	104,3
Среднемесячная номинальная з/плата работников вида экон.	26767,3	33107,2	39144,6	41979	156,8

деятельности «Научные исследования и разработки», руб.					
Число созданных передовых производственных технологий	28	34	42	65	232,1
Число использованных передовых производственных технологий	4850	2316	2094	2057	42,4
Затраты на исследования и разработки, млн. руб.	9343	11408,1	14431,0	10902,6	116,7
Внутренние затраты на исследования и разработки, млн. руб.	7300,9	8766,1	10397,7	9316,5	127,6
Объем инновационных товаров, работ, услуг:					
- млн.руб.	7190,6	15667,6	19439,8	15924,8	221,5
- в % от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	2,8	4,6	4,5	3,6	128,6

В ходе анализа данных таблицы 2 определено, что практически по всем показателям, к которым относится научно-инновационный потенциал, наблюдается позитивная тенденция по основным критериям инновационного развития Калужской области.

Несмотря на достигнутые результаты в использовании инновационной активности организаций и научно-инновационного потенциала, имеются и определенные проблемы. Поэтому необходимо сформулировать проблемы, препятствующие инновационному развитию и обозначить пути их решения.

1. Отсутствие обеспеченности инновационной деятельности в регионе. - РЕШЕНИЕ: создание региональной инновационной подсистемы, обеспечивающей эффективное взаимодействие государственных органов управления всех уровней, организаций научно-технической сферы, предпринимательского и государственного секторов промышленности для использования новейших достижений науки и технологий
2. Несовершенство современной законодательной и нормативной базы инновационной деятельности. - РЕШЕНИЕ: формирование современной нормативно-законодательной базы; совершенствование налоговой системы; обеспечение защиты

- интеллектуальной собственности
3. Отсутствие прогрессивных форм и методов стимулирования инновационного развития. - РЕШЕНИЕ: создание и привлечение институтов по поощрению и поддержке инновационных процессов
 4. Слабая обеспеченность подготовленными квалифицированными кадрами для всех секторов и уровней инновационной экономики. - РЕШЕНИЕ: подготовка высококвалифицированных кадров в сфере инновационной экономики
 5. Отсутствие взаимосвязей и взаимодействий между основными участниками инновационного процесса, т.е. разработчиками и потребителями нововведений. - РЕШЕНИЕ: создание государственных, региональных программ научного сотрудничества с потребителями, осуществляющихся на базе информационных технологий, где творческий импульс идет от спроса потребителя к производителю и помогает фирме получать выгоду от реализации предложенных нововведений
 6. Отсутствие эффективного механизма передачи технологий в промышленный сектор. - РЕШЕНИЕ: Обеспечение финансовой и имущественной поддержкой всех субъектов инновационной деятельности на региональном уровне, включая финансовые средства, производственные площади, земельные участки, оборудование

Литература

1. Курзаева Т.В. Формирование механизма управления инновационной деятельностью в региональной социально-экономической системе. Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Кузаева Татьяна Владимировна; ГОУ ВПО ОГУ. - Оренбург, 2010. - 22 с.
2. Статистический сборник: Калужская область в цифрах 2007-2013 гг. – Калуга, 2014.
3. Официальный сайт Министерства экономического развития Калужской области // <http://www.admoblkaluga.ru/sub/econom/> (дата обращения 12.03.2015 г.)

ОСОБЕННОСТИ ЦЕННООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ Г. КАЛУГИ

Трутнева Н.Ю., к.э.н., ст. преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе проведен анализ последовательности этапов ценообразования на рынке косметологических услуг и определены особенности формирования цены на услуги предприятий индустрии красоты в калужском регионе.

Ключевые слова: цена, рынок косметологических услуг, методы ценообразования, индустрия красоты, услуги, ценовая политика, калужская область.

Эффективность деятельности любой фирмы, ее экономическая устойчивость и конкурентоспособность в значительной степени определяются грамотностью принимаемых ею ценовых решений. Уровень цен влияет на все основные показатели, характеризующие количественные и качественные результаты деятельности компании (объем продаж, выручку, прибыль, уровень рентабельности, важнейшие финансовые коэффициенты деловой активности, финансовой устойчивости и платежеспособности, имидж, репутацию и т.д.).

Определение цены в условиях рынка является чрезвычайно сложным и ответственным процессом, требующим комплексного учета и анализа множества внутренних и внешних факторов функционирования предприятия. При этом ошибочные решения в области ценообразования способны оказать долговременное негативное воздействие на всю деятельность фирмы.

Важность ценовых решений и их долгосрочный характер влияния на деятельность предприятия определяют необходимость формирования и последовательной реализации им эффективной ценовой стратегии. Такая стратегия призвана определить основные приоритеты ценовой политики фирмы, сформировать стратегическую линию ее ценового поведения на рынке, выработать общую методику установления и корректировки цен на ее продукцию [2].

Актуальность проблем разработки ценовой стратегии в деятельности предприятий связана со следующими факторами:

- ценообразование является важнейшим элементом комплекса маркетинга, средством управления, которое позволяет формировать объем прибыли предприятия;
- свободное установление цены связано с решением ряда методических проблем: как формируется цена в рыночных условиях; какие критерии выбора можно использовать; каков порядок регулирования цен со стороны государства;

- большинство мелких и средних предприятий не обладает достаточными ресурсами для активного использования методов неценовой конкуренции [3].

В целом, стратегия ценообразования в косметологическом бизнесе представляет собой комплекс практических методов, которые используют руководители клиник и салонов при установлении тарифов на конкретные виды услуг.

Наиболее часто используемыми методами ценообразования на калужском рынке косметологии в настоящее время являются:

- затратное ценообразование, которое принимается в качестве отправной точки. При этом учитываются фактически понесенные затраты (издержки) организации на производство, реализацию и постсопровождение оказанной услуги;

- следование за конкурентом. Такой метод предполагает использование знаний о стратегии и тактики ценообразования наиболее успешно работающих конкурентов на калужском рынке. Этот метод требует постоянного анализа рынка косметических услуг в Калуге и области, а также анализа новых технологий в косметологии для того, чтобы успеть приобрести знания и новые технологии и превзойти конкурентов на рынке;

- методы с ориентацией на спрос (включая ценностное ценообразование, обеспечивающее получение прибыли за счет достижения оптимального соотношения «ценность/затраты»). Этот метод применяется в результате анализа потребителей косметических услуг компаний путем опросов клиентов [1].

Каждый из методов имеет свои достоинства и недостатки, которые руководству компаний необходимо учитывать в своей деятельности.

В период экономического кризиса ценовая политика приобретает для предприятий индустрии красоты все большую значимость. Причем снижение цен не всегда приводит к увеличению спроса на услуги салонов красоты. Как правило, клиенты рассматривают это как знак предоставления услуг низкого качества, не пользующихся спросом, ухудшения финансового положения салона, недозагрузки производственных мощностей и т.д. Повышение цен на услуги салонов красоты обычно происходит вследствие чрезмерного спроса на тот или иной вид услуги или в силу инфляционных процессов.

В самом общем виде процесс ценообразования на предприятиях индустрии красоты представлен на Рисунке 1. Он не всегда является неизменным. Любой из перечисленных этапов может оказать самое сильное и неожиданное воздействие на установленные ранее цены и скорректировать их [2].



Рисунок 1. Этапы ценообразования на предприятиях индустрии красоты

Последовательность этапов при формировании цены на такую услугу, как стрижка волос в одном из известных салонов красоты г. Калуги представлена в Таблице 1. Стоимость этой услуги формируется исходя из затратного метода ценообразования. При этом в конечную цену на услугу заложена желаемая прибыль в размере 50% от производственной себестоимости услуги.

Таблица 1. Последовательность формирования цены на услугу по стрижке волос в салоне красоты

№ п/п	Статьи расходов	Порядок расчета	Сумма, руб.
1	Сырье и материалы	-	44
2	Затраты на оплату труда	50% от выручки	180
3	Амортизация	3% от суммы амортизационных отчислений за месяц	50
4	Накладные расходы	50% от суммы заработной платы	90
5	Прочие затраты	20% от суммы заработной платы	36
6	Производственная себестоимость	п.1 + п.2 + п.3 + п.4 + п.5	400

7	Желаемая прибыль	50% от суммы производственной себестоимости	200
8	Конечная стоимость услуги	п.6 + п.7	600

При исследовании ценообразования по некоторым направлениям деятельности, которые включают парикмахерские услуги, косметологию лица и эстетику тела был также проведен анализ цен на подобные услуги у различных медицинских центров и клиник г. Калуги. Для исследования объема и качества оказываемых услуг в косметологии на калужском рынке исследовались наиболее стабильно развивающиеся и зарекомендовавшие себя предприятия индустрии красоты: клиника эстетической медицины «Арсмед», медицинский центр «Астро», центр медицинской косметологии «Время красоты», клиника красоты «Золотое сечение» и медицинский центр «S-Class Clinic Калуга». На долю этих организаций приходится наибольший удельный вес от всего объема оказываемых услуг в этой отрасли на калужском рынке. Результаты анализа конкурентной среды в отрасли на калужском рынке представлены в Таблице 2. Из таблицы видно, что некоторые компании имеют достаточно большой перечень оказываемых услуг. Это создает им определенные конкурентные преимущества на калужском рынке косметологии.

Таблица 2. Сравнительный анализ оказываемых услуг салонами красоты г. Калуги

Наименование услуг	«Арсмед»	«Астро»	«Время красоты»	«Золотое сечение»	S-Class Clinic
Парикмахерские услуги	+	+	-	-	-
Косметологические услуги	+	+	+	-	+
Инъекции	+	+	+	-	-
Озонотерапия	+	+	+	-	+
Алмазный пилинг	+	+	+	+	+
Лифтинг	+	+	+	+	+
Лазерная эпиляция	+	+	+	+	-
Мезотерапия	+	+	+	-	-
Процедуры ухода за кожей лица	+	+	+	+	+
Массажные услуги	+	+	+	+	-
Лабораторные исследования	+	-	-	-	+

Проведенный анализ показал, что при сложившейся достаточно высокой степени конкуренции на рынке косметологических услуг в Калуге ценовая конкуренция вытесняет с рынка слабые фирмы. Если конкуренция ограничена, то степень контроля фирмы над ценами возрастает, и влияние рынка снижается. Поэтому правильно сформулированная ценовая

политика должна представлять собой динамичный процесс, который направлен на повышение уровня конкурентоспособности продукции и самого предприятия на рынке.

Литература

1. Н. Борисенко. Правильно формируем тарифы на платные медицинские услуги // Практическое ценообразование. – 2014. - №3.
2. Паршин В.Ф. Ценовая политика предприятия: пособие / В.Ф. Паршин. - Минск: Выш. шк., 2010. - 336 с.
3. Прокшина Т.П. Маркетинг: учебное пособие / Т.П. Прокшина. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2010.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ В СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Медведева О.С., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Роль регионального маркетинга заключается в формировании, распространении, поддержании и целенаправленном изменении имиджа региона среди целевых групп. Задача маркетологов заключается в правильном выборе, соединении и применении инструментов маркетинга.

Ключевые слова: маркетинг территорий, стратегия развития лесного комплекса, имидж территорий, маркетинговые исследования

Процесс экономических преобразований российской экономики привел к сильной дифференциации регионов. На этот процесс повлияли такие факторы как неравная степень экономического развития, географические, климатические, социальные и культурные особенности, особенности региональной политики. В результате у регионов возникли неравные позиции относительно целевых рынков (рынка мигрантов, жителей, работающих по найму, инвесторов, туристов и т.д.), которые влияют на имидж региона. Данное обстоятельство влияет на общую экономическую ситуацию и инвестиционную привлекательность, политическую стабильность региона, качество жизни, уровень преступности, туристическую привлекательность и гостиничный бизнес, инфраструктуру региона.

В условиях подобной дифференциации наиболее острым является вопрос формирования уникальных конкурентных преимуществ территорий. Регионы стремятся развивать конкурентные преимущества, распространяя маркетинговую информацию среди потенциальных целевых рынков, создавая наиболее благоприятные условия для размещения капитала, повышая уровень жизни работающих, создавая развитую инфраструктуру для бизнеса, туризма и жителей. В связи с этим представляется возмож-

ным выделить и проанализировать одно из направлений деятельности регионов – маркетинг регионов.

В прошлом веке русский экономист И.В.Вернандский сказал: «Каждая местность имеет свой идеал, каждая страна – свои формы совершенства, чуждые другой, под иными условиями стоящей местности. В этом преимущественно и кроется главная причина того различия, которое существует в хозяйственном, общественном и политическом положении».

[3, 554] В существующей литературе по маркетингу территорий существуют разные трактовки данного понятия. Есть мнение, что региональный маркетинг – маркетинг в рамках региона, отражающий и впитывающий в себя специфику и особенность того или иного региона. Другая точка зрения говорит о том, что территориальный маркетинг призван улучшить имидж территорий и привлечь промышленников, инвестиции и заставить говорить о себе.

Можно согласиться со следующим определением территориального маркетинга. Территориальный маркетинг – это маркетинг в интересах территории, ее внутренних субъектов, а также внешних субъектов, во внимании которых заинтересована территория [2]. Поэтому можно выделить:

- маркетинг территорий, объектом внимания которого выступает территория в целом, осуществляемый как внутри, так и за ее пределами;
- маркетинг внутри территорий, объектом внимания которого являются отношения по поводу конкретных товаров, услуг и др., осуществляемый в пределах территории.

Регион, территория – это субъект, предоставляющий роль потребителя своих возможностей не только самому себе, но и другим субъектам (внешним и внутренним по отношению к территории). Именно продуктивное потребление региональных ресурсов, продуктов, услуг и возможностей позволяет региону в конечном счете построить собственное благополучие. Такой подход, представляющий регион как производителя, ориентирован на потребителей, на развитие их спроса, в отношении реальных ресурсов и потенциала территории является гораздо более маркетинговым, нежели подход, концентрирующий внимание региона исключительно на самом себе.

Наиболее точное определение регионального маркетинга, на наш взгляд, следующее: «Региональный маркетинг – это деятельность по формированию внутренней и внешней рыночной среды, выявлению и продвижению привлекательных внутренних условий, преимуществ территории и привлечению внешних по отношению к ней ресурсов».

Задачей регионального маркетинга является создание новых и усиление имеющихся преимуществ для привлечения в регион экономических агентов, способных повысить благосостояние жителей региона. Точно так же, как маркетинг продукта выявляет и доводит до потребителя уникальные свойства продукта, региональный маркетинг выявляет и частично со-

здает уникальные свойства региона, которые могут быть полезны для потребителей: для предпринимателей — близость рынков сбыта, квалификация рабочей силы; для туристов — климатические условия, развитая инфраструктура и т.п.

К основным причинам проведения маркетинга территорий можно отнести следующие:

- необходимость привлечения дополнительных инвестиций для развития производства и социальной сферы;
- снижение инвестиционной привлекательности региона;
- отток финансовых ресурсов из региона;
- необходимость создания условий для сохранения имеющихся кадров высококвалифицированных рабочих, инженеров, ученых;
- отток трудовых ресурсов из региона;
- необходимость создания или поддержания привлекательности региональных товаров внутри региона;
- необходимость обеспечения выгодных условий экспорта товаров.

Для достижения своей целевой ориентации маркетинг территории вырабатывает комплекс мер, которые обеспечат [3, 559]:

- формирование и улучшение имиджа территории, ее деловой и социальной конкурентоспособности;
- расширение участия территорий в реализации международных, федеральных, региональных программ;
- привлечение на территорию государственных или других внешних по отношению к территории заказов;
- стимулирование приобретения и использования собственных ресурсов территории за ее пределами в интересах региона.

Калужская область располагает значительными ресурсами неиспользуемой в настоящее время древесины. Леса занимают 43% территории Калужской области. Следует отметить, что не находят применения отходы, образующиеся на лесопильных и деревообрабатывающих предприятиях Калужской области. Основной причиной данного явления является недостаток производств по переработке низкосортной древесины лиственных пород и, как следствие этого, отсутствие рынков её сбыта.

Наиболее рациональным направлением по использованию имеющейся в Калужской области низкосортной, в том числе лиственной древесины является производство древесных плит: древесностружечных (ДСП), древесноволокнистых плит средней плотности (MDF) или древесных плит из крупноразмерной ориентированной стружки (OSB), имеющих реальный рынок сбыта в России.

Одним из простейших и наиболее эффективных способов подготовки древесных отходов к утилизации является их брикетирование методом прессования без связующих материалов. Брикететы изготавливаются двух видов: топливные и технологические. Брикетирование древесных отходов позволяет в 4-8 раз повысить эффективность использования транспортных

емкостей при их перевозке, что обеспечено уплотнением в 6 – 12 раз опилок, стружки и других отходов деревообработки.

Промышленность в целом, а деревообрабатывающая в частности, по-прежнему ориентируется на первичные ресурсы как на основное сырье. Поэтому нужен целый комплекс мер, экономических, организационных и правовых, настойчивая государственная политика, поощряющая отрасли и предприятия, использующие вторичные ресурсы.

В целом реализация лесопромышленной политики может и должна быть сопряжена с решением экологических задач. Лесопромышленным организациям целесообразно в своей деятельности подтягиваться к международным стандартам лесопользования, что будет способствовать, с одной стороны, внедрению современных машин и технологий лесозаготовок, адаптированных к требованиям экологических нормативов, а с другой – продвижению лесной продукции на мировые рынки.

В заключение следует сказать, что Калужскому региону необходимо следовать комплексной программе развития, сформировать инфраструктуру лесопромышленного комплекса и проявить конкурентные качества выпускаемой продукции, обеспечить дружелюбие и оптимизм населения, профессионализм работников. Калужской области вполне по силам комплексный, долгосрочный программный подход, нацеленный на всестороннее развитие территорий.

Таким образом, только четкое видение внутренних способностей и внешних возможностей позволяет определить позиции региона относительно целевых рынков и регионов конкурентов, что позволяет разработать наиболее эффективные стратегии маркетинга, обеспечивающие развитие и укрепление региональных особенностей среди внешних и внутренних потребителей.

Литература

1. Лесной Кодекс Российской Федерации от 04.12.2006 № 200-ФЗ
2. Медведева О.С. Созидательное лесопользование как важный фактор успешного развития региона // Ж. «Предпринимательство» № 6, 2013.с. 26-35.
3. Панкрухин А.П. Маркетинг. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 656 с.

СФЕРА ТУРИЗМА КАК ОДНА ИЗ ОТРАСЛЕВЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ, ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА)

Морева Л.С., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе обобщены основные составляющие сферы туризма Калужского региона. Рассмотрены состояние, перспективы развития данной отрасли.

Ключевые слова: туризм, отрасль, маркетинг, инвестиции, рынок, конкурентоспособность, стратегия, развитие.

Несмотря на кризисные явления в мировой экономике сфера туризма остается достаточно динамично развивающимся сектором экономики. По-прежнему многие высокоразвитые страны, такие как Италия, Швейцария, Испания, Германия, Австрия, Франция, значительную долю своего благосостояния делают на доходах от туризма. В этом контексте рынок туризма России является быстроразвивающимся, поэтому значительную важную роль играют маркетинговые составляющие, такие как исследования, стратегия и планирование туризма. Но все же, маркетингу туризма уделяется недостаточно внимания, так специалисты, занимающиеся реализацией туров, в основном делают ориентир на практику и свой личный опыт. Причиной такого подхода являлось то, что еще до недавнего времени реализация туров осуществлялась без особых усилий и маркетинговых исследований, т.е. огромный спрос диктовал свои правила на рынке.

С учетом кризисных явлений на рынке актуальность маркетинговых исследований в туризме будет только возрастать. Для современного рынка туристической индустрии характерными чертами являются интернационализация, интеграция, регионализация развития туристических услуг, поэтому как никогда необходимо глубокое изучение всех маркетинговых мероприятий и особенностей их использования российскими туроператорами как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Сегодня туризм выполняет важную роль в комплексном решении социальных проблем, стимулируя создание дополнительных рабочих мест, обеспечивая занятость и повышение качества жизни населения. Калужская область занимает одно из первых мест по наличию памятников истории, культуры и природы России. В целом наш регион имеет благоприятные и долгосрочные перспективы развития не только в области промышленности и сельского хозяйства, но и в области туризма. Об этом четко сказано в «Стратегии социально-экономического развития Калужской области до 2030 года».

Одним из ключевых показателей состояния туристского рынка является объем туристского потока региона, его динамика. Динамика являет-

ся также одним из главных индикаторов эффективности государственной политики в сфере туризма. Благодаря этому определяются ориентиры выработки стратегии, тактики действий отдельных субъектов туристского рынка, где под субъектами туристской индустрии понимаются юридические лица, индивидуальные предприниматели, предоставляющие комплекс туристско-экскурсионных услуг в сфере туристской индустрии, а также организации, осуществляющие туроператорскую и турагентскую деятельность, операторы туристских информационных систем.

В Калужской области была утверждена долгосрочная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма на территории Калужской области на 2011-2016 годы». Программа предусматривала III этапа реализации. На первом этапе в 2011 году предусматривалось создание предпосылок для закрепления и развития туристской индустрии Калужской области. В 2012-2013 гг. – II этап: формирование инвестиционной привлекательности и развитие инженерной инфраструктуры туристско-рекреационного комплекса области. 2014-2016 гг. – III этап: повышение качества туристских услуг и продвижение туристского продукта на внутреннем и внешнем рынках.

В настоящее время уже можно сделать определенные оценки и понять, что получилось, а что только предстоит выполнить на данном этапе развития. Сегодня необходимо в большей степени говорить о развитии, а не о кризисе, потому что некоторые обстоятельства в сложившейся ситуации на рынке могут послужить позитивным толчком дальнейшего развития внутреннего туризма Калужского региона. Основная цель разработанной программы – увеличение туристского потока в Калужской области, т.е. ключевое направление совпадает и по-прежнему является актуальным. Дугой составляющей программы развития является повышение конкурентоспособности туристского рынка области за счет привлечения дополнительных инвестиционных средств частных инвесторов.

Повышение конкурентоспособности туристского рынка Калужской области может решаться с учетом следующих направлений:

1. обеспечение туристских объектов инженерной инфраструктурой;
2. формирование условий для привлечения инвестиций в развитие объектов туристской индустрии на территории Калужской области;
3. развитие туристских продуктов Калужской области на внутреннем и внешнем рынках.

В этой связи необходимо понимать, что для сферы туризма характерен кумулятивный эффект, т.е. показатели от вложенных средств в продвижение туристского продукта проявляются через несколько лет постоянных вложений. В этой связи необходимо создание обобщенного образа Калужской области как региона, благоприятного для посещения туристами.

Наиболее перспективными для нашей области являются следующие направления развития туризма:

- аграрный (сельский) туризм;
- культурно-познавательный (паломнический, исторический, бытийный) туризм;
- спортивный туризм;
- деловой туризм (конгрессионный);
- экологический туризм;
- школьный туризм.

При развитии и конструктивном взаимодействии данных видов туризма появляется возможность дальнейшего развития всех составляющих инфраструктур и появляется устойчивая тенденция увеличения числа занятого населения в данной отрасли хозяйства.

Таким образом, туризм является социально-экономической подсистемой и взаимосвязан с такими институтами как «экономика», «общество», «экологическая среда», а жизнедеятельность системы «туризм» невозможна без взаимодействия с другими отраслями народного хозяйства.

В целом же проблемы развития туризма и создания современных туристских комплексов могут быть решены при осуществлении маркетинговых составляющих с учетом государственной политики реформ и должны быть включены в средне- и долгосрочные программы социально-экономического развития регионов и страны в целом.

Литература

1. Морева Л.С. Современные проблемы маркетинговой деятельности предприятий по освоению новых рынков сбыта // Фундаментальные и прикладные исследования Fundamental and applied research. Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. Международный научно-теоретический журнал №2 (16), 2006г. - Белгород: БУПК 2006, с. 78-80.
2. Морева Л.С. Оптимизация работы управленческой деятельности предприятий индустрии гостеприимства (маркетинговый аспект) // Фундаментальные и прикладные исследования Fundamental and applied research. Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. Международный научно-теоретический журнал №4 (19), 2006г. - Белгород: БУПК 2006, с. 116-118.
3. Морева Л.С. Актуальные проблемы разработки новых продуктов в туристской среде (маркетинговый анализ) // Фундаментальные и прикладные исследования Fundamental and applied research. Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. Международный научно-теоретический журнал №4 (20), 2006г. - Белгород: БУПК, 2006, с. 118-121.
4. Морева Л.С. Маркетинг туризма и политика сбыта туристических фирм // Известия Сочинского Государственного Университета. 2007 №1-2, с.147-150.



***Эффективность социальной
политики в сфере региональной
экономики, оптимизация
расходов в условиях бюджетных
ограничений***

РОЛЬ ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ПРИ ПРИНЯТИИ ЭФФЕКТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА г. МОСКВЫ

Комов В.Э., к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва

Аннотация. Важнейшим направлением повышения эффективности государственного управления является активное взаимодействие всех его органов с институтами гражданского общества. В данном контексте большое значение приобретает контроль со стороны граждан за качественным предоставлением государственных и муниципальных услуг, борьба с коррупцией, защита прав и свобод человека и гражданина.

Ключевые слова: гражданское общество, гражданское право, демократия, общественный контроль.

Учитывая необходимость осуществления контроля за принятым решением или процессом реализации городской программы, необходим мониторинг реализации намеченных мероприятий с целью своевременного принятия оперативных решений для достижения поставленных задач.

Таким образом, мониторинг должен осуществляться на основе объективной фактической информации о результатах реализации принятых решений и создавать информационную базу для обеспечения постоянного контроля реализации как промежуточных, так и конечных результатов городских программ (мероприятий).

Система мониторинга и анализа реализации городских программ и их этапов позволяет органам исполнительной власти города, организациям и предприятиям, непосредственно их реализующим, осуществлять оперативный контроль за проведением преобразований и принимать соответствующие управленческие решения для своевременной корректировки хода выполнения мероприятий в зависимости от текущей ситуации.

Реализация любой городской программы должна быть связана самым прямым образом с защитой прав граждан, создания для них благоприятных условий проживания, предоставления качественных услуг. При этом успех каждой программы должен достигаться массовым привлечением наиболее активной части населения к обсуждению программных мероприятий, контролю за ходом реализации.

Работа с населением должна быть выведена на принципиально новый уровень и базироваться на принципах общественного контроля.

В рамках реализации Указа Президента Российской Федерации В.В. Путина от 07.05.2012 № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению ка-

чества жилищно-коммунальных услуг» процесс развития системы общественного контроля и взаимодействия с населением требует системного комплексного решения и особого контроля.

Основными задачами органов исполнительной власти по развитию системы общественного контроля являются:

- создание условий по содействию инициативным гражданам и общественным объединениям при осуществлении контроля за ходом реализации городских программ;
- развитие форм общественного контроля;
- создание правового поля и нормативно-правовой базы в данной сфере;
- разработка механизмов общественного контроля при реализации городских программ.

Данные задачи осуществляются на основе принципов открытости, достоверности, добровольности, равноправия, самоуправления и законности, и сопровождаются широкомасштабным информационным обеспечением преобразований, затрагивающих интересы населения, либо проводимых с его участием.

Привлечение максимального числа жителей Москвы к участию в управлении городом, разработка и внедрение механизмов обратной связи с населением - основной приоритет реализуемых городских программ.

Реализуемые в городе программы по основным направлениям социально-экономического развития города предусматривают непосредственное участие жителей в контроле за ходом проведения работ, требуют высокого уровня информированности населения о сути проводимых мероприятий и создания механизмов эффективной обратной связи с жителями для оперативного решения возникающих проблем и адаптации программных мероприятий к конкретной социально-экономической ситуации.

В этой связи именно эффективная система взаимодействия органов власти всех уровней с населением приобретает особое значение в качестве действенного инструмента регулирования и контроля общественных настроений, а также механизма обеспечения общественной поддержки реализуемых в городе программных мероприятий по социально-экономическому развитию Москвы.

В целях обеспечения обратной связи с населением могут применяться следующие механизмы:

- многоканальный доступ к схемам и планам всех реализуемых проектов для каждого жителя города;
- участие в обсуждении планируемых общегородских проектов, корректировке хода исполнения проектов;
- ознакомление с мнениями других жителей города в отношении реализуемых проектов на городских порталах;
- непосредственное участие жителей в процессе формирования городских программ и контроле их реализации;
- независимые опросы общественного мнения;

- совершенствование работы общегородских Порталов, на которых любой житель может высказать своё мнение;

- участие депутатов муниципальных собраний в планировании программных мероприятий и контроле за ходом их реализации.

С 2011 года реализуется новая идеология в городской системе управления: любые мероприятия требуют оценки со стороны населения и общественности, опробованы новые подходы - информационное сопровождение деятельности всех городских структур, открытость информации о проводимых работах и обеспечение обратной связи с населением, которые дали ощутимый результат.

С 2012 года основные работы по благоустройству (дворы, подъезды, парки и скверы) планируются с учётом предложений жителей. Все работы проводятся под контролем жителей и приёмка работ осуществляется исключительно с их участием.

Законом города Москвы от 11.07.2012 № 39 «О наделении органов местного самоуправления муниципальных округов в городе Москве отдельными полномочиями города Москвы» расширены полномочия депутатов муниципальных собраний. Расширение полномочий депутатов муниципальных собраний - один из новых инструментов участия граждан в процессе управления городом, обеспечивающий учёт мнения жителей и общественности при реализации городских программ по благоустройству дворов и ремонту подъездов, проведению капитальных ремонтов многоквартирных домов и других вопросов.

Расширение полномочий в сфере организации деятельности управы района города Москвы и городских организаций предусматривает ежегодное заслушивание органами местного самоуправления отчёта главы управы района о результатах деятельности управы района.

В сфере капитального ремонта и содержания жилищного фонда на депутатов муниципальных собраний возложено:

- согласование ежегодного адресного перечня многоквартирных домов, подлежащих капитальному ремонту;

- участие в работе комиссий, осуществляющих открытие работ и приёмку выполненных работ по капитальному ремонту многоквартирных домов;

- заслушивание руководителей управляющих организаций;

- организация проверки деятельности управляющих организаций;

- созыв общего собрания собственников помещений для решения вопроса о расторжении договора с управляющей организацией, выборе новой управляющей организации или изменении способа управления многоквартирным домом.

В сфере благоустройства:

- согласование ежегодных адресных перечней дворовых территорий для проведения работ по благоустройству;

- участие в работе комиссий, осуществляющих открытие работ и приёмку выполненных работ по благоустройству дворовых территорий.

Литература

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 г. № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 г. № 7-ФКЗ) // ПБД "Консультант Плюс 3000" [Электронный ресурс]: еженед. пополнение / ЗАО "Консультант Плюс", НПО "ВМИ".
2. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: федер. закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ // ПБД "Консультант Плюс 3000" [Электронный ресурс]: еженед. пополнение / ЗАО "Консультант Плюс", НПО "ВМИ".
3. Адуков Р. Х. Проблемы и пути совершенствования местного самоуправления / Р.Х. Адуков, А.Н. Адукова // Местное самоуправление в Российской Федерации. – 2011. – № 7. – С. 13-22.
4. Антипов А.Г. Местное самоуправление – социально-политический институт гражданского общества / А.Г. Антипов. – М.: Юрист, 2011. – 129 с.

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА

Минакова А.О. магистрант
Сахаров Г.В., д.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

За более чем столетнюю историю аудита экономически развитые страны выработали систему правил, положений и требований, следование которым способствует повышению качества и надежности аудита. В экономической литературе выделяют условно пять периодов становления мировой аудиторской практики.

Первый период связан с принятием сначала в Англии в 1844 г., а затем во Франции в 1867 г. ряда законов, предусматривающих необходимость проверки независимыми бухгалтерами бухгалтерских счетов и отчетов.

Второй период охватывает 1805—1905 годы, когда аудит по началу был приближен к ревизионной деятельности и направлен на оценку эффективности работы организаций, обнаружение ошибок, а с развитием фондового рынка выделяется в самостоятельную отрасль; на этом этапе США выступили центром формирования трансатлантических аудиторских фирм [10, с. 97].

Третий период — с 1905 по 1933 г. — характеризуется усилением процесса концентрации капитала, разделением интересов собственников, наемных управляющих и наемного персонала; в этих условиях меняется идеология аудита, основной акцент переносится на применении статисти-

ческих выборок, оценку эффективности внутреннего контроля и систем управления.

Разразившийся мировой экономический кризис 1929 – 1933 гг. привел к пересмотру отношений к деятельности аудиторов. В этот период резко возросли требования к качеству аудита, который в ряде стран стал обязательным. Именно в период и, тем более после окончания, кризиса наметилось усиление акцента всех ведущих стран мирового сообщества на введение жестких требований к, формируемой и представляемой заинтересованным пользователям, бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Наряду с требованиями обязательной публикации отчетных данных, появилась объективная потребность подтверждения их достоверности независимыми бухгалтерами-экспертами, то есть аудиторами.

Таким образом, аудит стал занимать место мощного заслона против различного рода мошенничества и фальсификаций со стороны экономических субъектов.

Началом процесса, связанного с глубокой проработкой регламентации вопросов проведения аудита, можно назвать принятие в 1932 г. в США федерального закона под названием «Акт о правильности ценных бумаг», в котором впервые были выдвинуты определенные требования, регулирующие проведение независимых аудиторских проверок не государственных экономических субъектов (корпораций), которые осуществляли свою деятельность в ряде штатов и, при этом выпускали свои ценные бумаги.

Четвертый этап длится до 1940 г., для него характерно усиление требований к качеству аудиторской проверки, включение в практику аудита метода тестирования, целью которого было обнаружение преднамеренных учетных ошибок, развитие методологии аудита; в этот же период усиливается влияние Нью-Йоркской биржи, одним из требований которой к ее участникам было соблюдение обязательности аудита.

В 1934 г. был разработан и представлен документ, в котором уже содержались некоторые, принятые и в настоящее время, аудиторские процедуры. Этот документ назывался «Проверка финансовых отчетов независимыми аудиторами».

Однако, сложившаяся к тому времени практика бухгалтерского учета и самого аудита игнорировала данный документ, что не улучшало качества бухгалтерской (финансовой) информации, предъявляемой заинтересованным в ней пользователям.

Именно по этой причине были созданы два Комитета, которые были призваны регламентировать процедуры, как бухгалтерского учета, так и аудита.

Начиная с 1939 г. Американский институт бухгалтеров стал публиковать свои исследования в области аудиторских процедур. Публикация таких бюллетеней и отчетов стало первой вехой на пути всеобщей стандартизации аудита.

Первый отчет Комитета по процедурам аудита отразил, выработанные к тому времени, семь основополагающих положений, которые легли в основу становления современного аудита.

Особое место в данном отчете занимали исследования в области внутреннего контроля, позволяющего обеспечивать достоверность регистрации, классификации и обобщения учетной информации любого экономического субъекта.

В этом же отчете, впервые, было рекомендовано формировать аудиторское заключение по предоставляемой экономическими субъектами бухгалтерской (финансовой) информации в виде стандартного образца.

Пятый период — с 1940 г. и по настоящее время — характеризуется динамичным развитием фондовых рынков и транснациональных корпораций, а также углублением мирохозяйственных связей, что приводит к необходимости выработки унифицированных требований к качеству аудита, порядку его осуществления и профессиональной этике.

В это время значительно увеличилось число общепринятых процедур как бухгалтерского учета, так и аудита.

Именно в это время, а точнее в 1948 г., Американский институт бухгалтеров утверждает, можно сказать впервые, «Общепринятые стандарты аудита». И в это же время Институт внутренних ревизоров публикует «Обязанности внутреннего ревизора».

Еще начиная с конца 20-х годов XX в. в исследованиях и разработках в области аудита наметилось два главных направления – это во-первых, разработка стандартов и, во-вторых, разработка требований ответственности аудиторов. В США были разработаны нормы профессиональной этики, которым обязаны придерживаться все практикующие аудиторы.

Начиная с 60-х годов XX в. наметилась тенденция упрощения процесса бухгалтерского учета. Однако неудовлетворительность качества бухгалтерской (финансовой) отчетности, отражающей результаты финансово-хозяйственной деятельности и финансовое положение того или иного экономического субъекта различными заинтересованными в ней пользователями продолжала существовать [4, с. 108].

Несмотря на то, что в ряде случаев различные экономические субъекты привлекали для ведения бухгалтерского учета и формирования отчетности сторонних, независимых бухгалтеров-аудиторов, отсутствие единства в их взглядах на состояние дел, а также единых подходов в оказании аудиторских услуг не улучшали существующее на то время положение.

Процесс профилактических мероприятий по вопросам определения и урегулирования различных нарушений в области бухгалтерского учета и, как следствие, в результативных показателях, отраженных в бухгалтерской (финансовой) отчетности, требовал разработки единых стандартов учета и формирования отчетности, построенных из определенных регламентирующих, при этом детальных и единых для всех, правил, без

которых не возможен был процесс дальнейшего совершенствования как самого бухгалтерского учета, так и аудита.

И, начиная с 70-х годов, а точнее в 1973 году, созданное в США, Бюро разработки стандартов финансового учета (Financial Accounting Standards Board – FASB) приступило к разработке проекта единой концептуальной основы (Conceptual framework) бухгалтерского (финансового) учета, которая была призвана дать четкую, логически организованную, систему взаимоувязки целей и основополагающих понятий бухгалтерского (финансового) учета и формирования на его основе бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Именно такой подход предполагал возможность управления финансово-хозяйственными событиями, оценивать их, а также дать единые способы обобщения данной информации, что, в свою очередь, позволило бы связать ее с заинтересованными в ней квалифицированными пользователями.

Иначе, по мнению FASB, вся информация до этого отражала лишь субъективное мнение тех или иных бухгалтеров.

Именно с этого периода аудит как в США, так и в ряде ведущих стран мировой экономики достиг качественно нового уровня в своем развитии.

В 1978 г. в США Институт внутренних аудиторов выпустил перечень стандартов, посвященных проведению внутреннего аудита.

Приблизительно в то же время, а точнее 12 августа 1969 года, во Франции декретом президента республики была создана Национальная комиссия независимых ревизоров (иначе, уполномоченных по счетам), развитие деятельности которой с годами шло в направлении повышения их роли и превращения их заключения в официальный отчетный документ любого экономического субъекта для всех заинтересованных пользователей.

Кроме, вышеуказанных ревизоров, призванных обеспечивать контрольные функции за достоверностью бухгалтерской (финансовой) информации во Франции действует также Орден бухгалтеров-экспертов, который осуществляет процесс ведения бухгалтерского учета, формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности и оказывает консультационные услуги в данной области.

Весьма значительную роль в процессе становления аудита играет также Швеция, в которой 18 мая 1995 г. риксдагом был принят новый закон об аудиторах и практически сразу же (01 июня 1995 г.)

Правительством были приняты два важнейших документа. Это, во-первых, «Постановление об аудиторах», дающее подробные положения по применению вышеуказанного Закона и, во-вторых, «Постановление с инструкцией Комиссии по аудиторской деятельности (КАД)».

Следует также отметить, что не меньшую роль в процессе формирования аудиторской профессии сыграли британские аудиторские компании, которые наряду с деятельностью внутри своего государства, еще с

XIX столетия осуществляли свою деятельность как в США, так и в странах Африки и Южной Америки.

С ростом числа транснациональных корпораций возникла необходимость и интернационализации аудиторских компаний. В связи с этим в начале 80-х годов была образована «большая восьмерка», состоящая из восьми ведущих аудиторских компаний.

Однако процесс их слияния, с целью обеспечения предоставления наиболее широкого спектра услуг в области аудита и бухгалтерского учета, продолжается и до настоящего времени. Так в начале 90-х годов была образована «большая шестерка». Данный процесс продолжается и поныне.

В то же время в современных условиях продолжается непрерывный процесс совершенствования уже разработанных и выработки новых профессиональных требований, предъявляемых к аудиторским услугам.

В рамках Международной федерации бухгалтеров образован Международный комитет по аудиторской практике, который действует на правах автономного и постоянного комитета. Именно данный Комитет призван на современном этапе осуществлять разработку и совершенствование международных стандартов аудита, а также основных правил по оказанию сопутствующих аудиту услуг.

Международные стандарты аудита являются общепризнанным механизмом регулирования существующих подходов к аудиту в мировой практике.

Общеизвестно, что назначение вышеуказанных стандартов описать, опираясь на единство методологии, основные принципы проведения аудита с целью выработки единства в понимании его основной роли и значения, цели и задач, способов и процедур их осуществления, а также дать основные критерии для определения качества аудита, что, в свою очередь, позволяет заинтересованным пользователям бухгалтерской (финансовой) информации быть уверенным в ее достоверности после проведенного аудита.

Однако, международные стандарты аудита не могут учесть все национальные особенности организации и практики аудита различных стран. Это связано, главным образом с рядом объективных и субъективных обстоятельств развития национальной экономики. Кроме того, ряд ведущих стран мировой экономики имеют свои национальные стандарты аудита. Но в то же время, при процессе интеграции любого государства в мировую экономику следует учитывать в работе также требования и международные стандарты аудита. Особенно это относится к тем положениям национальных стандартов, которые коренным образом противоречат международным.

Рассмотрев основные этапы развития международного аудита, следует определить основную его сущность, назначение и цели. В мировой практике применяется весьма обширное число определений аудита, раскрывающих вышеуказанные аспекты. По этой причине, прежде чем приступить к дальнейшему рассмотрению основных положений международ-

ных стандартов аудита, представляется необходимым отразить эти определения.

Комитет по основным принципам аудита (Committee on Basic Auditing Concepts) Американской ассоциации по бухгалтерскому учету (American Accounting Association – AAA), а также Американский институт дипломированных присяжных бухгалтеров (American Institute of Certified Public Accountants) определяет аудит, как «системный процесс получения и оценки объективных данных об экономических действиях и событиях, устанавливающий уровень их соответствия определенному критерию и представляющий результаты заинтересованным пользователям» [3, с. 48].

Комитет по аудиторской практике (Audit Practices Committee – APC) несколько упростил данное определение аудита, предполагая, что аудит есть ни что иное, как «независимое рассмотрение специально назначенным аудитором финансовых отчетов предприятия и выражение мнения о них при соблюдении правил, установленных законом».

Известный английский ученый Додж Р., представивший в России одну из первых работ, связанных с международными стандартами аудита, дает свое определение: «Аудит – независимая проверка и выражение мнения о финансовой отчетности предприятия».

По мнению американских ученых [2, с. 304] «Аудит (auditing) – это процесс, посредством которого компетентный независимый работник, накапливает и оценивает свидетельства об информации, поддающейся количественной оценке и относящейся к специфической хозяйственной системе, чтобы определить и выразить в своем заключении степень соответствия этой информации установленным критериям».

Наличие различных трактовок аудита свидетельствует о том, что процесс его становления в настоящее время еще не завершен.

Литература

1. Бычкова С.М., Карзаева Н.Н. Аудит. Ситуации, примеры, тесты. — М.: Аудит, 2013.
2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебное пособие / Под ред. В.Д. Новодворского. — М.: Инфра-М, 2008. — 463с.
3. Бычкова С.М. Практический аудит/ С.М. Бычкова – М.: Инфра-М, 2011.-391с.
4. Ильичева Е. В., Виноходова А. Ф. Международные стандарты аудита; ООО "ТНТ" - Москва, 2012. - 324 с.

НОВЫЙ ПОДХОД К КАЛЬКУЛИРОВАНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ В МОНГОЛИИ

Б.Мягмаржав
Соискатель НГУЭУ (НИНХ) (Монголия)

A NEW APPROACH TO THE CALCULATION OF THE COST- PRICE IN MONGOLIA

В. Myagmarjav (Mongolia)
Aspirant of NSUEM (NINE)

Аннотация

В статье делается попытка к рассмотрению экономической сущности издержек производства и роли себестоимости в рыночной экономике, опираясь на теории переменных затрат и маржинального дохода современных неоклассиков. Раскрывается эволюция в управлении, в аспектах производственного и управленческого учета, в инженеризации отдельных слагаемых издержек применительно к условиям информационной революции в соответствии с тенденциями общемировых и региональных глобальных систем.

Ключевые слова: издержки производства, полная и сокращенная себестоимость, производственный учет, калькулирование, Стандарт-кост, Директ-костинг

Общая характеристика

Методология классиков экономической науки анализа стоимости, особенно их учение о трудовой теории стоимости (А.Смит, К.Маркс, А.Маршалл) играет важное значение в понимании экономической природы издержек производства, их роль в рыночном регулировании.

Под термином "Издержки производства" попеременно понимается то первое, то второе, то третье" (7, т.26, с.540). В смысле цены производства физиократы, например, употребляли термин "необходимую цену", А.Смит – "естественную цену", Д.Рикардо – "стоимость производства" (10, с.154). "Издержки, по словам современных неоклассиков, – это те выплаты, которые фирма обязана сделать, или те доходы, которые фирма обязана обеспечить поставщику ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах" (8, с.45).

Издержки предпринимателя, выражающие условия отдельного функционирующего хозяйствующего субъекта самым непосредственным образом связаны с себестоимостью. Объясняется это тем, что в товарном производстве и рыночных отношениях она выступает конкретной поверхностной формой проявления издержек производства. Данный вид издержек ближе к поверхности экономических явлений и прямо проявляется в хозяйственной практике, дающий представления о процессах происходя-

ших на отдельных фирмах и компаниях, выражает закономерности индивидуального движения производственных капиталов.

Как показывает проведенный нами анализ, можно выделять две общих концепции ее истолкования в Монголии. Согласно первой себестоимость есть чаще всего издержки производства, т.е., она есть категория стоимостная, выступающая в качестве важнейшего хозяйственного показателя. (2, с.73).

Вторая же концепция рассматривает себестоимость как обособившуюся часть стоимости, которая выступает объективно необходимой экономической формой возмещения затрат и возобновления производства в неизменных масштабах (11, с.13). Необходимо приступить к уточнению функций себестоимости, вопросам активизации ее роли в рыночной экономике. Выполняя функцию учета и контроля, она тем самым выступает как носитель затрат, выразив их величину, состав, структуру и динамику в различных направлениях. Важным условием для полной реализации этой функции является четкая классификация ее видов используемых в хозяйственной практике. Особенно в такой малоизученной области, как снабженческо-заготовительной деятельности (12 с.18)

Неполное возмещение в настоящее время через стоимость некоторых элементов издержек общества следует рассматривать как явный недостаток в использовании ее функции в Монголии. Полностью разделяя мнения экономистов о платности всех видов ресурсов мы считаем, что все фирмы, компании должны платить за использование не только природных ресурсов но и подготовленных государством кадров, а также за использование научно-технической информации.

Необходимо усилить роль себестоимости в стимулировании конечных хозяйственных результатов путем более полного отражения в ней затрат, связанных с использованием природных ресурсов с учетом их восстановления, охраной окружающей среды, воспроизводством трудовых ресурсов.

К числу наиболее дискуссионных, подлежащих детальному изучению и научному анализу, представляющих глубокий интерес как в теоретическом так и в практическом отношении, проблем следует отнести вопросы о сущности и функциях калькулирования, о методах учета затрат, о роли учета, контроля, анализа и калькулирования в общей схеме управления ресурсами и т.п.

Давно стоит в повестке дня вопрос о соотношении понятий учета затрат и калькулирования. При этом обсуждались и применялись четыре возможных варианта концепций решения этого вопроса:

- во-первых, калькуляция есть конечная цель производственного учета. Бухгалтерский учет должен приспособиться к системе калькулирования;
- во-вторых, учет затрат определяет калькуляцию. Он необходим для калькулирования. Учет затрат без калькуляции возможен, а калькуляция без учета затрат – нет;
- в-третьих, учет затрат и калькулирование едины – это две сторо-

ны одной модели. Они тесно связаны между собой и составляют одно целое в общей сети методологии бухгалтерского учета;

- в-четвертых, они не идентичны между собой, а представляют собой разные, самостоятельные, обособленные друг от друга понятия, хотя между ними существует некоторая, иногда тесная связь.

В целях наиболее полного раскрытия сущности данного вопроса автором рассмотрены понятия: “калькулирование”, “калькуляция”, “производственный учет”. В свою очередь калькулирование входит как составная часть все аспекты подготовки и получения информации о процессе, в том числе и калькуляционный учет .

Последний включает в себя и учет производственных затрат в аналитических группировках, и калькулирование как совокупность учета затрат по калькуляционным объектам и расчетных процедур исчисления себестоимости продукта, и калькуляцию как способ расчета себестоимости.

Особое место во всех дискуссиях занимают проблемы классификации методов учета и контроля затрат на производство. Ретроспективный анализ, предлагаемый в литературных источниках, указывает ряд недостатков: нарушение единства признаков классификации; включение разнопорядковых методов в одну классификационную систему; необоснованное объединение разных методов в одной рубрике и т.п.

Несмотря на многообразие комбинаций, отметим, что наиболее устойчиво предлагается позаказное, попередельное и нормативное калькулирование. Следующую группу по повторяемости составляют простое (однопередельное) поддетальное и поиздельное калькулирование. Нет необходимости, по нашему мнению, выделения в качестве самостоятельного простой метод, как это делается особенно нашими авторами. Простой метод следует рассматривать как частный случай попередельной технологии.

Позаказное, попроцессное (попередельное), пофункциональное (*ABC*), поадресное (поиздельное) калькулирование необходимо положить в основу методологии не только в планировании и учете, но и в общей сети управления себестоимостью продукции. Это и соответствовало бы известному положению классиков, которые всё многообразие производств объединяли в две группы: гетерогенного и органического типа (6, с.207).

Данное положение позволило автору теоретически наметить общепринятые международными стандартами системы учета и контроля затрат по степени нормирования и полноте их отражения:

- фактические полные и частичные;
- нормальные (стабильные);
- нормативные (стандартные).

Последние распадаются на системы учета “Стандарт-кост”, “Директ-костинг”, могут подвергаться модификации в зависимости от специфики, условий и типа производства, что требует отдельного углубленного исследования, как это делается в экономически развитых странах запада. (13, с.75).

На основе принципов нормативного учета возник новый метод регулирования процесса формирования себестоимости – управление «по отклонениям», при котором центр тяжести постепенно перенесен с калькуляции продукта на оперативный контроль затрат в ходе производства. Значение нормативного учета в настоящее время вышло за рамки производственного учета и калькулирования, его следует рассматривать как "элемент организации производства" или как "метод управления конкретным объектом" (5, с.104), путем внедрения своевременных управленческих решений по эффективному использованию производственных ресурсов. (12 с.153).

Автором выдвинута гипотеза и разработана системная модель применительно к специфическим условиям Монголии. Это информационная сеть, которой предстоит стать ядром модели "М" маркетингового менеджмента, базирующейся на глобальной системе "Z" и которая соответствует национальной истории, культурному наследию, ручной и конвейерной линии производства страны.

Суть выдвигаемой автором гипотезы об информационной сети заключается в том, что историческая (НС), текущая (СС), рыночная, дисконтированная стоимость (PV), маржинальный доход (СМ), бухгалтерская и экономическая прибыль с применением позаказного (JC), попроцессного (PC), пофункционального (ABC), пакетного методов калькулирования фактической и стандартной полной (AC) и переменной (DC) себестоимости являются инструментами измерения экономической стоимости, подержания капитала и определения прибыли.

На фоне теории постоянных и переменных затрат разработана также концепция сокращенной себестоимости, основанной на системе Директ-костинг, при которой калькулированию подвергаются не все статьи расходов, а только лишь отдельно взятая ее часть. Пришлось, в частности, пользоваться элементами маржинального дохода и методом критической точки объема производства, основанными на теории постоянных и переменных расходов. (цит. 4, с.18).

Выделяются модификации:

- во-первых, классический директ-костинг, согласно которому калькулированию подвергаются только прямые технологические расходы;
- во-вторых, система переменных затрат - калькулирование осуществляется по переменным расходам, в которые входят прямые расходы и переменные косвенным расходы;
- в-третьих, система учета затрат в зависимости от использования производственной мощности, включающая в калькуляцию все переменные расходы и часть постоянных, определяемых в соответствии с коэффициентом использования производственных мощностей.

Таким образом, весь ход развития калькулирования за рассматриваемый период свидетельствует о постепенном переходе от пассивного ис-

числения себестоимости, сбора и обработки "посмертной информации" к управлению издержками производства по отклонениям, прогнозу уровню себестоимости по идеальным стандартам расходов, оценке маржинального дохода и определению критического объема производства.

Выводы

1. Издержки производства в трудах классиков даются в различных смысловых значениях: действительные; взятые в целом по обществу; в значении цены производства; отдельного функционирующего субъекта, которые дают отправную точку для анализа себестоимости в рыночных отношениях.

2. На основе анализа взглядов различных авторов диссертант пришел к выводу о том, что себестоимость как денежная форма издержек предпринимателя есть опосредственное выражение затрат обобщественного и живого труда. Основными ее функциями являются учетно-контрольная, воспроизводственная и стимулирующая, полнее и умелое использование которых становится одной из кардинальных задач сегодняшнего дня.

3. В условиях рыночного регулирования необходимо поднять его роль путем более полного отражения в нем затрат, связанных с использованием природных ресурсов с учетом их восстановления и некоторых элементов затрат социального характера, финансируемых ныне из госбюджета.

4. Характерным для сегодняшней практики становится определение: "калькулирование – это научно обоснованное исчисление себестоимости произведенной продукции, выполненных работ и услуг" (цит. 3, с.221). Общепринятое международными бухгалтерскими стандартами определение: "Калькулирование есть совокупность приемов группировки затрат и расчетных процедур исчисления себестоимости продукта" (цит.15, с.424).

Литература

1. Анализ формирования профессии по бухгалтерскому учету в Монголии, -УБ., "Мөнхийн үсэг", 2015, с 350.
2. Бухгалтерский учет в отраслях народного хозяйства: Учебник /Под ред.Т.Намжаа, С.Лүндэн, С.Лодой.-УБ.,1987, с.330
3. Бухгалтерский учет в промышленности /Под ред.П.С.Безруких, изд., 3-е перераб. и дополи.-М.,Финансы и статистика, 1992, с.459.
4. Жааваа т. Вопросы обновления системы бухгалтерского учета в Монголии. Автореф. дис... д-ра экон.наук. УБ., 2003, с.36.
5. Иванов Н.Н. Внедрение нормативного учета на предприятии.- М.,Финансы, 1970,с. 138.
6. Маркс К. Капитал. Т. 1, Маркс К. , Энгельс ф.Соч. , т. 23, с. 207.
7. Маркс К. Теория прибавочной стоимости. – Маркс К. , Энгельс ф. Соч. , т. 26, ч. III, с.540.
8. Макконелл К. , Брю С. Экономикс, т. 1, 2. –М.Республика, 1992, с.810.
9. Нидлз М., Андерсон Х., Колдуелл Д. Принципы бухгалтерского учета:

- пер. с англ / под ред. Я.В Соколова, М.; Финансы и статистика, 1993, с.424.
10. Пезенти А. Очерки политической экономии капитализма в 2-х томах. –М. , Прогресс, 1976, с.839.
 11. Сайнжаргал Б. Вопросы совершенствования учета и анализа себестоимости продукции на кондитерских предприятиях в МНР. Автореф. дис...канд.экон.наук.-УБ.,1979, с.24.
 12. Сахаров Г.В., Белова Е.Л. Организация управленческого учета снабженческо-заготовительной деятельности и учетно-аналитическое обеспечение. М.: изд. "Перо". Сургут. 2012. 181
 13. Яругова А. Управленческий учет: опыт экономически развитых стран /Пер. с Польского С.Н.Роговиной , Г.И.Лебедовой. – М. , финансы и статистика , 1991 , с. 235.
 14. С.Өлзийбат, “ Учет затрат”,- УБ, “Мөнхийн үсэг”, 2014, с.131
 15. С.Өлзийбат, “Управленческий учет”,- УБ, “Мөнхийн үсэг”, 2014, с.149



***Показатели экономической
устойчивости региона,
достоверность их оценок и
влияние макроэкономических
рисков***

СТИМУЛИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ

Денисова Е.В., ст.преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: Эффективным средством развития территорий являются кластеры, создание которых должно опираться на правильно сформированную кластерную политику. Описаны основные направления государственной поддержки, которые необходимы регионам при формировании кластеров.

Ключевые слова: кластеры, кластерное развитие, региональная экономика, управленческие механизмы

Региональный кластер – это совокупность фирм, университетов и других организаций, связанных в определенной производственной области в определенном регионе, где синергия достигается при помощи конкуренции и кооперации между участниками. Среди характеристик региональных кластеров следует отметить открытость, распространяющуюся за пределы внутрирегиональных сетей и имеющую цель использовать внешние ресурсы.

С начала 1980-х гг. активность корпораций стала в большой степени глобализована, и локальные самодостаточные производственные сети начали замещаться глобальными производственными сетями. Странам с локальной экономикой необходимо активно стимулировать приток капиталов, интеллектуальных и человеческих ресурсов иностранных фирм и исследовательских институтов в регионе, усиливать партнерство и обмен внутри региона, а также заключать партнерства с зарубежными кластерами. Другими словами, региональный кластер должен стать местом, где непрерывно циркулируют человеческие ресурсы, организации и технологии.

Преимущество кластеров заключается в том, что они обеспечивают привилегированный или дешевый доступ к специализированным факторам производства (новое оборудование и технологии, квалифицированный персонал, развитая инфраструктура, включая подготовку кадров и проведение НИОКР, и т.д.). Кластеры позволяют обеспечивать взаимодополняемость видов деятельности (по удовлетворению покупательского спроса, маркетингу, закупкам), повышая тем самым качество и эффективность работы.[3]

Наряду с этим, кластеры позволяют государственным структурам в регионах четче регулировать направления социально-экономического развития территорий, прогнозировать и корректировать тенденции хозяйственного развития за счет координации усилий заинтересованных сторон.[1]

В целях усиления привлекательности региона государство и бизнес стимулируют участие иностранных фирм и обмен с зарубежными кластерами, а также использование зарубежных ресурсов для усиления конкурентоспособности. Все большее число представителей власти и топ-менеджеров понимают, что для укрепления уникальности кластера и расширения его возможностей выжить в условиях глобальной межрегиональной конкуренции необходимо создавать открытые кластеры, в которых партнерские сделки заключаются с иностранными фирмами и университетами. Использование внешних ресурсов (привлечение иностранных партнеров в кластер) приносит новые элементы и идеи в кластер, что позволяет и дальше углублять его уникальность.

Россия стремится усилить свою роль в мировой экономике и политике, что особенно важно в условиях глобального кризиса. От состояния не только на «входе» в него, но и на «выходе» из любого кризиса, особенно мирового, от этого, как известно из истории XX века, зависит потенциал, динамика и направление будущего развития. Если обратиться к отечественной истории, то обе мировые войны и все российские революции и реформы сильно влияли на социальноэкономическое и политическое состояние страны, ориентиры, скорость и цену необходимых для страны перемен. А периоды восстановления общества, основных сфер деятельности и связей зависели не только от внутренних ресурсов, но и от состояния мира в целом, и особенно от состояния и ориентаций соседних государств и метарегионов. Исторические закономерности не отменены и сегодня. То, как строятся и как будут строиться наши отношения с миром, будет оказывать значительное влияние на будущее развитие России.

Задача повышения веса и значения России в мировой экономике и политике побуждает ее искать и формировать альянсы с другими государствами, которые способствовали бы утверждению многополярности мира и успешности развития России, ее конкурентоспособности и устойчивости. Поиск выгодного партнерства имеет основания – наша страна является одной из мировых держав со значительным потенциалом.

В этом процессе оправдано и необходимо использование не только традиционных, например, межгосударственных форм сотрудничества, но и новых форм кооперации, характерных для современной глобальной экономики, таких как кластеры, сети и т.д. Экономическое и политическое мышление в условиях глобализации выходит за узкорегиональные или национальные рамки, потому что появляются новые эффективные формы кооперации и интеграции. К ним относятся и кластеры.

Вместе с тем, создание кластеров сопровождается рядом характерных для них рисков. На начальном этапе создания кластера риск его развития может быть вызван пренебрежением внешних связей, недостатком предвидения более эффективных новаций, сложностью переориентации всей цепочки связей на новые технологические, логистические, финансовые и другие более эффективные формы интеграционного и кооперацион-

ного взаимодействия, снижением конкурентного давления на участников кооперации и ослаблением у них движущих сил инновации, недостаточностью развития социального капитала кластера.

Из всего сказанного выше становится ясно, что в условиях кластера необходима сбалансированная эффективно функционирующая система управления рисками и её основы должны закладываться при разработке региональной кластерной политики. В методических рекомендациях по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации отмечаются необходимые её направления.[2]

Литература

1. Костин И.В. Приоритетное значение развития кластеров в инвестиционной политике регионов. Теория и практика общественного развития. 2013. №3. С. 205-208.
2. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации. Министерство экономического развития Российской Федерации. 26 декабря 2008 г. N 20615-ак/д19. mpt.volganet.r
3. Портер М.Э. Конкуренция/Пер. с англ. - М.: Изд. дом «Вильямс», 2000, 495 с.

ИРРАЦИОНАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ИНВЕСТОРОВ В УСЛОВИЯХ РИСКА

Морозов И.П.

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

В рамках научного проекта «Исследование акмеологических детерминант развития личности будущего психолога в высшей школе» нами была проведена серия эмпирических исследований, по результатам которых получены следующие выводы. Начиная с 1998 года, РФ до 2009 года развивалась высокими темпами. Во многом это было связано с эффектом низкой базы, который имел место после потрясений 90-х годов. Улучшение инвестиционного климата страны в целом и калужского региона в частности привело к высокой инвестиционной активности крупных игроков. С улучшением инвестиционного климата и приходом иностранных инвесторов связано интенсивное развитие региона во всех отраслях. Наглядным примером данного развития служит официальная статистика за 2007-2013 годы. Уровень среднемесячной заработной платы за исследуемые годы вырос на 150%, прожиточный минимум вырос менее чем на 100%.

Сопоставив данные, по промышленному производству, ВРП и инвестициям в регион, которые, начиная с 2007 года, показали рост более чем в два раза, можно сделать вывод, что улучшения экономических по-

казателей, вызваны, привлечением инвестиций. Приход инвестиций и создание рабочих мест иностранными инвесторами оказали влияние на все сферы экономики региона.

Тем не менее, по статистике мы видим, что за последние годы, еще до кризиса во взаимоотношениях с западом, уровень инвестиций, начал снижаться, а уровень импорта, продолжил рост. В этот период данные ЦБ показывают отток средств из РФ. Данные процессы легко объяснить мотивационной составляющей инвесторов. Инвестиции – это вложение капитала, с целью получения прибыли. Цикл вложения капитала прошел и начал давать прибыль. Таким образом, можно сделать вывод, что инвестиции продолжают снижаться, а отток капитала останется.

Учитывая, фактор, который оказывал влияние на рост экономики региона - инвестирование, нужно понимать каковы его перспективы.

В инвестиционной среде принято выделять два мотива, влияющих на поведение инвесторов: это страх и жадность. Однако, для крупных инвесторов фактор жадности не так важен. Тут нужно вспомнить о предельной полезности денег. Предельная полезность – это ценность каждой следующей единицы вещи. Когда мы говорим про инвестиционное поведение, мы выявляем убывающую полезность денег для инвесторов. Т.е. можно говорить, что страх потерять, сильнее, чем желание приумножить. Т.о. основной мотив поведения, это все же опасение инвесторов потерять средства.

Цикл прихода долгосрочных инвестиций в РФ прошел. За прошедший год произошли события, создавшие множество рисков. В таких условиях, большую роль начинает играть спекулятивный капитал. Эти инвесторы, не нацелены на долгосрочные вложения, а ориентированы на получение прибыли за счет разницы в стоимости покупки и продажи актива.

Однако, часть инвесторов (без стратегии) и обычные люди не участвующие в инвестировании, не владея информацией и попадая за рамки предсказуемости, следуют за своими эмоциями. Все стратегии, основанные на движении в одном направлении с рынком направлены на «поиск последнего дурака» - так звучит негласная формула спекулянта. Обосновывается это тем, что если человек купил товар по цене выше справедливой, ему необходимо найти того, кто будет еще менее грамотен и даст более высокую цену. Касаемо иррационального поведения инвесторов, мы чаще говорим об эмоциональных действиях малограмотных спекулянтов.

На данный момент, мы видим только самое начало принятия инвестиционных решений крупными игроками и до момента «иррационального поведения» еще далеко. По сути, инвестиционные решения только начинают приниматься (такие компании как Джeneral Моторз, которая только предвидит сложности, приняла решение о выходе с российского рынка, Райффайзенбанк сокращает свой бизнес в России) – это только первые решения, которые будут приняты в ближайшем будущем. К сожалению, данные действия и психология инвестора не дают оснований пола-

гать, что жажда будущих сверхприбылей заставит их инвестировать средства в экономику РФ. Цикл падения и вывода инвестиций только начался. При отсутствии стабилизации экономики и серьезных структурных изменений, мы продолжим наблюдать выход крупного капитала. В этот период можно будет говорить об «иррациональном инерционном движении» вниз. При отсутствии крупных инвесторов, рынок всегда превращается в спекулятивный нестабильный рынок. Для запуска такого режима остается не так много времени. Однако, обнадеживает, что крупные инвесторы региона пока сохраняют хладнокровие.

К сожалению, в текущей ситуации без комплексной поддержки государства предприятиям не выйти из данного кризиса. Без программ поддержки РФ в целом, а Калужский регион особенно, столкнется с прогрессирующим ростом безработицы, сжатием еще большего спроса и как следствие закрытием многих предприятий. В таком случае, мы будем наблюдать темпы падения, сопоставимые с темпами роста 2007-2013 годов.

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Ерохина В.Н., к.э.н., доцент

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе обобщены и классифицированы понятия экологического анализа. Рассмотрены проблемы его организации на современных промышленных предприятиях.

Ключевые слова: экологический анализ, внутренний и внешний экологический анализ, природопользование, эколого-математический анализ, эколого-экономический анализ.

Относительная новизна экологического анализа как части комплексного экономического анализа объективно обуславливает необходимость конкретизации и дополнения целого ряда его методологических задач и инструментов. Одна из самых острых проблем - уточнение эколого-ориентированной стоимости предприятий и организаций, ее отражение в системе учетных координат, совершенствование структуры отчетности по эколого-экономическим показателям, возможностей и рамок использования в экономико-экологическом анализе внеучетных источников информации.

Важнейшим критерием, определяющим специфику и последовательность этапов экологического анализа, служит его отношение к пользователям. Так же, как в других учетно-аналитических дисциплинах, экологический анализ для внешних пользователей обусловлен отчетностью природоохранного характера, которая согласно действующему законодательству направляется хозяйственными единицами в государственные ин-

ституты управления и контроля. Использование аналитических выкладок на основе отчетности дает возможность раскрыть структуру и динамику процессов природопользования, в том числе путем их сравнения с группой сходных природопользователей.

Существенно более обширный информационный массив используется при аналитических расчетах для внутренних потребителей. Основной задачей является изыскание резервов повышения эффективности производства с эколого-экономической точки зрения, улучшение финансовой устойчивости, в том числе, за счет уменьшения природоохранных издержек, компенсационных и налоговых статей, штрафных санкций, взимаемых с предприятий. Указанный анализ позволяет корректировать реальные и потенциальные издержки экологического характера, финансовые коэффициенты изучаются во взаимосвязи со структурой затрат, прибылью, рассчитанной с учетом экологических обязательств, объемом и себестоимостью продукции, влиянием природоохранных процессов на изменение рентабельности, оценивать исполнение смет расходов на природоохранные мероприятия.

Во многом различия внутреннего и внешнего экологического анализа обусловлены различиями метода проведения и информационными возможностями отчетности.

Важнейшие задачи ретроспективного анализа состоят в оценке эколого-хозяйственных процессов по итогам хозяйственного года или иного набора временных отрезков.

Основой информационного обеспечения текущего экологического анализа обычно выступают данные первичных документов, различных сводок, касающихся состояния процессов природопользования в организации. Последнее приводит к широкому использованию природоохранных индикаторов, ориентированных на натуральные и условно-натуральные показатели. [1, стр.71]

В качестве прерогативы перспективного экологического анализа выступают прогнозирование и обоснование перспективных прогнозов, касающихся эффективности природоохранной деятельности, вероятности появления экономических рисков, технико-экономического обоснования малоотходных и безотходных технологий, выбора из них наиболее приемлемых с точки зрения окупаемости инвестиционных проектов. Составление указанных прогнозов во многом базируется на вероятностной основе с использованием всей совокупности экономико-математического и статистического моделирования, что снижает точность прогноза несмотря на его объективную необходимость

Различные виды эколого-экономического анализа, его целевая направленность, а также специфика процессов природопользования объективно требуют использования всего многообразия аналитических методологических инструментов, в том числе их комбинирования. Наиболее часто среди всей совокупности аналитических методов используемых в эколого-экономических исследованиях, выделяют эмпирические методы, ко-

торые известны и достаточно просты (наблюдение, измерение, регистрация, предметное моделирование), методы, ориентированные на группировку и сравнения, индексные и балансовые обобщения. Другая группа методов базируется на элементах математического и математико-статистического моделирования. [1, стр78].

К числу важнейших методологическим проблем, связанных с организацией эколого- экономического анализа, следует отнести вопросы поэтапной интеграции эколого- экономического анализа в общую систему анализа народнохозяйственного комплекса. Конкретное решение данной задачи во многом зависит от состояния и уровня развития на предприятиях бухгалтерского экологического учета.

Практическое внедрение эколого-экономического анализа на предприятиях и в организациях во многом обусловлено целесообразностью этого процесса, или, иными словами, экономической эффективностью аналитических процессов. Форма организации эколого-экономического анализа на каждом предприятии определяется спецификой его отраслевой принадлежности. Кроме этого, во внимание должны приниматься такие аспекты, как структура производства, технико-технологические особенности, размеры хозяйственной деятельности и т.д. Важное значение в рациональной организации эколого- экономического анализа имеет конкретизация в распределении должностных обязанностей с указанием видов аналитической работы, а также обязанностей, выполняемых каждым работником соответствующей службы.

Наибольшую потребность в эколого- экономическом анализе испытывают крупные промышленные и аграрные предприятия. При это необходимо отметить, что концентрация эколого- экономического анализа в конкретном структурном подразделении не может быть признана целесообразной прежде всего из – за сложного междисциплинарного и межнаучного характера данной области знаний. [2,стр.53]

С этих позиций наиболее целесообразно на бухгалтерию возложить работу по систематизации и обобщению информации о процессах природопользования, включению в состав затрат и расходов (в том числе в рамках сметного планирования) издержек экологического характера и их анализ; анализ эколого- ориентированных финансово- производственных результатов.

Экономические службы предприятия должны концентрировать свои усилия на составлении прогнозных расчетов, финансово-экологическом обосновании природоохранных мероприятий, обобщении результатов эколого- экономического анализа, исчислении и оценке комплекса показателей, касающихся структуры и динамики загрязнения окружающей среды, материалоемкости и энергоемкости продукции, безотходности производства.

Финансовому отделу необходимо осуществлять анализ общих финансовых коэффициентов, связанных с системой природоохранных показателей и затрат природоохранного характера. [2,стр.65]

Проведение комплексного эколого-экономического анализа требует приложения труда специалистов разных отделов в области экономики, техники и технологии, менеджмента и маркетинга. Важную роль в повышении экологической культуры производства играет создание условий по повышению их материальной ответственности и заинтересованности, что увеличивает значимость центров ответственности и центров формирования затрат на конкретных предприятиях.

В условиях, когда учетно-аналитическая информация все в большей степени будет востребована внешними потребителями, необходима оценка эффективности управления эколого-экономическими процессами, на основе которой принимаются решения о выделении целевого финансирования на диверсификационную деятельность предприятия, внедрение экологически безопасных технологий и т.д. В ряде случаев на предприятии представляется целесообразным составлять специальный план эколого-экономического анализа, касающийся наиболее острых вопросов природопользования. После окончания аналитической работы ее результаты могут быть представлены в виде отдельной справки или заключения, аналитических таблиц, разделов в пояснительной записке экологического паспорта предприятия. Справки и заключения считаются материалами преимущественно внутреннего пользования. Справки могут составляться на основе как комплексного, так и тематического анализа, хотя в них отсутствуют характеристики взаимосвязи эколого-экономических показателей с другими параметрами. Пояснительные же записки предназначены для внешних потребителей и описывают условия развития предприятия, отдельные стороны хозяйствования. Выводы непосредственно эколого-экономического анализа представляются в виде отдельных разделов, характеризующих эколого-экономические явления и процессы, воздействие последних на результативные показатели деятельности предприятия. Предложения по оптимизации природоохранных издержек, оптимизации соответствующих мероприятий должны носить обоснованный характер с приложением необходимых аналитических расчетов. Использование аналитических таблиц позволяет провести систематизацию исследуемых данных, удобных для принятия управленческих решений. Комплексный характер возможного использования данных экологического паспорта предопределил и структуру сведений, заключенных в нем. Он содержит информацию о материальных балансах, технико-экологических характеристиках предприятия, технологические балансы отдельных производственных циклов, нормативы потребления ресурсов, результаты инвентаризации отходов, оценку экологической опасности производства, анализ и оценку ущерба, наносимого окружающей среде.

Литература

1. Бухгалтерский экологический учет и анализ. Учебник / Под ред. А. Белоусова. – М.: Инфра-М, 2015.
2. Экологический анализ. Учебное пособие / Под ред. С. Цветкова. – М.: Юнити-Дана, 2014.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Овчаренко Я.Э., к.э.н., старший преподаватель,
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга
Морозова С.В., старший преподаватель, КФ РГАУ-МСХА имени К.А.
Тимирязева
Волкова Л.В., ассистент, КФ РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Аннотация. В статье рассматриваются понятия инновационного потенциала, уточняется состав показателей, характеризующих уровень инновационного потенциала региона, определяется величина показателей на примере Калужской области.

Ключевые слова: инновационный потенциал, индикатор, инновационная конкурентоспособность.

В современных условиях конкурентоспособность экономики может быть достигнута практически исключительно путем вовлечения и использования инноваций в практическую деятельность предприятий. Создание инноваций требует использования комплекса ресурсов, при этом, наряду с материальными ресурсами, необходимо задействовать ресурсы другого рода, связанные с достигнутым уровнем научно-технического развития. В целом способность региона обеспечить подобного рода развитие характеризуется понятием «инновационный потенциал».

Инновационный потенциал зависит от уровня инновационного развития и инновационной восприимчивости хозяйствующих субъектов, расположенных на его территории, созданной инновационной инфраструктуры и существующих возможностей инновационного развития.

Инновационный потенциал региона - это сложная экономическая категория, формирующаяся под воздействием множества факторов. Результаты исследования научной литературы относительно сущности и формирования инновационного потенциала региона позволяют выделить среди существующих точек зрения четыре подхода.

Первая группа авторов придерживается ресурсного подхода и рассматривает инновационный потенциал как взаимосвязанную систему трудовых, информационных, материально-технических и организационно-управленческих ресурсов, комплексное использование которых обеспечивает эффективное инновационное развитие хозяйствующих субъектов.

Второй подход к определению инновационного потенциала, заключается в выявлении скрытых возможностей региона для их реализации в перспективе, который получил название инклинационным. Он позволяет раскрыть ещё неиспользуемые возможности и найти способы для их вовлечения в инновационное развитие региона.

Третья группа авторов придерживается мнения о том, что инновационный потенциал региона необходимо рассматривать с двух сторон: инновационного процесса и результата этого процесса. При этом под инновационным процессом понимается деятельность субъектов региона в области планирования, разработки, апробации и внедрения инноваций, а под результатом - эффективность инновационной деятельности субъектов в регионе. Если процессная составляющая инновационного потенциала предполагает постоянное поддержание его на конкурентоспособном уровне, возобновление и рост, то результативная компонента оценивает его эффективность, результативность использования субъектами инновационной деятельности региона.

В настоящее время всё большее распространение получает четвёртый, обобщающий подход к определению инновационного потенциала, который рассматривает показатель инновационного потенциала в качестве меры способности и готовности региональной инновационной системы обеспечивать непрерывный инновационный процесс.

Из имеющихся определений термина «инновационный потенциал» можно увидеть, что данное понятие раскрывается через такие категории, как «ресурсы» и «возможности». Другими словами, организация или регион, осуществляющие инновационную деятельность, должны обладать определенным набором ресурсов, а также иметь возможность использовать эти ресурсы в инновационной деятельности.

Расчет показателей инновационного потенциала Калужской области осуществлен на основе методики представленной В.В. Литвиновой в статье «Теоретические и методологические аспекты оценки инновационного климата региона», опубликованной в журнале «Молодой ученый». [1]

В состав частных индикаторов для определения инновационного потенциала региона входят следующие показатели:

- удельный вес организаций, осуществляющих инновации, в общем числе организаций;
- число созданных передовых производственных технологий в расчете на 10 тыс. чел. населения;
- доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме реализованных товаров;
- число использованных передовых технологий;
- внутренние затраты на научные исследования и разработки;
- число организаций в регионе, занимающихся инновационной деятельностью.

Общий потенциал региона складывается из частных потенциалов, которые, в свою очередь, вычисляются на основе характеризующих их показателей. Для того чтобы определить численное значение каждого показателя, используется формула 1:

$$p = \frac{p_e}{p_{\max}} * 100\%, \quad (1)$$

Где p – вычисляемый показатель, p_c – значение показателя в оцениваемом регионе, p_{\max} – максимальное значение среди всех регионов.

После получения процентного выражения каждого показателя, полученные значения складываются и делятся на количество самих показателей в данном частном потенциале, а затем берется доля, равная весу этого потенциала:

$$I = \frac{\sum_{j=1}^n p_{i,j}}{n_i} * d_i, \quad (2)$$

Где I – вычисляемый потенциал, n – число показателей в потенциале, $p_{i,j}$ – j -й показатель i -го потенциала, d_i – вес i -го потенциала в процентах.

Вес инновационного потенциала, согласно методике «Эксперт РА» составляет 0,4.

Расчеты составляющих индикатора при оценке инновационного потенциала региона базируются на следующих источниках информации:

- статистических данных;
- данных научных исследований;
- результатах экспертных опросов.

Основываясь на исходной информации, произведем расчет частных показателей потенциалов. Расчеты представлены в таблице 1.

Таблица 1. Расчет показателей инновационного потенциала Калужской области

Показатели	Итоговое значение			Абсолютное отклонение	
	2011	2012	2013	2013/2011	2013/2012
Доля внутренних затрат на научные исследования и разработки	0,47	0,52	0,56	+0,11	+0,04
Доля организаций в регионе, занимающихся инновационной деятельностью	0,35	0,40	0,39	+0,04	-0,01
Доля созданных передовых производственных технологий	0,19	0,33	0,44	+0,25	+0,11
Доля использованных передовых технологий	0,09	0,10	0,11	+0,01	+0,01
Удельный вес организаций, осуществляющих инновации, в общем числе организаций	0,13	0,16	0,18	+0,05	+0,02
Доля инновационных товаров в общем объеме реализованных товаров	0,19	0,14	0,29	+0,10	+0,15

Рассчитаем значения инновационного потенциала Калужской области за последние 3 года по формуле 2.

$$I_{2011} = \frac{0,446 + 0,352 + 0,188 + 0,092 + 0,133 + 0,188}{6} * 0,4 = 0,097,$$
$$I_{2012} = \frac{0,525 + 0,398 + 0,33 + 0,103 + 0,157 + 0,143}{6} * 0,4 = 0,114,$$
$$I_{2013} = \frac{0,558 + 0,388 + 0,443 + 0,106 + 0,185 + 0,278}{6} * 0,4 = 0,131$$

Расчеты показали, что инновационный потенциал Калужской области растет с каждым годом, хотя значение показателя достаточно низкое.

Можно сделать вывод, что Калужская область имеет невысокий инновационный потенциал, но с каждым годом данный показатель растет, что положительно сказывается на инновационном развитии Калужской области.

Литература

1. Литвинова В.В. Теоретические и методологические аспекты оценки инновационного климата региона // Молодой ученый - 2011. - №4. Т.1. - С. 161-169.
2. Фатхуллина Л.З., Шабалтина Л. В. Факторы роста инновационного потенциала региона // Вестник ВЭГУ. 2011. № 2 (52). С. 61–68
3. Чекулина Т.А., Тамахина Е. А. Инновационный потенциал региона: содержательные особенности и теоретические аспекты исследования // Вестник ТГУ. 2011. № 2 (94). С. 65–70.

ВЗАИМОСВЯЗЬ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Фатеева Т.Н., к.э.н., доцент

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе приведена взаимосвязь остатков денежных средств в организации с платежеспособностью, также обосновано определение и формирование оптимального остатка денежных средств для обеспечения краткосрочной платежеспособности организации

Ключевые слова: денежный поток, платежеспособность, анализ

В связи с тем, что изучение денежных потоков в зарубежных странах стало предметом исследования в середине XX в., для иностранных организаций управление денежными потоками является одним из ключе-

вых объектов деятельности финансовой службы. В российских организациях еще не полностью оценили информативность данного показателя, анализ денежных потоков является относительно новым направлением для отечественных финансовых аналитиков.

Основной целью анализа денежных потоков можно считать обеспечение заинтересованных пользователей достоверной и качественной информацией о сбалансированности положительных и отрицательных денежных потоков во времени, эффективности их использования, а также о достаточности формирования остатка денежных средств для поддержания нормального функционирования организации.

Для достижения цели анализа денежных потоков следует решить следующие задачи:

- определить источники поступления и направления расходования денежных средств по видам деятельности;
- оценить степень сбалансированности поступления и выбытия денежных средств по объему и по времени;
- исследовать факторы, оказывающие влияние на денежные потоки;
- установить структуру расчетов организации с контрагентами по видам их использования в деятельности организации;
- выявить причины отклонения чистого денежного потока от чистой прибыли.

Периодическая оценка соотношения денежных средств и текущих обязательств «необходима для определения избытка (недостатка) денежных средств и является началом комплексной оценки рациональной системы управления денежными средствами организации и анализа текущей платежеспособности» [1].

В связи с тем, что показатели денежных потоков организации и остатка его денежных средств находятся в тесной связи, для эффективного управления денежными потоками необходимо равное внимание ко всем показателям. Размер остатка денежных средств, которые находятся в распоряжении у организации, обеспечивает осуществление непредвиденных платежей.

Уровень оптимального остатка денежных средств является показателем рациональности денежных потоков организации. Превышение денежных средств над выплатой, в результате чего образуется их избыточный остаток, является следствием неграмотного управления денежными средствами. В результате уменьшается реальная стоимость остатка денежных средств из-за инфляции и упущенных возможностей, которые можно было бы достигнуть путем вложения денежных средств сверх остатка в оборот организации. Нехватка денежных средств, которая может возникнуть в результате превышения оттока денежных средств над их поступлением, также является отрицательной тенденцией, так как со временем может привести к снижению возможностей развития организации. В связи с этим принятие мер по оптимизации остатка денежных средств способствует поддержанию баланса между притоком и оттоком денежных средств.

Из вышеизложенного следует, что помимо анализа денежных потоков, который определяет источники поступления и выбытия денежных средств и их сбалансированность во времени, немаловажно определять оптимальный уровень остатка денежных средств для своевременного и полного погашения организацией своих платежных обязательств, т.е. проводить анализ платежеспособности, ведь главным условием платежеспособности является достаточное количество свободных денежных средств.

В практике экономического анализа платежеспособность рассматривается как возможность своевременного и полного погашения организацией своих платежных обязательств. Увеличение платежеспособности организации обусловлено приращением собственных средств, которое, в свою очередь, обеспечивается прибыльностью ее функционирования. Таким образом, оборот денежных средств должен обеспечивать не только их своевременное поступление и расходование, но и определенный уровень запаса для поддержания постоянной платежеспособности и ликвидности [2].

Если исходить из того, что платежеспособность организации заключается в своевременном погашении обязательств собственными денежными средствами, то для обеспечения краткосрочной платежеспособности организации должно существовать следующее равенство:

$$Oдс = КЗ \quad (1),$$

где $Oдс$ - остаток денежных средств;

$КЗ$ - кредиторская задолженность.

Известно, что кредиторская задолженность организации состоит из задолженности перед поставщиками и подрядчиками, перед персоналом организации, перед государственными внебюджетными фондами, задолженности по налогам и сборам и прочей кредиторской задолженности. Формулу (1) можно представить в следующем виде:

$$Oдс = Зп + Зот + Звф + Зн + Зпр \quad (2),$$

где $Зп$ - задолженность поставщикам и подрядчикам;

$Зот$ - задолженность по оплате труда;

$Звф$ - задолженность перед внебюджетными фондами;

$Зн$ - задолженность по налогам;

$Зпр$ - прочая кредиторская задолженность.

Так как краткосрочная платежеспособность должна определяться на краткосрочный период времени, то кредиторская задолженность также должна быть распределена по срокам погашения. Тогда может оказаться, что для целей определения краткосрочной платежеспособности кредиторская задолженность по оплате труда, во внебюджетные фонды и т.д. будет являться долгосрочной (срок ее погашения наступит позже срока, на который рассчитывается краткосрочная платежеспособность) и не будет учитываться при определении краткосрочной платежеспособности.

При сопоставлении остатка денежных средств с кредиторской задолженностью следует обратить внимание на то, что в состав кредиторской задолженности включены авансы, полученные от покупателей, которые в свою очередь не являются прямыми обязательствами, погашаемыми денежными средствами. Суммы таких авансов должны быть погашены организацией путем отгрузки товаров покупателям, таким образом организации обеспечивают себя дополнительным запасом денежных средств и определенными гарантиями.

При анализе краткосрочной платежеспособности следует исключить суммы полученных авансов из кредиторской задолженности и равенство (2) будет иметь следующий вид:

$$Oдс = 3н + 3от + 3бф + 3н + 3п - АВн \quad (3),$$

где $АВн$ - авансы, полученные от покупателей.

Формулу (3) можно также представить в виде отношения остатка денежных средств к наиболее срочной кредиторской задолженности организации, что будет являться коэффициентом срочной платежеспособности ($Ксн$):

$$Ксн = \frac{Oдс}{3н + 3от + 3бф + 3н + 3п - АВн} \quad (4).$$

Очевидно, что значение данного показателя не должно быть меньше одного. При соблюдении этого условия показатель характеризует способность своевременно выполнять наиболее срочные денежные обязательства.

Может сложиться впечатление, что приведенный алгоритм определения информационной базы для анализа краткосрочной платежеспособности не всегда корректен, так как в его расчете участвуют наиболее срочные обязательства организации, но не учитываются поступления денежных средств [3]. Однако даже при наличии утвержденных сроков погашения дебиторской задолженности за отгруженный товар от покупателей нельзя считать с высокой долей вероятности, что оплата за отгруженную продукцию или аванс в счет будущей поставки товаров окажется в распоряжении организации-продавца именно в том объеме и периоде, в котором ожидается. При этом возникает риск неполучения денежных средств и тем самым невыполнения наиболее срочных обязательств. В момент поступления денежных средств в организацию может рассматриваться вопрос об их реинвестировании в дальнейший оборот либо их отвлечении для вложения в выгодные инвестиционные проекты.

Обоснование принимаемых решений, связанных с формированием и направлениями расходования денежных средств, основывается на анализе денежных потоков и краткосрочной платежеспособности. Главной целью данных расчетов является получение оперативной и точной информации, дающей объективную картину финансового положения организации, изменений в структуре притока и оттока денежных средств, характеристику

уровня платежеспособности и факторов, оказавших влияние на полученные показатели.

Таким образом, аргументированные управленческие решения требуют комплексного подхода к анализу денежных средств организации, неотъемлемой частью которого является определение краткосрочной платежеспособности.

Литература

1. Кокина Т.Н. Внутренняя отчетность в системе анализа денежных потоков и платежеспособности коммерческой организации // Финансовая аналитика: проблемы и решения, М., № 24 (114) – 2012, (издание, рекомендованное ВАК Минобрнауки РФ). – С. 15-23.
2. Кокина Т.Н. Методика корректировки денежных потоков коммерческой организации // Финансовая аналитика: проблемы и решения, М., № 29 (119) – 2012, (издание, рекомендованное ВАК Минобрнауки РФ). – С. 26-33.
3. Лесина Т.В. Оценка эффективности инвестиционных проектов на основе формализма нечеткой логики // Финансовая аналитика: проблемы и решения, М., № 29 (71) – 2011. – С. 63-69.

ЕДИНЫЙ КАЗНАЧЕЙСКИЙ СЧЕТ В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Сергиенко Н.С., к.э.н., доцент

Сусякова О.Н., к.э.н., доцент

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В работе рассмотрена роль единого казначейского счета в платежной системе, практика управления единым счетом бюджета в процессе исполнения бюджета, предложен механизм управления ЕКС через взаимное кредитование бюджетов на основе совершенствования системы бюджетных платежей.

Ключевые слова: платежная система, Федеральное казначейство, единый счет бюджета, единый казначейский счет, система бюджетных платежей.

Бюджетные платежи играют одну из ведущих ролей в национальной платежной системе. Учитывая их масштаб и объем, а также влияние, которое они оказывают на темпы экономического роста и государственную денежно-кредитную политику можно с уверенностью констатировать, что бюджетным платежам как ключевому компоненту национальных платежных систем придается все большее значение в целях повышения обеспечения их безопасности и эффективности.

Чаще всего в научной и экономической литературе используют понятие «государственные платежи». В условиях бюджетной системы Россий-

ской Федерации понятие «государственные платежи» имеет расширенное значение, которое включает, помимо федерального уровня, платежи региональных, местных бюджетов, государственных внебюджетных фондов.

В целом государственные платежи делят на три категории:

1) внутриправительственные платежи (переводы между органами Федерального казначейства, межбюджетные трансферты, то есть переводы (транзакции) в региональные и местные бюджеты, государственные внебюджетные фонды);

2) бюджетные ассигнования, выплачиваемые в адрес физических и юридических лиц (на социальное обеспечение населения, в том числе выплату заработной платы, социальных пособий, бюджетные инвестиции, субсидии);

3) платежи в доходы бюджетов бюджетной системы (налоги, сборы, пошлины, взносы, добровольные пожертвования, целевые взносы и другие платежи) от физических и юридических лиц в доходы соответствующих бюджетов.

В этой части Центральный Банк России играет особую роль в бюджетном процессе. Согласно статье 155 Бюджетного кодекса Российской Федерации за ним закреплены функции по обслуживанию счетов бюджетов публично-правовых образований.

Кроме того, в целях разработки сводного прогноза ликвидности банковского сектора в части изменения остатков на бюджетных счетах Банк России анализирует и составляет прогноз платежей по таким группам как, объем зачисления средств на счета по учету средств расширенного бюджета, открытые в Банке России, со счетов, открытых в кредитных организациях, и объем списания средств со счетов по учету средств расширенного бюджета, открытых в Банке России, на счета, открытые в кредитных организациях.

Внутриправительственные платежи осуществляются в безналичном порядке с использованием электронных платежных документов. По данным Центрального Банка России, через систему БЭСП, посредством которой проводятся внутриправительственные платежи, проходит 51% от общего объема платежей органов Федерального казначейства по списанию. Эффективность таких платежей зависит от механизма функционирования единого казначейского счета (ЕКС) и централизации безналичных платежей.

В настоящее время участниками системы банковских электронных срочных платежей Банка России являются Федеральное казначейство и 80 управлений Федерального казначейства (УФК). При этом 86% счетов органов Федерального казначейства сосредоточено в головных расчетно-кассовых центрах (ГРКЦ) территориальных учреждений Банка России.

Вторую категорию составляют бюджетные ассигнования в адрес юридических и физических лиц. Данные платежи могут осуществляться как с использованием электронных платежных документов, так и бумажной технологии, наличными денежными средствами, на банковские платежные карты. По данным Федерального казначейства за период с 01.01.2009 по 31.12.2010 доля средств, перечисленных из федерального бюджета на бан-

ковские платежные карты сотрудников бюджетных учреждений, увеличилась с 50,5 до 68,5%. Соответственно доля средств, выданных наличными денежными средствами, по данным Федерального казначейства на 01.01.2011 составила 31,5%.

В 2011 году Минфин России установил на территории Российской Федерации порядок проведения операций по обеспечению наличными деньгами получателей средств бюджетов, неучастников бюджетного процесса и уполномоченных подразделений с использованием банковских платежных карт, что должно привести к росту объема средств федерального бюджета, перечисляемых из федерального бюджета на платежные карты. С 2015 года Федеральное казначейство запускает новый порядок работы с банковскими картами по обеспечению бюджетными средствами.

К государственным платежам второй категории относится также списание средств с бюджетных счетов, открытых в Банке России, на счета, открытые в кредитных организациях. Его доля в общей сумме списания средств с бюджетных счетов имеет тенденцию к сокращению по причине все большего перехода на кассовое обслуживание исполнения бюджетов, финансирования организаций, не являющихся в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации участниками бюджетного процесса, через счета, открытые в органах Федерального казначейства, финорганах субъектов Российской Федерации (муниципальных образований).

К третьей категории относятся государственные сборы. В последнее время физические лица все больше используют банковские карты для уплаты налогов в бюджеты с терминалов, установленных в банках, и банкоматов. Банком России совместно с Федеральным казначейством и Минфином России создана нормативно-правовая база, позволяющая внедрить электронные технологии при осуществлении платежей в бюджеты по поручению физических лиц без открытия банковского счета. Созданный новый механизм позволяет кредитным организациям направлять в органы Федерального казначейства через телекоммуникационные каналы Банка России информацию из платежных документов физических лиц в электронном виде, для дальнейшей передачи администраторам доходов бюджетов. Государственные платежи третьей категории включают зачисления на бюджетные счета, открытые в Банке России, со счетов, открытых в кредитных организациях.

До введения казначейского исполнения бюджетов в сфере управления бюджетными средствами основная проблема заключалась в отсутствии механизма централизации финансовых ресурсов бюджета на едином счете и, соответственно, в отсутствии возможности оперативного распоряжения ими [1,3]. В условиях реформы бюджетного процесса и повышения эффективности бюджетных расходов в России особую роль выполняет управление средствами на едином счете бюджета.

Содержание понятия «единый счет бюджета» раскрывается в ст. 6 БК РФ как счет (совокупность счетов для федерального бюджета, бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации), открытый (открытых) Федеральному казначейству в учреждении Центрального банка

Российской Федерации отдельно по каждому бюджету бюджетной системы Российской Федерации для учета средств бюджета и осуществления операций по кассовым поступлениям в бюджет и кассовым выплатам из бюджета. В научной литературе исследователи связывают единый счет бюджета с принципом единства кассы [2]. Единый казначейский счет (ЕКС) – технология, реализующая через единый счет бюджета реализацию принципа единства кассы. Эффективный механизм, основанный на ЕКС, позволяет не только ускорить прохождение платежей и сократить бюджетные расходы, но и дает возможность эффективно управлять государственными средствами. Таким образом, улучшить функционирование государственных платежей, а это, по большому числу, касается первой категории – внутриправительственных платежей, может технология единого казначейского счета.

Полноценный ЕКС обладает тремя признаками:

- 1) контроль над правительственными денежными потоками, поступающими на счета или исходящими из этих банковских счетов;
- 2) отсутствие иных правительственных агентств, которые могут обслуживать банковские счета вне контроля казначейства;
- 3) всеобъемлющая консолидация правительственных денежных ресурсов, включающая в себя все правительственные денежные ресурсы, – как бюджетные, так и внебюджетные.

Целями создания ЕКС выступают обеспечение эффективного контроля над правительственными кассовыми остатками на счетах; минимизация расходов по переводам средств и расходов на обслуживание государственного долга; ускорение сроков доведения средств до участников и неучастников бюджетного процесса.

Существуют две модели реализации ЕКС. При централизованной модели все поступления в бюджет и выплаты из бюджета осуществляются с одного (единого) центрального счета казначейства. При децентрализованной модели, кроме основного счета казначейства, допускается открытие и использование других счетов для государственных агентств и ведомств, однако остатки по всем этим счетам в конце дня переносятся на основной счет казначейства. В России функционирование ЕКС осуществляется следующим образом: все казенные, бюджетные и другие учреждения, если это установлено законодательством Российской Федерации, имеют лицевые счета в органах Федерального казначейства или финансовых органах субъектов Российской Федерации (муниципальных образований) и соответственно не имеют счетов в учреждениях Банка России или кредитных организациях. Финансовым органам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований также открыты лицевые счета в органах Федерального казначейства. Единый казначейский счет Федерального казначейства открыт в ОПЕРУ-1 Банка России. Можно сказать, что в настоящее время в России существует децентрализованная модель. Однако ее отличие от общепринятой децентрализованной модели заключается в том, что счета государственным агентствам и ведомствам в банковской системе не открываются.

ся. При этом остатки средств на счетах, открытых УФК, ежедневно перечисляются (собираются) на ЕКС.

В течение месяца налоговые и неналоговые платежи поступают, как правило, в следующем режиме: 15 числа – страховые взносы в государственные внебюджетные фонды; 20 числа – налог на добавленную стоимость; 25 числа – налог на добычу полезных ископаемых; 28 числа – налог на прибыль. Доходы и расходы государства отражают поступления денежных средств в бюджет и выплаты из бюджета, за исключением средств, являющихся источниками финансирования дефицита бюджета, в то время как государственные платежи являются действием, посредством которого поступают денежные средства в доход бюджета или осуществляются выплаты за счет средств бюджета. В связи с этим количество и объем государственных платежей отличаются от расходов бюджета и в определенной степени отражают уровень организации таких платежей, их порядок проведения и даже эффективность. Чем в меньшей степени объем платежей по списанию превосходит расходы бюджета, тем эффективнее и проще работает система обеспечения государственных платежей.

В связи с изложенным в настоящее время стоит задача оптимизировать потоки государственных платежей, сделать их эффективными, быстрыми с наименьшими затратами. Улучшить функционирование государственных платежей (в основном это касается первой категории – внутриправительственных платежей) может эффективный механизм, основанный на ЕКС, который позволяет не только ускорить прохождение платежей и сократить, таким образом, расходы, но и дает возможность эффективно управлять государственными средствами. Реализация данной технологии позволит продолжить работу наиболее эффективным способом с ликвидностью единого счета бюджета.

Целью управления ликвидностью является обеспечение качественного и эффективного управления бюджетными средствами, направленного на безусловное исполнение денежных обязательств публично-правового образования по мере наступления сроков платежей по ним. Управление ликвидностью обеспечивает необходимый минимальный уровень денежных средств на едином счете, и в конечном итоге – экономии бюджетных средств и снижение долговой нагрузки бюджета. Важнейшими элементами управления ликвидностью, актуальными для реализации в России, на наш взгляд, являются:

- консолидация всех государственных средств на едином счете;
- установление режима счетов, позволяющих проводить в системе банка сальдирование остатков;
- планирование кассового исполнения бюджетов на всех уровнях и всеми участниками бюджетной системы;
- привлечение средств для оплаты денежных обязательств (государственный долг) во взаимосвязи с планируемым состоянием единого счета;

– размещение временно свободных бюджетных средств для получения дополнительных поступлений в бюджет, в том числе сокращающих государственный (муниципальный) долг.

Совершенствование системы бюджетных платежей направлено на изменение статуса Федерального казначейства в платежной системе. В 2017 г. должен быть осуществлен перевод всех расчетных операций Федерального казначейства через один счет, открытый Федеральному казначейству в платежной системе Банка России (корреспондентский). Это позволит говорить о создании в 2017 г. централизованной модели функционирования ЕКС. Очевидно, что порядок проведения государственных безналичных платежей зависит от платежной инфраструктуры. В этой связи переход к централизованной модели ЕКС может быть осуществлен только в 2017 году. На промежуточном этапе необходимо будет, используя функциональные возможности системы БЭСП, обеспечить возможность проведения платежей Федерального казначейства и его территориальных органов с их банковских счетов в рамках общей ликвидности. Концентрация средств на едином счете Федерального казначейства позволит внедрить механизм взаимного кредитования публично-правовых образований через органы Федерального казначейства [4].

Оптимизировать систему сбора платежей в бюджетную систему можно и посредством расширения использования платежных карт, за счет развития дистанционного банковского обслуживания и системы мобильных платежей. Это позволит решить проблему мобилизации доходов бюджетов в тех регионах, где отсутствуют структурные подразделения кредитных организаций.

Литература

1. Балынин И.В. Комплексная оценка рисков несбалансированности региональных бюджетов в субъектах Российской Федерации Приволжского федерального округа // Научное обозрение. - 2014.-№ 5. С.221-226.
2. Сергиенко Н.С. Повышение эффективности казначейского исполнения территориальных бюджетов в Российской Федерации. Диссерт.на соиск. уч.степ. к.э.н. М. 2010.
3. Сергиенко Н.С. К вопросу о сущности казначейского исполнения бюджетов // Финансы. – 2006. – № 11.
4. Сергиенко Н.С. Банковские технологии Федерального казначейства // Двадцатые Апрельские экономические чтения: Материалы международной научно-практической конференции / Под ред. д.э.н., проф. В.В. Карпова и д.э.н., проф. А.И. Ковалева. – Омск: РОФ «ФРСР», 2014. – С.102.
5. Официальный сайт Федерального казначейства. – Режим доступа <http://www.roskazna.ru>



***Эффективная политика
государственного управления в
условиях нестабильности
экономической среды***

ВНЕДРЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ УПРАВЛЕНИЯ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Крутиков В.К., д.э.н., профессор кафедры «Финансы и кредит»
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга
Dorota Chudy-Huski., доктор экономики, профессор. Академия Яна Длугоша. г. Ченстохов. Польша. Член PAN (Польской академии наук) в Кракове

Аннотация. В статье на примере Калужской области рассмотрены подходы к преодолению проблем при привлечении инвестиций и внедрении международных стандартов управления, обеспечивающих региональный экономический рост и влияющих на развитие национальной экономики в целом.

Ключевые слова: регионализация и глобализация, стандартизация и сертификация, новые подходы ВТО, технопарки Калужской области, прорыв в инновационном развитии, польский опыт.

В 2014 г. на Всемирном экономическом форуме (ВЭФ) в Давосе прозвучал подготовленный группой экспертов (А. Кудрин, О. Цывинский) обзор «Российские регионы: драйверы роста», в котором российские регионы рассматриваются как своеобразные несущие конструкции для привлечения инвестиций и экономического роста страны. Термины «драйвер», «драйвер роста» появились в лексиконе экономистов недавно. Представленные новые термины, уходя от своего первоначального значения, стали все больше употребляться в значении «нечто, обеспечивающее развитие, прорыв». Идеи, изложенные экспертами, были приняты и поддержаны руководителем российской делегации на форуме, а, следовательно, имеют практический интерес для структурной перестройки российской экономики. Заместитель председателя Правительства РФ А. Дворкович как руководитель представительства России сделал в своем выступлении акцент «на региональном развитии, приоритете развития российских регионов». [4.,7.].

Инвесторам предлагается рассматривать при принятии решений не в целом страну, а ее конкретные регионы, так как некоторые регионы уже продвинулись по пути институциональных реформ дальше, чем Россия в целом. По сравнению с соседями в них сформированы привлекательный инвестиционный климат и современные рыночные институты. Властные структуры этих субъектов РФ выстраивают свою политику так, что она наиболее полно отражает и совмещает тенденции глобализации и регионализации национальной экономической системы. На их территориях ведутся широкое совместное сотрудничество, интеграция экономического развития, формируется инновационное содержание перспективных планов многосторонних диалоговых структур.

По мнению российских экспертов, основные точки роста уже находятся вне Москвы. С учетом стагнации развития и имеющегося дефицита федерального бюджета для центра наступает момент, когда необходимо поддержать лучшие региональные практики и распространить их на территории страны. На ВЭФ были представлены данные Всемирного банка по шести регионам России, наиболее привлекательным для иностранных инвесторов (Ульяновская, Ростовская и Калужская области, республики Мордовия, Северная Осетия – Алания и Татарстан). Отмечены такие положительные стороны регионов, как устранение бюрократических барьеров, упрощенный доступ к финансированию, низкий уровень коррупционной составляющей, стремление к повышению количества и качества трудовых ресурсов. Власти указанных регионов выстраивают работу так, как желают инвесторы, налаживая контакты со всеми институтами развития. Для улучшения процедур разрабатываются и принимаются новые административные регламенты для всех сфер деятельности (выделение земельных участков, подключение к коммуникациям, оформление недвижимости и пр.), устанавливаются ограничения во времени по улаживанию административных вопросов, разрабатываются планы по внедрению в регионах международных стандартов управления [1., 2.].

Следует отметить, что еще в российской Концепции национальной системы стандартизации, принятой в 1998 г. (далее – Концепция 1998 г.), была сформулирована необходимость внедрения функций стандартизации, применяемых в международной практике. [5.].

Исследование мирового опыта проведения работ по стандартизации позволяет сделать ряд выводов, имеющих значение для верного выстраивания процесса стандартизации и сертификации в России.

Результатом анализа мировых практик является выявление следующих закономерностей:

- в международной практике работы по стандартизации проводятся без исключения во всех сферах;
- деятельность по приведению в соответствие национальных стандартов не допускает создания технических барьеров;
- формированию стандартов способствует развитая система общественных отношений, позволяющая реализовывать творческий потенциал человека и гражданского общества;
- при определении приоритетов в стандартизации используется метод респондентского опроса широкого круга предпринимателей, потребителей товаров, ученых-исследователей, специалистов по стандартизации, представителей властных структур;
- определяющими положениями при разработке стандартов являются социально-экономическая среда и преобладающий жизненный уклад;
- апробация разработанных стандартов проводится на малых величинах с внесением необходимых корректив;
- ответственность за разработку и реализацию стандартов возлагается на конкретные структуры.

Показательный пример. Республика Польша стала лидером среди стран Евросоюза по развитию системы сельского туризма. Прорывной характер темпов формирования системы обеспечен разработкой стандартов, соответствующих требованиям Всемирной туристской организации. В Польше приняты единая классификация гостевых домов приема туристов и стандарты для всех объектов туристической индустрии. Управлением этой системой занимается Польская Федерация сельского туризма «Гостевые хозяйства» [3].

Правительством РФ одобрена новая Концепция развития национальной системы стандартизации Российской Федерации на период до 2020 года. Стандартизация признана одним из ключевых факторов, влияющих на модернизацию, технологическое и социально-экономическое развитие России, а также на повышение обороноспособности государства. В соответствии с Концепцией 2012 г. национальная система стандартизации должна учитывать и реализовывать лучшую международную практику управления качеством. В документе подчеркивается, что на современном этапе наблюдается объективный процесс общественного осознания роли высокого качества во всех областях человеческой деятельности, в том числе качества предоставляемых услуг. [6.]

Разработка общероссийских классификаторов обеспечивается скоординированной деятельностью федеральных органов исполнительной власти, а экспертиза проектов общероссийских классификаторов и вносимых в них изменений осуществляется ФГУП «СТАНДАРТИНФОРМ» и техническим комитетом по общероссийским классификаторам.

В настоящее время продолжается процесс стандартизации систем качества услуг. Одним из первых в этом направлении был разработан ГОСТ Р 50691-94 «Модель обеспечения качества услуг», созданный на основе стандартов ИСО 9000. Разрабатывается информационная система для работы с экспертами в области стандартизации и сертификации, идет работа над информационной системой поддержки экспертов в области стандартизации. На территории всех субъектов Федерации в крупных промышленных городах созданы центры стандартизации, метрологии и сертификации.

Показателен пример развития Калужской области, отмеченной на ВЭФ Всемирным банком.

В регионе активно развиваются автомобильный, туристический, фармацевтический, транспортный и другие кластеры. Прирост промышленного производства Калужской области составил 7,5% к уровню 2012 г., объем отгруженной продукции промышленного производства – 470 млрд руб. Около 60% из этого объема составляет продукция предприятий так называемой новой экономики, при этом прирост иностранных инвестиций на треть превышает показатель 2012 г. И все это на фоне продолжающейся стагнации в промышленности, спада объема привлечения инвестиций в основной капитал, отсутствия финансирования крупнейших проектов с участием государства в целом по России. [8.]

В тоже время продолжает существовать проблема отсутствия нор-

мативно-правовой базы, в том числе закона, регламентирующего деятельность технопарков, так и системы в финансировании и руководстве процессом создания технопарков, которую способны поддерживать только грамотные специалисты, обладающие инновационным мышлением. Не до конца сформирована и система независимого экспертного контроля со стороны профессиональных участников рынка (производителей и потребителей), способная обеспечить полную прозрачность процесса. И это в то время, как уже отмечалось в исследовании, когда в мире накоплен значительный опыт в данной области и имеются разработанные стандартизированные решения.

В настоящее время на территории Калужской области существует целый ряд серьезных проблем, требующих принятия концептуальных решений, как на федеральном, так и региональном уровне.

В то же время регион доказал способность к деятельности про-рывного характера, формирующей территорию стабильности, процветания и благополучия. Область может выступать в качестве лидера, охватывая и вовлекая другие субъекты РФ с разным уровнем и потребностями, спецификой экономического развития, а также социальными проблемами в процесс инновационного, перспективного развития.

Литература

1. Александрин Ю.Н. Институты и инструментарий формирования эффективной системы государственного стимулирования малого бизнеса: опыт США // Общество: политика, экономика, право. 2012. № 1.
2. Кайль Я.Я. Актуализация проблемы стандартизации государственно-муниципальных услуг в целях устойчивого развития территории // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. № 20.
3. Крутиков В.К., Худы-Хыски Д. Диверсификация малого бизнеса: сельский туризм. Калуга. Издательство «Эйдос». 2014.
4. Лютова М., Лысова Т. В Давосе обсудили рекомендации для российских регионов. URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/21716511/moskva-otstaet-ot-regionov>.
5. «О Концепции национальной системы стандартизации и Программе мер по ее реализации». Выписка из протокола заседания Коллегии Госстандарта РФ от 24.06.1998 № 14
6. Об одобрении Концепции развития национальной системы стандартизации Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 24.09.2012 № 1762-р.
7. Панов В. Первый после кризиса: Давос-2014. URL: <http://www.km.ru/economics/2014/01/23/tsentrobank-rf/730559-pervyi-posle-krizisa-davos-2014>.
8. Экономические процессы региона в свете территориального раздела Статистического регистра Росстата. URL: http://kalugastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kalugastat/ru/statistics/accounting/.

К ПРОБЛЕМЕ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ

Сергиенко Н.С., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье представлен анализ практики управления государственным долгом на уровне субъекта РФ, рассмотрены отдельные инструменты и возможные пути обеспечения сбалансированности территориальных бюджетов.

Ключевые слова: государственный долг, долговая политика, сбалансированность бюджета, бюджетный кредит.

Долговая политика, проводимая публично-правовым образованием, является важным элементом государственного регулирования макроэкономической стабильности. В нынешних условиях остается актуальной проблема оценки эффективности долговой политики.

Падение доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации на протяжении последних двух лет было достаточно резким. Если в 2010 и 2011 гг. последовательное падение доходов на 1,15 % и 0,46 % ВВП соответственно можно было объяснить постепенным сокращением расходов на осуществление антикризисных мер и восстановление экономики, то падение доходов в последующие два года, соответственно, на 0,70 % и 0,73 % ВВП серьезно повлияло на сбалансированность региональных бюджетов [1,2]. Расходные обязательства региональных и местных бюджетов, напротив, выросли из-за необходимости реализации указов Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. В результате по итогам 2013 г. в 77 субъектах Российской Федерации консолидированный бюджет был дефицитным и лишь в шести — профицитным. Это даже хуже, чем в кризисном 2009 г., когда соответствующее соотношение было 62 на 21.

Исполнение президентских указов в части увеличения оплаты связанных с реализацией указов Президента РФ от 7 мая 2012 г., продолжится. Это приведет к увеличению бюджетного дисбаланса консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации в 2018 г. по сравнению с 2013 г. еще на 1,10 % ВВП, что вместе с сокращением региональных доходов даст 1,81 % ВВП дополнительного дисбаланса.

Важно отметить, что указанные оценки характеризуют не возможный уровень бюджетного дефицита (поскольку, как было показано выше, превышение уровня в 1,38 % ВВП возможно только за счет использования ограниченных ресурсов), а уровень дисбаланса, который объясняется нехваткой средств, необходимых для исполнения расходных обязательств в конкретных режимах экономии средств [5].

Выявленные тенденции последних лет, а также перспективы финансового положения субъектов Федерации на период до 2018 г. позволяют гово-

речь о критичности финансовой ситуации на субфедеральном уровне. Анализ бюджетных показателей свидетельствует о том, что отдельные регионы могут отказаться от исполнения социальных обязательств или объявить дефолт по своим долговым обязательствам. Ситуация требует незамедлительного принятия комплекса мер, направленных на повышение устойчивости и сбалансированности региональных бюджетов, а также изменения бюджетной политики федерального центра в отношении регионов [3,4,6].

Одним из решений стало введение нового механизма кредитования субъектов в 2014 г., а с 2015 г.- местных бюджетов [7,8]. Сведения об объемах предоставленных бюджетных кредитов представлены в таблице 1.

В 2014 году был принят максимальный размер средств федерального бюджета, направляемый на предоставление бюджетных кредитов на пополнение остатков средств на счетах бюджетов субъектов Российской Федерации (местных бюджетов) в сумме 100 000 млн. рублей (в общей сумме) для субъектов Российской Федерации, при этом 100 % от суммы Лимита на кредитные средства по Договору о предоставлении Бюджетного кредита, заключенному территориальным органом Федерального казначейства с субъектом Российской Федерации.

Представляется, что такое решение проблемы значительно сокращает издержки бюджетов на выплаты процентов по займам для финансирования текущего дефицита бюджета в условиях кризиса и недостаточной ликвидности единого счета бюджета.

Уже в 2015 году (на 1.02.) было предоставлено из федерального бюджета 9 бюджетных кредитов на сумму 923 234 441,0 тыс.руб.

Таблица 1. Информация о предоставлении органами Федерального казначейства бюджетных кредитов на пополнение остатка средств на счетах бюджетов в 2014 г.

Отчетная дата	Количество кредитов, ед.	Сумма кредитов, тыс. руб.
на 1 февраля	2	3 600 000,0
на 1 марта	13	15 601 000,0
на 1 апреля	24	41 391 288,0
на 1 мая	39	39 71 397
на 1 июня	54	54 112 431,3
на 1 июля	85	168 889 621,0
на 1 августа	118	241 546 506,0
на 1 сентября	146	310 636 578,0
на 1 октября	177	386 177 504,0
на 1 ноября	211	475 376 104,0
на 1 декабря	212	521 610 945,0

Источник: составлено автором по данным <http://www.roskazna.ru>

Однако представляется, что увеличение предоставления субъектам РФ бюджетных кредитов из федерального бюджета, а также планируемое введение налога с продаж не могут рассматриваться в качестве таких мер. Бюджетные кредиты являются возвратными и не оказывают позитивного влияния на сбалансированность региональных бюджетов. Очевидно, что они только влияют на момент, когда регионы не смогут исполнять своих обязательств.

Что касается налога с продаж, то его ожидаемые поступления недостаточны для покрытия существующего бюджетного дефицита (0,26 % ВВП), при этом экспертами обсуждается его относительно низкая собираемость по причине сложности администрирования.

Среди основных направлений обеспечения сбалансированности территориальных бюджетов можно предложить проведение целенаправленных мероприятий по реализации контроля (его ужесточением) за применением субъектами РФ и муниципальными образованиями инструментов бюджетной политики, направленной на достижение содержательного результата. Однако только ужесточение требований может не дать желаемого результата, поскольку зачастую сдерживает маневры финансистов по управлению обязательствами. При этом жесткие ограничения использования инструментов бюджетной политики зачастую снижают общую эффективность достижения иных целей бюджетной политики. Ослабление контроля и ограничения использования инструментов бюджетной политики в отношении регионов и муниципальных образований лишено этих недостатков, но содержит соблазн для соответствующих органов власти сместить приоритеты бюджетной политики, что в итоге может привести к недостижению заявленных целей, являющихся критически важными государства.

Поэтому среди имеющихся инструментов возможно расширение полномочий органов публичной власти в области установления налоговых ставок, ужесточения учета объектов налогообложения.

Представляется важным применение более жестких норм бюджетного законодательства не в отношении «дотационных» регионов, а в отношении регионов, бюджетная политика которых привела к опережающему росту госдолга и существенному ухудшению параметров сбалансированности соответствующего бюджета. Это можно увязать и с переходом к предоставлению блочных широкоцелевых грантов, в отношении которых акцент при контроле должен делаться не на целевом характере их использования, а на достижении поставленных содержательных целей.

Литература

1.Балынин И.В. Комплексный анализ долговой политики в рамках рейтинговой оценки субъектов Российской Федерации по уровню риска несбалансированности региональных бюджетов // Экономика и предпринимательство. 2014. № 5-1. С. 217-222.

2. Балынин И.В. Комплексная оценка рисков несбалансированности региональных бюджетов в субъектах Российской Федерации Приволжского федерального округа // Научное обозрение. -2014. № 5. С. 221-226.

3. Иванова Е.В. Проблемы формирования и исполнения расходных обязательств бюджетов субъектов РФ и пути их решения // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2012. - № 4 (4). - С. 3-6.

4. Косихина О.П., Сергиенко Н.С. Реализация долговой политики Калужской области // Научное обозрение.- 2014. № 9-1. С. 141-142.

5. Родионова В.М. Сбалансированность бюджетов: теоретический и правовой аспекты // Финансы.- 2012.- № 4. С. 54-60.

6. Силуанов А.Г. Оценка расходных потребностей субнациональных бюджетов в целях бюджетного выравнивания // Финансы.- 2011.- № 6. С.3

7. Сергиенко Н.С. Новые технологии управления бюджетными средствами // Ценности и интересы современного общества. Экономика и управление. 2014.- С. 343-346.

8. Сергиенко Н.С. Бюджет Калужской области в условиях реализации инвестиционной политики региона //Экономические, юридические и социокультурные аспекты развития регионов. Челябинск, 2014. С. 54-57

9. Сергиенко Н.С., Сусякова О.Н. Оценка долговой политики Калужской области // Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе. Материалы VI Ежегодной Всероссийской научно-практической конференции (заочной): в 2-х частях. Ответственный редактор А.А. Бурмистрова; Министерство образования и науки РФ, Тамбовский государственный университет имени Г. Р. Державина». Тамбов, 2013. С. 236-244.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Чистяков М.С., аспирант кафедры менеджмента

Российская академия народного хозяйства и государственной
Службы при Президенте РФ, Владимирский филиал, Владимир

Аннотация. В статье обосновывается формирование социально ориентированного государства путем реализации корпоративной социальной ответственности, реформировании государственной социальной политики.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, социальные обязательства, благотворительность, гражданское общество.

В Конституции России закреплено, что наше государство является социальным. Для выполнения принципов социальной справедливости, для достижения каждым гражданином достойного уровня жизни необходима долгая и кропотливая работа на протяжении длительного времени.

Как правопреемник СССР РФ исполняет социальные обязательства перед обществом и каждым гражданином в отдельности. Но учитывая изменения, происходящие в экономическом, социальном, демографическом плане с каждым годом их исполнение требует все больших усилий. Кроме того, на сегодняшний день осложнилась политическая и, как следствие, экономическая обстановка в стране и в мире. Что также осложняет исполнение социальных обязательств.

В благоприятном социально-экономическом положении государства имеет свой интерес и бизнес. В данной ситуации решением проблемы социального обеспечения может стать корпоративная социальная ответственность (КСО).

Благополучное социальное окружение, которое нормативно мотивируется государством, способствует развитию бизнеса. Затраты компаний на проведение социально ответственной политики по сути представляют собой долгосрочные инвестиции, направленные на улучшение условий бизнеса. Успешный бизнес обеспечивает рабочие места, инвестирует производство товаров и услуг, выплачивает налоги и в конечном итоге приводит к подъему экономики.[1].

Однако и в настоящее время нельзя говорить об окончательно сформированной концепции корпоративной социальной ответственности (КСО). Достаточно вспомнить работу А. Керолла, который рассмотрел более 25 разных моделей определения КСО, данных в академической литературе[2].

Российская Федерация находится в начале становления КСО, накопления первоначального опыта.

Компании, участвующие в этом процессе, достаточно крупные и стабильные, например Государственная корпорация по атомной энергии «РОСАТОМ», ОАО ГМК «Норильский никель», ОАО АФК «Система», ОАО РЖД, Сахалин Энерджи Инвестмент, Компани Лтд., ОАО НК «Роснефть», ОАО «Лукойл» и др. Программы, которые они внедряют, в основном направлены на собственный персонал, а не на внешнее общество. Меньше всего бизнес склонен поддерживать науку и экологию [1].

Российские компании проявляют заинтересованность в благотворительной деятельности, как правило, для улучшения собственного имиджа. Данная тенденция объясняется низким уровнем развития гражданского общества. В государственном же регулировании отсутствует системный механизм формирования социальной ответственности. Предпринимаемые же меры социально ответственных действий применяются в произвольной форме.

К проблемам внедрения КСО можно отнести:

1. Чрезмерная централизация власти (отсутствие конкуренции и общественной инициативы); коррупция в высших эшелонах власти; ориентация законов на определенные экономические группы; неэффективный государственный аппарат);

2. Низкие ценностные ориентиры государства (низкое положение человека в ценностной системе государства; низкий уровень жизни большинства населения; отсутствие должной финансовой поддержки бюджетников; неэффективная пенсионная система, система медицинского страхования);

3. Морально-нравственная дезориентация общества (неуверенность в завтрашнем дне; рост недоверия правительству; отсутствие правовой защиты; разрастание недобросовестного предпринимательства, теневой экономики).

Из всего перечисленного можно сделать вывод, что процесс реализации и внедрения КСО в России возможен при переосмыслении социально-экономических ориентиров развития страны, ориентирующихся на соответствующую законодательную базу.

Сегодня Россия нуждается в построении гражданского общества через реализацию концепции социальной ответственности, прежде всего на уровне государства, что будет способствовать созданию эффективного института нейтрализации части социальных проблем и исполнения ряда задач социальной политики в целом[1].

Это особенно важно, учитывая тот факт, что российские регионы глубоко отличаются как по историко-культурному, так и по социально-экономическому развитию. В этой ситуации реализация социальной ответственности государства должна происходить на уровне региональных и муниципальных органов управления.

Важной составляющей проводимой государством экономической политики должно стать решение социальных задач. Сюда входят инвестиционные проекты и целевые программы по развитию регионов.

Литература

1. Кузнецова Н.В. О реализации социальной ответственности на региональном уровне в России // Вестник ТГЭУ. №1. 2012. С. 40-47.
2. Carroll A.B. Corporate Social Responsibility: Evolution of Definitional Construct // Business & Society. 1999. Vol. 38, № 3. P. 268-295.

ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ МЕЖДУ ОРГАНАМИ ВЛАСТИ И БИЗНЕСОМ

Крутиков В.К., д.э.н., профессор кафедры «Финансы и кредит»

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Дорожкина Т.В. к.э.н., доцент кафедры менеджмента Института
управления, бизнеса и технологий г. Калуга

Огай Г.Р., аспирант кафедры экономики, экономических методов
и информатики, г. Калуга

Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ
Обнинский институт атомной энергетики, г. Обнинск

Аннотация. В статье анализируется конфликтная ситуация между представителями малого предпринимательства и органами региональной власти, существовавшая в Калужской области на протяжении 2013 и 2014 гг. Предлагаются подходы к предотвращению возникновения конфликтов между представителями власти и бизнеса.

Ключевые слова: малое предпринимательство; региональные органы власти; конфликт интересов; эффективность полезного действия, институциональные факторы.

Ситуация во взаимоотношениях представителей малого бизнеса и руководителей властных структур Калужской области, в период всего 2013 и на 2014 года, носила ярко выраженный конфликтный характер.

Не смотря на неоднократные встречи с первыми лицами субъекта федерации и областного центра - города Калуги, а также проведенные митинги на площадях столицы региона, консенсус длительное время не был достигнут.

Венцом антагонистических отношений стал митинг на Пушкинской площади в центре Москвы под лозунгом «В защиту трудовых коллективов и предпринимателей Калужской области». Для участия в мероприятии 31 марта 2014 года из Калуги приехало около 200 калужан. На митинге звучали резкие выступления, вплоть до требования отставки губернатора [6].

Свои претензии органам власти граждане формулируют следующим образом. В Калужской области, на протяжении ряда лет, систематически уничтожается малый и средний бизнес. В первую очередь гонениям подвергается мелкорозничная торговля и сфера бытовых услуг, оказываемых населению. Более пяти тысяч человек могут лишиться работы.

По мнению представителей малого бизнеса, рекламируемый руководством области благоприятный инвестиционный климат распространяется только на представителей крупного бизнеса, в первую очередь, иностранного, которым предоставляются всевозможные преференции, недоступные для отечественных предпринимателей.

Анализ хода развития конфликта позволил выявить ряд ключевых моментов.

В Калужской области мелкой розничной торговлей и оказанием бытовых услуг занимаются бывшие инженеры, квалифицированные рабочие, учителя, медицинские работники, и иные граждане, которые в конце 90-х годов оказались без средств существования. Проявляя предпринимательские способности, занялись «челночной» торговлей, что позволило им обеспечить себя и семью.

В настоящее время их навыки переняли дети, продолжающие бизнес родителей. Они не рассчитывают на помощь государства, не доверяют представителям власти, помня безразличие, которое проявило государство к ним в сложной социально-экономической обстановке, сложившейся в конце двадцатого века. Предприниматели решают проблемы, рассчитывая только на свои силы, за счет своего труда.

Баланс интересов региональных органов власти и представителей малого и среднего бизнеса был нарушен рядом непродуманных решений и действий.

В начале 2013 года федеральные органы приняли решение об увеличении фиксированных страховых взносов для малого бизнеса. Последствия для всей страны оцениваются в 200 тысяч предпринимателей, которые официально прекратили заниматься бизнесом, по Калужской области это несколько тысяч человек [3., 7.].

Следующий шаг, принятие федерального закона, запрещающего на улицах городов торговлю в нестационарных торговых павильонах, который вступал в силу с начала 2014 года.

Сегодня, в дополнение к предпринятым шагам, обсуждается возможное принятие новых ставок налога, распространяемых на предпринимателей владеющих или арендующих недвижимость.

Не увидели калужские предприниматели и поддержки со стороны различных некоммерческих организаций (НКО), Торгово-промышленной палаты (ТПП), Опоры России, Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР), Российского союза промышленников и предпринимателей (РСИП) и других, при принятии столь значимых для малого бизнеса законодательных актов федерального уровня.

Конфликт в регионе расширился после выступлений губернатора области А.Д. Артамонова, который высказал мнение о необходимости сноса старых строений центрального рынка, нелицеприятно оценив деятельность предпринимателей сферы торговли. Губернатор настаивал на развитии инноваций в производственной сфере и сфере оказания услуг, требовал исключить «серые» способы выплаты зарплаты [6.].

Но позиция губернатора недостаточно обоснованно выглядела на фоне реальных социально-экономических проблем, которые характеризовались в 2013 году следующими показателями.

В областном центре преступность увеличилась на 12,3%. 50% пре-

ступлений остались нераскрытыми правоохранительными органами.

Таким образом, нарушены конституционные права, более чем 3 тысячи потерпевших калужан, в том числе и предпринимателей, их родственников и знакомых.

К уголовной ответственности привлечено 16 должностных лиц органов местного самоуправления, в том числе: главы администраций районов-2; сотрудники администраций - 3; главы администраций прочих муниципалитетов - 11. Выявлено 26 фактов получения взяток, в суд направлены уголовные дела по 22 фактам. Выявлено 9 лиц, совершивших преступления указанной категории, в том числе - 2 должностных лица органов местного самоуправления, которыми совершено 5 преступлений.

То есть преступления совершены представителями власти, самой близкой населению, обязанной, в частности, поддерживать бизнес.

В областном центре было изношено 90 % водопроводных сетей, а качество воды не всегда соответствует стандартам и поныне. В регионе, около 55 % дорог не соответствует нормативным требованиям. В целом, по всей области, система водопровода изношена на 78,7 %, канализация почти на 80 %, тепловые сети на 72 %, котельные на 67 %.

По итогам работы за первое полугодие 2013 органами прокуратуры в муниципальных органах власти выявлено 293 нормативных правовых акта, в органах государственной власти 8 актов, содержащих коррупциогенные факторы, из которых 254 акта, содержащих подобные факторы, одновременно противоречили федеральному законодательству. В указанных правовых актах и проектах содержалось 356 коррупциогенных факторов.

Вот объективная оценка среды «комфортной для жизни и занятия предпринимательством», как любят повторять калужские чиновники [6-8].

Академик РАН Е. Примаков, авторитетный в органах власти, научной среде и у большинства населения России человек, утверждает: «Чтобы избежать дестабилизации, нужно в первую очередь значительно больше, чем раньше, учитывать общественное мнение при принятии решений» [9].

Основываясь на позиции выдающегося ученого и политического деятеля, проанализировав сложившуюся ситуацию в Калужской области, можно уверенно утверждать, что затянувшийся конфликт связан с принятием серии скоропалительных, слабо обоснованных с экономической точки зрения, решений. Негативные последствия непродуманных решений усугубило нелепое их исполнение и отсутствие у региональных органов власти Калужской области взаимопонимания с различными слоями предпринимательского сообщества.

Сегодня человек, его свобода и интеллект, работоспособность и креативность, стали главными движущими силами современности. Представителям органов власти, принимая и реализуя решения, следует всесторонне обсуждать их с гражданами, так как, в соответствии с Конституцией, именно они являются «Носителем суверенитета и единственным источником власти в Российской Федерации» [10].

Если неэффективно работают общественные формирования, то целесообразно брать пример с Президента РФ В.В. Путина, опирающегося на потенциал «Народного фронта».

Первые лица государства (В.В. Путин, Д.А. Медведев) формулируют мысль о том, что страна должна отличаться высокой эффективностью полезного действия. Ставится задача по созданию к 2020 году 25 млн. высокотехнологических рабочих мест [1., 4., 5.]

Решая конфликтную ситуацию с представителями малого бизнеса, следовало действовать профессионально и максимально уважительно. Привлечь специалистов по требуемым направлениям: социологов, маркетологов, психологов, логистов, архитекторов, строителей и пр. Провести исследования с представителями сообщества бизнесменов и жителями областного центра.

Выяснить потребности калужан. Как правило, потребность в рынках существует в жилых микрорайонах, а не местах концентрации административных зданий. В областном центре ведется строительство нескольких новых жилых массивов и у новоселов возникают проблемы с продуктами питания и товарами повседневного спроса, так называемой «шаговой доступности».

Учитывая пожелания бизнесменов, имеющих огромный, пусть и горький опыт, сделать все, чтобы создать для них современные высокотехнологические рабочие места. Применить новые технологии, системы управления, вложиться в инфраструктуру. Создать обстановку здоровой конкуренции между фермерами, владельцами личных подворий, и всеми участниками рынка. Конкуренции промышленных образцов, фирменных наименований, знаков обслуживания, наименований мест производства и пр. Оказать всестороннюю помощь с переездом, размещением, освоением на новом месте.

Думается, кроме слов благодарности от покупателей, потребителей услуг, и самих предпринимателей, других выражений, представители власти, вряд ли услышат.

По результатам исследования, представляется возможным сделать следующие выводы.

На федеральном уровне, а также региональном и муниципальном уровнях остро ощущается необходимость перехода к стратегическому управлению.

Доказательством могут служить слова главы Федеральной антимонопольной службы И. Артемьева, который к концу 2014 года предложил отменить запрет на торговлю пивом и сигаретами в уличных ларьках и мини-магазинчиках площадью менее 50 квадратных метров.

Закономерен вопрос. А зачем тогда реализовывались непродуманные меры, которые доходную часть бюджета не смогли пополнить, но зато привели к закрытию около 500 тысяч торговых точек, до 70 процентов дохода которых приходилось на долю пива и табака. При этом от 1 до 2,5 миллиона человек стали безработными? [11.]. Мы не говорим уже о созда-

нии социальной напряженности, продемонстрированной на примере Калужской области.

С учетом мирового и отечественного опыта, следует сформировать образцы высших достижений для представителей власти общества, бизнеса.

Требуется усиление влияния институциональных факторов на экономический рост, так как управление происходящими процессами позволяет нейтрализовать негативные последствия непродуманных решений.

Эффективное использование институциональных факторов, становится приоритетом социально-экономического роста регионов, обеспечивающим инновационную активность населения, предприятий, организаций и всех органов власти и управления.

Следует вести открытый процесс поиска эффективных творческих решений, исключающих стереотипы мышления и позволяющих максимально задействовать потенциалы территорий.

Выводы о подготовленности и компетентности управленческих кадров, а также их способности решать актуальные проблемы, следует делать по конкретным результатам работы.

Литература

1. Балацкий Е.В., Екимова Н.А. Доктрина высокотехнологичных рабочих мест в российской экономике. М.: Эдитус, - 2013. – 124 с.
2. Крутиков В.К. Малое предпринимательство и социально-экономический рост.- М.: Изд-во: «Ноосфера» - 2006.
3. Савченко П., Федорова М. Человеческая доминанта в современных условиях// Экономист. - №3. – 2013.
4. Сайт Президента РФ [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://президент.рф>.
5. Медведев Д. Проблемы экономики РФ - следствие достигнутых успехов. Сайт РБК. [Электронный ресурс.] – Режим доступа: <http://rbcdaily.ru/economy>.
6. Портал органов власти Калужской области [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.admoblkaluga.ru/main/>.
7. Официальный сайт Росстата. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/.
8. Официальный сайт Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Калужской области. [Электронный ресурс.]. – Режим доступа: <http://www.kalugastat.ru/default.aspx>.
9. Сайт РИА Новости. Интервью с академиком РАН Примаковым Е.М. [Электронный ресурс.]. – Режим доступа: <http://ria.ru> 14.01.2013
10. Сайт Конституция Российской Федерации. (Статьи 2; 3.) [Электронный ресурс.]. Режим доступа: <http://www.constitution.ru/>.
11. Терентьев А. Семь раз отрежь. 2 декабря 2014. [Электронный ресурс.]. – Режим доступа: <http://www.sovsekretno.ru/articles/id/4479/>.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Зуева И.А., д.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы организации и методики оценки эффективности деятельности государственных унитарных предприятий, дается оценка системы используемых показателей и возможные направления ее совершенствования.

Ключевые слова: эффективность управления государственной собственностью, государственные унитарные предприятия, оценка эффективности деятельности государственного предприятия.

В последние годы обращается особое внимание на вопросы повышения эффективности управления государственной собственностью, в том числе, собственностью вложенной государством в функционирование унитарных предприятий.

В соответствии с Федеральным законом от 14 ноября 2002 г. № 161-ФЗ "О государственных и муниципальных унитарных предприятиях" унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником [1]. В соответствии с законодательством могут создаваться и действовать следующие виды унитарных предприятий:

- унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения, - государственное предприятие и муниципальное предприятие;
- унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления, - казенное предприятие.

Государственное или муниципальное предприятие создается в случае необходимости:

- использования имущества, приватизация которого запрещена;
- осуществления деятельности в целях решения социальных задач, а также организации и проведения закупочных и товарных интервенций для обеспечения продовольственной безопасности государства;
- осуществления деятельности, предусмотренной федеральными законами исключительно для государственных предприятий;
- осуществления научной и научно-технической деятельности в отраслях, связанных с обеспечением безопасности;
- разработки и изготовления отдельных видов продукции, находящейся в сфере интересов государства и обеспечивающей безопасность;
- производства отдельных видов продукции, изъятой из оборота или ограниченно оборотоспособной.

Таблица 1 – Распределение предприятий и организаций РФ по формам собственности (в % на конец года) [2]

	2009	2010	2011	2012	2013
Всего (в процентах к итогу)	100	100	100	100	100
в том числе по формам собственности:					
государственная	2,6	2,5	2,4	2,3	2,4
муниципальная	5,2	5,1	4,9	4,7	4,7
частная	84,1	85,1	85,6	85,9	85,9
собственность обществ. и религ. орг. (объед.)	3,8	3,3	3,1	3,0	3,0
прочие формы собственности (смешанная)	4,3	4,1	4,1	4,1	4,

Анализ данных по распределению предприятий и организаций по формам собственности показывает, что государственная и муниципальная собственность занимает в среднем от 7 до 11 % от общего числа предприятий и организаций. Причем последние 13 лет количество государственных предприятий и организаций снизилось на 2,1 пункта, а муниципальных – на 1,8 пункта. Таким образом, тенденцией является сокращение хозяйствующих субъектов прямой государственной собственности.

В течение последних 10 лет в рамках исполнительных органов по управлению государственным имуществом, как на федеральном уровне, так и в субъектах РФ, создается базовая система оценки эффективности деятельности государственного предприятия. Такая система включает формирование и утверждение органом, представителем собственника: долгосрочного плана развития деятельности государственного предприятия (стратегии развития на 3-5 лет); краткосрочного плана осуществления деятельности (программы деятельности на очередной планируемый год); планирование показателей эффективности деятельности (ежегодное); планирование объемов чистой прибыли перечисляемой собственнику, то есть в соответствующий бюджет (как разница между общей суммой чистой прибыли и той части чистой прибыли, которая остается на финансирование мероприятий на развитие государственного предприятия).

Стратегия развития государственного предприятия формируется с учетом Программ и решений соответствующих исполнительных органов, например, для федеральных унитарных государственных предприятий (ФГУП) – это Программы и решения Президента РФ и Правительства РФ.

Программа деятельности государственного предприятия на очередной год формируется в рамках утвержденной собственником Стратегии развития и детализируется по разделам, в том числе, мероприятиям по развитию предприятия по сферам деятельности (снабженческо-сбытовая, производ-

ственная, финансово-инвестиционная, социальная), показателям бюджета (доходы и расходы), финансовым показателям деятельности (выручка, чистая прибыль, чистые активы).

Для того, чтобы государство как собственник могло контролировать выполнение утвержденных стратегий, планов и показателей эффективности деятельности государственного предприятия последовательно выстраивается система отчетности, включающая как общие обязательные формы бухгалтерской отчетности, данные которой являются подтверждением достигнутых финансовых показателей, в связи с чем и предусмотрен обязательный аудит такой отчетности; так и специальные формы отчетности, которые заложены в структуру Отчета руководителя государственного предприятия, в частности, на федеральном уровне в утвержденные формы Отчета руководителя федерального государственного унитарного предприятия (ФГУП).

Кроме того, при утверждении ежегодной Программы деятельности государственного предприятия на очередной год формируется специальная аналитическая часть, которая содержит анализ выполнения финансовых показателей деятельности за предыдущий год и прогноз выполнения текущего периода. Таким образом, можно констатировать, что на федеральном уровне в целом выстроена система планирования и контроля выполнения показателей эффективности деятельности государственных предприятий.

Вместе с тем, вызывает вопросы подбор показателей, которые взяты на федеральном уровне за основу оценки эффективности. Судя по утвержденным нормативным документам, основным базовым показателем является чистая прибыль и та ее часть, которая вносится в федеральный бюджет. Если учитывать, что государственные предприятия создаются в достаточно жестко определенных законом №161-ФЗ сферах деятельности, в частности, для решения социальных задач, обеспечения безопасности государства, научной и научно-технической деятельности, то, на наш взгляд, показатель чистой прибыли и участие государственного предприятия в доходах соответствующего бюджета не должны являться определяющими для оценки эффективности деятельности. Логичнее было бы оценивать эффективность деятельности таких предприятий по выполнению целевого назначения и специфических задач, для которых они и создаются, и которые должны быть зафиксированы в ходе принятия решения об учреждении унитарного предприятия или утверждения направлений и стратегии развития.

Однако, можно отметить, что в составе дополнительных показателей эффективности государственного предприятия нормативными документами включены также данные по объемам производства в натуральном выражении по основным видам деятельности, что определенным образом может характеризовать реализацию цели деятельности, но, несомненно, абсолютные показатели очень условны при оценке эффективности деятельности.

Основными задачами в сфере управления федеральными государственными унитарными предприятиями установлены[3]:

- обеспечение оптимизации состава ФГУП, в том числе путем реорганизации, преобразования в хозяйственные общества либо иные организационно-правовые формы;
- формирование и внедрение системы экономического мониторинга и контроля за деятельностью ФГУП, включая принятие и реализацию стратегий развития и программ деятельности, формирование системы оценки показателей деятельности и эффективности использования федерального имущества.

Явным недостатком предусматриваемой на федеральном уровне системы оценки эффективности деятельности ФГУП можно считать отсутствие в составе оценочных показателей базовых относительных показателей эффективности. Ряд таких показателей предусмотрены разработанными Минэкономразвития РФ «Методическими указаниями по применению ключевых показателей эффективности государственными корпорациями, государственными компаниями, государственными унитарными предприятиями, а также хозяйственными обществами, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации в совокупности превышает пятьдесят процентов» (далее - Методические указания). Под эффективностью деятельности в данном документе понимается соотношение полученного результата, отражающего достижение поставленной цели, и использованных ресурсов.

В целях оценки такой эффективности в Методических указаниях предусматривается и разработана система ключевых показателей эффективности (КПЭ) как совокупность взаимосвязанных индивидуальных численных показателей, сформированных на основе стратегии развития госкомпании, с помощью которых оценивается эффективность деятельности менеджмента госкомпании[4]. При этом под ключевым показателем эффективности понимается оценочный критерий достижения цели, используемый для определения эффективности деятельности, поддающийся количественному измерению и являющийся значимым с точки зрения долгосрочных и среднесрочных задач. Показатели системы КПЭ определены измерителями целей, определенных стратегией развития и плановых значений, заложенных в долгосрочной программе развития госкомпании.

Вместе с тем, для ФГУП предлагается опять установить только абсолютные финансовые ключевые показатели эффективности, такие как:

1. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за вычетом НДС и других обязательных платежей);
2. Чистая прибыль (убыток);
3. Чистые активы;
4. Часть прибыли, подлежащая перечислению в федеральный бюджет по итогам деятельности предприятия за предшествующий год;
5. Другие дополнительные показатели, установленные в программах деятельности предприятия.

Для оценки эффективности деятельности прочих государственных компаний и компаний с преимущественным государственным участием предусмотрены ряд относительных показателей, которые отражают в основном эффективность финансового менеджмента, это такие показатели как CIR (Cost income ratio) – соотношение операционных расходов (включающих себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы) по отношению к выручке; ROE (Return on equity) - коэффициент рентабельности собственного капитала (чистых активов) - отношение чистой прибыли компании к среднегодовой величине вложенного капитала; ROIC (Return on Invested Capital) - коэффициент рентабельности инвестированного капитала - отношение чистой операционной прибыли к среднегодовой величине суммарного инвестированного капитала. На наш взгляд, данные показатели можно было бы вполне распространить на оценку деятельности государственных унитарных предприятий, так как данные показатели адекватно отражают в относительной оценке эффективность использования вложенного государством капитала в уставные фонды и другие фонды, и резервы таких организаций, с точки зрения достижения доходности и рентабельности.

Вместе с тем, в применяемой методике отсутствуют оценочные показатели, которые традиционно используются при оценке эффективности использования ресурсов, а именно, фондоотдача, фондоемкость, материалоемкость, производительность труда, оборачиваемость и пр. Разумеется, достигаемые уровни таких показателей сложно сравнивать по различным отраслевым группам предприятий, но их динамика в рамках одного государственного предприятия, их сравнение с нормативными значениями или среднеотраслевыми вполне могли бы показать реальную эффективность использования государственной собственности переданной государственному предприятию на праве хозяйственного ведения.

Государственная программа по управлению федеральным имуществом [5] предусматривает некоторые современные перспективные направления реформы данного сектора, а именно, поэтапное сокращение количества федеральных государственных унитарных предприятий; утверждение уполномоченным федеральным органом "дорожных карт" реструктуризации федеральных государственных унитарных предприятий, подлежащих преобразованию в хозяйственные общества, иные организационно-правовые формы; введение нормативных ограничений на создание новых федеральных государственных унитарных предприятий; установление переходного периода преобразования унитарных предприятий. Целью планируемой оптимизации сектора государственных унитарных предприятий является как налаживание современного эффективного менеджмента таких предприятия, так и достижение высокого экономического и финансового эффекта использования государственного имущества, а это требует дальнейшего совершенствования методики оценки результатов деятельности и использования выделенных хозяйственных ресурсов.

Литература

1. Федеральный закон от 14 ноября 2002 г. N 161-ФЗ "О государственных и муниципальных унитарных предприятиях" (с изменениями и дополнениями)
2. Росстат. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/state/
3. Постановление Правительства РФ от 3 декабря 2004 г. № 739 «О полномочиях федеральных органов исполнительной власти по осуществлению прав собственника имущества федерального государственного унитарного предприятия»
4. Методические указания по применению ключевых показателей эффективности государственными корпорациями, государственными компаниями, государственными унитарными предприятиями, а также хозяйственными обществами, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации в совокупности превышает пятьдесят процентов. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/documents/>
5. Государственная программа по управлению федеральным имуществом на период до 2018 г. (постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 327, постановление Правительства РФ от 16 февраля 2013 г. № 191-р) Подпрограмма "Повышение эффективности управления федеральным имуществом и приватизации"

НОВОЕ ПРАВИЛО ФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННЫХ ПРАВ И УСТАНОВЛЕНИЯ СТРАХОВЫХ ПЕНСИЙ

Губернаторова Н. Н., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга
Сергеева И. А., к.э.н., доцент

Московский финансово-юридический университет МФЮА

Аннотация. В работе рассматриваются особенности формирования и расчета пенсий согласно новой пенсионной формулы.

Ключевые слова: пенсионная реформа, пенсия, страховой стаж, пенсионный возраст, пенсионная формула.

В последнее время в центре экономических и финансовых проблем России находится проблема будущего пенсионного обеспечения граждан. Эффективная пенсионная система должна учитывать интересы трех групп: нынешнего поколения пенсионеров, нынешнего поколения занятых и будущих поколений граждан. Пенсионная формула, прежде всего, должна обеспечивать прозрачность и понятность расчета пенсий. Государство, безусловно, не должно быть единственным, кто отвечает за обеспечение в старости и финансирует жизнь пожилых людей. В новой пенси-

онной реформе следует предусмотреть активные усилия по формированию негосударственного пенсионного обеспечения [5].

Пенсионная реформа предусматривает следующие меры по совершенствованию формирования пенсионных прав граждан:

- неуменьшение размера пенсий действующих пенсионеров;
- установление зависимости размера пенсий от стажа, зарплаты и взносов и переход от условно-накопительной схемы к схеме с установленными выплатами;
- постепенное увеличение страхового стажа для права на пенсию с 5 до 15 лет;
- введение механизма стимулирования выработки стажа и более позднего выхода на пенсию;
- индексация пенсионных прав по росту доходов ПФР, но не ниже уровня инфляции;
- сохранение пенсионного возраста.

Необходимо отметить, что некоторые проблемы действующей пенсионной системы лежат за рамками пенсионной системы и относятся к сфере трудового законодательства и общего обеспечения устойчивого экономического роста. Значительную роль в формировании доходов пожилого населения играет динамика заработной платы и других доходов трудоспособного населения. Ситуация в пенсионной сфере станет лучше, если удастся снизить темпы инфляции, повысить стабильность финансовых рынков и обеспечить устойчивость национальной валюты.

С 1 января 2015 года вступил в силу Федеральный закон от 28.12.2013 г. № 400-ФЗ «О страховых пенсиях» и ввел новое правовое регулирование в отношении формирования пенсионных прав застрахованных лиц и установления страховых пенсий [1,2,3].

Независимо от изменения норм пенсионного законодательства установление пенсии включает в себя три этапа. Сначала определяется право на пенсию (достижение необходимого возраста, наличие требуемого стажа, а также иных законодательно установленных условий), затем определяется размер пенсии и в заключении – срок, на который она устанавливается.

Трудовая пенсия по старости после введения нового порядка расчета пенсий трансформируется в страховую пенсию и накопительную пенсию. На размер пенсии в первую очередь будет влиять:

- 1) размер заработной платы гражданина, то есть чем выше зарплата, тем выше пенсия. Если же работодатель не делал взносы за своего работника в систему обязательного пенсионного страхования в полном объеме (например, в случае выплаты неофициально заработной платы), этот заработок в формировании пенсионных прав не участвует;
- 2) длительность страхового стажа, то есть чем продолжительнее страховой стаж гражданина, тем больше у него будет сформировано пенсионных прав, за каждый год трудовой деятельности будет начисляться определенное количество пенсионных коэффициентов;

- 3) возраст обращения за назначением страховой пенсии - пенсия будет увеличена за каждый год, истекший после достижения пенсионного возраста до обращения за пенсией.

Страховая пенсия по старости будет назначаться гражданам при соблюдении следующих условий: достижение пенсионного возраста: 55 лет (для женщин) и 60 лет (для мужчин), пенсионный возраст не повышается; наличие страхового стажа не менее 15 лет, а повышение требований к стажу будет происходить постепенно: в 2015 году он составит 6 лет и в течение 10 лет поэтапно, по 1 году, увеличится до 15 лет; формирование пенсионных прав в объеме 30 индивидуальных пенсионных коэффициентов, требование по наличию 30 индивидуальных пенсионных коэффициентов также будет вводиться постепенно: в 2015 году – 6,6 с последующим ежегодным увеличением на 2,4 до достижения указанной величины.

Для назначения страховой пенсии по новой формуле предлагается заработок, который гражданин получает в течение всей своей трудовой жизни, переводить в индивидуальные пенсионные коэффициенты. Например, если у гражданина предельная взносооблагаемая заработная плата, то он получит 10 баллов. Половина максимально облагаемой суммы – это 5 баллов и так далее.

Учет пенсионных прав в коэффициентах, а не в «живых» рублях, как сейчас, позволяет защищать пенсионные права граждан эффективнее. При этом новая пенсионная формула не содержит такого непопулярного и негативно воспринимаемого обществом понятия – так называемый «ожидаемый период выплаты пенсии» или, как его еще называют – «период достижения».

Индивидуальные пенсионные коэффициенты суммируются. Например, гражданин проработал 30 лет, получая максимальный взносооблагаемый заработок. За год он получает 10 баллов, а за 35 лет работы сумма его индивидуальных пенсионных коэффициентов равна 350 баллам. Сумма индивидуальных пенсионных коэффициентов (баллов) гражданина в год выхода на пенсию умножается на стоимость пенсионного коэффициента, таким образом, определяется размер страховой пенсии.

К страховой пенсии будет устанавливаться фиксированная выплата (аналог сегодняшнего фиксированного базового размера страховой части трудовой пенсии по старости, ее размер с 1 января 2015 г. – 3935 рублей). Стоимость пенсионного коэффициента будет ежегодно устанавливаться законом о бюджете ПФР и ежегодное увеличение стоимости пенсионного коэффициента не может быть менее индекса роста потребительских цен за прошедший год. Стоимость коэффициента следующего года не может быть ниже стоимости коэффициента предыдущего года, а только побольше, так как учитывается инфляция и доходы ПФР.

При этом в целях адаптации к условиям нового порядка формирования пенсионных прав и расчета размера пенсий будущих пенсионеров и работодателей, которые платят за них страховые взносы в систему обязательного пенсионного страхования, предусматриваются переходные поло-

жения.

По новой пенсионной формуле выходить на пенсию позже будет выгодно. За каждый год более позднего обращения за пенсией страховая пенсия будет увеличиваться на соответствующие премиальные коэффициенты. Например, если обратиться за назначением пенсии через 5 лет после достижения пенсионного возраста, то фиксированная выплата вырастет на 36%, а страховая пенсия – на 45%; если – через 10 лет, то фиксированная выплата увеличится в 2,11 раз, страховая пенсия – в 2,32 раза. Для определенных категорий граждан: инвалидов I группы; граждан, достигших 80-летнего возраста; граждан, работавших или проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, пенсия будет назначаться в повышенном размере за счет увеличенного размера фиксированной выплаты, либо применения «северных» коэффициентов к данной выплате. Таким образом, новая пенсионная формула решает многие важные задачи для пенсионеров, особенно для среднего класса.

Основы формирования накопительной пенсии остались прежними: размер пенсии будет определяться, исходя из средств пенсионных накоплений и величины ожидаемого периода выплаты накопительной пенсии. До 2016 года период выплаты накопительной пенсии устанавливается продолжительностью 19 лет (228 месяцев), а после этой даты будет ежегодно определяться Федеральным законом на основании статистических данных о продолжительности жизни получателей накопительной пенсии. При выборе тарифа страховых взносов (либо оставить 6%, либо отказаться от формирования пенсионных накоплений), нужно помнить, что приняв решение о формировании накопительной пенсии, уменьшаются пенсионные права на формирование страховой части, и наоборот. Какой вариант выгоднее – решает само застрахованное лицо и при принятии решения о выборе следует помнить о том, что страховая пенсия гарантированно увеличивается государством за счет ежегодной индексации по уровню не ниже инфляции. В то время как накопительная пенсия – это пенсионные накопления, которая не индексируется государством, а доходность зависит исключительно от результатов инвестирования [4,6].

Таким образом, вопросы пенсионного обеспечения граждан - это один из самых главных элементов социальной защиты населения. Государство, выступающее гарантом социально-экономических благ населения, должно защищать пенсионные права своих граждан и обеспечивать достойную старость. Особенно важно реформирование пенсий становиться сейчас, когда доля пожилых людей в численности населения постоянно увеличивается.

Литература

1. Федеральный закон от 28.12.2013 г. № 400-ФЗ «О страховых пенсиях».
2. Федеральный закон от 28.12.2013 г. № 424-ФЗ «О накопительной пенсии».

3. Федеральный закон от 28.12.2013 г. № 422-ФЗ «О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования Российской Федерации при формировании и инвестировании средств пенсионных накоплений, установлении и осуществлении выплат за счет средств пенсионных накоплений».
4. Пирогова Т. Э. Рынок труда и система высшего профессионального образования: точки сопряжения и новая парадигма управления. // Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 9 частях, 2014. – с. 107 – 109.
5. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Бюджет Калужской области – главный источник финансирования социально-экономических процессов в регионе. Экономика. Бизнес. Банки. 2013. Т. 2. С. 87-96.
6. Крутиков В.К., Костина О.И. Инновации в развитии региона: кластер фармацевтики, биомедицины и биотехнологий. Вестник Брянского государственного университета. №3: Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами Брянск: РИО БГУ, 2013г.С.25-32.
7. Сергеева И.А., Губернаторова Н.Н., Хадиатулина Т.А. Инвестиционные процессы в российской экономике. В сборнике: Современный взгляд на будущее науки Сборник статей Международной научно-практической конференции. НАУЧНЫЙ ЦЕНТР "АЭТЕРНА". 2014. С. 162-166.

ПОЛЮСА РОСТА РЕГИОНОВ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МОСКОВСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ И КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Крутиков В.К., д.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга
Зайцев Ю.В., к.э.н., Генеральный директор ОА "МПСК Северного
Кавказа»

Аннотация. В статье исследуются подходы к формированию Московской агломерации, обеспечивающие эффективное использование потенциалов Калужской области. Вносятся предложения по совершенствованию процессов прогнозирования и планирования на уровне федерации и регионов.

Ключевые слова: Московская агломерация, Калужская область, инновационное развитие территорий, инвестиционная привлекательность, иностранные инвестиции

Построение новых перспектив развития России представители высших органов власти и экспертного сообщества связывают с происходящим современным процессом регионализации.

Регионы, выступая в качестве самостоятельных субъектов международных отношений, разрабатывают и реализовывают политику открытости внешнему миру и обеспечения социально-экономического комплексного, устойчивого развития конкретных территорий

В выступлениях на Всемирном экономическом форуме в Давосе (2014 г.) вице-преьера Правительства РФ А. Дворковича, губернатора Калужской области А. Артамонова, формулировались основные подходы к построению взаимовыгодных отношений с иностранными инвесторами при переходе от инерционного пути развития регионов к инновационному направлению [8.].

По мнению руководителя субъекта федерации, в области сформирован привлекательный инвестиционный климат, позволивший в период 2013-2014 гг. не допустить отток иностранного капитала, что характерно для экономики страны в целом, а обеспечить его рост.

А.Д. Артамонов отметил, что за последние годы объем иностранных инвестиций в Калужскую область увеличился на 21%, превысив 1,3 млрд. долларов США, и более половины этого объема составили прямые инвестиции в реальный сектор экономики [2.].

На заседании Петербургского форума (2014 год) губернатор А. Д. Артамонов сформулировал следующий подход к работе с иностранными инвесторами: "Этот принцип мы соблюдаем свято - мы заботимся о наших инвесторах, как родители заботятся о своих детях. И мы понимаем, что дети бывают капризные, и инвесторы бывают капризные. И нельзя говорить, что раз он капризный, мы с ним работать не будем. Он повзрослеет, он начнет нам платить налоги, он создаст нам рабочие места. Надо все терпеть, лишь бы только работал. Пусть работает. Мы для этого и существуем" [1.].

В дальнейшем, продолжая развивать идеи построения взаимоотношений с иностранными инвесторами на форуме «Сочи-2014», Артамонов заявил: «Я вижу задачу как губернатор: мы должны создавать не просто благоприятные условия бизнеса в нашей стране и регионах, они должны превосходить те пожелания, которые есть у представителей бизнеса, то есть стать заведомо более комфортными, чем ожидается» [7.].

Представители руководства России и экспертного сообщества едины в концептуальном подходе, содержащем идею о приоритете развития российских регионов перед центром [8.].

В тоже время, следует выделить группу основных проблем, стоящих на сегодняшний день перед федеральными и региональными органами власти Калужской области.

Федеральными органами власти разработан рейтинг субъектов федерации, демонстрирующий активность губернаторов и администраций регионов в деятельности по привлечению инвестиций. Особое место уделяется показателю привлекательности территории для иностранного капитала.

Оценка эффективности работы с инвесторами, от которой зависят

перспективы служебного роста, подталкивает представителей властных структур не столько на ведение конкурентной борьбы, сколько на создание наиболее комфортных условий для инвесторов.

Это приводит к предоставлению необоснованных преференций финансового, налогового, административного, технологического и иного плана. В условиях дефицита федерального и региональных бюджетов, осложнения внешнеэкономических отношений, связанного с применением санкций, возникает угроза невыполнения социальных обязательств, что в свою очередь, не способствует социально-экономической обстановке в регионах.

Конкурентная борьба между самими российскими регионами вызывает их разделение, которое не может способствовать усилению конкурентных преимуществ в международных экономических отношениях.

Показателен пример по ситуации в Калужской области.

Несмотря на реализацию, около двухсот инвестиционных проектов в различных отраслях, и положительную динамику бюджета, увеличить его доходную часть до необходимых объемов бездефицитного бюджета не удалось.

Более того. После масштабной выездной проверки, осуществленной в ноябре 2013 года Межрегиональной инспекцией УФНС России по крупнейшим налогоплательщикам №8 (Санкт-Петербург), деятельности компании «Volkswagen» за 2010-2012 годы, налоговики выявили, что компания незаконно воспользовалась льготой по налогу на имущество и списала с их счета 618 млн. руб.

В эту сумму входят собственно доначисления налогов на имущество и прибыль, НДС, а также штраф и пени.

Специалисты высказывают мнение, что причиной конфликта является нестабильность законодательной базы Калужской области. Законодательство о налоге на имущество изменялось в регионе пять раз, только в течение 2013 года – трижды.

Представители «Volkswagen» считают, что менять законодательство столь часто некорректно, и пытаются отстаивать свои интересы в судебном порядке. Предметом спора между компанией и межрегиональным налоговым органом России являлось применение положений регионального законодательства об использовании льготы по налогу на имущество.

Компания уверена, что применению подлежит редакция законодательства, действовавшая на момент заключения инвестиционного соглашения о сотрудничестве «Volkswagen» с администрацией Калужской области, которая предусматривала полное освобождение от налогообложения всего имущества инвестора, созданного и приобретенного в результате реализации инвестиционного проекта.

Какое бы решение не приняли судебные органы, в цивилизованном споре государственных налоговых органов и «Volkswagen», а реакция Ассоциации европейского бизнеса последовала незамедлительно: «Подобное заявление без каких-либо доказательств нарушения производственного

процесса и без проводимого расследования со стороны российских властей лишь способствует ухудшению инвестиционного климата, особенно когда российские филиалы иностранных компаний уже пострадали от экономического кризиса и санкций» [9].

Нарастают, также проблемы, связанные с демографической ситуацией в стране. Ощущается недостаток экономически активного населения, слабо решаются проблемы обеспечения трудовой мобильности.

Сложная ситуация наблюдается в Калужской области, испытывающей сегодня, в связи с реализацией многочисленных инвестиционных проектов, проблемы с качеством и количеством трудовых ресурсов. Необходимо отметить, что население области продолжает уменьшаться. В связи с этим, с учетом уточненных данных территориальных органов статистики, внесены изменения прогнозируемых показателей социально-экономического развития Калужской области на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов.

Исследования процесса регионализации, проходящего в нашей стране, позволило получить результаты, отличающиеся новизной подходов.

Так группой ученых, возглавляемой сопредседателем Экспертного совета «Потенциал России» А. Крыловским, осуществлена научно-практическая работа «Индекс конкуренции регионов - полюса роста России» (2013 год). Проведен анализ регионов страны, отличающихся наиболее высоким рейтингом, которые, по мнению сообщества экспертов, должны взять на себя ответственность за экономический рост России. Исследователи выделили следующие агломерации: Москва, Московская область, Республика Татарстан, Свердловская область, Санкт-Петербург, Краснодарский и Красноярские края.

Калужская область не включена в «полюса роста», так как, по мнению исследователей, она является составной частью московской агломерации. Оценка разносторонности и плотности социально-экономических связей в агломерации, по мнению экспертов, позволяет сделать вывод о том, что они выступают как единое целое [1].

Следует отметить, что градостроительная деятельность по развитию московской агломерации и «большой» Москвы является важнейшим социально—экономическим фактором, который влияет на темпы экономического роста и конкурентоспособность экономики Калужской области.

Разработка Концепции развития московской агломерации, которая началась в конце 2011 года, охватывает не только развитие Москвы, но и всей агломерации, включая подмосковные территории, к которым, по проекту «большой» Москвы, относится и территория Калужской области.

От органов власти субъектов федерации и экспертного сообщества, требуют своего решения вопросы использования логистической методологии и региональной экономики для стратегического планирования развития единой инфраструктуры Москвы и прилегающих областей, как основы перспективной социально-экономической деятельности.

Сегодня объем рынка логистических услуг в России, по экспертным оценкам, составляет примерно \$89 млрд. В тоже время, по уровню услуг, Россия значительно отстает от развитых европейских стран.

В стране нет современной техники и специализированных компаний, которые бы смогли, например, обеспечить электронный обмен данными. Россия имеет самый низкий показатель среди 10 ведущих экономически развитых стран: по насыщенности автодорогами на кв. км территории; по количеству аэропортов, по уровню развития железнодорожной сети.

Для привлечения дополнительных объемов грузопотоков требуются инвестиции в инфраструктуру, а также техническое и технологическое переоснащение транзитной системы, что позволит повысить ее производительность и, следовательно, сделать цены конкурентными.

Остро стоит проблема повышения качества предоставляемых услуг: сокращение транзитного времени, снижение затрат на перевозку, оптимизация тарифов, сохранность грузов, информационное сопровождение грузопотоков в едином EDI формате.

Инвестирование в инфраструктуру зависит от местных инициатив, от возможностей привлечения финансовых средств из региональных и федеральных программ.

Каждый регион должен быть заинтересован как в разработке реальной концепции развития транспортно-логистической системы, так и в создании программы ее реализации. Требуется активизация механизма государственно-частного партнерства. Важна политическая воля руководителей субъектов федерации при взаимодействии с организациями, представляющими интересы бизнеса, например, с логистическими ассоциациями, консалтинговыми компаниями и т.д.

Необходимы научные исследования зарубежного опыта и положительных отечественных практик. Представляет интерес изучение немецкой модели государственно-частного партнерства и германского опыта реализации инвестиций в логистические центры, которые характеризуются рядом особенностей, в частности, сильной государственной поддержкой на всех уровнях.

Следует проанализировать проработки концепции развития транспортно-логистических систем Ленинградской, Владимирской, Нижегородской, Смоленской областей, а также Республики Татарстан.

На основе полученных научных результатов станет возможным разработать релевантные практические рекомендации для осуществляемой градостроительной деятельности по развитию московской агломерации, «большой» Москвы и Калужской области [4., 7.].

В этом плане четкие перспективы определил А.Д. Артамонов, заявивший, что в Калужской области будут реконструироваться аэропорты "Ермолино" и «Грабцево». Они должны стать базовыми точками и войти в московский транспортный узел, наравне с аэропортами "Внуково", "Домодедово" и "Шереметьево" [2.].

Сегодня большинство субъектов Российской Федерации разработали и законодательно приняли стратегии социально-экономического развития своих территорий, в тоже время, отсутствует единая методология и методика разработки стратегий развития агломераций.

В реальной практической деятельности возникают проблемы с горизонтами планирования. Так Калужская область разработала свою стратегию социально-экономического развития до 2030 года. В тоже время, на федеральном уровне была представлена Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Горизонты планирования в субъекте федерации оказались значительно перспективнее, чем во всей Российской Федерации, что вносит разночтение во взаимоотношения федерального и регионального уровня, а также власти, бизнеса и общества.

Требуется определить направления и критерии эффективного перехода от инерционного к инновационному пути развития региона с использованием потенциала формируемых агломераций.

Литература

1. Артамонов А.Д.: С инвесторами надо нянчиться, как с детьми. 23.05.2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ikaluga.com/news/2014/05/23/artamonov-s-investorami-nado-nyanchitsya-kak-s-detmi> .
2. Кривошапка И. Как превратить проблемы в новые возможности? Обзор выступлений на панельной сессии в рамках Международного инвестиционного форума «Сочи-2014»//Эффективное антикризисное управление №5(86).- 2014. С.16.
3. Скляр И. Вытянут ли «полюса роста» всю Россию// Экономика и жизнь. М.: - 2013. - №42. (9508).
4. Портал органов власти Калужской области [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.admoblkaluga.ru/>.
5. Официальный сайт Росстата. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/.
6. Официальный сайт Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Калужской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kalugastat.ru/default.aspx>.
7. Сайт Стратегия – 2020: новая модель роста – новая социальная политика. Электронный ресурс [Режим доступа]: www.2020strategy.ru.
8. Сайт РБК Давос 2014: Ключевые события и заявления. Электронный ресурс [Режим доступа]: <http://top.rbc.ru>.
9. СМИ: Калужские чиновники подмочили репутацию инвестиционного климата области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.regnum.ru/news/polit/1874197.html>. Дата обращения 08.12.2014.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ В ПЕРИОД ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ

Суслиякова О.Н., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В работе тезисно рассмотрены основные этапы развития государственного страхования в Советском Союзе до начала Великой Отечественной войны, выявлены особенности реализации страховых отношений в военный период и выявлена роль страховой системы в экономическом развитии нашего государства.

Ключевые слова: страхование, государственное страхование, Великая Отечественная война, агитационный плакат.

Советский период развития нашего государства внес значительные коррективы в систему управления народным хозяйством, в том числе в механизм реализации страхового дела. Как известно, с образованием молодой Советской республики земское и взаимное страхование, широко развитое в царской России, преобразовалось в советско-народное, перейдя в ведение страховых органов исполнительных комитетов местных Советов и совнархозов.

Однако, социально-экономические проблемы, вызванные Гражданской войной, привели к минимизации страхования в обществе, в результате чего в конце 1919 года было отменено страхование жизни, а через год упразднено государственное имущественное страхование. Но уже в конце 1921 года по многочисленным просьбам крестьян в стране было возрождено государственное имущественное страхование, существовавшее сначала в добровольной, а затем и в обязательной форме. Так, в 1922 году появилось государственное окладное страхование крестьянских хозяйств от пожаров и падежа скота и страхование сельскохозяйственных культур от градобития. С 1924 года активно начинает развиваться личное страхование: страхование жизни, страхование от несчастного случая, страхование пассажиров [1, с.192].

Следует отметить, что многочисленные реформы, вызываемые смелой экономической курсом в стране (НЭП, индустриализация, коллективизация) нанесли значительный ущерб страховому делу, заставляя Госстрах выполнять несвойственные ему функции и зачастую работать себе в убыток. Принималось множество законодательных актов в области страхования, противоречащих друг другу и самой сути страховых операций. Страхование по большей части воспринималось как один из элементов государственной финансовой политики.

В конце-30-х - начале 40-х годов в нашей стране проводилась активная работа по оптимизации страхового дела. Так, в апреле 1940 года Верховным Советом СССР был принят Закон «Об обязательном окладном

страховании», основные принципы которого составляют основу современного страхования имущества граждан. Этим законом впервые было введено обязательное страхование животных и посевов крестьянам-единоличникам, а также предоставлялись значительные льготы по платежам в республиках Прибалтики, Украины и Белоруссии после их вступления в состав СССР. При этом при стихийных бедствиях из страхового фонда Госстраха СССР оказывалась безвозмездная помощь этим республикам, во много раз превосходящая сумму собранных страховых платежей. А население этих областей и районов на несколько лет освобождалось от уплаты страховых взносов. Большая помощь оказывалась и в подготовке квалифицированных национальных страховых кадров [1, с.199].

Таким образом, страховая система наряду с государственным бюджетом накануне войны способствовала более быстрому экономическому развитию многих ранее отсталых республик.

С началом Великой Отечественной войны существующая страховая система в очередной раз подверглась изменениям. Постановлением Совнаркома СССР в июле 1941 г. органы Госстраха были освобождены от ответственности по личным и имущественным ущербам, возникшим в результате военных действий. А в соответствии с инструктивным письмом Народного комиссариата финансов СССР N 23 от 23 января 1942 г. - от ответственности за несчастные случаи, произошедшие с военнослужащими вследствие обмороживания в результате военных действий. Это объяснялось в первую очередь отсутствием разработанных тарифов страхования на период военных действий [2, с.42].

Зато на неоккупированных территориях были созданы самые благоприятные условия для развития страхования: в 1,5-2 раза повышены нормы по страхованию сельскохозяйственных культур и животных, введены льготные тарифы, нормы комиссионного вознаграждения агентов устанавливались по принципу прогрессивной оплаты труда.

По оценкам экспертов, в 1942 году в Госстрахе были застрахованы 5,1 млн. лошадей, 17,3 млн. голов крупного рогатого скота, 79,6 млн. га посевов. На страхование было принято 11,7 млн. строек [3, с.68].

Кроме того, в годы войны была проведена реорганизация страхования жизни. До 1943 года наиболее распространенным видом было коллективное страхование жизни, введенное еще в 1929 году. По статистике к началу войны договоры этого страхования имели 30% рабочих и служащих, 26% кооперативных кустарей и 8,8% колхозников [1, с.200]. В 1942 году в стране действовало 5,8 млн. договоров страхования жизни. Однако такое коллективное страхование не позволяло каждому гражданину самостоятельно определять размер страховой суммы, что снижало заинтересованность в покупке такого договора. А предоставление льгот на фоне сокращения численности застрахованных лиц в конечном итоге привело к тому, что коллективное страхование стало нерентабельным и в декабре 1942 года оно было ликвидировано. Вместо него появились различные виды индивидуального страхования: смешанное страхование с ответствен-

ностью Госстраха на случай смерти, инвалидности и дожития; смешанное страхование с дополнительной выплатой пенсий; упрощенное смешанное страхование; страхование на случай смерти от любой причины и утраты трудоспособности, произошедшей от несчастного случая; страхование от несчастных случаев.

В целом можно отметить, что война значительно подорвала организацию страхового дела в нашей стране, что проявлялось и в изменении кадрового состава (работники уходили в армию, на их место приходили необученные кадры), и в низком качестве обслуживания (нехватка бланков, нарушение сроков учета и выплат).

Однако, по оценкам специалистов, роль государственного страхования за годы войны возросла. За 1941-1945 годы Госстрах выплатил на восстановление погибшего от стихийных бедствий имущества около 600 млн. рублей, причем большая часть из этой суммы – 430 млн. рублей – пришла на колхозы. Сборы по добровольным и обязательным видам страхования за военный период составила 1475,9 млн. рублей. Более того, в 1941-1944 годах Госстрах из своих резервов и прибыли передал на нужды страны более 5,8 млрд. рублей [3, с. 68].

Также следует обратить внимание на то, что Великая Отечественная война вызвала новый взлет советского плакатного искусства. Страховые компании во все времена активно пользовались плакатами для продвижения своих услуг, потому что до появления телевидения и электронных средств массовой информации именно плакаты помогали делать страховую услугу понятной, модной и привлекательной.

Во время войны агитационный плакат – яркий, тревожный, запоминающийся – сыграл огромную роль в мобилизации всех сил страны на борьбу с фашизмом. Но в практике страхования плакаты, как и раньше, рекламировали благополучную и благоустроенную жизнь. А в регионах, не охваченных военными действиями, Госстрах распространял абсолютно мирную рекламу, пропагандирующую такую невоенную услугу, как страхование жизни.

Художники в военный период изображали на плакатах то, что хотели видеть уставшие от войны люди, мечтавшие о мирной жизни: домашнюю обстановку, предметы роскоши (рояль, дорогая мебель), колосющиеся поля, счастливые лица.

Таким образом, несмотря на объективные трудности и проблемы в период Великой Отечественной войны, на неоккупированных территориях Советского Союза государственное страхование развивалось, привлекались новые клиенты, производились выплаты, а также оказывалась значительная помощь государству в организации военных действий и восстановлении разрушенного хозяйства.

Литература

1. Государственное страхование в СССР: из истории страхования в России XIX – XX вв.: Каталог выставки документов и страховых досок из коллекции Марины Моисеенко. – Н. Новгород: Музей ННГУ, 200. – 218 с.: ил.
2. Конохов М.В. Проблемы гражданско-правовой ответственности в военное время и пути их решения с учетом опыта Великой Отечественной войны // История государства и права. 2010. № 9. С. 41 - 44.
3. Плакат госстраха / Р.М.Минасбеян, А.Н.Зубец; под общ. ред. Р.М.Минасбеяна. – М.: Издательский дом Мещерякова, 2012. – 360 с.: ил.

ОСОБЕННОСТИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В ВОПРОСАХ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Крутиков В.К., д.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга
Дорожкина Т.В., к.э.н., доцент
Богачева Ж.А., министерство образования и науки
Калужской области

Аннотация. В статье раскрываются современные особенности государственной политики в вопросах комплексного развития регионов. На примере Калужской области демонстрируется процесс формирования внутренних условий для обеспечения инвестиционной привлекательности территории. Сформулирована роль Финансового университета при Правительстве РФ в формировании кадрового потенциала для инновационного развития экономики региона.

Ключевые слова. Кадровый потенциал; региональное развитие; экономика знаний; инвестиционные программы; подготовка кадров, инновационное развитие, Финансовый университет при Правительстве РФ

По мнению ведущих государственных деятелей и экспертов в настоящее время наблюдается торможение темпов развития российской экономики, которое обусловлено рядом факторов. На первое место ставятся внутренние проблемы страны, связанные со структурными и институциональными ограничениями [1., 9.].

Отмечается низкое качество принимаемых управленческих решений, и аналогичное качество реализации инвестиционных проектов. Премьер-министр РФ, Д.Медведев считает, что для выхода из сложной ситуации «Мы должны из страны дорогого, но зачастую некачественного и неэффективного труда, стать страной высокого коэффициента полезного действия». Медведев уверен, что только при осуществлении подобного

вектора развития, может быть решена задача по созданию к 2020 году 25 млн. высокотехнологичных рабочих мест [8].

Государство связывает перспективы долгосрочного, стратегического развития с улучшением делового климата в стране, поэтому готово, в связи со складывающейся демографической ситуацией в регионах, взять на себя затраты по переобучению и переезду на новые рабочие места экономически активной части населения [1., 8.].

Сегодня регионы выступают в качестве самостоятельных субъектов международных отношений, а региональные объединения обеспечивают необходимые условия для повышения роли России в мировом хозяйстве, укреплении национальной конкурентоспособности, защите общественных отношений от негативных вызовов. В настоящее время, в соответствии с реализуемой государственной политикой импортозамещения и сбалансированного, пространственного развития, регионы России формируют новые центры промышленности, аграрного производства, рекреации, образования, науки и пр.

Стратегия пространственного развития, включающая схему расселения и размещения производительных сил, призвана обеспечить устойчивое, комплексное развитие регионов страны. Обширные территории и потенциалы, которыми обладает Россия, позволяют ей претендовать на ведущую роль в мировом хозяйстве, но требуется конструктивное решение проблем приоритетного развития региональных интеграционных процессов [5.].

Ряд проблем, как демонстрирует опыт ведущих стран мира, может быть решен благодаря развитию экономики, основанной на знаниях, и требующей качественно нового уровня непрерывного, в течение всей жизни, обучения и повышения квалификации. Но пока, остаются нерешенными вопросы, связанные с качеством проводимой в стране образовательной реформы, результаты которой, непосредственно влияют на темпы инновационного развития. Проведенное исследование позволило выявить следующие проблемные области:

- Необходимо преодолеть отрыв системы образовательных учреждений от реальных потребностей экономической жизни регионов, отраслей народного хозяйства, науки.
- Административные подходы, преобладающие в настоящее время при реформировании системы образования, следует гармонизировать активным участием гражданского общества и представителей бизнеса.
- Не сформирован алгоритм определения стоимости образованного человека, позволяющий выявить уровень инновационной составляющей его мышления, способности создавать и использовать новые технологии, отвечающие требованиям современности.
- Преимущества новых информационных и коммуникационных технологий (ИКТ), при овладении интеграционными процессами освоения знаниями, а также персонализации и дифференциации обучения, внедряются неадекватно современным требованиям.

- Не выстроена система, охватывающая широкие слои населения и обеспечивающая, с одной стороны, дифференциацию распространения знаний, с другой - персонализацию обучения для наиболее одаренных людей.

Изменения произошедшие в Калужской области с 2009 года следующим образом оценены В.В. Путиным: "Пример Калужской области показывает, что и в не простых условиях сегодняшнего дня можно активно и инициативно работать. Привлекать инвестиции, диверсифицировать структуру региональной экономики, расширять доходную базу бюджета» [7.].

Основой для социально-экономического прорыва Калужской области стала мобилизация внутренних потенциалов для формирования инвестиционной привлекательности региона, обеспечивающей приток иностранных инвестиций и технологий. Привлечению иностранного капитала способствуют: создание технологических парков в рамках кластерного подхода; предоставление преференций инвесторам; полная административная поддержка; создание имиджа привлекательной территории для крупных иностранных компаний. Сложившаяся деловая репутация позволяет экономике области сохранять высокую конкурентоспособность, даже в сложный современный период.

В тоже время, сегодня, в условиях активно развивающейся экономики области, перед региональными органами власти возникла новая проблема, связанная с обеспеченностью необходимым количеством и качеством трудовых ресурсов созданных индустриальных парков.

Согласно полученным данным, в настоящее время предприятиям региона не хватает, около двадцати тысяч рабочих и специалистов. Наблюдается спрос на инженерно-технический персонал, требуются сотни врачей, медицинских сестер, педагогов, рабочих различных специальностей. [10.]. Руководством области принимаются меры по кадровому обеспечению инновационного развития народного хозяйства. При этом используются несколько основных подходов:

- создание территории, комфортной для проживания; в социально-экономическом плане;
- формирование условий для привлечения высококвалифицированных специалистов из других регионов;
- внедрение малолюдных инновационных технологий, позволяющих повысить производительность труда, сократить численность работающих с целью их дальнейшего перераспределения на другие предприятия;
- решаются вопросы массового жилищного строительства.

Вносятся позитивные изменения, отвечающие современным требованиям, и в систему образования при подготовке качественных специалистов для развивающихся кластеров, бюджетной, и иных сфер региональной экономики.

Калужская область входит в московскую агломерацию и объеди-

нена со столичным мегаполисом тесными социально-экономическими связями, благодаря которым эксперты оценивают их как единое целое. В Москве располагаются ведущие высшие учебные заведения, обладающие современной научно-образовательной базой и качественным профессорско-преподавательским составом [5.]. Федеральными органами власти проводится политика объединения ряда вузов для создания мощных университетов, отвечающих международному уровню, приветствуется и система целевого набора в вузы, позволяющая обеспечить регионы высококвалифицированными кадрами [6.].

В сфере образования региона представлены образцы достижений даже международного уровня, на которые следует равняться. Так программы подготовки кадров, реализуемые техническим университетом атомной энергетики, притягательны для студентов многих стран мира.

Коренным образом изменить ситуацию в образовательной, научно-исследовательской и практической деятельности региона призван Финансовый университет при Правительстве РФ, выступающий в роли инновационного, культурного, научно-образовательного комплекса, включающего головной вуз и филиалы, объединенные единой корпоративной сетью. На территории Калуги в состав университета вошли Заочный финансово-экономический институт и Государственный университет Министерства финансов РФ (Калужские филиалы) [6.].

Предстоит создать систему, объединяющую классическое высшее профессиональное образование, где главную роль играет фундаментальная теоретическая база, неразрывно связанная с практической подготовкой, и бизнес-образование, ориентированное на практическую деятельность, в которой творческий потенциал направлен на достижение высокого профессионального уровня с широкими горизонтами мышления и овладение современными технологиями принятия управленческих решений.

В любом случае, инвестиционные образовательные программы должны быть направлены, с учетом постоянного роста, объема информации и скорости ее обновления, на непрерывный процесс актуализации знаний на протяжении всей активной экономической деятельности человека.

Прогрессивные формы организации образовательного процесса обязаны создавать, своеобразную социально-экономическую систему координат, обеспечивающую личность, обладающую высокими профессиональными качествами, инновационным мышлением, объективной возможностью для самореализации.

Именно поэтому требуются принципиально новые подходы к деятельности профессорско-преподавательского состава (ППС) и администрации университета.

Сегодня, когда образ жизни и мыслительные процессы человека поменяли информационные и коммуникационные технологии, полезно вдуматься в слова новатора, радикально поменявшего социально-экономический ландшафт повседневности и приведшего нас на новый цивилизационный уровень, Стива Джобса: «Чаще всего люди не понимают,

что им на самом деле нужно, пока сам им этого не покажешь» [12.].

Можно бесконечно наблюдать снижение авторитета профессорско-преподавательского состава и сетовать по этому поводу. Но если раньше преподаватель затрачивал огромный труд и время на проработку массы печатных материалов, то сегодня большинство действий автоматизировано и доступно для студентов в информационно-коммуникационных сетях. И главными задачами преподавателя становятся: поиск необходимой информации, адаптация знаний к реальным условиям, что придает этим знаниям ценность.

Задача преподавателя – «учить учиться», за счет информатизации общества облегчилась, но как ни парадоксально, одновременно, максимально усложнилась. Студент и преподаватель находятся в одном, неограниченном, информационном поле, но последний обязан быть лучше сориентирован в этом динамичном, постоянно изменяющемся мире, должен быть «гурманом», способным найти самое важное и актуальное, отбросив информационный мусор. Его главная задача - научить студента думать, сформировав инновационное мышление, имеющее практическую ценность.

Задача выполнима только при одном условии, если обучающий сам является личностью и имеет неформальный авторитет. А это необходимо подтверждать повседневным трудом и практическими достижениями в избранном направлении образовательной и научной деятельности.

Одним из обязательных, на наш взгляд, современных требований, является наличие собственного сайта у каждого представителя ППС. Как правило, на сайте должна быть представлена информация о преподавателе (образование, повышение квалификации, сведения о местах работы, достижения и пр.), список опубликованных работ, материалы участия в научных проектах, актуальные статьи, в первую очередь, в изданиях перечня ВАК, зарубежные публикации, пособия, монографии и пр. Информация на сайте должна постоянно обновляться, что обеспечивает его активное использование как образовательным и бизнес сообществом, так и студентами, в образовательном процессе, общении с преподавателем [15.].

Но сайт преподавателя - лишь небольшая составляющая интеллектуализации деятельности обучающего и обучаемого в общем процессе информатизации образования. Обеспечить глобальный охват, прорывное развитие интеграционных тенденций процесса познания, сочетающих преимуществами индивидуализации и дифференциации обучения, иницилирующих синергизм воздействия, способна единая система информационных и коммуникационных технологий развернутая на базе комплекса Финансового университета.

В Финансовом университете уже создана Ассоциация выпускников. На основании всевозможных источников ведется работа по созданию некоего досье на выпускников, где отражаются сведения по их карьерному росту. В результате пришло осознание того, что требуется переход на более высокий качественный уровень, заключающийся в создании единой

информационной базы выпускников и системы работы с ними. Разумеется, все это осуществляется с их согласия и в рамках закона. Но вряд ли кого-то оскорбит поздравление с днем рождения, юбилеем, достигнутыми успехами на службе или в общественной жизни.

Создание неформальных, пожизненных отношений между «Альма-мáтер» (alma mater) и бывшими студентами создаст обстановку взаимопонимания и доверия, а также условия для выстраивания перманентной системы повышения (обновления) знаний. А показать, что на сегодняшний день, и в перспективе, актуально и «им на самом деле нужно», (по С. Джобсу) смогут преподаватели университета, отвечающие современным инновационным требованиям, поддерживающие, в том числе, и благодаря единой информационной системе, взаимоотношения с выпускниками, и отслеживающие тенденции изменения ситуацией в экономике, обществе, бизнесе, власти.

Литература

1. Балацкий Е.В., Екимова Н.А. Доктрина высокотехнологичных рабочих мест в российской экономике. М.: Эдитус, - 2013. – 124 с.
2. Блинов А., Рудакова О. Модернизация образования и безопасность государства// Экономист. №1. 2013.
3. Крутиков В.К. Малое предпринимательство и социально-экономический рост.- М.: Изд-во: «Ноосфера» - 2006.
4. Савченко П., Федорова М. Человеческая доминанта в современных условиях// Экономист. - №3. – 2013.
5. Скляр И. Вытянут ли «полюса роста» всю Россию// Экономика и жизнь. М.: - 2013. - №42. (9508).
6. Эскиндаров М.А. Основной критерий оценки вуза - востребованность его выпускников// Деньги и кредит. - №9. – 2012.
7. Сайт Президента РФ [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://президент.рф>.
8. Медведев Д. Проблемы экономики РФ - следствие достигнутых успехов. Сайт РБК. [Электронный ресурс.] – Режим доступа: <http://rbcdaily.ru/economy>.
9. Силуанов А. Доклад о ситуации в 2014 году. Сайт РБК. [Электронный ресурс.]. – Режим доступа: <http://rbcdaily.ru/economy>.
10. Портал органов власти Калужской области [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.admoblkaluga.ru/main/>.
11. Официальный сайт Росстата. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/.
12. Официальный сайт Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Калужской области. [Электронный ресурс.]. – Режим доступа: <http://www.kalugastat.ru/default.aspx>.

13. Официальная страница русского перевода книги «Стив Джобс». Электронный ресурс. [Режим доступа]: <http://stevejobsthebio.com>.
14. Сайт Стратегия – 2020: новая модель роста – новая социальная политика. Электронный ресурс [Режим доступа]: www.2020strategy.ru.
15. Сайт Профессора Крутикова. Электронный ресурс [Режим доступа]: <http://vkrutikov.ru>.

ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ ИНТЕГРАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ

Демина О.В. преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье интеграция образования, науки и бизнеса рассматривается как один из факторов инновационного развития региональной экономики.

Ключевые слова: интеграция, инновационное развитие, образование, наука, бизнес.

Формируемые региональные инновационные системы должны представлять собой благоприятную институциональную среду для всех составных частей инноваций: образования, науки, коммерциализации знаний, защиты интеллектуальной собственности и финансовых вложений.

Даже учитывая региональную специфику, можно утверждать, что существуют важнейшие универсальные направления повышения конкурентоспособности всех регионов, одно из таких направлений - территориальная интеграция образования, науки и бизнеса в регионе.

Под *территориальной интеграцией* этих сфер будем понимать формирование системы специфических отношений взаимовлияния между образованием, наукой и бизнесом, направленных на повышение социальной и экономической эффективности экономики региона в целом, а также на поступательное развитие каждой из этих сфер в отдельности.

Эффективное взаимодействие науки и бизнеса предполагает, что наука, с одной стороны, чутко реагирует на текущие потребности бизнеса, с другой стороны в долгосрочной перспективе задает вектор развития новых направлений бизнеса, новых подотраслей.

Так, например, большинство крупных госкомпаний были поставлены перед необходимостью формировать программы инновационного развития, что, безусловно, является негласным вызовом для фундаментальной и прикладной науки России. В тоже время нахождение замены углеводородам в сфере энергетики, создаст и уничтожит целые подотрасли [2, 63-64].

Сфера образования же должна обеспечить и потребности науки [1], и потребности бизнеса в высококвалифицированных специалистах, т.е. должна быть адаптирована к изменяющимся потребностям последних. Особенно важная роль отводится при этом инженерно-техническому и бизнес-образованию [3, 9-11].

Обеспечение отраслей экономики качественными кадрами становится для регионов и для страны в целом одной из важнейших задач. Вся система профессионального образования должна перейти на инновационный путь развития для решения актуальных проблем экономики. Справится с такой задачей, могут те вузы, которые накопили огромный научно-педагогический опыт, способны адаптироваться к изменяющимся условиям и готовы проводить политику интеграции.

Тем самым на первый план сегодня выходят проблемы и формирования концепции, и формирования механизмов интеграции образования, науки и бизнеса.

Причем функция формирования концепции и законодательной базы такой интеграции во многом может быть отнесена на уровень федерации, что касается механизмов интеграции и конкретных мер, направленных на интеграцию, то в этой сфере именно регионам отводится огромное значение, в частности, таким регионам как Калужская область.

В качестве форм интеграции выступает создание наукоградов, технопарков, кафедр на предприятиях, интегрированных образовательных и научно-образовательных комплексов национальных и исследовательских университетов, университетских комплексов, образовательных округов. Необходимо поддерживать существующие структуры такого типа и создавать новые.

Дальнейшее развитие региональной экономики, и экономики всей страны требует осуществления и конкретных мер по приведению системы профессионального образования в соответствие с растущими потребностями народного хозяйства. Тесные контакты системы образования и действующего производства, реального бизнеса стимулируют профессиональный рост преподавательского состава образовательных учреждений. Тогда как в настоящее время только 17% преподавателей ППС занимаются исследованиями. Как показывает практика, значительное число преподавателей не осведомлены о новейших достижениях в своей области науки и, скорее всего, из года в год читают одни и те же курсы, не обновляя их содержания. В конечном итоге страдает качество подготовки студентов. На выходе из вуза многие из них не имеют элементарных навыков исследовательской деятельности: не способны подготовить обзор, не умеют работать с литературой [4].

В условиях реализации федеральных государственных стандартов нового поколения интеграция, приведённая к форме объединения различных сфер профессионального обучения, разных его уровней от дошкольного до послевузовского придаст региональной образовательной системе целостность и устойчивость. Центральным звеном интеграционных про-

цессов образования, науки и производства должны выступать университеты, аккумулирующие партнерство с другими вузами, с промышленностью, бизнесом, и властными структурами. В условиях разрушенной отраслевой науки, университеты могут стать инновационными и научно-исследовательскими центрами, способствующими развитию региональной экономики и помочь реализовать программы отраслевой профессиональной переподготовки и повышения квалификации кадров.

Интеграция позволит сократить расходы, рационально и эффективно использовать трудовые, материальные и финансовые ресурсы региона. Государство должно содействовать развитию инфраструктуры взаимодействия. Для этого необходимо проработать правовые аспекты интеграции объединения научного образовательного и промышленного сообщества. Не создано единой правовой базы для осуществления более широких интеграционных процессов, сочетающий в себе образовательный, научный и профессиональный виды деятельности. Необходимо разработать и принять системообразующий федеральный закон об интеграции науки, образования и производства.

Необходимо было бы также сказать несколько слов об особенностях интеграционных процессов образования, науки и бизнеса в Калужском регионе, обладающем достаточным (а в отдельных аспектах и высоким) инновационным потенциалом.

1. В Калужской области, преимущественно в Калуге и Обнинске, функционирует немало инновационно-ориентированных организаций, вузов, обладающих собственной научно-исследовательской базой, предприятий, имеющих в своей структуре научно-технические центры или инженерно-технические группы. Ряд промышленных предприятий активно сотрудничает с научными организациями и вузами.

Одним из способов ускорения процессов освоения и использования научных достижений является создание при научно-исследовательских организациях, так называемых малых «start-up» компаний, призванных на основе более высокой мотивации в работе ускорить создание и коммерциализацию инноваций. Одним из самых убедительных примеров такой компании является ООО «Обнинский центр науки и технологий». Оно успешно занимается доработкой и коммерциализацией научно-технических разработок НИИ города, и в первую очередь, ГНЦ РФ ФЭИ.

2. Территориальное расположение региона, с одной стороны, способствует возможностям быстрой трансляции новых знаний и технологий на территорию региона, с другой стороны, провоцирует отток части лучших специалистов в столицу.

3. Своего рода трендом в развитии Калужской области является создание нескольких бизнес-инкубаторов. Это классические инновационные структуры, аккумулирующие наилучшие научные, производственные и квалификационные ресурсы. Ориентация на развитие таких структур способна служить основой интеграции между наукой, образованием и бизнесом.

В заключение необходимо отметить, что и наука, и образование, и бизнес являются классическими элементами инновационной системы, которая включает научные учреждения как источники инноваций; образовательные учреждения как источники кадров для инновационной деятельности, как в управлении, так и в производственном процессе; предприятия как структуры материализации и коммерциализации инноваций.

Развитие и взаимопроникновение этих сфер позволяет претендовать на качественные скачки в развитии региона.

Литература

1. Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 308 ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам интеграции образования и науки».
2. Костина Д., Медовников Д., Сараев В. Институты ищут середину // Эксперт.- 5-11 ноября 2012.- № 44 (826). – С. 63-64).
3. Ковалев В.А. Бизнес-образование как фактор инновационного развития экономики // Общество. Среда. Развитие. – 2010. - №3 – С. 9-11.
4. Смирнов А.В. Образовательные кластеры и инновационное обучение в вузе: Моногр./ А.В. Смирнов. – Казань: РИЦ «Школа», 2010. – 102 с.

МЕТОДЫ ОТБОРА НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ С ЦЕЛЬЮ ПРОВЕДЕНИЯ ВЫЕЗДНОЙ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ

Солярик М.А., к.э.н.,
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье обозначены отдельные критерии отбора налогоплательщиков с целью проведения выездной налоговой проверки

Ключевые слова: налоговый контроль, методы, критерии.

В целях повышения качества налогового контроля вопрос обеспечения рационального отбора налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок остается актуальным.

Встречающиеся в экономической литературе исследования, посвященные проблеме эффективного отбора налогоплательщиков, носят преимущественно теоретический характер, что, несомненно, способствует проведению прикладных разработок. Между тем конкретные методики отбора налогоплательщиков, служащие основанием для принятия решения об организации выездной налоговой проверки, попадаются крайне редко.

В авторских работах рассматриваются в целом обычные методы отбора в соответствии с разработанной системой признаков и критериев или предлагаются сложные теоретико-математические модели, в основе которых лежат экономико-математические методы.

Основные методы отбора налогоплательщиков для целей планирования выездной налоговой проверки можно сгруппировать следующим образом:

- метод цикличности во времени;
- экспертный метод;
- метод специального отбора.

Метод цикличности по времени. Этот метод подразумевает проверку каждой организации один раз в течение определенного периода времени. Периодическая проверка необходима для крупных организаций, где всегда велик риск крупных потерь поступлений налогов в бюджет.

Учитывая особенности крупного бизнеса (а это, как правило, сложная структура взаимозависимых компаний, разветвленная сеть структурных подразделений и значительное число контрагентов), планирование и проведение выездных проверок данной категории плательщиков имеет свои особенности. Основная стратегия проверки крупнейшего налогоплательщика – проверка холдинга в целом, в том числе зависимых компаний, наиболее значимых контрагентов, управляющих компаний, а также организаций, выделившихся из структуры холдинга с активами или имуществом.

Экспертный метод основан на знаниях, опыте и инициативе налоговых инспекторов. Если имеется информация о том, что в определенном виде бизнеса процветает «теневая экономика», то можно выбрать все организации этого вида деятельности для дальнейшего анализа с использованием расчетов, сравнений и соотношений с целью отбора тех налогоплательщиков, кто представляет наибольший интерес.

Метод специального отбора. Специальный отбор - обеспечивает целенаправленную выборку налогоплательщиков, у которых вероятность обнаружения налоговых нарушений представляется наиболее высокой по результатам анализа всей имеющейся в налоговом органе информации о налогоплательщике.

Согласно Концепции планирование выездных налоговых проверок является открытым процессом, построенным на отборе налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок по общедоступным критериям риска совершения налогового правонарушения. Необходимо уточнить, что планирование выездных налоговых проверок до Концепции было внутренней конфиденциальной процедурой налоговых органов.

Отбор налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок основан на качественном и всестороннем анализе всей информации, которой располагают налоговые органы, в том числе из внешних источников, и определении на ее основе «зон риска» совершения налоговых правонарушений.

Критерии - это своего рода сигналы о том, что деятельность налогоплательщика и его налоговые обязательства вызывают у инспектора вопросы. Такой налогоплательщик попадает в зону особого внимания налоговых органов. Перечислим эти критерии.

1. Налоговая нагрузка у налогоплательщика ниже ее среднего уровня по хозяйствующим субъектам в конкретной отрасли (виду экономической деятельности).

Анализ сумм исчисленных и уплаченных налогов, а также их динамика позволяют судить о полноте и своевременности перечисления налоговых платежей организацией. Для этого важно еще оценить величину налоговой нагрузки и ее соответствие среднеотраслевым показателям. Налоговая нагрузка рассчитывается как отношение суммы уплаченных налогов и выручки организаций по данным Росстата. В расчет принимаются суммы налогов, уплаченные за рассматриваемый период, независимо от периода их начисления. Показатель оборота (выручки) берется по данным бухгалтерского учета. В этом показателе не учитываются суммы НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей. В расчет включаются налоги, установленные в России, перечисленные в ст. ст. 13 - 15 НК РФ. Страховые взносы в Пенсионный фонд и на травматизм не включены в систему налогов и сборов РФ, а значит, не влияют на данный показатель. В расчет не включаются налоги, которые организация удерживает и перечисляет в бюджет как налоговый агент. Следует использовать сведения налоговых органов о зачислении платежей в бюджет. Дело в том, что некоторые платежи могут быть учтены по кодам невыясненных поступлений.

2. Отражение в бухгалтерской или налоговой отчетности убытков на протяжении нескольких налоговых периодов.

В данном случае подразумевается осуществление организацией финансово-хозяйственной деятельности с убытком в течение двух и более календарных лет. Следует подчеркнуть, что с точки зрения налоговых органов убыток в финансовой деятельности организаций без выраженных в течение нескольких налоговых периодов тенденций к его погашению или уменьшению – это наиболее вероятный признак искажения показателей деятельности, и чаще всего с целью неполного отражения в отчетности результатов коммерческой деятельности. Критерий базируется на анализе показателей данных уплаты налога на прибыль, а также тех налогов, налогооблагаемая база по которым определяется в соответствии с главой 25 НК РФ.

3. Отражение в налоговой отчетности значительных сумм налоговых вычетов за определенный период.

По данному критерию, рассчитывается процентная доля вычетов по налогу на добавленную стоимость от суммы начисленного с налоговой базы налога. Если полученное значение равно или превышает 89% за период 12 месяцев, это свидетельствует о соответствии критерию риска.

4. Опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов от реализации товаров (работ, услуг).

Этот критерий подразумевает несоответствие темпов роста расходов по сравнению с темпом роста доходов по данным налоговой отчетности и соответствующими показателями, отраженными в финансовой отчетности.

5. Выплата среднемесячной заработной платы на одного работника ниже среднего уровня по виду экономической деятельности в субъекте Российской Федерации.

Информация о статистических показателях среднего уровня заработной платы по виду экономической деятельности в городе, районе или в целом по субъекту Российской Федерации указана в следующих источниках:

1) Официальные интернет-сайты территориальных органов Росстата, информация о которых находится на официальном интернет-сайте Росстата (www.gks.ru);

2) Сборники экономико-статистических материалов, публикуемые территориальными органами Росстата (статистический сборник, бюллетень и др.);

3) По запросу в территориальном органе Росстата или налоговом органе в субъекте Российской Федерации (инспекция, Управление ФНС России по субъекту Российской Федерации).

4) Официальные интернет-сайты Управлений ФНС России по субъектам Российской Федерации после размещения на них статистических показателей.

Информация об адресах интернет-сайтов Управлений ФНС России по субъектам Российской Федерации находится на официальном интернет-сайте ФНС России (www.nalog.ru).

Критерий «среднемесячная заработная плата» является агрегированным показателем, отражающим уровень оплаты труда в целом по организации-работодателю по сравнению со средним уровнем оплаты труда, фактически сложившимся по организациям-работодателям, относящимся к аналогичному виду экономической деятельности в конкретном субъекте Федерации. Поскольку уровень средней заработной платы у различных работодателей, относящихся к одному виду деятельности, может значительно варьироваться по объективным причинам, оценка налогового риска не должна осуществляться только исходя из степени отклонения от вышеуказанного показателя.

6. Неоднократное приближение к предельному значению установленных НК РФ величин показателей, предоставляющих право применять налогоплательщикам специальные налоговые режимы.

То есть в отношении налогоплательщика, который находится на специальном налоговом режиме и два раза или более в течение календарного года приблизится к предельному показателю менее чем на 5%, возможно назначение выездной налоговой проверки.

7. Отражение индивидуальным предпринимателем суммы расхода, максимально приближенной к сумме его дохода, полученного за календарный год.

Критерий актуален в отношении налога на доходы физических лиц. В этом смысле налоговую проверку может вызвать ситуация, когда доля профессиональных налоговых вычетов, предусмотренных ст. 221 НК РФ, заявленных в налоговых декларациях физических лиц, зарегистрированных в установленном действующим законодательством порядке и осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, в общей сумме их доходов превышает 83%.

8. Построение финансово-хозяйственной деятельности на основе заключенных договоров с контрагентами-перекупщиками или посредниками («цепочки контрагентов») без наличия разумных экономических или иных причин (деловой цели).

Налоговая выгода может быть признана необоснованной, если операции не обусловлены разумными экономическими или иными причинами (целями делового характера). То есть налоговым органом должно быть доказано отсутствие реальных расходов. При этом инспектору недостаточно сказать, что контрагентом является фирма-однодневка, которая сдает отчетность. Налоговое законодательство РФ не предусматривает ответственности третьих лиц. Не будет являться доказательством и то обстоятельство, что организация создана незадолго до совершения хозяйственной операции или расчеты осуществляются через один банк. Данные обстоятельства сами по себе не могут служить основанием для непринятия расходов. Потребуется доказать, что товары не могли быть поставлены, а работы и услуги выполнены из-за отсутствия материально-технических средств труда, отсутствия персонала, что деятельность невозможна с учетом места нахождения имущества и времени выполнения работ (услуг).

9. Непредставление налогоплательщиком пояснений на уведомление налогового органа о выявлении несоответствия показателей деятельности.

Ситуация, когда без объективных причин налогоплательщик не представляет пояснений, относительно выявленных в ходе камеральной проверки ошибок в налоговой декларации или противоречий между сведениями, содержащимися в представленных документах.

Аналогичны последствия в случае, если налогоплательщик игнорирует вызов в налоговый орган на основании письменного уведомления о вызове налогоплательщика, предусмотренного п. 3 ст. 88 НК РФ, содержащего требование представить в течение пяти дней необходимые пояснения или внести соответствующие представления в установленный срок.

10. Неоднократное снятие с учета и постановка на учет в налоговых органах налогоплательщика в связи с изменением места нахождения – «миграция» между налоговыми органами.

11. Значительное отклонение уровня рентабельности по данным бухгалтерского учета от уровня рентабельности для данной сферы деятельности по данным статистики.

Несомненно, чем выше показатель рентабельности, тем эффективнее работает организация. Полученные необходимо сравнить со средними показателями по основному виду деятельности налогоплательщика. Отклонение в сторону уменьшения допускается не более чем на 10%. При существенном отклонении (рентабельность налогоплательщика меньше среднеотраслевой на 10% и более) принимается решение о проведении выездной налоговой проверки по налогу на прибыль организаций за соответствующий период.

Принципиально важный момент заключается в том, что сам по себе факт соответствия налогоплательщика критериям еще не означает, что у него есть нарушения налогового законодательства и что при выездной налоговой проверке ему обязательно будут предъявлены налоговые претензии.

Таким образом, наиболее эффективного результата при отборе налогоплательщиков для проведения выездных проверок налоговые органы могут достичь при комплексном сочетании различных методов отбора, основанном на использовании всей имеющейся в налоговом органе информации о налогоплательщике, которая получена из различных источников.

Литература

1. Шувалова Е.Б., Шувалов А.Е., Солярик М.А., Федоров П.Ю. Методология и методика государственного налогового контроля (экономически-правовой аспект) / под общей редакцией д.э.н., проф. Шуваловой Е.Б. – М.: МЭСИ, 2010. - 415 с.
2. Шувалова Е.Б., Шувалов А.Е., Солярик М.А., Федоров П.Ю., Ермаков В.В., Аксенова А.А., Самуйлов И.В., Михайловская Д.М. Теория и практика государственного налогового контроля на этапе инновационного развития экономики Российской Федерации / под общей редакцией д.э.н., проф. Шуваловой Е.Б. – М.: МЭСИ, 2011. - 498 с.
3. Организация и методика проведения налоговых проверок: учебное пособие/ Е.Б. Шувалова, А.Е. Шувалов, М.А. Солярик, П.Ю. Федоров. - М.: Изд. Центр ЕАОИ, 2011. - 300 с.
4. Бутенко Л.А., Курочкина И.П., Минашкин В.Г., Солярик М.А., Шувалов А.Е., Шувалова Е.Б. Проблемы налогового администрирования в Российской Федерации: монография / под ред. д.э.н., проф. Шуваловой Е.Б. – М.: МЭСИ, 2012 – С.187.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ НЕКОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Крутиков В.К., д.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга
Щербакова Е.С., аспирантка, Тульский институт управления и
бизнеса, г. Тула

Аннотация. В статье, на примере Калужской области, рассматриваются проблемы государственного стимулирования развития некоммерческого сектора экономики. Формулируются перспективные, для государства и общества, направления формирования сектора. Отмечается его значение в инновационном развитии экономики региона,

Ключевые слова: человеческий потенциал; международный опыт развития НКО; формирование инновационных систем; некоммерческие организации и инновации.

Результаты проведенных исследований показывают, что в современных условиях ключевым источником социально-экономического развития российских регионов должен стать нематериальный капитал и его важнейшая составляющая – человеческий потенциал.

В свою очередь, на активизацию процесса эффективного использования человеческого капитала существенно влияет современное государство, призванное обеспечить благоприятные условия для реализации важнейших ценностей, таких как индивидуальная свобода, справедливость, предпринимчивость, инициатива, защита собственности и других.

Анализ опыта положительных международных региональных практик инновационной деятельности демонстрирует необходимость уделять особое внимание кадровому обеспечению воспроизводственного процесса, объединяющего образование и науку, производство и рынок. Практика подтверждает, что именно властные структуры способны создать благоприятную систему стимулирования разработки новых технологий, их внедрения в производство, сбыта инновационной продукции, а все элементы системы должны поддерживаться адекватным по масштабам и качеству кадровым обеспечением [1., 2.].

В российских регионах существует проблема, связанная с вовлечением в инновационный процесс творческого потенциала каждого гражданина. Ситуация с мобилизацией человеческих ресурсов может быть изменена радикально только при условии личной заинтересованности и сопричастности каждого жителя региона в изменении социально-экономических отношений. А это возможно только при проведении модернизации, ориентированной на нужды большинства населения [6.].

Пока, как в РФ целостность инновационных систем отсутствует. Для того чтобы инновационная деятельность стала основным, устойчивым

вектором социально-экономического развития регионов, требуется сформировать инновационные системы, отвечающие современным требованиям, и базирующиеся на следующих базовых положениях:

Массовое участие населения в формировании социально-экономических целей и приоритетов государства и регионов страны.

Стимулирование самоорганизации во всей полноте ее смыслов, возможностей и механизмов.

Решение проблем использования потенциала некоммерческого сектора для реализации творческого потенциала человека и гражданского общества в целях обеспечения перехода российских регионов от инерционного к инновационному пути развития.

Разработка и реализация концепции, а также доступных, апробированных применительно к нынешней действительности регионов нашей страны, современных технологии формирования и управления системой некоммерческих организаций (НКО).

Формирование нового инновационного мышления у предприимчивых и инициативных людей, поставивших перед собой целью улучшить свое экономическое и социальное положение, ответственных за положение дел на территориях регионов.

Способствование развитию свободной предпринимательской деятельности, восприимчивой к новым идеям и инновационным разработкам.

Создание современной, адекватной системы подготовки кадров для инновационной деятельности.

Реализация потенциала системы НКО при выстраивании несущей конструкции - эффективной инфраструктуры инновационного развития регионов.

Практика функционирования НКО и их объединений в странах с развитой рыночной экономикой свидетельствуют о больших потенциальных возможностях этих организаций в решении таких социально-экономических проблем как поддержка малого и среднего бизнеса, рост занятости населения, повышение производительности труда и стимулирование инновационной деятельности.

Проведенный анализ показывает, что в России качество стимулирования процесса развития некоммерческого сектора экономики, в частности, движения кооперации, существенно ниже, чем в развитых странах.

Сопоставление доли НКО в ВВП большинства развитых, и даже ряда развивающихся стран, свидетельствует о серьезном отставании России. Доля НКО в ВВП лидирующих стран, таких как Нидерланды и Израиль, составляет от 13 до 16%; стран «первой десятки» - Австралия, Аргентина, Бельгия, Великобритания, Испания, Япония от 4 до 9%. Роль российских НКО – менее 1,5%. [2.]

Сравнительный анализ источников финансирования НКО, демонстрирует, что в общем объеме финансовых ресурсов, удельный вес государственных и муниципальных средств, выделяемых развитыми странами для финансирования деятельности НКО значительно выше, чем в России

Отставание в развитие некоммерческого сектора России связано, в частности с его финансовым обеспечением, которое оценивается в сумму свыше 250 млрд. рублей. Вложения в сектор не отвечают современным потребностям. [2.]

Это связано с тем, что формирования в российской практике финансово-кредитной системы в ее классическом понимании развитых стран нет. Отличительным признаком развитой системы рыночного типа является многообразие входящих в нее учреждений, определяемое социально-экономической средой и потребителями услуг. В соответствии с запросами крупного бизнеса, банк России и формировал финансово-кредитную систему. В условиях закрытой экономики, то есть осуществления процессов с фиксированным, наперед заданным набором связей, что характеризует именно крупный бизнес, появились организации, которые реализуют достаточно ограниченные потребности субъектов этого бизнеса.

Изучение практик формирования инновационной инфраструктуры в Калужской области, позволили выявить следующие проблемы.

Сегодня деятельность элементов региональной инновационной инфраструктуры не скоординирована между собой.

Большинство муниципалитетов не участвуют в инновационной деятельности, не имеют соответствующих перспективных программ развития.

Не выполнена задача превращения научно-образовательного, опытно-конструкторского и технического потенциала в инновационный потенциал. Инновационный вектор не стал направлением, обеспечивающим устойчивое развитие региональной экономики.

Органы региональной власти слабо влияют на развитие взаимодействия крупного и малого бизнеса. В Калужской области, акцент делает на привлечение крупного иностранного капитала. Для чего представителям крупного капитала предоставляется режим преференций. [2.]

Закономерно было бы ожидать и подходы, имеющие место в развитых странах, где в рамках государственных программ «ментор-протееже» крупные компании, за предоставляемые преференции, оказывают поддержку малым, увеличивая их инновационный потенциал. При этом малые и средние предприятия группируются вокруг крупного, обеспечивающего их заказами и содействующего выходу на другие организации, включая внешний рынок.

Вескими аргументами в пользу сформулированного подхода являются вступившие с 1 января 2014 года в силу основные положения закона Российской Федерации о контрактной системе в сфере государственных закупок, который заменит действовавший до сих пор в этой сфере федеральный закон № 94-ФЗ.

В рамках федеральной контрактной системы с января текущего года, не менее 15 процентов годового объема заказов должно быть отдано малому бизнесу и социально-ориентированным некоммерческим организациям. Кроме того, в законе предусмотрены новые расчетные методы опре-

деления заказчиком начальной цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком или подрядчиком, которые включают, в том числе, анализ рынка (метод сопоставимых рыночных цен). [4., 5.]

Определяя в складывавшейся региональной ситуации, и в целом в процессе инновационного развития субъектов РФ, место некоммерческих организаций, следует выделить следующие проблемы.

НКО сегодня сталкиваются с текучкой профессиональных и подготовленных кадров. Российские некоммерческие организации не обладают достаточным объемом инвестиций, что уменьшает их возможности привлечения для организации такой работы специалистов необходимого уровня, а также ими не наработан устойчивый опыт управления качеством и формализации поддерживающих процедур.

Наиболее сильное сдерживающее влияние на развитие всех видов некоммерческих организаций оказывают:

- низкий уровень правовых и экономических знаний;
- отсутствие современной системы в работе с населением и предпринимательским сообществом;
- не отвечающий требованиям уровень развития системы образования;
- слабое владение навыками самостоятельной предпринимательской деятельности;
- неадекватный требованиям уровень государственной, муниципальной и общественной поддержки некоммерческих организаций;
- необходимость совершенствования законодательства о некоммерческих организациях.

Безусловно, развитие системы НКО обеспечивает реализацию важных ценностей: справедливости, подлинной демократии, развития принципов местного самоуправления, но в настоящее время отсутствует четкая позиция органов власти по подходам к стимулированию системы НКО. Одновременно, менеджмент некоммерческих организаций не отвечает современным высоким требованиям.

Базовыми положениями при формировании системы поддержки НКО могут служить мнения высказанные Президентом РФ В.В. Путиным:

- деятельность НКО должна быть направлена на решение общенациональных задач совершенствования политической, судебной, правоохранительной, правозащитной систем;
- недопустимо использование НКО в решении узкопартийных вопросов, иначе пропадает сама суть некоммерческой организации;
- основными ценностями в деятельности НКО должны выступать: патриотизм, гражданский долг, добровольчество, меценатство, благотворительность;
- следует четко сформулировать такие понятия, как «политическая деятельность», а также «социально ориентированные НКО»;
- только уйдя от расплывчатых определений, следует разрабатывать меры поддержки;

- недопустимо предоставление преференции, в том числе льгот, тем, кто к этой деятельности прямого отношения не имеет, и стремиться только к обеспечению более прибыльной коммерческой деятельности. [3.]

Регионы России, с учетом особенностей развития нашей страны и положительного мирового опыта, должны выработать собственный вариант системы социально-экономического устройства, которая открывала бы простор для повышения роли человеческого капитала в инновационном социально-экономическом росте.

Институты некоммерческого сектора экономики должны быть использованы как эффективный механизм самоорганизации предпринимательства и граждан, как часть системы мер по укреплению доверия населения к экономической политике государства.

Литература

1. Инвестиции РФ. Электронный доклад НБФ “Экспертный институт” Электронный ресурс [Режим доступа]: www.politeia.ru.
2. Крутиков В.К., Зайцев Ю.В., Якунина М.В. Некоммерческий сектор экономики и инновационное развитие региона. Калуга: «Полиграф-Информ». - 2013.
3. Путин В.В. Не кого-то нахлобучить, а кого-то поддержать. Электронный ресурс. [Режим доступа]: http://www.gazeta.ru/politics/2015/01/15_a_6376849.shtml.
4. Портал органов власти Калужской области Электронный ресурс [Режим доступа]: <http://www.admoblkaluga.ru/main/>.
5. Росстат. Официальный сайт Электронный ресурс. [Режим доступа]: http://www.gks.ru/free_doc/.
6. Стратегия – 2020: новая модель роста – новая социальная политика Электронный ресурс [Режим доступа]: www.2020strategy.ru.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ СНИЖАЮЩИХСЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Костина О. И., к.э.н., профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга
Губернаторова Н. Н., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга
Сергеева И. А., к.э.н., Московский финансово-юридический университет
МФЮА, Москва

Аннотация. В работе раскрыта роль и показано значение бюджетной политики в целях обеспечения сбалансированного развития экономики

Ключевые слова: бюджетная политика, цель и задачи бюджетной политики, реализация принципов

Бюджетная политика является ядром экономической политики государства и отражает все его финансовые взаимоотношения с общественными институтами, экономическими субъектами и гражданами. От параметров федерального бюджета зависят уровень социальной защиты граждан, инвестиционные возможности государства и субъектов хозяйствования, возможность влияния России на международной арене, а также предпринимательская активность граждан.

Основными инструментами проведения государственной бюджетной политики выступают, прежде всего, такие фискальные рычаги воздействия, как налоги, государственные расходы, трансферты, госзакупки и госзаймы. И от того насколько эффективно государство применяется все эти методы регулирования в совокупности зависит в целом уровень и темпы развития экономики и благосостояние граждан. Большую роль в этом играют стратегические цели бюджетной политики [3, 4].

Стратегические цели бюджетной политики сформулированы в следующих нормативных документах:

- 1) Программе повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года, утв. Распоряжением Правительства РФ от 30.12.2013 г. № 2593-р;
- 2) Государственной программе Российской Федерации "Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков", утв. Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 320;
- 3) Государственной программе Российской Федерации "Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации", утв. Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 310;
- 4) Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года;
- 5) "Основных направлениях бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов".

Исходя из указанных документов, целью бюджетной политики на период 2015 - 2017 гг. является обеспечение устойчивости бюджетной системы Российской Федерации и безусловное исполнение принятых обязательств наиболее эффективным способом.

Поставленная цель бюджетной политики будет достигаться за счет решения следующих задач:

- 1) совершенствования нормативно-правового регулирования бюджетного процесса;
- 2) повышения качества государственных программ и расширения их использования в бюджетном планировании;
- 3) снижения зависимости бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации от трансфертов из федерального бюджета;
- 4) повышения эффективности финансовых взаимоотношений с бюджетами

- субъектов Российской Федерации и местными бюджетами;
- 5) повышения эффективности оказания государственных (муниципальных) услуг;
 - 6) оптимизации расходов на оплату труда;
 - 7) снятия ограничений транспортной инфраструктуры;
 - 8) повышения эффективности расходования бюджетных ассигнований на осуществление капитальных вложений;
 - 9) повышения эффективности управления государственным долгом и государственными финансовыми активами.

В последние годы прогнозы социально-экономического развития Российской Федерации подвергались существенной корректировке как по причине изменения основных тенденций развития экономики, так и в связи с необходимостью подготовки более достоверных оценок, используемых для прогнозов основных характеристик федерального бюджета.

Начиная с 2013 года, многократные корректировки прогнозируемых основных макроэкономических параметров, как правило, осуществлялись в сторону ухудшения значений соответствующих показателей, так как наиболее высокие риски дестабилизации состояния российской экономики, а значит, и бюджетной устойчивости в среднесрочной перспективе, обусловлены геополитической напряженностью.

Введение экономических санкций в отношении отдельных отраслей российской экономики может привести к ухудшению их финансового состояния, условий заимствования, что в конечном итоге скажется на дальнейшем снижении их объемов производства, росте инфляции, сокращении инвестиций в основной капитал. Большие сложности для российской экономики несут в себе инфляционные риски. В условиях высокой зависимости инфляции от ослабления обменного курса, форсированные меры по подавлению инфляции могут потребовать дальнейшего роста процентных ставок и сокращения банковского кредита, что негативно повлияет на экономическую активность граждан.

В среднесрочной перспективе могут также проявиться риски, связанные с ухудшением ситуации на долговом рынке Еврозоны, риски замедления китайской экономики, иные риски, которые приведут к ухудшению ситуации на мировых финансовых рынках. Бюджетная политика на период 2015 - 2017 годы будет реализовываться на основе бюджетных принципов, установленных Бюджетным кодексом.

Соблюдение принципа единства бюджетной системы обеспечивается как за счет применения единой классификации, так и за счет единых перечней государственных и муниципальных услуг. В соответствии с данным принципом, планируется решить задачи интеграции двух новых субъектов - Республики Крым и г. Севастополь - в единую финансовую систему.

Самостоятельность бюджетов в рамках среднесрочного периода планируется обеспечить за счет:

- соблюдения принципа равенства бюджетных прав субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, в том числе планомерного повышения нецелевой финансовой помощи (дотаций) бюджетам субъектов и местным бюджетам в составе межбюджетных трансфертов из федерального бюджета;

- консолидации целевых межбюджетных трансфертов в рамках соответствующих государственных программ;

- повышения самостоятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в установлении расходных обязательств на основе принципов адресности и нуждаемости.

В соответствии с проектом Основных направлений налоговой политики Российской Федерации на 2015 - 2017 гг. планируется сократить масштабы и перечень льгот, предоставляемых в соответствии с федеральным законодательством, в отношении налогов и сборов, зачисляемых полностью или частично в бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты.

В соответствии с принципом сбалансированности бюджетов будет продолжено использование "бюджетных правил", которые, с одной стороны, ограничивают чрезмерный рост расходов в случае благоприятной ценовой конъюнктуры, а с другой стороны, не позволяют резко сокращать расходы при появлении краткосрочных негативных шоков в экономике. Отступление от "бюджетных правил" несет в себе высокие риски сужения возможностей финансирования бюджетного дефицита. Стимулирование структурных изменений за счет средств федерального бюджета в рамках реализации государственных программ, следование "бюджетным правилам" для обеспечения устойчивости федерального бюджета при изменении мировых цен на нефть будет способствовать снижению значимости нефтегазовых доходов в структуре бюджетных поступлений.

Формирование новой системы управления бюджетными рисками, охватывающей широкий спектр их источников, позволит снизить вероятность возникновения дополнительных расходных обязательств.

Реализация принципа эффективности использования бюджетных средств напрямую связана с выполнением Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года [5, 6, 7].

Принцип прозрачности и открытости будет подкреплён новыми практиками его реализации, в числе которых регулярная разработка и публикация "Бюджета для граждан", причем не только в отношении федерального бюджета, но и для бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Литература

1. Программа повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года, утв. Распоряжением Правительства РФ от 30.12.2013 г. № 2593-р
2. "Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов".
3. Сергеева И.А., Губернаторова Н.Н. Цели и задачи финансовой политики экономического субъекта. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 сентября 2014 г. ООО "АР-Консалт". Москва, 2014. С. 109-110.
4. Пирогова Т. Э., Витюткина Т. А. Привлечение иностранных инвестиций в автомобильную промышленность России // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал, 2011. - № 3. – с. 57 – 68.
5. Костин И.В., Костина О.И. Бюджетное регулирование инвестиционной деятельности в регионе. Материалы Международной научно-практической конференции 27 декабря 2013г. /АНО Издательский дом «Научное обозрение», 2013г., С.39-52.
6. Губернаторова Н.Н., Сергеева И.А. Бюджет калужской области – главный источник финансирования социально-экономических процессов в регионе. Экономика. Бизнес. Банки. 2013. Т. 2. С. 87-96.
7. Сергеева И.А., Губернаторова Н.Н., Хадиатулина Т.А. Инвестиционные процессы в российской экономике. В сборнике: Современный взгляд на будущее науки Сборник статей Международной научно-практической конференции. НАУЧНЫЙ ЦЕНТР "АЭТЕРНА". 2014. С. 162-166.

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ

Кондрашова Н.Г., старший преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе проведен анализ состояния и определены прогнозные значения основных показателей российского рынка аудиторских услуг к 2016 году, выделены негативные факторы, оказывающие влияние на их изменения.

Ключевые слова: рынок аудиторских услуг, субъекты аудиторской деятельности, основные показатели, объем оказанных аудиторских услуг.

Российский рынок аудиторских услуг является сегментом экономики и не может развиваться независимо от экономической среды. Аудит появился в России в конце 1980-х гг. под воздействием новых для нее рыночных отношений как особый вид профессиональной деятельности, ос-

новной целью которой являлось подтверждение достоверности финансовой отчетности. Развитие аудита в России в течение последних 20 лет, включавшее формирование правовой базы, становление аудиторской профессии, создание профессионального сообщества, шло очень активно. На современном этапе развития аудита, начавшегося после вступления в силу Федерального закона от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», расширяются задачи аудита, наряду с традиционным аудитом финансовый (производственный), аудит на соответствие требованиям, аудит эффективности, операционный, экологический аудит. Уточняются и разделяются понятия аудита и аудиторской деятельности.

«Аудит - независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности» [1]. Аудиторская деятельность включает деятельность по проведению аудита, оказанию сопутствующих аудиту услуг и прочих услуг, связанных с аудиторской деятельностью. Это предпринимательская деятельность аудиторов и аудиторских организаций. Причем аудиторская деятельность осуществляется как исключительная деятельность, то есть не может совмещаться с какой-либо иной предпринимательской деятельностью.

Результаты аудиторской деятельности являются публичными. Это связано со статусом аудиторского заключения как официального документа, имеющего юридическую силу. Оно предназначено для пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности и должно публиковаться вместе с отчетностью аудируемого лица.

Рынок аудиторских услуг в России представлен участниками аудиторской деятельности - аудиторами, аудиторскими организациями и аудируемыми лицами. Отношения между аудиторами и аудируемыми лицами строятся на основе договоров, которые заключаются в соответствии с действующим законодательством и стандартами аудита. Договором определяются предмет, стоимость, сроки выполнения работ, форма представления результатов аудита, права, обязанности и ответственность сторон, порядок разрешения споров и другие моменты, вытекающие из законодательства и условий, в которых заключается договор. В Российской Федерации на 31.12.2013 года зарегистрировано 23 тысячи аудиторов, осуществляющих аудиторскую деятельность.

Как любой сегмент экономики, рынок аудиторских услуг характеризуется системой показателей:

- о субъектах аудиторской деятельности;
- об объеме оказанных аудиторских услуг;
- о клиентах субъектов аудиторской деятельности.

Субъектами аудиторской деятельности являются аудиторские организации и индивидуальные аудиторы. Аудиторскими организациями признаются коммерческие организации, имеющие право заниматься аудиторской деятельностью. Такое право коммерческая организация приобретает в

результате вступления в члены одной из признанных саморегулируемых организаций аудиторов.

Количество субъектов аудиторской деятельности определяется по данным реестров аудиторов и аудиторских организаций. Эти данные показывают общее количество лиц, имеющих право заниматься аудиторской деятельностью. По состоянию на 31 декабря 2013 года общее количество субъектов аудиторской деятельности в Российской Федерации составило 5,5 тысяч. Из этого общего количества 85,5 % субъектов аудиторской деятельности являются аудиторскими организациями и 14,5 % – индивидуальными (частными) аудиторами [2].

В настоящее время на российском рынке аудиторских услуг представлены различные аудиторские организации – крупные, средние и малые. В 2013 году рынок аудиторских услуг представлен аудиторскими организациями, из которых 89,4 % относятся к малым (с численностью работающих не более 15 человек), 9,4% - к средним (с численностью от 16 до 50 человек) и 1,2% - к крупным (с численностью более 50 человек). При этом среди крупных выделяются 4 аудиторские организации, в которых численность работающих превышает 1000 чел.

По-прежнему, российский аудиторский рынок характеризуется высокой концентрацией. Из общего количества аудиторских организаций 35,5 % расположены в Москве, 9,2 % - в Санкт-Петербурге и 55,3 % - в других регионах страны. В 2013 г. на долю аудиторских организаций, расположенных в Москве, пришлось 79 % объема оказанных услуг по проведению аудита, тогда как по Санкт-Петербургу - 4,8 % и 16,2 % – по другим регионам вместе взятым [2].

Важным показателем, характеризующим рынок аудиторских услуг, является количество клиентов, обслуженных субъектами аудиторской деятельности. Наиболее распространенной услугой, оказываемой субъектами аудиторской деятельности в государствах – участниках СНГ, является аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности. В случае обязательного аудита клиентами аудиторских организаций являются, как правило, организации, ценные бумаги которых допущены к обращению на организованных торгах, открытые акционерные общества, кредитные и страховые организации, негосударственные пенсионные фонды, биржи, профессиональные участники рынка ценных бумаг, инвестиционные фонды, государственные и муниципальные организации. Помимо этого среди клиентов субъектов аудиторской деятельности имеется значительное количество хозяйствующих субъектов, которые проводят аудит своей отчетности в инициативном порядке (на добровольной основе). В таблице 1 представлено количество клиентов субъектов аудиторской деятельности, бухгалтерская (финансовая) отчетность которых была проаудирована за период с 2010-2013 годов.

Субъекты аудиторской деятельности оказывают следующие виды услуг: по проведению аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности; сопутствующие аудиту (обзорные проверки, согласованные процедуры,

компиляция финансовой информации); прочие связанные с аудиторской деятельностью (бухгалтерское, налоговое, юридическое, управленческое консультирование, постановка, восстановление и ведение бухгалтерского, налогового учета, составление бухгалтерской (финансовой), налоговой отчетности, автоматизация бухгалтерского учета и внедрение информационных технологий, оценочные услуги, обучение специалистов и проведение научно-исследовательских работ в областях, связанных с аудиторской деятельностью, анализ финансово-хозяйственной деятельности, представительство в судебных и налоговых органах по налоговым и таможенным спорам, др.). В 2013 году совокупный объем рынка аудиторских услуг составил 52 миллиарда рублей [2].

Изменения на российском рынке аудиторских услуг за 2010 -2013 годы можно проанализировать по динамике изменения общих показателей рынка аудиторских услуг в Российской Федерации, представленных в таблице 1.

Таблица 1. Общие показатели рынка аудиторских услуг Российской Федерации в 2010-2013 годах

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Количество аудиторских организаций – всего, тыс.	5,2	5,2	4,8	4,7
Количество индивидуальных аудиторов – всего, тыс.	0,9	1,0	0,9	0,8
Количество клиентов, отчетность которых проаудирована – всего, тыс.	87,1	75,6	70,0	67,7
Объем оказанных услуг – всего, млрд. руб.	49,1	50,8	51,0	52,0

Представленные в таблице 1 данные количества аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов и их клиентов с 2010-2013 гг. показывают тенденцию к снижению, тогда как совокупный объем аудиторских услуг возрос за исследуемый период.

По показателям рынка аудиторских услуг с 2010-2013 гг., составим их прогнозное значение на 2014- 2015 годы. Для этого применим инструмент построения тренда и представим их на диаграммах (рисунки 1 и 2).

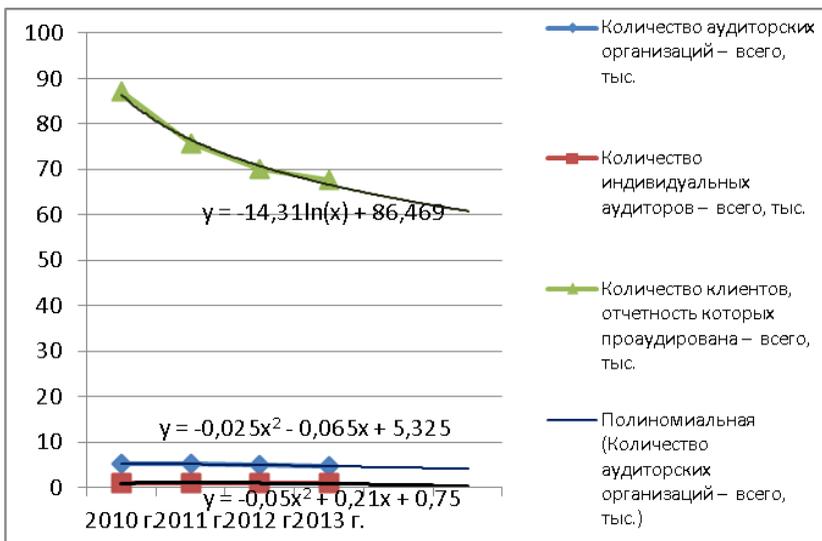


Рисунок 1. Кривая тренда количества аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов и их клиентов в 2010- 2015 годах



Рисунок 2. Кривая тренда совокупного объема российского рынка аудиторских услуг в 2010-2015 годах

Как видно из диаграммы (рисунок 1), в 2014 – 2015 годах количество аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов и их клиентов продолжат тенденцию к снижению.

Из диаграммы, представленной на рисунке 2, видно, что российский рынок аудиторских услуг находится в более или менее стабильном состоянии, несмотря на тенденцию к небольшому снижению совокупного объема аудиторских услуг в 2015 году.

Показатели рынка аудиторских услуг с полученными прогнозными значениями сведом в таблицу 2.

Таблица 2. Общие показатели рынка аудиторских услуг Российской Федерации в 2010 – 2015 годах

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Количество аудиторских организаций – всего, тыс.	5,2	5,2	4,8	4,7	4,38	4,04
Количество индивидуальных аудиторов – всего, тыс.	0,9	1	0,9	0,8	0,55	0,21
Количество клиентов, отчетность которых проаудирована – всего, тыс.	87,1	75,6	70	67,7	63,44	60,83
Объем оказанных услуг – всего, млрд. руб.	49,1	50,8	51	52	52,08	51,92

Данные, представленные в таблице 2 показывают, что количество аудиторских организаций индивидуальных аудиторов к 2016 году может снизиться с 4,7 тысяч до 4,04 тысячи, а индивидуальных аудиторов с 800 человек до 210. Это свидетельствует о том, что идет процесс очищения рынка аудиторских услуг от недобросовестных участников, осуществляемого в ходе внешнего контроля, однако крепкие аудиторские организации имеют прочное положение на рынке и стабильный портфель заказов. Этому способствуют как меры по усилению контроля деятельности аудиторских организаций, так и экономическая ситуация – легкие деньги на аудиторском рынке исчезли.

Количество клиентов, отчетность которых проаудирована, к 2016 году также может снизиться с 67,7 тысяч до 60,83 тысячи за счет влияния экономической ситуации. Например, уменьшения объема выручки от продажи продукции у клиента ниже 400 миллионов рублей приведет к отмене проведения обязательного аудита в таких организациях.

Среди негативных факторов, влияющих на снижение объема аудиторских услуг в 2015 году можно выделить: уменьшение количества клиентов; сокращение бюджетов на привлечение аудиторов и консультантов у имеющих клиентов; платежеспособность клиентов.

Таким образом, можно сделать вывод, что в условиях экономического спада, несмотря на тенденцию к снижению общих показателей, российский аудиторский рынок, находится в более или менее стабильном со-

стоянии. И эффективная политика государственного управления позволит стабилизировать эти показатели за счет уменьшения влияния негативных факторов на осуществление аудиторской деятельности.

Литература

1. Федеральный закон от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (ред. от 01.12.2014 г.).
2. Отчет Минфина России «Основные показатели рынка аудиторских услуг в РФ». <http://www1.minfin.ru/ru/accounting/audit/basics/programs/>.
3. Алтухов К.В. Контроль качества – это стержень любой деятельности // Аудит. – 2014. – № 12. – С. 32-34.

НАЛОГИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЫЗОВОВ

Тюрина Т.С., ст. преподаватель, советник налоговой службы РФ 2 ранга
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В работе рассмотрены вопросы повышения эффективности государственного управления в условиях нестабильности экономической среды через призму анализа изменений налогового законодательства, введенных в действие с 1 января 2015 года по одному из основных налогов для пополнения федерального бюджета НДС и региональных и местных бюджетов – налога на доходы физических лиц. Даны конкретные предложения по изменению отдельных статей Налогового Кодекса, которые позволили бы значительно увеличить поступления НДС и НДФЛ в бюджеты разных уровней.

Ключевые слова: Нулевая ставка НДС, потери бюджета, прогрессивная шкала налогообложения НДФЛ, эффективность налогообложения в условиях новых экономических вызовов.

Эффективность государственного управления на всех уровнях в значительной степени зависит от совершенствования налогового законодательства. В условиях санкций, то есть новых экономических вызовов, в которых находится экономика нашей страны, необходимо было бы с 2015 года, внести такие изменения в налоговое законодательство, которые в-первых, закрыли бы все лазейки, разворовывания федерального бюджета, а во-вторых, дали бы возможность региональным и местным органам власти, не увеличивая налоговое бремя на производственный сектор, пополнить эти бюджеты и эффективно решать проблемы регионов и муниципалитетов.

По налогу на добавленную стоимость предусмотрены некоторые изменения, которые частично улучшат моральный климат у налогопла-

телящика. А именно: с 2015 года на пять дней увеличен срок, отведенный налогоплательщикам для подготовки и представления декларации по НДС. Теперь указанную декларацию необходимо будет сдать в инспекцию не позднее 25-го числа месяца, следующего за истекшим кварталом. На столько же дней продлены сроки уплаты НДС. С 2015 года этот налог за истекший квартал уплачивают в бюджет равными долями не позднее 25-го числа каждого из трех месяцев, следующих за этим кварталом.

Указанные изменения однозначно являются позитивными для налогоплательщиков.

С 2015 года в Налоговом кодексе прописано, что «входной» НДС можно принять к вычету в более позднем квартале по сравнению с тем, в котором у налогоплательщика возникло право на этот вычет. Таким образом, НДС теперь можно заявить к вычету в пределах трех лет после принятия на учет приобретенных товаров, работ, услуг, имущественных прав или ввоза товаров на территорию РФ. Однако это правило не распространяется на вычеты НДС, которые предусмотрены пунктами 3—13 статьи 171 НК РФ. Например, на вычет НДС с полученных или зачтенных авансов, командировочных и представительских расходов. До внесения указанной поправки налоговики настаивали на том, что НДС можно было принять к вычету только в том налоговом периоде, в котором у налогоплательщика возникло право на него. Однако большинство судов разрешали налогоплательщикам принимать НДС к вычету позднее в пределах трех лет с момента окончания налогового периода, в котором возникло право на вычет. Теперь подобные споры уйдут в прошлое.[8]

Кроме того, с 1 января 2015 года налогоплательщикам разрешили выбирать период для принятия НДС к вычету по счету-фактуре, который получен от продавца по окончании налогового периода, но до истечения срока представления декларации. Таким образом, становится ясно, что все поправки носят технический характер и не способствуют главной задаче – значительному росту доли НДС в доходах федерального бюджета. Главная проблема НДС сегодня: рост вычетов и возмещений из бюджета существенно опережает увеличение сумм поступлений в бюджет. За последние годы суммы возмещений из федерального бюджета экспортёрам увеличилась почти в 15 раз, при увеличении экспорта примерно в 7 раз.[4]

Механизм хищений налога через цепочку фирм-однодневок можно легко закрыть, если внести соответствующие изменения в ст.170 НК РФ в части соответствующее дополнение в части включения в этот перечень «входного» НДС по экспортным операциям. Можно было для закрытия «лазеек» дополнить ст. 164 НК РФ правом применения «0» ставки НДС только производителями экспортной продукции. Однако, таких изменений в налоговом законодательстве с 2015 года не сделано и ожидать существенного увеличения поступления налога в бюджет, к сожалению, не представляется возможным.

По налогу на доходы физических лиц с 2015 года внесена одна поправка: материальная помощь работникам в связи со стихийным бед-

ствием, терактом или другими чрезвычайными обстоятельствами освобождена от НДФЛ, даже если она выплачивается несколькими платежами либо предоставляется на основании разных приказов или распоряжений.

Несколько пополнится бюджет за счёт замены 9% ставки НДФЛ с дивидендов на 13%, однако, существенные резервы повышения доходов региональных и местных бюджетов кроются в совершенствовании порядка исчисления НДФЛ. В рамках конкурса «Моя Законотворческая Инициатива» в 2012 году студентами нашего филиала была разработана, на мой взгляд, удачная шкала для НДФЛ. В предложенном варианте, 24,4 % налогоплательщиков получили бы «0» ставку НДФЛ, т.е. освобождение от налога, как незащищенная категория, с зарплатой до 9 тыс. руб. в месяц, а более 21 млн. чел. или 29,6 % налогоплательщиков платили бы НДФЛ по ставке 10%.

Таким образом, 54% налогоплательщиков, получающих зарплату не более 17 тыс. руб. в месяц улучшили бы своё положение.

Таблица 1 Расчет НДФЛ по предлагаемой прогрессивной шкале [5]

№ п/п	Зарботная плата за апрель 2011, руб.	Численность работников за январь 2012, млн. чел.	Ставка НДФЛ, %	Сумма налога, млрд. руб.
1	Менее 9 000,0	17,36 - 24,4%	0	-
2	9 000,1 – 17 000,0	21,07 - 29,6%	10	227,56
3	17 000,1 – 25 000,0	13,86 - 19,5%	13	367,57
4	25 000,1 – 50 000,0	14,35 -20,1%	15	645,75
5	50 000,1 – 75 000,0	2,87 -4,0%	16	275,52
6	Свыше 75 000,0	1,75 - 2,4%	17	268,04
Итого	х	71,26	х	1784,44

Таблица 1 показывает, что только 20,1% налогоплательщиков будут платить на 2 процентных пункта больше, чем сейчас и позволит дополнительно получить в бюджет 86,1 млрд. рублей. На 3 процентных пункта увеличится ставка только для 4% налогоплательщиков и только для 2,4% налогоплательщиков ставка НДФЛ вырастет на 4 процентных пункта.

Мы предлагали данную прогрессивную шкалу налога на доходы физических лиц в 2013 году и публиковали в сборнике Социально-экономические проблемы современной российской экономики. При этом при расчётах прогрессивной шкалы НДФЛ была выполнена задача недопущения снижения поступлений налога в бюджетную систему регионов и муниципальных образований. В предложенном варианте в бюджет должны поступить дополнительно 12,6 млрд. руб.

Таблица 2 даёт полное представление, каким образом перекрываются недоборы налога.

Таблица 2 Сравнительная характеристика поступлений НДФЛ в бюджет по действующему законодательству и по предлагаемой прогрессивной шкале.[5]

№ п/п	Заработная плата, руб. в месяц	Численность работников, млн. чел.	Сумма налога, млрд. руб. по действ. закону	Сумма налога, млрд. руб. по предлагаемому варианту
1	Менее 9 000,0	17,36	126,26	-
2	9 000,1 – 17 000,0	21,07	295,83	227,56
3	17 000,1 – 25 000,0	13,86	367,57	367,57
4	25 000,1 – 50 000,0	14,35	559,65	645,75
5	50 000,1 – 75 000,0	2,87	223,86	275,52
6	Свыше 75 000,0	1,75	204,97	268,04
Итого			1771,88	1784,44

Разумеется, значительное место в пополнении доходной части бюджетов региона и муниципальных образований занимает качество администрирования налогов со стороны ФНС.

Федеральной налоговой службой в этом отношении сделано много. Так за 2014 год по материалам Налоговой службы правоохранительными органами возбуждено более 400 уголовных дел в сфере мошенничества с НДС. Количество попыток незаконного возмещения НДС сократилось более чем в два раза.[7]

В целом, достигнутые результаты во многом обеспечены внедрением новой системы налогового контроля, в частности, введен автоматизированный контроль за возмещением НДС на основе риск-ориентированного подхода. В рамках такого подхода основное внимание налоговых органов уделяется так называемым рисковым компаниям.

Введение с 1 января 2015 года электронной декларации по НДС позволило перейти на 100% пооперационный риск-ориентированный контроль. Он построен по принципу зеркальности отражения операций у покупателя и продавца. То есть, если компания заявляет вычет налога, значит ее контрагентом в бюджете должен быть сформирован источник.

Вся электронная налоговая отчетность будет объединена в единый национальный файл в централизованной базе данных ФНС России АСК НДС-2. Использование новых технологий Big Data позволит автоматически сопоставлять данные контрагентов, оперативно выявлять и пресекать незаконную деятельность организаций, не исполняющих свои налоговые обязательства. При этом, по каждому налогоплательщику будет формиро-

ваться налоговая история, и компания, один раз проведя сомнительную операцию, оставит след в системе. Восстановить свою репутацию в глазах налоговых органов и бизнеса такой компании будет очень сложно.[6]

Остаётся надеяться, что принятые меры контрольного характера и усилия законодательных органов по изменению налогового законодательства позволят повысить эффективность налогообложения и соответственно повысить эффективность государственного управления в условиях нестабильности экономической среды.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (части первая и вторая) изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2015 года

2. Инновационный подход к построению контрольной работы налоговых органов/М.Б.Гузаиров, М.К.Аристархова, А.Н.Воронина, М.С.Зуева. -М: 2012. -354 с.

3. Уклонение от уплаты налогов. Проблемы и решения: монография для магистров, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит»/Под ред. И.А. Майбурова, А.П. Кириенко, Ю.Б. Иванова. -М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2013. -383 с.

4. Прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц: исторический аспект, международный опыт, возможность и необходимость возвращения в России. *Бальнин И.В., Тюрина Т.С.* и др. В книге: Социально-экономические проблемы современной российской экономики, Москва, 2013.С. 329

5. www.nalog.ru – официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ

6. www.rnk.ru – журнал «Российский налоговый курьер» 2014, № 24

7. www.nalogkodeks.cbх.ru – журнал «Налоговая политика и практика»

ЕДИНЫЙ КАЗНАЧЕЙСКИЙ СЧЕТ В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Сергиенко Н.С., к.э.н., доцент

Сусякова О.Н., к.э.н., доцент

Калужский филиал Фининиверситета, Калуга

Аннотация: В работе рассмотрена роль единого казначейского счета в платежной системе, практика управления единым счетом бюджета в процессе исполнения бюджета, предложен механизм управления ЕКС через взаимное кредитование бюджетов на основе совершенствования системы бюджетных платежей.

Ключевые слова: платежная система, Федеральное казначейство, единый счет бюджета, единый казначейский счет, система бюджетных платежей.

Бюджетные платежи играют одну из ведущих ролей в национальной платежной системе. Учитывая их масштаб и объем, а также влияние, которое они оказывают на темпы экономического роста и государственную денежно-кредитную политику можно с уверенностью констатировать, что бюджетным платежам как ключевому компоненту национальных платежных систем придается все большее значение в целях повышения обеспечения их безопасности и эффективности.

Чаще всего в научной и экономической литературе используют понятие «государственные платежи». В условиях бюджетной системы Российской Федерации понятие «государственные платежи» имеет расширенное значение, которое включает, помимо федерального уровня, платежи региональных, местных бюджетов, государственных внебюджетных фондов.

В целом государственные платежи делят на три категории:

1) внутриправительственные платежи (переводы между органами Федерального казначейства, межбюджетные трансферты, то есть переводы (транзакции) в региональные и местные бюджеты, государственные внебюджетные фонды);

2) бюджетные ассигнования, выплачиваемые в адрес физических и юридических лиц (на социальное обеспечение населения, в том числе выплату заработной платы, социальных пособий, бюджетные инвестиции, субсидии);

3) платежи в доходы бюджетов бюджетной системы (налоги, сборы, пошлины, взносы, добровольные пожертвования, целевые взносы и другие платежи) от физических и юридических лиц в доходы соответствующих бюджетов.

В этой части Центральный Банк России играет особую роль в бюджетном процессе. Согласно статье 155 Бюджетного кодекса Российской Федерации за ним закреплены функции по обслуживанию счетов бюджетов публично-правовых образований.

Кроме того, в целях разработки сводного прогноза ликвидности банковского сектора в части изменения остатков на бюджетных счетах Банк России анализирует и составляет прогноз платежей по таким группам как, объем зачисления средств на счета по учету средств расширенного бюджета, открытые в Банке России, со счетов, открытых в кредитных организациях, и объем списания средств со счетов по учету средств расширенного бюджета, открытых в Банке России, на счета, открытые в кредитных организациях.

Внутриправительственные платежи осуществляются в безналичном порядке с использованием электронных платежных документов. По данным Центрального Банка России, через систему БЭСП, посредством которой проводятся внутриправительственные платежи, проходит 51% от общего объема платежей органов Федерального казначейства по списанию.

Эффективность таких платежей зависит от механизма функционирования единого казначейского счета (ЕКС) и централизации безналичных платежей.

В настоящее время участниками системы банковских электронных срочных платежей Банка России являются Федеральное казначейство и 80 управлений Федерального казначейства (УФК). При этом 86% счетов органов Федерального казначейства сосредоточено в головных расчетно-кассовых центрах (ГРКЦ) территориальных учреждений Банка России.

Вторую категорию составляют бюджетные ассигнования в адрес юридических и физических лиц. Данные платежи могут осуществляться как с использованием электронных платежных документов, так и бумажной технологии, наличными денежными средствами, на банковские платежные карты. По данным Федерального казначейства за период с 01.01.2009 по 31.12.2010 доля средств, перечисленных из федерального бюджета на банковские платежные карты сотрудников бюджетных учреждений, увеличилась с 50,5 до 68,5%. Соответственно доля средств, выданных наличными денежными средствами, по данным Федерального казначейства на 01.01.2011 составила 31,5%.

В 2011 году Минфин России установил на территории Российской Федерации порядок проведения операций по обеспечению наличными деньгами получателей средств бюджетов, неучастников бюджетного процесса и уполномоченных подразделений с использованием банковских платежных карт, что должно привести к росту объема средств федерального бюджета, перечисляемых из федерального бюджета на платежные карты. С 2015 года Федеральное казначейство запускает новый порядок работы с банковскими картами по обеспечению бюджетными средствами.

К государственным платежам второй категории относится также списание средств с бюджетных счетов, открытых в Банке России, на счета, открытые в кредитных организациях. Его доля в общей сумме списания средств с бюджетных счетов имеет тенденцию к сокращению по причине все большего перехода на кассовое обслуживание исполнения бюджетов, финансирования организаций, не являющихся в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации участниками бюджетного процесса, через счета, открытые в органах Федерального казначейства, финорганов субъектов Российской Федерации (муниципальных образований).

К третьей категории относятся государственные сборы. В последнее время физические лица все больше используют банковские карты для уплаты налогов в бюджеты с терминалов, установленных в банках, и банкоматов. Банком России совместно с Федеральным казначейством и Минфином России создана нормативно-правовая база, позволяющая внедрить электронные технологии при осуществлении платежей в бюджеты по поручению физических лиц без открытия банковского счета. Созданный новый механизм позволяет кредитным организациям направлять в органы Федерального казначейства через телекоммуникационные каналы Банка России информацию из платежных документов физических лиц в элек-

тронном виде, для дальнейшей передачи администраторам доходов бюджетов. Государственные платежи третьей категории включают зачисления на бюджетные счета, открытые в Банке России, со счетов, открытых в кредитных организациях.

До введения казначейского исполнения бюджетов в сфере управления бюджетными средствами основная проблема заключалась в отсутствии механизма централизации финансовых ресурсов бюджета на едином счете и, соответственно, в отсутствии возможности оперативного распоряжения ими [1,3]. В условиях реформы бюджетного процесса и повышения эффективности бюджетных расходов в России особую роль выполняет управление средствами на едином счете бюджета.

Содержание понятия «единый счет бюджета» раскрывается в ст. 6 БК РФ как счет (совокупность счетов для федерального бюджета, бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации), открытый (открытых) Федеральному казначейству в учреждении Центрального банка Российской Федерации отдельно по каждому бюджету бюджетной системы Российской Федерации для учета средств бюджета и осуществления операций по кассовым поступлениям в бюджет и кассовым выплатам из бюджета. В научной литературе исследователи связывают единый счет бюджета с принципом единства кассы [2]. Единый казначейский счет (ЕКС) – технология, реализующая через единый счет бюджета реализацию принципа единства кассы. Эффективный механизм, основанный на ЕКС, позволяет не только ускорить прохождение платежей и сократить бюджетные расходы, но и дает возможность эффективно управлять государственными средствами. Таким образом, улучшить функционирование государственных платежей, а это, по большому числу, касается первой категории – внутриправительственных платежей, может технология единого казначейского счета.

Полноценный ЕКС обладает тремя признаками:

- 1) контроль над правительственными денежными потоками, поступающими на счета или исходящими из этих банковских счетов;
- 2) отсутствие иных правительственных агентств, которые могут обслуживать банковские счета вне контроля казначейства;
- 3) всеобъемлющая консолидация правительственных денежных ресурсов, включающая в себя все правительственные денежные ресурсы, – как бюджетные, так и внебюджетные.

Целями создания ЕКС выступают обеспечение эффективного контроля над правительственными кассовыми остатками на счетах; минимизация расходов по переводам средств и расходов на обслуживание государственного долга; ускорение сроков доведения средств до участников и неучастников бюджетного процесса.

Существуют две модели реализации ЕКС. При централизованной модели все поступления в бюджет и выплаты из бюджета осуществляются с одного (единого) центрального счета казначейства. При децентрализованной модели, кроме основного счета казначейства, допускается открытие и использование других счетов для государственных агентств и ведомств,

однако остатки по всем этим счетам в конце дня переносятся на основной счет казначейства. В России функционирование ЕКС осуществляется следующим образом: все казенные, бюджетные и другие учреждения, если это установлено законодательством Российской Федерации, имеют лицевые счета в органах Федерального казначейства или финансовых органах субъектов Российской Федерации (муниципальных образований) и соответственно не имеют счетов в учреждениях Банка России или кредитных организациях. Финансовым органам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований также открыты лицевые счета в органах Федерального казначейства. Единый казначейский счет Федерального казначейства открыт в ОПЕРУ-1 Банка России. Можно сказать, что в настоящее время в России существует децентрализованная модель. Однако ее отличие от общепринятой децентрализованной модели заключается в том, что счета государственным агентствам и ведомствам в банковской системе не открываются. При этом остатки средств на счетах, открытых УФК, ежедневно перечисляются (собираются) на ЕКС.

В течение месяца налоговые и неналоговые платежи поступают, как правило, в следующем режиме: 15 числа – страховые взносы в государственные внебюджетные фонды; 20 числа – налог на добавленную стоимость; 25 числа – налог на добычу полезных ископаемых; 28 числа – налог на прибыль. Доходы и расходы государства отражают поступления денежных средств в бюджет и выплаты из бюджета, за исключением средств, являющихся источниками финансирования дефицита бюджета, в то время как государственные платежи являются действием, посредством которого поступают денежные средства в доход бюджета или осуществляются выплаты за счет средств бюджета. В связи с этим количество и объем государственных платежей отличаются от расходов бюджета и в определенной степени отражают уровень организации таких платежей, их порядок проведения и даже эффективность. Чем в меньшей степени объем платежей по списанию превосходит расходы бюджета, тем эффективнее и проще работает система обеспечения государственных платежей.

В связи с изложенным в настоящее время стоит задача оптимизировать потоки государственных платежей, сделать их эффективными, быстрыми с наименьшими затратами. Улучшить функционирование государственных платежей (в основном это касается первой категории – внутриправительственных платежей) может эффективный механизм, основанный на ЕКС, который позволяет не только ускорить прохождение платежей и сократить, таким образом, расходы, но и дает возможность эффективно управлять государственными средствами. Реализация данной технологии позволит продолжить работу наиболее эффективным способом с ликвидностью единого счета бюджета.

Целью управления ликвидностью является обеспечение качественно-го и эффективного управления бюджетными средствами, направленного на безусловное исполнение денежных обязательств публично-правового образования по мере наступления сроков платежей по ним. Управление лик-

видностью обеспечивает необходимый минимальный уровень денежных средств на едином счете, и в конечном итоге – экономию бюджетных средств и снижение долговой нагрузки бюджета. Важнейшими элементами управления ликвидностью, актуальными для реализации в России, на наш взгляд, являются:

- консолидация всех государственных средств на едином счете;
- установление режима счетов, позволяющих проводить в системе банка сальдирование остатков;
- планирование кассового исполнения бюджетов на всех уровнях и всеми участниками бюджетной системы;
- привлечение средств для оплаты денежных обязательств (государственный долг) во взаимосвязи с планируемым состоянием единого счета;
- размещение временно свободных бюджетных средств для получения дополнительных поступлений в бюджет, в том числе сокращающих государственный (муниципальный) долг.

Совершенствование системы бюджетных платежей направлено на изменение статуса Федерального казначейства в платежной системе. В 2017 г. должен быть осуществлен перевод всех расчетных операций Федерального казначейства через один счет, открытый Федеральному казначейству в платежной системе Банка России (корреспондентский). Это позволит говорить о создании в 2017 г. централизованной модели функционирования ЕКС. Очевидно, что порядок проведения государственных безналичных платежей зависит от платежной инфраструктуры. В этой связи переход к централизованной модели ЕКС может быть осуществлен только в 2017 году. На промежуточном этапе необходимо будет, используя функциональные возможности системы БЭСП, обеспечить возможность проведения платежей Федерального казначейства и его территориальных органов с их банковских счетов в рамках общей ликвидности. Концентрация средств на едином счете Федерального казначейства позволит внедрить механизм взаимного кредитования публично-правовых образований через органы Федерального казначейства [4].

Оптимизировать систему сбора платежей в бюджетную систему можно и посредством расширения использования платежных карт, за счет развития дистанционного банковского обслуживания и системы мобильных платежей. Это позволит решить проблему мобилизации доходов бюджетов в тех регионах, где отсутствуют структурные подразделения кредитных организаций.

Литература

1. Балынин И.В. Комплексная оценка рисков несбалансированности региональных бюджетов в субъектах Российской Федерации Приволжского федерального округа // Научное обозрение. - 2014.-№ 5. С.221-226.
2. Сергиенко Н.С. Повышение эффективности казначейского исполнения территориальных бюджетов в Российской Федерации. Диссерт. на соиск. уч.степ. к.э.н. М. 2010.

3. Сергиенко Н.С. К вопросу о сущности казначейского исполнения бюджетов // Финансы. – 2006. – № 11.

4. Сергиенко Н.С. Банковские технологии Федерального казначейства // Двадцатые Апрельские экономические чтения: Материалы международной научно-практической конференции / Под ред. д.э.н., проф. В.В. Карпова и д.э.н., проф. А.И. Ковалева. – Омск: РОФ «ФРСР», 2014. – С.102.

5. Официальный сайт Федерального казначейства. – Режим доступа <http://www.roskazna.ru>

ЭМИССИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ КАК СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕФИЦИТА БЮДЖЕТА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Мигел А.А., к.э.н., доцент
Полярина Е.М., ст. преподаватель
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрена практика покрытия дефицита регионального бюджета путем выпуска облигационных займов. Представлена динамика государственного долга, сделаны выводы о нарастании финансовых проблем региона, несмотря на его позиционирование как успешного.

Ключевые слова: дефицит бюджета региона, структура государственного долга, эмиссия ценных бумаг, облигационные займы.

Одним из способов покрытия дефицита региональных бюджетов, реализации инвестиционных программ, ослабления зависимости от федеральных дотаций является выпуск региональных облигационных займов. Практика показывает, что регулярная эмиссия ценных бумаг в сочетании с бюджетными мероприятиями и использованием целевых кредитных линий, способна существенно улучшить финансовую ситуацию в регионах. Дефицит бюджетов российских регионов по итогам 2013 года составил 673 млрд. руб. (около 1% ВВП). Исполнение бюджета Калужской области, как правило, осуществляется с дефицитом (см. Таблицу 1).

Сумма прошлых бюджетных дефицитов за вычетом бюджетных излишков образует государственный долг. В 2000г. государственный долг Калужской области был сформирован в основном за счет бюджетных ссуд и государственных гарантий в виде отсроченных централизованных кредитов. В связи с осуществлением в 2006 г. заимствований и предоставлением государственных субсидий структура государственного долга существенно изменилась.

Таблица 1 – Основные показатели бюджета Калужской области, млн. руб.

Показатели	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.
Доходы – всего	5353,2	2953,2	28166,1	33425,3	38074,1	38086,4
Расходы - всего	5566,4	3048,2	30620,2	35530,5	40972,3	42236,1
Дефицит	213,2	95,0	2454,1	2105,1	2898,2	4149,7

Источник: [http:// www.admoblKaluga.ru](http://www.admoblKaluga.ru)

Эмиссия ценных бумаг в Калужской области была инициирована в 2004-2011 годах. Результаты проведенных эмиссий наряду с данными по изменению уровня государственного долга приведены в таблице 2.

Таблица 2– Динамика уровня государственного долга по облигациям в Калужской области, млн. руб.

Обязательства / год	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.
Долг на начало года	1 600	2 187, 4	2 605	2 284	2 380
Погашение	300	0	321	860	1 080
Привлечение	887,4	417,6	0	956	2 500
Долг на конец года	2 187,4	2 605	2 284	2 380	3 800
Процентные платежи	723, 6	609, 3	415,4	319, 8	734, 6

Источник: [http:// www.admoblKaluga.ru](http://www.admoblKaluga.ru)

В декабре 2007 года был погашен первый выпуск государственных облигаций Калужской области, размещенный в 2004 году. Впоследствии эмиссия ценных бумаг производилась 4 раза в 2007, 2008, 2010 и 2011 годах. Остановимся подробнее на последней эмиссии ценных бумаг Калужской области.

Генеральным агентом по выпуску, размещению, обращению и погашению государственных облигаций Калужской области 2011 года являлось Открытое акционерное общество Банк «Открытие». Эмиссия государственных облигаций была проведена с использованием системы торгов ЗАО «Фондовая биржа» ММВБ».

Облигации выпущены в количестве 2,5 миллиона штук со сроком обращения 1820 дней в форме документарных ценных бумаг на предъявителя с фиксированным купонным доходом и амортизацией долга с обязательным централизованным хранением глобального сертификата и учетом прав на облигации. Таким образом, объем заимствований составил 2500000 тыс. руб.

Решение об эмиссии предусматривает выплату купонного дохода с 1 по 16 купонным периодам в размере 8,2%, с 17 по 20 купонные периоды – 8,1%. Частота выплат купонного дохода - 4 раза в год. 22 августа 2011

года - состоялась выплата первого купона в сумме 51 100 тыс. рублей. Погашение номинальной стоимости облигаций осуществляется амортизационными частями в даты, совпадающие с датами выплаты купонных доходов за 16 и 20 купонные периоды:

- Дата погашения первой амортизационной части - 50% номинальной стоимости облигаций – 21 мая 2015 года;
- Дата погашения второй (последней) амортизационной части - 50% номинальной стоимости облигаций – 19 мая 2016 года.

Решением совета директоров ценные бумаги Калужской области, выпущенные в 2011 году, были включены в Ломбардный список Банка России. Также в него входили ценные бумаги региона, выпущенные в 2006 и 2007 годах.

В 2011 году в общем объеме государственного долга Калужской области обязательства в форме заимствований, осуществляемых путем выпуска государственных ценных бумаг Калужской области, составили всего 14,7%, (вместо 53,5% в 2006г.), кредиты от кредитных организаций – 24,5%, кредиты от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации – 12,2%, государственные гарантии Калужской области – 48,7%.

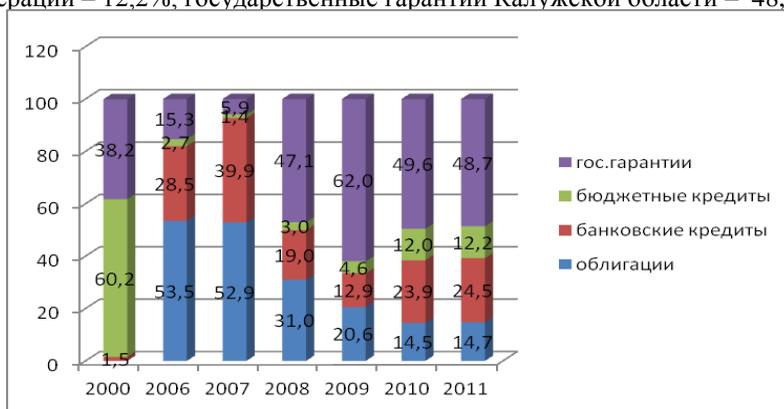


Рисунок 1 - Структура государственного долга Калужской области (%)

Оптимизация структуры государственного долга Калужской области, а также рост собственной доходной базы позволили снизить долговую нагрузку на областной бюджет с 77,38% в 2010 году до 73% в 2011 году.

В 2011 году проведены мероприятия по присвоению кредитного рейтинга Калужской области. Международным рейтинговым агентством Fitch Ratings присвоены долгосрочные рейтинги в иностранной и национальной валюте на уровне «ВВ», краткосрочный рейтинг в иностранной валюте «В» и национальный долгосрочный рейтинг «А+(rus)». Прогноз по национальному долгосрочному рейтингу Калужской области – «Стабильный», что привело к снижению процентной ставки по доходности в 2011 году на 0,1п.п. с 8,2 до 8,1%.

Практика своевременного погашения основного долга и процентных платежей подкрепляет репутацию региона как надежного дебитора, тем самым, позволяя и в дальнейшем снижать ставку доходности по выпускаемым объемам ценных бумаг. В сентябре 2014г. рейтинговое агентство РИА Рейтинг присвоило облигациям Калужской области рейтинг «АА» (очень высокий уровень надежности). В марте 2015г. рейтинговое агентство Fitch Ratings подтвердило рейтинг Калужской области на уровне «ВВ», прогноз стабильный.

В 2012 году были погашены долговые обязательства на сумму 1 000 млн. руб., а в 2013 году - на сумму 300 млн. руб., что позволило достичь запланированного уровня долга к началу 2014 года.

Планировалось уменьшить долг до уровня в 2 500 млн. руб. к 2014 году и эта цель согласно сведениям об объеме государственного долга на 01.01.2014г. была достигнута. Погашение оставшихся облигаций планируется осуществить в 2015-2016 годах равномерными платежами по 1 250 млн. руб. без привлечения дополнительных средств за счет ценных бумаг.

Несмотря на то, что долговая нагрузка Калужской области на достаточно высоком уровне (отношение госдолга к собственным доходам составляет 0,77), по мнению Правительства, острой необходимости в размещении займа нет, так как регион имеет высокий уровень ликвидности, подкрепляемый ростом собственных доходов бюджета. График погашения долга до 2019 года планируется исполнить своевременно и в полном объеме.

Реализация плановых решений во многом зависит от интенсивности влияния на ситуацию в регионе множества объективных и субъективных факторов, в том числе макроэкономических. В 2015 году Министерство финансов РФ ориентировано на сокращение расходов федерального бюджета больше чем на 10%. Минимизировать дефицит доходов РФ планируется только к 2017 г., при условии, что цена на нефть установится на уровне не ниже 70 долл. за баррель.

В сложных макроэкономических условиях сохранить региональные приоритеты не всегда возможно.

Государственный долг Калужской области и входящих в него муниципальных образований увеличивается в среднем на 1 млрд. рублей в месяц. Суммарный долг области составляет более 21 млрд. рублей. Учитывая, что население Калужской области составляет 1004 544 человек (2014г.), каждый калужанин должен 21 тысячу рублей. Больше, чем у Калужской области долгов у Белгородской, Тверской и Рязанской области в ЦФО, однако там долг накапливался постепенно. Между тем, Калужскую область позиционируют как самую динамично развивающуюся экономику региона в России.

По данным Калугастат, дефицит областного бюджета в 2014 году составил 5,163 млрд. руб., или 11,4% от расходов. Доходы были запланированы на уровне 44,379 млрд. руб., а исполнены в объеме 40,227 млрд. руб. (на 9,4% меньше). Расходы были запланированы на уровне 49,962

млрд. руб., а исполнены в объеме 45,39 млрд. руб. (на 9,2% меньше). Уменьшено финансирование по программам «Обеспечение доступным и комфортабельным жильем и коммунальными услугами», «Чернобыль», «Развитие дорожного хозяйства Калужской области», «Семья и дети» и другим. Уменьшено финансирование социального обеспечения на селе. Не предусмотрено финансирование строительства социального жилья.

Финансово-экономических проблем в регионе становится все больше, что требует формирования и реализации программы оптимизации доходов, расходов, государственного долга исключительно на основе серьезного научного обоснования.

Литература

1. Официальный портал органов власти Калужской области: <http://www.admoblkaluga.ru/>
2. <http://docs.cntd.ru/document/972211366>
3. <http://docs.cntd.ru/document/972211366>
4. Косихина О.П., Сергеенко Н.С. Реализация долговой политики Калужской области//Научное обозрение, №9-1, 2014. – с. 141-142
5. Информационный меморандум, Калужская область 34005, 2011
6. Черкасова Е. Государственный долг Калужской области и модернизация региона//«Рынок ценных бумаг», №12, 2010 (18-22)

О НАЛОГОВОМ МОНИТОРИНГЕ КАК НОВОЙ ФОРМЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Васюченкова Л.В., к.э.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе проведен критический анализ изменений налогового законодательства России с 01.01.2015г. в части введения в налоговые правоотношения института налогового мониторинга как новой формы налогового контроля.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговый мониторинг, горизонтальный мониторинг, крупнейшие налогоплательщики.

В современных экономических условиях для оптимизации возникающих в сфере налогообложения взаимоотношений государства с бизнесом на передний план выходит решение проблемы рационального налогового контроля, не ущемляющего интересы законопослушных налогоплательщиков.

Такая организация финансовых взаимосвязей государства и налогоплательщиков предполагает повышение заинтересованности последних в соблюдении налогового законодательства и защищенности от излишних

обременении и издержек, связанных с налоговым контролем.

Особая роль налогового контроля в системе государственного финансового контроля определяется значимостью налоговых платежей в формировании централизованных денежных фондов государства. И с этих позиций, фискальная функция всегда являлась доминирующей функцией налогового контроля.

Предварительный же налоговый контроль, посредством которого реализуется его профилактическая функция, все еще носит вспомогательный характер в работе налоговых органов России.

Между тем, именно мероприятия предварительного налогового контроля способствуют формированию мировоззрения законопослушного налогоплательщика и поэтому обладают большим потенциалом для пополнения доходной части бюджетов всех уровней [3].

Это обусловило необходимость поиска и разработки новых форм налогового контроля, в рамках реализации которых ФНС России на основе зарубежного опыта была сформирована система постоянного расширенного информационного взаимодействия налоговых органов с субъектами крупнейшего бизнеса. В основу такого взаимодействия была положена концепция «горизонтального мониторинга», успешно применяемая в Нидерландах, США, Великобритании, Франции, Германии и ряде др. развитых стран.

Как указывается в исследовании Организации экономического развития и сотрудничества (июль 2007 г.), в основе подхода налоговых администраций по расширенному взаимодействию лежит стимулирование налогоплательщика самостоятельно исполнить обязанность по уплате налогов [5].

В 2012-2013 гг. практическое внедрение «горизонтального мониторинга» было апробировано ФНС России в рамках пилотного проекта путем заключения соглашений с такими крупнейшими налогоплательщиками, как ОАО «Северсталь», ОАО «РусГидро», ОАО «Мобильные телесистемы», иностранной организацией «Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В. и ОАО «Интер РАО ЕЭС».

Итоги проведенного эксперимента отражены в докладе Минфина России "О результатах и основных направлениях деятельности Министерства финансов Российской Федерации на 2014 год и плановый период 2015 - 2017 годов", текст которого размещен на его официальном сайте в сети Интернет.

Как говорится в вышеназванном докладе, «целью указанного пилотного проекта является представление налогоплательщиками в налоговые органы информации о налоговом и бухгалтерском учете, бизнес-процессах, системах внутреннего контроля в целях предварительного согласования налоговых обязательств. ... Возможность заранее спрогнозировать и установить налоговые риски повышает уровень соответствия добросовестных налогоплательщиков требованиям налогового законодательства. Это в свою очередь позволит ФНС России качественно исполнять

процедуры налогового администрирования и обеспечивать стабильный уровень государственных доходов» [2].

До 1 января 2015г. тремя основными формами налогового контроля являлись налоговый учет налогоплательщиков, налоговые проверки и оперативно-бухгалтерский учет налоговых обязательств налоговыми органами в карточках расчета с бюджетом.

В связи с тем, что эксперимент показал эффективные результаты, в 2014г. был разработан и внесен на рассмотрение Государственной Думы РФ проект федерального закона о внесении в Налоговый кодекс РФ (далее – НК РФ) изменений в части введения в налоговые правоотношения института налогового мониторинга как новой формы налогового контроля. По итогам его рассмотрения был принят Федеральный закон от 04.11.2014г. №348-ФЗ "О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса РФ" (далее - Федеральный закон №348-ФЗ), вступивший в силу с 01.01.2015 года.

С заявлением о проведении налогового мониторинга в налоговые органы не позднее 1 июля 2015г. могут обратиться не все организации, а только одновременно соответствующие трем условиям: по объему совокупной суммы основных федеральных налогов (не менее 300 миллионов рублей), суммарному объему доходов (не менее 3 миллиардов рублей) и совокупной стоимости активов (не менее 3 миллиардов рублей) по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности [1]. То есть, это - даже не все крупнейшие налогоплательщики, а представители лишь самого крупного бизнеса России. Например, в Калужской области по предварительным данным таким критериям соответствуют лишь 7 организаций – крупнейших налогоплательщиков.

Проведение налоговыми органами налогового мониторинга начнется с 1 января 2016 г., а в отношении участников консолидированных групп налогоплательщиков - с 1 января 2017 года.

Суть налогового мониторинга, как нового элемента системы предварительного налогового контроля, согласно Федеральному закону №348-ФЗ, состоит в том, что налоговый орган в режиме реального времени онлайн посредством удаленного доступа к учетным системам налогоплательщика знакомится с его документами бухгалтерского и налогового учета и может проверять правильность и своевременность отражения им хозяйственных операций с точки зрения налоговых последствий.

То есть, все спорные вопросы налогообложения могут оперативно разрешаться в интерактивной форме информационного взаимодействия между налоговым органом и налогоплательщиком еще до отражения в налоговом учете или даже до совершения спорных хозяйственных операций.

И одним из инструментов такого своевременного реагирования и предупреждения осуществления налогоплательщиком рискованных операций является мотивированное мнение, составляемое налоговым органом, как по собственной инициативе, так и по запросу организации. В случае несо-

гласия с мотивированным мнением налогоплательщику предоставляется право на проведение взаимосогласительной процедуры.

Таким образом, применение налогового мониторинга направлено на профилактику налоговых правонарушений и призвано повысить уровень добровольного исполнения налогоплательщиками налогового законодательства, снизить риски неопределенности и претензионной составляющей налоговых взаимоотношений.

В основу налогового мониторинга в НК РФ положены принципы законности, добровольности, взаимного доверия, открытости, прозрачности ведения бизнеса, конфиденциальности информации, согласованности действий, предварительного регулирования и последовательности принимаемых решений.

Внедрение в повседневную практику этих принципов преследует формирование качественно новой модели взаимодействия налоговых органов с бизнесом.

Интерактивно взаимодействуя друг с другом в процессе налогового мониторинга, субъекты налогового контроля (налоговый орган и налогоплательщик) погружаются в реальную атмосферу делового взаимовыгодного сотрудничества, что содействует установлению между ними партнерских отношений, устраняющих негативное отношение налогоплательщика к налоговым органам.

К преимуществам применения налогового мониторинга для налогоплательщиков можно отнести минимизацию налоговых рисков, возможность оперативного разрешения возникающих налоговых спорных ситуаций, освобождение от проведения выездных и камеральных налоговых проверок. И хотя в ряде установленных в НК РФ случаев налоговые проверки все-таки могут быть проведены, однако применение налогового мониторинга заметно сокращает количество мероприятий налогового контроля, а значит - излишнюю административную нагрузку на бизнес, трудозатраты на обслуживание налоговых проверок, судебные издержки в связи с сокращением налоговых споров.

Повышение стабильности налоговой системы, уменьшение риска применения налогоплательщиками различных схем уклонения от налогообложения, снижение затрат на налоговое администрирование являются главными преимуществами реализации налогового мониторинга для государства.

Поэтому представляется, что со временем налоговый мониторинг целесообразно будет распространить на всех крупнейших налогоплательщиков России, соблюдая принцип добровольности его применения.

Однако установленный порядок проведения налогового мониторинга все же уже сейчас нуждается в дальнейшем совершенствовании. Так, НК РФ не урегулированы порядок продления режима мониторинга, а также ситуация, когда взаимосогласительная процедура не дала желаемого результата.

Полагаем, что применение налогового мониторинга способствует

формированию и развитию качественно нового уровня взаимодействия налоговых органов с налогоплательщиками, смещению акцента с фискальной функции налогового контроля на профилактическую и обеспечению оптимального сочетания фискальной и превентивной направленности налогового контроля.

В конечном итоге это должно позитивно отразиться на своевременном наполнении бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ налоговыми доходами в объемах, причитающихся государству в соответствии с нормами налогового законодательства.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации – часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ, часть вторая от 5 августа 2000 года № 118-ФЗ (с изм.).
2. Доклад Минфина России "О результатах и основных направлениях деятельности Министерства финансов Российской Федерации на 2014 год и плановый период 2015 - 2017 годов" http://minfin.ru/common/upload/library/2014/04/main/Rash_kolleg_2014
3. Васюченкова Л.В. Совершенствование налогового контроля при применении упрощенной системы налогообложения: дис. на соискание ученой степени к.э.н.: 08.00.10; Всероссийская государственная налоговая академия Министерства финансов РФ. – М., 2010. С. 14.
4. Чистякова Л. Налоговый мониторинг - новая форма налогового контроля в РФ // Налоговый вестник, 2014, № 12.
5. OECD, Tax Intermediaries Study Working Paper 6 – The Enhanced Relationship. URL: www.oecd.org/dataoecd/59/61/39003880.pdf.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Иванихин А.А., к.филос.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В статье анализируется современное состояние безработицы в Российской Федерации, представлены основные направления решения проблемы занятости населения. Автором определены технологии решения проблемы безработицы, среди которых принятие антикризисных мер правительства; проведение опережающего обучения работников, подлежащих восстановлению; повышение качества жизни населения области; предоставление работникам и работодателям необходимой информации о положении на рынке труда; переселение в другие районы, нуждающиеся в рабочей силе и др.

Ключевые слова: занятость, безработица, трудоустройство, служба занятости населения, эффективные методы управления в сфере занятости населения, категории безработных.

Одной из функций органов исполнительной власти на всех уровнях является регулирование занятости населения, поиск путей снижения безработицы и сглаживание ее последствий. Реализация всех этих функций осуществляется посредством политики занятости. Политика занятости — это совокупность мер прямого и косвенного воздействия на социально-экономическое развитие общества в целом и каждого его члена в отдельности и мероприятий, направленных на улучшение распределения рабочей силы и поддержание эффективной занятости.

Безработица в России на протяжении последних лет имела тенденции к снижению. На начало 2011 года она составляла 7,8%, в настоящее время — около 5,3%. В начале 2014 года безработица держалась на том же уровне, что в последние месяцы 2013 года, к лету 2014 г. наблюдался небольшой спад и подъем уровня безработицы к концу 2014 года.

Уровень безработицы на ноябрь 2014 года по данным Федеральной службы государственной статистики составляет 5,2%. При расчете безработицы учитывается численность экономически активного населения, которая на ноябрь 2014 года составила 75,5 млн. человек, или более 53% от общей численности населения страны

Министерство труда ожидает увеличение количества зарегистрированных безработных в 2015 года на 650 тыс. человек, сообщает РБК со ссылкой на источники. Но поддержка в бюджет заложена только на 950 тыс., вместо возможных 1,6 млн. Увеличение числа официальных безработных приведет к увеличению расходов, которые могут составить дополнительные 33,7 млрд руб. Между тем безработица в России начала ускоряться: с 26 ноября по 24 декабря 2014 года число официально зарегистрированных безработных увеличилось на 6,3%. Годом ранее за тот же период их число выросло на 2,8%, говорят чиновники со ссылкой на представленные к пятничному совещанию у премьер-министра данные Минтруда. За декабрь численность работников, предполагаемых к высвобождению, выросла на 13,5%. Годом ранее наблюдался рост на 4%. По данным Росстата, уровень безработицы в ноябре 2014 года составил 5,2%. Согласно прогнозу Минэкономразвития, по итогам всего года показатель должен вырасти до 5,5%, а в 2015 году — увеличиться до 6,4%.

Самый низкий уровень безработицы, по методологии Международной организации труда, по данным обследования населения по проблемам занятости, отмечается в Центральном федеральном округе, самый высокий — в Южном федеральном округе. Кризис обуславливает падение спроса на многие товары (металлургическое и химическое сырье и полуфабрикаты, углеводородное топливо и т.д.). Это влечёт за собой как сокращение закупок соответствующей продукции, так и заметное снижение цен на неё. Повсеместно начались увольнения, хотя ещё не массовые, но,

бесспорно, заметные. Широкое распространение получило сокращение заработной платы. На первых порах наибольшие потери несёт так называемый средний класс, прежде всего банковские и конторские служащие.

Действительно, сегодня безработных становится все больше и больше. Ежедневно на биржу труда обращается больше 5 тыс. человек. Но еще больше людей подыскивает работу самостоятельно.

Рост количества безработных набирает обороты каждый день, а не волнами, как прогнозировали эксперты.

Для сокращения безработицы в стране и ее отдельных регионах необходимо осуществить комплекс практических мер: как изменение структуры экономики, продуманное размещение новых предприятий и учреждений, расширение социальной инфраструктуры, увеличение учебных заведений, усиление партнерства государства, работодателей, профсоюзных организаций и, естественно, активизации деятельности самого безработного в решении проблем занятости.

В то же время в трудоизбыточных районах страны для обеспечения занятости населения следует открывать (в первую очередь в сельской местности, в малых и средних городах) небольшие предприятия и производства по переработке и хранению сельскохозяйственной продукции, изготовлению строительных материалов и товаров народного потребления из местного сырья и отходов производства, а также предприятия и организации сферы обслуживания.

Региональные особенности безработицы определяются структурой производительных сил и их изменением, территориальным распределением труда, уровнем социально-экономического развития на момент формирования рынка труда, имеющимися различиями в социально-демографическом производстве и деятельностью административно-управленческих институтов, занимающихся решением проблем занятости [1].

Очевидно, чем более оперативный и кратковременный характер носит та или иная проблема занятости, тем выше вероятность использования прямого административного воздействия.

Для борьбы с безработицей можно внести следующие предложения:

- необходимо насыщение рынка труда необходимой информацией;
- помощь, оказываемая безработным должна быть дифференцированной и при ее оказании необходимо учитывать принцип индивидуальности;

- основное внимание должно быть уделено созданию необходимых экономических, организационных и правовых предпосылок для привлечения инвестиций (в том числе зарубежных) с целью реконструкции, модернизации и технического перевооружения действующих производств,

- более эффективно использовать основные производственные фонды и рабочие места,

-постоянно снижать доли малоквалифицированного ручного труда, особенно в строительстве и сельском хозяйстве, сокращать число малоприятных рабочих мест с тяжелыми и вредными условиями труда.

Важнейшим условием реализации эффективной политики занятости населения на рынке труда является становление и развитие социального партнерства. Формирование партнерских отношений, в полной мере отвечающих требованиям рынка труда, достаточно сложная проблема, что подтверждается и мировым опытом.

Создаваясь в течение достаточно длительного периода, система социального партнерства в странах с развитой рыночной экономикой представляет собой широкий комплекс мер, регулируемых специальным законодательством, и охватывающий не только сферу трудовых отношений, но и иные области, где интересы различных групп пересекаются в одной сфере.

Забота государства о достижении в стране наиболее полной и эффективной занятости как важной социальной гарантии для экономически активного населения является важнейшим аспектом государственного регулирования рынка труда, механизм формирования которого будет постоянно совершенствоваться применительно к новым условиям развития многоукладной экономики, структурной перестройки производства, формирования эффективной социальной политики.

Эффективность организационных мер социальной защиты безработных зависит от разновидностей инфраструктуры рынка рабочей силы, которая предполагает наличие институциональных структур для организации взаимодействия работодателей и наемных работников по защите коллективных интересов тех и других. Такими организациями могут быть профсоюзы, ассоциации предпринимателей, союзы арендаторов, а также организации государственного посредничества в вопросах социального партнерства.

Организация временного трудоустройства безработных граждан, испытывающих трудности в поиске работы, направлена на обеспечение права граждан на труд, на вознаграждение за труд и удовлетворение потребностей в работе и заработке, а также сохранение мотивации к труду. Временное трудоустройство предполагает социально-трудовую адаптацию безработных граждан, испытывающих трудности в поиске работы, ориентированную на оказание адресной поддержки при трудоустройстве с учетом особенностей каждой категории безработных граждан, участвующих в работах.

Финансирование мероприятий по организации временного трудоустройства безработных граждан, испытывающих трудности в поиске работы, и создание временных рабочих мест осуществляется на основании договоров, заключенных между центром занятости населения и организацией – работодателем [2].

Виды временных работ:

- бытовое обслуживание населения;
- делопроизводство в учреждениях государственного управления;
- проведение и обслуживание культурно-массовых общественным мероприятий (перепись населения, праздники, фестивали, спортивные соревнования и т.д.);
- распространение газет, лотерейных билетов и рекламной продукции, участие в социологических опросах;
- социальная работа;
- благоустройство и озеленение территорий;
- строительство и реконструкция жилищного фонда, объектов социально-культурного назначения, восстановление историко-архитектурных памятников и заповедных зон;
- эксплуатация жилищно-коммунального хозяйства, включая благоустройство дворовых территорий и уборку подъездов домов;
- другие доступные виды трудовой деятельности.

Для повышения эффективности и производительности труда, для адаптации к кризису и повышения конкурентоспособности предприятия должны освободиться от излишней и неэффективной занятости. Этот процесс объективен. Сохранение неэффективных рабочих мест «бьёт», прежде всего, по самим работникам, сохраняя неопределённость их перспектив, снижая доходы, не давая им повысить свою квалификацию и найти более достойное рабочее место.

Правительство Российской Федерации продолжает осуществлять свою деятельность, исходя следующих приоритетов.

Первый приоритет – выполнение в полном объеме социальных обязательств государства перед населением и развитие человеческого потенциала.

Второй приоритет – сохранение и развитие промышленного и технологического потенциала для будущего роста.

Деятельность Правительства Российской Федерации в этой сфере будет направлена на создание условий для существенного повышения эффективности российских предприятий. При этом помощь государства не будет подменять ответственность бизнеса. На поддержку вправе рассчитывать лишь те предприятия, которые ориентированы на обновление, рост эффективности и продвижение на рынок конкурентоспособной продукции, но сегодня испытывают временные трудности в связи с недостатком кредитов и снижением спроса. Для сохранения важнейших производств государство готово напрямую входить в капиталы компаний.

Третий приоритет - активизация внутреннего спроса на российские товары как основы для восстановления экономического роста. Правительство Российской Федерации предпримет усилия, чтобы компенсировать сжатие рынков, ослабить зависимость от внешних факторов, максимально эффективно задействовать внутренние ресурсы.

Четвертый приоритет – стимулирование инноваций и структурная перестройка экономики.

Российская экономика должна выйти из кризиса обновленной, более сильной и современной.

Пятый приоритет – создание благоприятных условий для экономического подъема за счет совершенствования важнейших рыночных институтов, снятие барьеров для предпринимательской деятельности.

Будут осуществлены мероприятия по развитию конкуренции и совершенствованию антимонопольного регулирования. Сокращены избыточные полномочия органов исполнительной власти по контролю за предпринимательской деятельностью. Уменьшен перечень товаров и услуг, подлежащих обязательной сертификации. Активизирована работа по предотвращению и пресечению действий коррупционного характера.

Особое внимание будет уделено поддержке и стимулированию развития малого и среднего предпринимательства. Будет предложен комплекс мер по снижению налоговой нагрузки на малый бизнес, расширению доступа субъектов малого предпринимательства к государственным закупкам. Определены льготные арендные ставки при аренде федерального имущества малыми и средними компаниями.

Шестой приоритет – формирование мощной финансовой системы как надежной основы для развития национальной экономики.

Банковская система должна стать более эффективной, очищенной от проблемных кредитных учреждений.

Седьмой приоритет - обеспечивает макроэкономической стабильности, сохранение доверия российских и иностранных инвесторов.

Правительство Российской Федерации будет проводить ответственную макроэкономическую политику, предполагающую устойчивость обменного курса рубля и снижение инфляции.

Будут предприниматься усилия по сдерживанию роста цен на товары первой необходимости и тарифов на услуги жилищно-коммунального хозяйства.

Будут реализованы меры, направленные на сокращение бюджетного дефицита. Предстоит осуществить комплекс мероприятий по реструктуризации и оптимизации расходных обязательств, усилению целевого характера и повышению эффективности бюджетных расходов. В рамках денежной политики Правительством Российской Федерации и Банком России будут реализованы меры по снижению процентных ставок и стимулированию роста сбережений населения.

Основными индикаторами оптимального развития рынка труда являются:

- обеспечение управления процессами перераспределения трудовых ресурсов в соответствии с требованиями экономики;
- повышение сбалансированности спроса и предложения рабочей силы;
- постоянное сокращение скрытой безработицы;
- рост продуктивности существующих рабочих мест.

В решении совокупности проблем, с которыми сталкивается специалист службы занятости, вступая во взаимодействие с безработными, выделяются несколько разных подходов.

Первый подход – гуманитарный. Его характерную особенность можно кратко сформулировать, используя известную фразу «Клиент всегда прав». В данном случае речь идет о посетителе службы занятости. Для организации практической работы специалиста службы занятости это означает не установленный временной интервал приема посетителя и психологическое обслуживание (снятие стрессового состояния, в котором находится подавляющее большинство безработных).

Второй подход – формальный. В данном случае имеется в виду строгое и формализованное отношение к посетителям службы занятости. Такой подход базируется на предположении, что все безработные, не устроившиеся на работу при наличии любых вакансий, просто не хотят работать.

Третий подход - функциональный. Он основывается на оптимальном сочетании гуманистических и формализованных моментов в рамках действующего законодательства. Применительно к взаимоотношениям безработного и службы занятости это означает, что фиксированное время на прием специалистом посетителя (ищущего работу или безработного) не исключает их психологического взаимодействия [3].

Помощь, оказываемая службой занятости, не может быть одинаковой для всех безработных. Разные стратегии разрешения кризисной ситуации потери работы, выбираемые индивидами, определяют меру участия службы занятости в психологической адаптации безработных. Степень адаптивности (приспособленности) социального поведения безработного можно оценить по тому, чувствует ли он себя жертвой или хозяином положения, в котором находится. Характер процесса принятия решения о смене профессии обусловлен интегральным личностным свойством, отражающим степень ее социализации, сформированными нормами и принципами социального поведения.

Литература

3. Елеев Л., Сабанов Р. Служба занятости в условиях диспропорции регионального рынка труда// Служба занятости.-2010.-№3.
4. Капешов А.В. Проблемы предотвращения массовой безработицы в России//Вопросы экономики.-2009.-№5.
5. Локтюхина Н. Профилактика безработицы. Перспективы систем защиты занятости работников, находящихся под угрозой увольнения//Кадровик.-2012.-№4.



***Влияние неэкономических
факторов на
социально-экономическое
развитие региона***

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ СПЕЦИАЛИСТОВ – НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Клименко Е.В., к.п.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье рассматривается роль высококвалифицированных кадров в социально-экономическом развитии региона, необходимость в использовании более полного, личностного и социально-интегрированного понятия «профессиональная компетентность» при определении качества профессиональной подготовки специалиста. Автор выделяет инвариантные характеристики специалистов, которые также являются показателем их профессиональной компетентности.

Ключевые слова: компетентность, компетенция, формирование профессиональной компетентности, профессионализм, профессиональная подготовка специалиста.

Основой экономического поведения любого региона в наши дни является повышение конкурентоспособности, что в широком понимании этого слова означает умение опережать других в достижении поставленных целей. Одним из слагаемых социально-экономического развития региона являются кадры, специалисты, имеющие высокий уровень профессиональной компетентности.

С ростом влияния «человеческого капитала» увеличивается значение образования как важнейшего фактора формирования нового качества экономики. Профессиональное образование сегодня определяется запросами развития экономики и социальной сферы, техники, технологии, рынков труда, а также перспективными потребностями их развития.

В конце XX – начале XXI века в характере образования произошли серьезные изменения, изменились цели, содержание и направленность образования. Оно стало более ориентированно на свободное развитие человека, на творческую инициативу, самостоятельность, мобильность, конкурентоспособность будущего специалиста. Данная тенденция нашла свое отражение в Федеральном законе «Об образовании» и Концепции модернизации отечественного образования.

Вследствие происходящих во всем мире, в том числе и в России изменений, касающихся целей образования, связанных с задачей обеспечения вхождения и адаптации человека в социальном мире, появляется необходимость в обеспечении образования более полным, личностным и социально-интегрированным результатом, каковым и выступило понятие «компетентность» - интегральный социально - поведенческий феномен как результат образования в совокупности мотивационно - ценностных, когнитивных составляющих.

Проблема компетенции и компетентности рассматривается в трудах как отечественных, так и зарубежных исследователей (Н.Хомский, Р.Уайт, Дж.Равен, Н.В.Кузьмина, А.К.Маркова, И.А.Зимняя, В.В.Сафонова, и др.). Компетентность (от лат. *competens* – «надлежащий, способный») означает «меру соответствий знаний, умений и опыта лиц определенного социально-профессионального статуса реальному уровню сложности выполняемых ими задач и решаемых проблем. В отличие от термина «квалификация» включает помимо сугубо профессиональных знаний и умений, характеризующих квалификацию, такие качества как инициатива, сотрудничество, способность к работе в группе, коммуникативные способности, умение учиться, оценивать, логически мыслить, отбирать и использовать информацию».

Термин «компетенция» происходит от латинского слова «*competentia*» («принадлежать по праву») и означает «знание и опыт в определенной области; круг вопросов чьей-либо осведомленности».

Проблема заключается в том, что само понятие компетентности довольно часто смешивается в смыслах при переводе английского слова «*competence*», что означает одновременно «компетентность» и «компетенция». В русском языке эти два понятия следует различать: под «компетентностью» нужно понимать результат затраченных усилий (личных или коллективных), а под «компетенцией» - меру или область принятия правомочных решений по тому или иному вопросу.

И.А.Зимняя трактует компетентность как «основывающийся на знаниях, интеллектуально и личностно обусловленный опыт социально – профессиональной жизнедеятельности человека», а компетенции – «некоторые внутренние, потенциальные, сокрытые, психологические новообразования: знания, представления, программы (алгоритмы) действий, систем ценностей и отношений, которые затем выявляются в компетентностях человека».[3]

Сущностной составляющей большинства определений понятия «компетентность» является совокупность значимых умений и функциональных возможностей в какой-либо сфере или конкретной области деятельности. Компетентность является также результатом усилий, направленных на обеспечение личностных потребностей, которые, в свою очередь, направлены на освоение окружающего мира. Под профессиональной компетентностью принято также понимать такие значимые умения и функциональные возможности, которые позволяют человеку трудиться в рамках определенной профессии. Однако, определение компетентности через совокупность знаний и умений путем суммирования оказывается недостаточным.

В.Н.Введенский полагает, что целесообразность введения понятия «профессиональная компетентность» обусловлена широтой его содержания, интегративной характеристикой, объединяющей такие широко используемые понятия как «профессионализм», «квалификация», «профессиональные способности» и др.[1] Понятие «профессионализм» включает

в себя требования к профессиональным и личностным качествам специалиста. Кроме «профессионализма» выделяют такие понятия как «допрофессионализм», «суперпрофессионализм» и «непрофессионализм». Ориентиром для построения системы подготовки специалистов, которые будут работать в двадцать первом веке, должны быть «профессионализм» и «суперпрофессионализм».

Компетентность можно определить «через проявление определенной качественной характеристики личности, имеющую интегральный характер и позволяющую достичь конкретного результата деятельности или определить способ поведения, позволяющий добиться успеха», как «интегральная характеристика личности, определяющая способность решать профессиональные проблемы и типичные профессиональные задачи, возникающие в реальных ситуациях профессиональной деятельности, с использованием знаний, профессионального и жизненного опыта, ценностей и наклонностей».[2] Поскольку профессиональная компетентность является ведущим критерием качества профессиональной подготовки специалиста, определяющим соответствие профессиональной подготовленности выпускника вуза современным требованиям времени, исследователи выделяют следующие признаки профессиональной компетентности, обусловленные динамикой развития социально-общественной жизни и определяющие требования к успешной профессиональной деятельности:

1. «проявление деятельностного характера обобщенных умений в сочетании с предметными умениями и знаниями в конкретных областях;
2. проявление способности сделать выбор в конкретной ситуации, основываясь на адекватной самооценке;
3. проявление ориентации на будущее в ходе реализации в настоящем».[2]

К современному специалисту предъявляются требования, развитие которых идет сегодня в следующих направлениях:

1) повышение компетентности специалиста; 2) подготовка специалиста таким образом, чтобы на базе полученного образования он имел возможность при необходимости овладеть новой специализацией или даже новой специальностью; 3) совершенствование личных качеств специалиста. Требования к специалисту изменяются в связи с тем, что постоянно идет процесс дифференциации и интеграции различных видов человеческой деятельности, то есть, с одной стороны, все большее значение приобретает овладение в процессе подготовки тем общим инвариантным, характерным для различных видов деятельности, а с другой стороны, эти требования все более дифференцируются в зависимости от той или иной деятельности.

В связи с тем, что зависимость высшего образования от социально-экономического состояния общества заставляет его быстро следовать за появляющимся спросом, помимо собственно профессиональной подготовки в квалификационную характеристику специалиста необходимо включить инвариантные характеристики, которые также являются показателями

ми его компетентности. К таким характеристикам относятся самостоятельность действий, творческий подход к любому делу, готовность постоянно учиться и обновлять свои знания, гибкость ума, способность приспосабливаться к изменениям, внедрять достижения науки и практики в профессиональную деятельность, то есть от специалиста требуются хорошие адаптивные способности.

Рамки данной статьи не позволяют достаточно полно определить содержание понятия «профессиональная компетентность» и ее роль в развитии экономики регионов, однако, краткое освещение данной проблемы может послужить стимулом к его дальнейшему изучению.

Литература

1. В.Н. Введенский. Моделирование профессиональной компетентности педагога//Педагогика. – 2003. - №10.
2. В.С.Запалацкая. К вопросу о формировании профессиональной компетентности управленческих кадров муниципальной системы образования в области управления развитием образования.// Научное исследование и российское образование: идеи и ценности 21 века. (Материалы 6 Междисциплинарной научно-практической конференции аспирантов и соискателей. Часть 3.) АПК и ПРО.- М., 2003.
3. И.А.Зимняя. Ключевые компетенции – новая парадигма результата образования.//Высшее образование сегодня. – 2003. - №5.
4. Равен Джон. Компетентность в современном обществе. – М.: Когито-Центр, 2002.

ВКЛЮЧЕНИЕ СОЦИОЛИНГВИСТИЧЕСКОГО АСПЕКТА В СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНИКА ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА ДЛЯ ЭКОНОМИСТОВ КАК ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ УСЛОВИЕ ИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ

Кременецкая И.В., канд. филол. н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: В статье обосновывается необходимость включения в содержание учебника иностранного языка для экономистов социолингвистического аспекта. Автор рассматривает три составляющих социолингвистического аспекта учебника: предметную, текстовую и ситуативную. Методологическая организация социокультурного компонента учебника предполагает как насыщение его единицами предметной информации, так и процесс поэтапного формирования у обучаемых готовности вступить в вербальное межкультурное общение.

Ключевые слова: национальная культура, социолингвистический аспект, межнациональное общение, мнемоничность, эксплицитность, коммуникатор, лингвокультурный, экстралингвистический.

В крупных компаниях будущим экономистам предстоит заниматься сбором финансовой информации, следить за тенденциями на мировом рынке, ценами, акциями, процентными ставками и курсами обмена валют. Экономисты работают, главным образом, с базой данных в интернете, чтобы иметь самую свежую информацию. Вместе с этим они получают информацию из финансовых отчетов и газет на бумажных носителях. Следовательно, им потребуются навыки чтения на иностранных языках и, конечно же, знание иноязычной профессиональной терминологии, чтобы уметь описывать тенденции на финансовых рынках. Навыки выступления с устными презентациями на иностранном языке являются также не менее важными.

Представляется, что преподавание иностранного языка должно осуществляться не только с учетом предстоящей профессиональной деятельности, но и с учетом факторов, отражающих социокультурный фон национальной общности, язык которой изучают студенты.

В принятой в настоящее время концепции образования в Российской высшей школе обучение иностранному языку определяется как обучение средству межнационального общения при реализации коммуникативных и познавательных потребностей специалиста. В связи с этим перед высшей школой ставится задача повышения качества обучения иностранным языкам и соответствующим национальным культурам за счет внедрения в учебный процесс социолингвистического аспекта. [1]

Известно, что носители другого национального языка являются также носителями другой национальной культуры, иной психологии, иного менталитета, Поэтому овладение иностранным языком не может ограничиться только приобретением языковых знаний, реалий иноязычной культуры и лексико-грамматических компонентов. Этот арсенал необходимо дополнить пониманием взаимосвязи перечисленных компонентов, которая обусловлена особенностями национальной психологии.

В процессе преподавания иностранного языка важное место должен занять этнокультурный аспект, т.е. осознание студентами интеллектуальной и духовной общности с народом – носителем данного иностранного языка с помощью этого языка.

Оптимизация обучения иностранному языку в настоящее время зависит от методически обоснованной технологии обучения определенному объему этнокультурных знаний на основе междисциплинарного подхода с целью приобщения студентов к системе миропонимания той или иной лингвокультурной общности.

Надо отметить, что культурологическая информация, относящаяся к профессиональной деятельности специалистов, в отечественных учебниках представлена очень слабо. Необходимо систематизировать основные параметры содержания учебника иностранного языка с ориентацией на межкультурную коммуникацию, учитывая существующие тенденции в методике взаимосвязанного обучения языку и культуре.

Методологическая организация социокультурного компонента учебника предполагает как насыщение его единицами предметной информации, так и процесс поэтапного формирования у обучаемых готовности вступать в вербальное межкультурное общение. Если предметный аспект социокультурного компонента подразумевает набор конкретных знаний, то процессуальный аспект предполагает постепенное развитие в сознании коммуникантов относительно целостной картины той действительности, с которой они соприкасаются впервые. Он связан с экспликацией, активизацией и контролем полученных знаний.

Предметный аспект социокультурного компонента содержания учебника включает в себя тематический, текстовый и ситуативный материалы.

Тематический материал. В содержание вербального общения входят темы и ситуации, которые а) ориентированы на культуру родного языка; б) ориентированы на культуру стран изучаемого языка; в) интернациональные темы. К первой группе относятся темы, предусматривающие создание объективного образа страны родного языка. Ко второй группе могут быть причислены темы, которые не только дают обучаемому представление о культуре страны изучаемого языка, но также направлены на формирование и поддержание его имиджа в межкультурном общении. Вместе с тем подготовка к пониманию культурных реалий лишь стран изучаемого языка становится недостаточным в контексте социокультурного развития личности. В этой связи предусматривается анализ

тематического материала третьей группы, который, отражая перемены в мировой культуре, должен учить коммуникантов давать беспристрастную и критическую оценку событиям, происходящим на нашей планете.

Текстовый материал. Текст выступает как форма экспликации экстралингвистических знаний [2], с помощью которых достигается полное раскрытие значений слов. Характерно, что воспитанию позитивного отношения к предъявляемым фактам культуры может способствовать только такой речевой материал, который несет в себе эмоциональный заряд, направляя положительный настрой в русло запоминания предметно-логической информации. При подборе или составлении текстов должны учитываться следующие моменты:

1. Прямая адресованность, которая позволяет опереться на родную культуру обучаемых в поисках, как аналогий, так и контрастов.
2. Мнемоничность, приводящая к тому, что знания закрепляются и в дальнейшем могут быть активизированы и включены в коммуникацию.
3. Эксплицитность, превращающая учебный процесс из пассивного аккумуляирования готовых сведений в активное добывание знаний.

Заслуживают особого внимания функциональные тексты. Они представляют собой аутентичные образцы печатной информации: афиши и объявления, вывески и этикетки, меню и счета, бланки и планы, входные и проездные билеты, театральные программки и рекламные проспекты, расписания поездов и авиарейсов, планы городов и схемы транспортных линий, таблички на остановках городского транспорта, гостевые карточки в гостиницах, визитные карточки, приглашения на выставки и т.п.

Аутентичные тексты привлекают адресата тем, что, отражая логико-композиционные особенности их построения носителями языка, а также стилистическую дифференциацию иноязычной речи, они помогают ему:

- создать социокультурный портрет своего современника-носителя иностранного языка;
- примерить на себя отношение к миру;
- понять поведенческие стереотипы, проявляющиеся в тех или иных жизненных ситуациях;
- сравнить явления иноязычной культуры с культурой родного языка.

Ситуативный материал. Развиваясь на содержательной почве проблемы и базируясь на страноведческой основе, ситуации призваны в определенной мере восполнить отсутствие взаимодействия с носителями языка [3].

Выступая в качестве важнейших каналов лингвокультурного взаимодействия, типичные ситуации аутентичного общения должны стать ядром учебника в тех сферах коммуникации, в которых происходит пересечение культур. Ситуативный подход оказывается наиболее продуктивным в ходе решения комплекса языковых, речевых, коммуника-

тивных, социокультурных и профессиональных задач, поскольку обладает неоспоримыми преимуществами, а именно: определяет необходимые виды познавательной деятельности будущих специалистов; актуализирует социокультурные знания студента; обеспечивает подлинную мотивацию и заинтересованность коммуникантов на протяжении всего учебного курса.

В целом учебник иностранного языка призван научить смотреть на мир глазами представителей иной национально-культурной общности. Придавая достоверность ситуациям, событиям и фактам, социокультурное содержание учебника повышает восприятие студентами иностранного языка, помогает им представить и принять культурные особенности других наций.

Таким образом, хорошего владения иностранным языком недостаточно для изучения, передачи информации, а также для достижения поставленных целей в результате переговоров с зарубежными партнерами. Успеху в бизнесе на международном уровне, несомненно, способствует и глубокое знание социокультурных особенностей представителей той нации, с которыми осуществляются контакты.

Литература

1. Кирильчик Т. К. Социокультурные аспекты речевого поведения на иностранном языке // Межкультурная коммуникация и профессионально ориентированное обучение иностранным языкам : материалы IV Международная научная конференции. — Минск : Изд. центр БГУ, 2010, с 191
2. Мильруд Р.П., Гончаров А.А. Теоретические и практические проблемы обучения пониманию коммуникативного смысла иноязычного текста // Иностранные языки в школе. – 2003. – № 1. – С. 26-35
3. Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация. – М: Изд. Слово, 2008, с.45

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ-ЭКОНОМИСТОВ

Щербакова Е.Е., к. п. н, доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассмотрена роль курса «Деловой иностранный язык» для качественной подготовки специалистов-экономистов.

Ключевые слова: деловой иностранный язык, иноязычные профессиональные умения, практически ориентированное общение, деловые документы.

Деятельность на региональном и международном уровне выпускников экономических и финансовых факультетов фактически связана с финансовым менеджментом, осуществляемом на внутренних и международных финансовых рынках с помощью иностранного языка. От студентов-экономистов требуется овладение коммуникативными иноязычными и собственно профессиональными умениями изучать, анализировать и использовать мировой опыт привлечения внешних источников финансирования, к которым относятся займы и кредиты, получаемые у коммерческих банков, фондов, агентств развития, международные финансовые организации, оказывающие содействие в финансировании определенных объектов и предоставляющие гарантии по кредитам.

Повышение качества подготовки таких специалистов - основное направление в модернизации отечественной системы высшего профессионального образования, которое должно определяться степенью приобщения студента к целостной сфере будущей профессиональной деятельности. Эта комплексная задача выполняется с использованием разных методов и средств.

К числу средств, способствующих эффективному освоению навыков профессиональной деятельности, можно отнести деловой иностранный язык. Одной из приоритетных задач неязыкового вуза в области преподавания иностранных языков является качественная подготовка будущего специалиста, способного осуществлять практически ориентированное общение таким образом, чтобы оно максимально соответствовало решению задач в разноплановых сферах избранной профессиональной деятельности. Курс «Деловой иностранный язык» призван способствовать решению этой задачи. Современная методика преподавания «Делового иностранного языка» включает в себя, с одной стороны, тренировку навыков письма, общения, аудирования и чтения в рамках делового контекста, с другой стороны, - развитие социокультурной компетенции.

Письменное деловое взаимодействие партнёров в указанной сфере реализуется с помощью разных видов деловой переписки (деловое письмо, телефакс, сообщение по электронной почте) и документации (соглашение, контракт, договор, протокол). Исходным моментом обучения письменной речи служит смысловой, структурный анализ «текста- источника». В качестве «текстов-источников» нами рассматриваются только аутентичные тексты, которые можно разделить на прагматические тексты (инструкции, объявления), тексты деловых писем (письмо-подтверждение, письмо-запрос, письмо-предложение, сопроводительное письмо, письмо, содержащее сообщение, выражение благодарности, письмо-отказ и т.д.). Такие тексты выполняют, прежде всего, эталонную функцию и являются, с одной стороны, источником содержательной информации, а с другой - основой для отбора языковых средств (лексических и грамматических), необходимых для написания деловых писем. При чтении делового письма студент анализирует внешнюю и внутреннюю структуру текста, т.е. располо-

жение основных частей письма, логичность его построения, аргументированность.

Известно, что язык бизнеса специфичен, то есть имеет свою логику и характерную для него терминологию, специфические сочетания и клише, а также свою стилистику. Особенно ярко это проявляется в деловой переписке и работе с деловыми документами. Лексика, используемая для деловой переписки, ограничена и отличается от лексики, используемой в повседневном общении, которая часто эмоционально окрашена личным мнением, отношением, предубеждениями. В деловом немецком языке практически отсутствуют фразовые глаголы, образные сравнения и идиоматические выражения, характерные для литературного языка.

Основными видами письменной коммуникации, как известно, являются деловые письма, электронная почта. Стиль написания делового письма отличается большей формальностью и для него характерно большое количество стандартных фраз-клише. Поэтому основной задачей при изучении данного предмета студентами экономических специальностей является овладение традиционными для деловой переписки выражениями, так как эти выражения используются не только при написании писем, но и в других видах корреспонденции.

Для облегчения обучения стандартным выражениям их можно сгруппировать в несколько смысловых групп: 1) подтверждение получения писем и выражение благодарности; 2) выражения, используемые при ответе и ссылке на письма; 3) вежливые деловые просьбы и ответы на них; 4) выражение сожаления, извинения и отказ; 5) сообщения, извещение, обращение внимания; 6) окончание письма. В каждом подразделе должна вводиться лексика и даваться тексты и упражнения, относящиеся к одной тематике.

Электронная почта является наиболее популярным и самым простым приложением глобальной компьютерной сети Интернет, охватывающей более 100 стран и десятки миллионов пользователей. Электронная почта позволяет сократить расходы на доставку писем и отправку факсов, а также упростить обмен корреспонденцией между деловыми партнерами. Стиль написания может широко варьироваться (в зависимости от отношений партнеров и цели письма), но обычно он гораздо менее формален, чем в других типах письменной коммуникации. Заголовки обычно печатаются компьютером автоматически, что существенно упрощает написание и отправку. Особенно эффективно использование электронной почты для передачи кратких срочных сообщений. Студентам полезно будет ознакомиться с вариантами электронной почты, а также попрактиковаться в написании сообщений.

Деловое общение осуществляется посредством устных и письменных жанров деловой коммуникации. Такими жанрами, используемыми в рамках устных деловых контактов, являются презентация, деловая беседа и переговоры. Особый акцент в названном курсе в неязыковом вузе должен быть сделан на развитии продуктивных умений делового иноязычного об-

щения. К ним относятся умения, необходимые для а) формулирования цели и функции речевого жанра; б) разработки структуры речевого жанра; в) использования в стереотипных словосочетаний и формул речевого общения, свойственных каждому жанру деловой коммуникации.

Как было указано выше, изучение делового языка предусматривает развитие социокультурной компетенции. Незнание традиций делового общения страны-партнёра может привести порой если не к разрыву деловых отношений, то, по крайней мере, к потере значимости таковых. Среди факторов, влияющих на эффективность взаимоотношений, можно отметить культуру делового общения (организация встреч, презентаций, оформление документов, общение по телефону и т.п.), культуру социального общения (пунктуальность, обращение к другому человеку), а также культуру поведения (жесты, скорость и громкость речи, рукопожатия и т.п.) Изучающему деловой язык необходимо быть социокультурно компетентным в достаточной степени, чтобы избегать конфликтов в результате пренебрежения культурными установками страны другого языка или неосознанного нарушения этих установок. Студенты изучают порядок подготовки и представления отчетности, соответствующий национальным и международным стандартам, а также международной коммерческой практике. Будущим специалистам на практике предстоит овладевать способностями максимально использовать разнообразные источники финансирования в своей и принимающей странах: получать заемные средства от международных банков, международных инвестиционных организаций; использовать рынки евродолларов и еврозаймов. Международный финансовый менеджмент призван в полной мере учитывать различную экономическую, культурную, правовую среду каждого национального рынка. Он более сложен, чем внутренний, в силу различных рисков, связанных с расчетами в иностранной валюте, с ценовым риском, риском при неуплате или несоблюдении условий о поставках товаров. Не исключены сложности, связанные с таможенными формальностями, незнанием иностранного языка и неумением в связи с этим решить напрямую конфликтную ситуацию или достичь адекватного понимания партнеров по совместной деятельности и другими факторами, действующими на торговых и финансовых рынках. Следовательно, помимо профессиональных умений в диапазон финансового менеджмента включаются социокультурные знания и коммуникативные умения общения на иностранном языке. Принимая во внимание специфику будущей профессиональной деятельности современного экономиста-финансиста, включающую такие инициативы как, оформление финансовых документов на иностранном языке, а именно: финансовые счета, бухгалтерский отчет, бизнес-планирование, а также непосредственные профессиональные контакты с коллегами, работающими на совместных фирмах и предприятиях, зарубежными инвесторами, предоставляющими спонсерские средства, оказание услуг иностранным заказчикам в области бухгалтерского учета, маркетинга, происходит дальнейшее формирование социокультурной компетенции.

Несмотря на все сложности и разнообразие контекстов, эффективно-му деловому общению можно и должно учиться, поскольку наши успехи на этом поприще являются одним из путей повышения качества профессиональной подготовки специалистов-экономистов, залогом их успешной карьеры и востребованности на современном рынке труда.

Литература

1. Астафурова Т.Н. Стратегии коммуникативного поведения в профессионально-значимых ситуациях межкультурного общения (лингвистический и дидактический аспекты): Автореф. Дис. ... докт. пед. наук. М., 1997.
2. Смирнов Г.Г., Смирнов Г.В. Ментальные установки международных деловых коммуникаций / Практикум для деловых людей. Саратов, 2005.
3. Щербакова Е.Е. Иностраный язык как инструмент общения //Перспективные инновации в науке, образовании, производстве и транспорте: Сборник научных трудов/ Sworld.- Выпуск 4. Том 19.-Одесса: Куприенко С. В., 2013. С. 69- 74.

ФЕНОМЕН ИКТ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ КАК ОДИН ИЗ НЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА УСПЕШНОСТЬ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНА

Ливская Е.В., к.филол.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Влияние разнообразных факторов на развитие экономики в течение длительного периода является актуальной проблемой экономической науки. Воздействие неэкономических факторов носит опосредованный и многоступенчатый характер, и очевидно, что успех модернизации региональной экономики зависит в значительной мере от того, будут ли происходить необходимые изменения в культуре, в неформальных институтах, в системе ценностей и образования.

В настоящее время идет становление новой системы образования, ориентированного на вхождение в мировое образовательное пространство. Образовательная система предлагает новое содержание, новые подходы, новые образовательные технологии. Бурное развитие информационно-коммуникационных технологий за последние несколько лет, а также их использование в учебном процессе привели к изменениям в системе образования. Эти изменения затронули не только структуру, методологию и технологии процесса обучения, но и его стратегическую ориентацию [1]. Главная цель современной системы образования – научить человека учиться. Простого воспроизведения усвоенных знаний уже недостаточно для развития самостоятельного критического мышления обучающихся,

необходима активная познавательная позиция, самостоятельная деятельность. Поэтому акцент в развитии педагогических технологий делается на обучение *умению самостоятельно находить необходимую информацию, выделять проблемы и искать пути их решения, критически анализировать полученные знания и применять их на практике* [2].

Технология вики является одной из главных составляющих Веб 2.0. или социального Интернета и обладает уникальным потенциалом, позволяющим обогатить и расширить формы учебного взаимодействия за счет вовлечения обучающихся в процесс самостоятельного поиска информации и приобретения знаний. Технология *вики*, написанная на языке PHP, дает возможность любому пользователю редактировать текст сайта – писать, вносить изменения, удалять, создавать ссылки на новые статьи. Вики – это свободно распространяемое средство для коллективного создания и редактирования, хранения, структуризации гипертекста, который помогает легко связывать между собой страницы или фрагменты базы данных. По мнению Е.Д. Патаракина, в этой технологии «реализована радикальная модель коллективного гипертекста, когда возможность создания и редактирования любой записи предоставлена каждому из членов сетевого общества» [3]

Термин «вики» (происходит от гавайского слова *wikiwiki* «быстро-быстро») был впервые использован У. Каннигемом для описания концепции *wikiwiki* веб – среды для быстрого гипертекстового взаимодействия. Первым вики-сайтом, появившимся в 1995 г., стало «Портлендское хранилище образцов», созданное У. Каннигемом [4].

Примером использования этой технологии можно назвать онлайн-новую энциклопедию *Wikipedia* (<http://www.wikipedia.org>), которую Тим О’Рейли охарактеризовал как построенную «вокруг неправдоподобной идеи, что энциклопедическая статья может быть добавлена одним пользователем и отредактирована другим» [5].

Гипертекстовые технологии помогают формулировать мысли, а презентационные - помогают их представлять. При создании презентации оформитель заботится, прежде всего, о том, как существующее содержание будет выглядеть на экране. При этом оформитель действительно полностью контролирует вид документа на экране. Тип шрифта, размер и цвет шрифтов. При создании сетевого документа, по крайней мере, для HTML-разметки автор может особенно не придавать этому значения, поскольку читатель всегда имеет более высокий приоритет и может указать браузеру, каким он хочет видеть документ на экране. Цель презентации - сделать сообщение, донести информацию до слушателей и зрителей, воздействовать на них определенным образом, оказать влияние на зрителей и их выбор. Содержание презентации является ценностью, которую мы передаем, перекладываем в сознание слушателей. Целью гипертекста является установление и поддержание различных связей между различными элементами. В этом плане гипертекст - это всегда сеть, а не иерархия; хранилище текстов и мыслей, а не сообщение [6].

В вики реализована радикальная модель коллективного гипертекста, когда возможность создания и редактирования любой записи предоставлена каждому из членов сетевого сообщества. Это отличие делает вики наиболее перспективным средством для коллективного написания гипертекстов, современной "электронной доской", на которой может писать целая группа [7].

Таким образом, с помощью данной технологии пользователь может [8]:

- редактировать страницы сайта/текста непосредственно в веб-браузере;
- поддерживать актуальность гиперссылок между страницами сайта/текста;
- использовать упрощенную разметку для текста вместо HTML;
- хранить все изменения, произошедшие с вики-статьями с момента их создания.

В традиционной архитектуре гипертекста гиперссылки создаются только между уже существующими документами, расположенными в определённых местах файловой системы. Документы адресуются по имени содержащего их файла (как правило, не совпадающего с заголовком документа и поддерживающего только латинскую кодировку текста) и местоположению этого файла в файловой системе относительно запрашивающего документа. При таком способе адресации создатель гипертекстового документа должен всегда планировать: как будут называться все файлы, содержащие документы сайта, по каким каталогам (папкам) и каким образом эти документы будут организованы, как обратиться к каждому из файлов из каждого файла.

Архитектура гипертекста на вики-сайте радикально отличается от описанной общепринятой архитектуры. Чтобы обратиться к документу, достаточно указать его название, которое будет совпадать с заголовком документа. Технология вики позволяет авторам сайта не думать ни о файловой системе, ни об именах файлов, ни об их форматах и расширениях, сосредоточившись на содержании.

Таким образом, технология вики коренным образом меняет подход к ссылкам в гипертексте, позволяя совершать поступательное (а не возвратное) продвижение по иерархии вики-сайта во время его создания и не испытывать технических сложностей при проектировании и разработке вики-сайта. Это позволяет преподавателю и учащимся сократить время подготовки к созданию или выполнению учебного задания и полностью сосредоточиться на учебном материале

Вики позволяет освоить совершенно особую культуру написания нелинейных электронных документов, которая на сегодняшний день развита очень слабо. Данная концепция способствует развитию обучения в сотрудничестве (к этой категории принято также относить кооперативное обучение, проектное обучение, проблемное обучение), стимулирует общение и групповую работу, облегчает обмен знаниями и опытом, способствует

ет установлению духа сотрудничества, а не соревнования, поскольку реализованная на основе данной технологии радикальная модель коллективного гипертекста предоставляет возможность создания и редактирования любой записи каждому из членов сетевого сообщества: "Вики создает особое пространство, которое обучает студентов, как работать в группе, как создавать виртуальные сообщества, как действовать в мире, где накопленные знания и информации все больше и больше становится коллективным делом" [9].

Популярность технологии вики как средства организации групповой работы объясняется простотой в использовании, гибкостью и открытым доступом, а также тем, что в отличие от блогов в вики можно просматривать и восстанавливать предыдущие версии совместных публикаций. Таблица 1 посвящена сравнению дидактических свойств вики и блога:

Таблица 1

Сравнение дидактических свойств вики и блога (по Doyle, 2006; Richardson W., 2010) [10, 11]

Блог	Вики
Индивидуальное ведение	Коллективное ведение
Организация материалов в обратном хронологическом порядке	Организация материалов по темам
Информация практически обновляется	Постоянное обновление информации, ее расширение и эволюция вплоть до создания банка знаний (энциклопедия)
Трудности нахождения публикаций по определенной тематике, сообщения сохраняются по датам	Структурирование по темам и по ссылкам обеспечивает легкость нахождения нужных публикаций
Легко установить время публикации	Отсутствие информации о времени и последовательности публикации или обновления информации
Читатели могут оставлять комментарии, но содержимое блога принадлежит его владельцу-автору	Читатели-авторы могут вносить изменения и редактировать оригинальную публикацию
Пользователи публикуют спонтанные мысли и комментарии	Пользователи публикуют сообщения, объединенные конкретной тематикой
Инструмент для общения людей и распространения информации, возможность получения обратной связи на исходный текст (общение).	Направлена на совместное создание и редактирование информации, улучшение ее подачи
Индивидуальные усилия	Коллективные усилия

Как видно из таблицы, данная технология повышает качество асинхронной коммуникации, основными характеристиками которой являются виртуальное присутствие, отсутствие помех для участия, связь с более широкой предметной областью, групповое взаимодействие, участие на демократичной основе, эволюция с течением времени.

Следующее технологическое свойство вики — её происхождение из серверных языков программирования, что делает эту технологию в первую очередь основой для веб-сервиса, а не приложения на автономной рабочей станции пользователя. «Веб-природа» технологии вики обеспечивает доступ к материалам вики-сайта по общепринятому сетевому протоколу http, подобно любому сайту в открытом доступе в Интернете. Немалое количество бесплатных интернет-сервисов, позволяющих создавать и поддерживать вики-сайты, упрощают процесс создания собственного вики-сайта, доступного из любой точки мира.

Важным свойством технологии вики является её особая модель интерактивности, характеризующаяся:

- формой взаимодействия «Студенты / Студенты — Компьютер — Преподаватель»,
- наличием обратной связи второго уровня («Возможность проконтролировать процесс освоения материала, задать вопрос, получить исчерпывающую консультацию и рекомендации»),
- наличием творческой, временной, содержательной и порядковой интерактивности.

Таким образом, для модели общения на вики-сайте характерны: демократичность, мультимедийность, активность, асинхронность, массовость и децентрализованность. Перечисленные выше технологические и коммуникативные свойства существенны для дидактики как в теоретическом, так и в практическом смысле:

нелинейная гипертекстовая природа технологии вики предполагает возможность построения индивидуального пути обучения, разработки дифференцированных заданий и обучения на основе решения проблем и использовании межпредметных связей; в то же время характер сбора информации для вики-сайта требует не только предметных и межпредметных знаний, но и наличия информационно-коммуникационной компетенции; кроме того, работа над вики-материалом в обучении иностранным языкам значительно развивает навыки чтения и письма в рамках языковой компетенции;

мультимедийность технологии вики предполагает задействование у учащихся слуха и зрения при восприятии текстовой информации, звука и видео, что, в свою очередь, повышает долю усваиваемой информации и позволяет гармонично развивать все виды речевой деятельности в обучении иностранным языкам: не только чтение и письмо, но и аудирование и при правильном построении учебного задания — говорение;

возможность **свободного коллективного доступа** предполагает как индивидуальную, так и групповую учебную деятельность учащихся и

преподавателя; это свойство делает технологию вики удобным инструментом для проектной деятельности и презентации результатов проекта не только в обучении иностранным языкам, но и в обучении вообще;

особая архитектура гипертекста создаёт условия для простого и интуитивно понятного процесса разработки обучающе-ресурсного сайта, что позволяет не рассматривать детально технологические особенности платформ и сосредоточиться на задачах обучения;

асинхронность коммуникации и временная интерактивность на вики-сайте подразумевает с одной стороны невозможность построения интерактивного учебного диалога, с другой— открывает возможности для накопления и организации информации; подобный режим коммуникации в обучении иностранным языкам позволяет создать комфортный для обучающихся темп работы, повысить их учебную автономию;

интерактивность обратной связи второго уровня позволяет преподавателю в любое время контролировать деятельность учащихся и обеспечивать им своевременную помощь;

творческая, содержательная и порядковая интерактивность могут позволить учащимся и преподавателю динамически изменять и индивидуализировать стратегии обучения, содержание учебного материала и его структуру, что помогает реализовывать принципы разноуровневого обучения;

возможность **передачи вики-документов через веб** означает, что эта технология может использоваться не только при обучении в классе, но и при дистанционном обучении на основе ИКТ, что делает возможным проведение телекоммуникационных проектов, в том числе совместно с носителями изучаемого языка.

Наиболее частое педагогическое применение вики сегодня – это использование технологии для развития навыков письменной речи. Вики идеально выполняет функции инструмента для совершенствования письменной речи в силу того, что обучающимся предоставляются дополнительные возможности для размышления, проверки, публикации и анализа творческого процесса на всех его этапах. Привлекательность данной технологии состоит также в том, что она наилучшим образом способствует, в силу ряда дидактических свойств, организации автономной работы обучающихся: "Используя вики, педагог может задавать направление или инициировать дискуссию, но технология работает более эффективно, когда студенты имеют осознанную автономию над процессом. Это абсолютно не значит, что авторитетное мнение не может присутствовать в вики, но оно может подорвать эффективность данного средства" [12].

Литература

1. Пирогова Т.Э. Двухуровневая система управления вузом: роль общественных советов // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 412.

2. Ливская Е.В. WEB 2.0 в преподавании иностранного языка в экономическом вузе: монография. Saarbrucken, Germany: LAP Publishing, 2014.
3. Патаракин Е.Д. Веб 2.0 – управление изучение и копирование // Образовательные технологии и общество. 2007. № 10. С. 245 - 258.
4. Титова С.В. Ресурсы и службы Интернета в преподавании иностранных языков. М.: Наука, 2003.
5. О'Рейли Т. Что такое Веб 2.0// Компьютерра. 2005. № 37 (609), № 38 (610).
6. Полат Е.С. Современные педагогические и информационные технологии в системе образования: Учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений. М.: , 2007.
7. Alexander B. Web 2.0: A new wave of innovation for teaching and learning? / B. Alexander // Educause Review. 2006. 41(2).
8. Lankshear C., Knobel M. (2003). Do-it-yourself broadcasting: Writing weblogs in a knowledge society//Paper presented at the Annual Meeting of the American Educational Research Association. (84th, Chicago, IL, April 21-25, 2003).
9. Ливская Е.В. Мобильное обучение иностранному языку: теория, методология и практика внедрения в вузы // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 1. С. 199-202.
10. Doyle B. (2006). When to wiki, when to blog. URL: <http://www.econtentmag.com/Articles/ArticlePrint.aspx?ArticleID=16900>
11. Parker K., Chao J. Wiki as a Teaching Tool.//Interdisciplinary Journal of Knowledge and Learning Objects. 2007. 3. P. 57-72.
12. Lamb B. Wide Open Spaces: Wikis, Ready or Not// Educause Review. 2004. Vol. 39. P. 36–48.

О САМООБЛОЖЕНИИ В КАЛУЖСКОЙ ГУБЕРНИИ В 1927-1929 ГОДАХ

Щербакова Н.А., к.и.н.

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе проанализирована практика самообложения сельского населения Калужской губернии в годы непосредственной подготовки коллективизации сельского хозяйства. Рассмотрена нормативная база, проведение и результаты самообложения. Получены выводы о разрушении традиционных форм самоорганизации крестьянства.

Ключевые слова: крестьянство, добровольные сборы, самообложение, низовые органы власти.

Анализ практики самообложения представляется актуальным в связи развитием системы местного самоуправления и формированием гражданского общества [6]. Кроме того, в настоящее время органы местного самоуправления испытывают трудности при формировании доходной части местных бюджетов. Одним из возможных источников решения проблем служат средства самообложения граждан, относящиеся к числу неналоговых доходов. Так, в соответствии со статьей 55 Федерального закона от 06.10.2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления» в списке доходов местных бюджетов на первом месте упоминается именно этот источник [7].

В отличие от налоговых платежей самообложение являлось сугубо добровольной формой участия сельского населения в дополнительном финансировании хозяйственных и культурных мероприятий в деревне. Стремясь к полной ликвидации дореволюционного устройства деревни, советская власть изменила порядок самообложения.

Задача нашей работы – проследить эволюцию отношения калужского крестьянства к самообложению. Исследование подготовлено на документах, хранящихся в двух региональных архивах Калужской области, Государственном архиве Калужской области (ГАКО) и Государственном архиве документов новейшей истории Калужской области (ГАДНИКО).

Самообложение рассматривается нами как традиционная форма самоорганизации сельского населения России, легализованная постановлением ЦИК и СНК СССР от 29 августа 1924 г. «О самообложении населения для удовлетворения местных общественных нужд». Самообложение представляло собой дополнительный источник доходов местных бюджетов, основывалось на союзном законодательстве и рассматривалось как составная часть общей системы налогообложения сельскохозяйственного населения. Доходы по самообложению зачислялись в местные (сельские) бюджеты. Самообложение формально могло вводиться только в порядке добровольного решения самих плательщиков. Оно вводилось по постановлениям общих собраний граждан данного селения и имело целью удовлетворение конкретных, определяемых при самом его введении потребностей этого селения (или нескольких смежных селений). Назначение средств, собираемых по самообложению, ограничивалось особыми перечнями мероприятий культурного и хозяйственного назначения, установленными законодательством союзных республик [8]. Постановлением 1924 г. устанавливалась добровольность сбора самообложения, ограничивалось участие местных административных, партийных и финансовых органов, в том числе их волостных и сельских структур, в проведении самообложения и сборе средств, причитающихся с граждан в порядке самообложения. Нарушители должны были привлекаться к уголовной ответственности. Однако содержание низовых структур власти в 1920-е гг. за счет средств самообложения было широко распространено [5]. Калужская губерния не являлась исключением, особенно в тех местностях, где мужское население занималось отхожими промыс-

лами и имело большие заработки. Здесь доплата председателям сельсоветов становилась неизбежной, так как никто не соглашался выполнять их обязанности. В Ферзиковской волости Калужского уезда некоторые председатели получали жалованье до 100 руб. в месяц, в то время как официальное составляло 13 руб. Губернские власти были вынуждены «закрывать глаза» на подобные факты [2].

Характер значимой в государственном масштабе налоговой кампании самообложение приняло после публикации постановления ЦИК и СНК СССР от 24 августа 1927 г. «О самообложении населения». Согласно ему, в сельской местности вводилось обязательное для всех граждан самообложение. Обязанность раскладки сборов, сбор, а также расходование средств по самообложению возлагалась на сельские советы. Теперь реализация самообложения строго контролировалась государственными и партийными органами. Размер самообложения устанавливался в пределах 35% от общей суммы сельхозналога, ежегодно собираемого с отдельного села. Оно допускалось в денежной и натуральной формах, а также в форме трудового участия. В период хлебозаготовительного кризиса 1927/28 гг. руководство страны поменяло подход к самообложению, придав ему отчетливый классовый подтекст и ужесточив порядок взимания. Так самообложение из добровольной общинной формы самоорганизации крестьянства превратилось в очередной государственный налог.

Наиболее остро кампания по сбору самообложения проходила в 1928/1929 гг., о чем красноречиво говорят цифры. По официальным данным, опубликованным в губернской газете «Коммуна» в октябре 1929 г., самообложение в 1927/1928 гг. по губернии выразилось в оформлении сходами 465986 руб. или 62% к сумме, подлежащей оформлению. Из нее поступило 334638 руб. или 44%. Осталось в недоимке на 1 сентября 1929 г. 129000 руб. и сумм, уже собранных, но не израсходованных – 84 882 руб. Самообложение 1928/1929 гг. проходило «во много раз слабее»: из данного ориентировочного задания по округу – 335491 руб. было оформлено 30%, поступило – 54139 руб. Кроме цифр дается следующая оценка текущей кампании: «самообложение в 1928-1929 гг. как общественно-политическая кампания, мобилизующая бедняцко-средняцкие массы деревни вокруг задач партии против кулацкого влияния, была сорвана» [3]. По всей видимости, многие сельские общества не принимали постановлений о самообложении. Другие принимали, но не всегда выполняли.

В оставшиеся месяцы 1929 г. нажим на местных работников, вовлечение в кампанию значительного числа специальных агентов позволили исправить первоначальный результат. По данным Калужского окружного исполкома на 1 ноября 1929 г. по Калужскому округу самообложение было проведено в 1103 селениях из 1598, что равно 69% общего числа селений. Сумма оформленного самообложения выразилась в 358301 руб. Вместе с тем, в протоколе Окрисполкома отмечается, что его постановление о полном проведении самообложения к 1 ноября ни одним районным исполкомом, за исключением Малоярославецкого, не выполнено [4].

В 1929 г. во многих местах сельскими сходами руководили специально направленные в деревню агенты. В своей докладной записке уполномоченные по проведению самообложения по Неделинскому сельсовету сообщают, что сельские советы принимали друг от друга вызовы на социальное соревнование, самообложение было проведено по всему сельскому совету в количестве одиннадцати деревень в размере 50% от сельскохозяйственного налога. В трех деревнях агенты столкнулись с сопротивлением жителей. Они отмечали, что основная масса крестьян положительно относится к самообложению, но указывает на краткость сроков уплаты и на занятость в весеннее время, когда планируется проведение работ по самообложению [1].

Таким образом, несмотря на трудовое участие калужских крестьян и внушительные суммы, которые они выплачивали в ходе кампаний по самообложению, следует признать, что советская власть сталкивалась с серьезными трудностями. Анализируя причины, следует учитывать ряд социально-экономических и политических факторов, в том числе и то, что в отличие от других регионов, в годы нэпа калужское народное хозяйство не смогло восстановиться. Самообложение тяжким бременем ложилось на плечи деревенских жителей, учитывая выполнение ими других кампаний, называемых в документах того времени «попутными». Среди причин неудач самообложения можно отметить искривления правительственных постановлений, например, содержание на собранные средства низового советского аппарата, а также любое использование собранных средств не по прямому назначению, совпадение общественных работ с весенними полевыми работами и прочие. Подчеркнем, что директивность и ударность кампаний конца 1920-х гг., нарушение принципа уравнительности, в конечном счете, перечеркивало добровольность самообложения и разрушало традиционные формы самоорганизации сельского населения. Современные проблемы самообложения во многом связаны с его искаженным восприятием, сформировавшимся в тот период.

Литература

1. ГАКО. Ф.Р-658. Оп.1. Д.67. Лл.19-20.
2. ГАДНИКО. Ф.1. Оп.8. Д.121. Лл.463-514. Низовой советский аппарат в Калужской губернии (Обзор работ сельсоветов и ВИКов за 1926 г.)
3. ГАДНИКО. Ф.3. Оп.5. Д.8. Л.49; Коммуна. №235 от 8/10 – 1929 г.
4. ГАДНИКО. Ф.3. Оп.1. Д.51. Л.54-54об.
5. Данилов В.П. Об исторических судьбах русской крестьянской общины // Ежегодник по аграрной истории: проблемы истории русской общины. – Вологда, 1976. С. 128-129; Кабанов В.В. Крестьянская община и кооперация России XX века. – М., 1997. С.97, 99.
6. Сергиенко Н.С. Самообложение // Деньги, кредит, банки, бюджет России: история и современность: Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 125-летию со дня рождения Г.Я. Сокольникова: научное издание / МФЮА. –

- М.: ООО «ИПЦ «Маска», 2014. 330 с.; Сергиенко Н.С. Самообложение как форма добровольного участия населения в социально-экономическом развитии поселения // Современные исследования социальных проблем. 2015. № 1 (21). С.266-269.
7. Сергиенко Н.С., Щербакова Н.А. – Самообложение граждан: исторический аспект и современный опыт // Современные исследования социальных проблем. – Красноярск. 2015. №1 (21). С.119-130.
 8. Толкушкин А.В. История налогов в России. – М.: «Юрист», 2001. – 432 с. С.241.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНОЯЗЫЧНОЙ КОМПЕТЕНТОСТИ СТУДЕНТОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.В.Квач, к.п.н., доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация: Рассматривается влияние изучения иностранного языка на формирование профессиональной готовности выпускников финансовых вузов. Прослеживается взаимосвязь сформированности языковой компетентности молодых специалистов и их профессиональной успешности.

Ключевые слова: экономическая эффективность, изучение иностранных языков, профессиональное образование, карьера, повышение профессионального мастерства

В последние десятилетия в числе наиболее значимых качеств выпускников высших учебных профессиональных заведений России занимает умение свободно общаться на иностранном языке в профессиональной сфере. Основной причиной этого является глубокое реформирование современного общества, практическая направленность высшего образования с ориентацией на высокий уровень профессиональной востребованности выпускников в своей сфере. Широкое развитие профессиональных контактов в зарубежными партнерами стало объективной реальностью, особенно на фоне принятых в отношении России санкций. В профессиональной сфере одной из групп, тесно взаимодействующих с иностранными представителями, являются работники финансовой сферы и управления. Конкретно для них уровень владения иностранным языком даже сейчас влияет на успешность их карьерного роста, материальное благополучие и дальнейшие перспективы занятости.

При существующем уровне научно-технического развития было бы неправильно рассматривать иностранный язык как своего рода вспомога-

тельную дисциплину в профильном вузе, которая лишь косвенно дает студентам возможность овладеть профессиональными навыками. Напротив, практическое владение иностранным языком сегодня рассматривается как одна из главнейших характеристик специалистов высокого уровня. Более того, некоторые компании предпочитают принимать на работу выпускников вузов без профессионального опыта, но с хорошим уровнем владения иностранным языком. Объясняется это тем, что, по мнению руководства большинства иностранных и совместных фирм, приобретение профессионального опыта – это дело времени. Приобретение же языковых навыков – работа кропотливая и не всем по плечу. К современному специалисту сферы финансов, среди прочих, предъявляются такие требования, как способность вести поиск информации из различных источников, в том числе и иностранных; уметь реферировать и аннотировать материал зарубежных первоисточников; уметь поддерживать беседу с иностранными партнерами по бизнесу и т.д. Современная тенденция общаться с иностранными представителями без переводчика требует от выпускников вузов умения активно владеть словарным запасом общеупотребительной лексики, а также профессиональной терминологией.

В связи с этим можно констатировать факт, что будущим финансистам просто необходимо владеть языковыми навыками на высоком уровне для успешного решения своих профессиональных задач.

Система высшего образования также должна незамедлительно реагировать на эти насущные требования. Выпускники вуза должны быть конкурентоспособны. Это означает, что они должны иметь высокий уровень интеллектуального развития, владеть коммуникативными способностями, нестандартно мыслить, принимать самостоятельные взвешенные решения, уметь быстро адаптироваться к постоянно меняющимся условиям.

Тенденция коммуникативной иноязычной направленности проявляется у выпускников финансовых направлений в том, что они довольно четко осознают зависимость успешности их профессиональной карьеры от уровня сформированности их языковых навыков. Большая их часть отдает себе отчет, что их успешность в профессиональной сфере во многом будет определяться способностью общаться с представителями иностранных фирм на родном для них языке без посредников. В связи с этим они считают, что им явно недостаточно только базовых знаний по иностранному языку. В отведенное для изучения этого предмета время они готовы заниматься языком для овладения навыками более высокого уровня профессионального языкового общения. Часть из них готовы тратить для этого свое свободное время, осваивая более сложные уровни

языковой компетентности с помощью современных компьютерных технологий.

С целью выявления состояния профессиональной готовности выпускников финансовой сферы с учетом их языковой компетентности были опрошены бывшие студенты Финансового Университета, работающих в настоящее время на различных предприятиях Калуги и Москвы. Стаж работы этих выпускников не превышает 5 лет. При обработке данных выяснилось, что только 16% респондентов считают себя готовыми к профессиональному языковому общению и успешно его осуществляют. 27% указали на наличие больших затруднений и неумение найти быстрые пути и способы их преодоления. 31% отмечали периодические проблемы в сфере профессионального языкового общения с иностранными партнерами. Оставшиеся респонденты не использовали иностранный язык в своей непосредственной работе. Среди отмеченных трудностей молодые специалисты финансового профиля наиболее часто отмечали следующие: неумение ставить цели и задачи при решении конкретной языковой проблемы; отсутствие сформированных умений применить имеющиеся практические навыки для профессионального языкового общения; неумение извлекать из иностранных первоисточников профессионально значимую информацию и ее реферировать; отсутствие навыков решения коммуникативного иноязычного общения. Большинство опрошенных отмечали, что жалеют об упущенных возможностях изучения иностранного языка в вузе из-за недопонимания практической значимости этого предмета в будущем.

Данные, полученные в ходе опроса выпускников, позволяют сделать вывод, что студенты начальных курсов недостаточно ясно видят возможности иностранного языка и плохо представляют, в большинстве случаев, практическую значимость коммуникативных языковых навыков для своей будущей профессиональной деятельности.

Следовательно, необходимо с момента поступления студентов в вуз разъяснять им возможности предмета «Иностранный язык» и его значимость

Для их последующей профессиональной деятельности. Необходимо помочь студентам понять свои мотивы изучения иностранного языка, помочь сформировать положительную мотивационную базу учебы. Это впоследствии приведет к устойчивому интересу к изучению иностранного языка и позволит сформировать у будущих финансистов хорошие языковые навыки профессионального общения.

Литература

1. Кузьмина Н.В. Формирование основ профессионального мастерства. - М, Педагогика, 2000.
2. Маликова Р.Н. Развитие понятия «готовность» в научной школе профессора Д.М.Гришина./Сборник материалов НПК, посвященной памяти Д.М.Гришина, под ред. Н.В.Карташова, Н.И.Симоновой.-Калуга, Калужское отделение педагогического общества, РФ, КГПУ им.К.Э.Циолковского, 2000.
3. Маркова А.К. Формирование мотивации учения.-М, Просвещение, 2002.
4. Шемяхина Л.Ю. Организация практики студентов – менеджеров: стандарты профессионального образования и требования отраслевого рынка труда// Успехи современного естествознания. 2008, № 4.

ИСТОЧНИКИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Пацакула И.И., к.псх.н., доцент

Белинская Т.В. к.псх.н., доцент

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе представлены результаты исследования, проведенного в четырех организациях торговых сетей России основным видом деятельности которых является реализация обуви населению, расположенных на территории г. Калуги. В исследовании приняли участие 45 человек. В статье проанализированы материальные и нематериальные факторы мотивации персонала указанных организаций.

Ключевые слова: источники мотивации персонала, материальные и нематериальные факторы, инструментальная мотивация, Я-концепция.

Высокая мотивация персонала - это важнейшее условие успеха организации. Ни одна компания не может преуспеть без настроев работников на работу с высокой отдачей, без высокого уровня приверженности персонала, без заинтересованности членов организации в конечных результатах и без их стремления внести свой вклад в достижение поставленных целей [1]. Именно поэтому так высок интерес руководителей занимающихся управлением, к изучению причин, заставляющих людей работать с полной отдачей сил в интересах организации. Эффективность управления организацией в условиях рыночных отношений во многом зависит от состояния и действительности систем мотивации и стимулирования их работников [2]. В современной практике развитие систем мо-

тивации эффективной деятельности персонала приводит к повышению производительности в, не меньшей степени, чем в технологическом перевооружении. В этой связи было предпринято исследование, цель которого изучение мотивации персонала. В исследовании приняли участие 45 человек, представляющие четыре организации торговых сетей России, основным видом деятельности которых является реализация обуви населению, расположенных на территории г. Калуги.

Для диагностики мотивации персонала предприятий был использован «Опросник для определения источников мотивации» Джон Барбурто и Ричард Сколл. Анализ результатов позволяет нам констатировать следующее.

В организации № 1 согласно полученным результатам преобладают мотивации: внутренняя Я концепция, заключающаяся в желании отвечать собственным стандартам черт, компетентности и ценностей, налицо интернализация цели: желание достигать целей, соответствующих интернализированным (присвоенным, ставшими внутренними) ценностям; присутствует инструментальная мотивация: желание осязаемых внешних вознаграждений, таких как плата, премии, карьера, статус, признание. Внутренние процессы представлены желанием получать удовольствие и наслаждение от процессов деятельности.

Таким образом, в организации № 1 доминирует желание работников отвечать собственным стандартам - внутренняя Я концепция. Человек ценит то, что создает сам. В этом случае он вырастает, и это становится ценностью в первую очередь для себя. Внутренняя мотивация персонала более надежна. В этой же организации высокий процент выраженности поведения интернализации цели. Каждый работающий мотивирован целью своего коллектива. Если эти желания совпадают с целями организации, то такое сотрудничество имеет конструктивный подход. Не маловажное значение для организации № 1 имеет источник внешних вознаграждений - инструментальная мотивация, которым относятся зарплата, премии. Для данной организации в меньшей степени выражена мотивация, имеющая своим источником сам процесс, то есть желание получать удовольствие от своей работы. В этой организации наблюдается полное отсутствие желания принятия и поддержания своих черт, компетентности и ценностей со стороны других индивидуумов.

В организации № 2 преобладает инструментальная мотивация. Если работа для сотрудников не просто место, куда человек ходит, чтобы получить гарантированную зарплату, а что-то большее, то вполне возможно, она отвечает главным мотивам человека. В противном случае понадобится просто космическая сумма, и даже она через какое-то время воспринимается как само собой разумеющееся. В высокой степени в

этой организации выражена внутренняя Я концепция, проявляющаяся в желании отвечать своим собственным стандартам, компетентности и ценностей. Если у человека развито ощущение собственной выгоды, он способен на достижение результатов, и для себя, и для организации. В наименьшей степени выражена потребность в признании - внешняя Я концепция: потребность быть лучше, соревновательность, потребность принятия и поддержания своих черт, компетентности и ценностей со стороны других. Поощрение потребности в признании выгодно для организации, поскольку она обычно выражена у старательных сотрудников. Более слабо выражено желание получать удовольствие и наслаждение от процессов деятельности, характеризующие внутренние процессы. Работа должна быть связана для человека не только с обязанностями продавать продукцию, но и с возможностями реализовать свои способности.

Я концепция третьей организации связана с желанием отвечать своим собственным стандартам, компетентности и ценностям. Инструментальная мотивация представлена желанием осязаемых внешних вознаграждений, таких как оплата, премии. Характерной является мотивация интернализации цели, а именно: желание достигать целей, соответствующих интернализированным (присвоенным, ставшими внутренними) ценностям. Персонал не получает удовольствие и наслаждение от процессов деятельности. Идеальной ситуацией для этой организации является такая, когда работник сам хочет - сам делает. Для персонала - работа это место, куда человек ходит, чтобы получить гарантированную зарплату. В этой организации отсутствует желание получать удовольствие и наслаждение от процессов деятельности.

В организации № 4 преобладающей является такой источник мотивации как внутренняя Я концепция. Такая мотивация имеет внутренние основания. Люди имеют внутренние ориентиры, сами устанавливают внутренние стандарты компетентности и ценностей, которые становятся основанием для идеала Я. «Хочу» работника предполагает его ответственность, энергию, целеустремленность. Честолюбивый, амбициозный человек, преследующий собственные цели, выгоден организации. Следующая по степени выраженности в организации № 4 - инструментальная мотивация. Она характеризуется желанием осязаемых внешних вознаграждений, таких как плата, премии, признание. Материальный стимул, возможность зарабатывать больше, прямая зависимость вознаграждения от результатов своего труда. Слабым источником мотивации является сама деятельность: люди работают не только ради удовольствия. У сотрудников этой организации нет желания достигать целей организации, или они не имеют ни четких целей, ни желаний. Им трудно определить, чего они хотят достичь, у них отсутствует потребность быть лучше, а также потребность в признании со стороны других.

Таким образом, полученные нами результаты в четырех организациях свидетельствуют о следующем:

Определены ведущие факторы, которые характерны практически для любой из четырех организаций и любого сотрудника. Среди нематериальных – это внутренняя Я концепция: желание отвечать собственным стандартам черт, компетентности и ценностей. Поэтому в интересах руководителя знать о ведущих мотивах персонала, иметь представление насколько они удовлетворены, и подчеркивать, как успех работы способствует достижению личных целей.

Среди материальных - инструментальная мотивация: желание осязаемых внешних вознаграждений, таких как заработная плата, премии и дополнительные материальные блага или услуги. Для руководителей, это еще раз подтверждает необходимость соединить материальные интересы работника со стратегическими целями организации.

Следовательно, знание настоящих мотивов работников является для руководителя основополагающим, поскольку именно соотношение внутренних и материальных факторов мотивации является основой для согласования интересов сотрудника, его руководителя и компании. Согласование интересов – наиболее важное и ценное в работе руководителя. Из позиции согласования вырастает партнерство, а стиль руководства в данном случае в компании может присутствовать достаточно открытый и демократичный.

Литература

1. Герчиков В.И. Управление персоналом: работник - самый эффективные ресурс компании. М.: ИНФРА-М, 2008. - 282 с.
2. Пацакула И.И. Человеческий потенциал современного россиянина в непрерывно изменяющемся обществе //Акмеология. Специальный выпуск №3 (2013) "Акмеология: личностное и профессиональное развитие человека (тезисы и материалы VIII Международной научной конференции)". – 2013.-№3.- с.124.

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О КАДРОВОМ ПОТЕНЦИАЛЕ ВЫПУСКНИКА РЕГИОНАЛЬНОГО ВУЗА

Коваленко Л.Г

Пацакула И.И., к.псх.н., доцент

Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. Статья посвящена анализу результатов исследования проблем формирования кадрового потенциала на региональном уровне. В данной статье проведен анализ представлений бакалавров экономического вуза о трудоустройстве и факторах, на него влияющих.

Ключевые слова: кадровый потенциал, трудоустройство, социально-психологические факторы, самореализация.

На рынке труда пользуются спросом лишь высококвалифицированные специалисты. Многие из представителей молодого поколения идут в высшее образовательное учреждение с целью стать профессионалом своего дела и найти достойную, привлекательную работу. [1] Поиск работы - процесс постоянный. Даже при условии трудоустроенности. Однако, в современных условиях развития экономики достаточно остро обозначена проблема трудоустройства выпускников высших и средне-специальных учебных заведений. Серьезной данная проблема является и на региональном уровне в том числе. В этой связи целью проведенного исследования стало выявление представлений выпускников финансового вуза о проблеме будущего трудоустройства. В опросе приняли участие 70 человек: 16 юношей и 54 девушки.

Полученные нами результаты свидетельствуют о следующем. Подавляющее большинство выпускников (71%, из которых 54%-девушки и 17% опрошенных-молодые люди) никогда не работали по специальности, но имеют опыт работы в другой сфере, 27% опрошенных вообще не имеют опыта работы, и лишь один молодой человек подрабатывал по специальности.

На неготовность студентов выходить на рынок труда влияет множество факторов: отсутствие и недостаточность практических навыков, нежелание самостоятельно осваивать новые области знаний, отсутствие творческих способностей и общей эрудиции, установка о том, что работодатель не готов принять их на работу без опыта, кроме того, большинство студентов не готово морально самостоятельно зарабатывать, пока они находятся под опекой родителей. Ещё одной проблемой является отсутствие стремления к независимому финансовому положе-

нию: 64% опрошенных выпускников не знают, где они будут работать после окончания университета, 39% выпускников желают найти работу по специальности, 25% респондентов не хотят работать по специальности, 9% и вовсе затруднились ответить, какая сфера является для них более привлекательной. Интересен тот факт, что 32% выпускников не собираются работать по специальности лишь потому, что им не хватает практических знаний и опыта работы; 28% выпускникам не нравится их специальность; 26% опрошенных полагают, что в специалистах их профиля сегодня нет потребности на рынке труда; 14% респондентов считают работу по специальности низкооплачиваемой. Безусловно, ситуация на рынке труда молодых специалистов оставляет желать лучшего. Однако позитивной тенденцией можно считать тот факт, что 66% выпускников готовы, не беспокоясь, искать работу лишь в течение 3 месяцев, 21% - в течение полугода и 13% не будут переживать по поводу своего трудоустройства в течение года.

Опрос показал, что современная молодежь стрессоустойчива: 79% опрошенных студентов переживают перед собеседованием, но стараются держать себя в руках, 16% не переживают вовсе и 5% призналось, что собеседование для них - испытание, они теряют контроль над собой, боятся сказать что-нибудь лишнее.

Сегодня выпускники убеждены, что отсутствие опыта работы усложняет трудоустройство молодого специалиста, а работодатели считают, что у молодых людей слишком высокие требования и низкий уровень подготовки. На вопрос, «Как, по вашему мнению, готов ли работодатель принять выпускника без опыта работы», ответы распределились следующим образом: 58% респондентов уверены, что не готов, 29% затруднились ответить и 13% считают, что шанс попасть на достойную работу без опыта все-таки есть.

Также нас интересовал вопрос о том, куда выпускники обращаются для того, чтобы найти работу. Самым не популярным источником, как, выяснилось, оказался вуз. Лишь 3% опрошенных обращалось за помощью в деканат или на кафедры. Тем не менее, на вопрос: «Должен ли, по Вашему мнению, университет помогать студентам и выпускникам с трудоустройством?» - абсолютное большинство опрошенных (89%) как молодых людей, так и девушек уверены, что вуз должен помогать будущим специалистам с поиском работы и считают необходимой такую помощь, как рекомендации кандидатур потенциальным работодателям, предоставление возможности личного общения с работодателями, предоставление данных об имеющихся вакансиях и др. Кроме того, 87% выпускников считают, что вузам необходимо внедрить в процесс обучения ежегодные практики с фактической работой у работодателя для повышения конкурентоспособности выпускников. Самым популярным источни-

ком предоставления информации об имеющихся вакансиях студенты считают Интернет (47% респондентов), 24% используют личные связи и знакомства для поиска работы, 10% обращаются за помощью к родителям, далее идут другие средства массовой информации такие, как телевидение, газеты и радио (9%). Службы занятости и кадровые агентства, к сожалению, тоже не востребованы выпускниками в данном вопросе: лишь 8% респондентов обратилось к ним за помощью.

Интересен тот факт, что подавляющее большинство респондентов готово пойти на любую работу, если их устроит заработанная плата. Не менее важным является даже и местоположение потенциального места работы: 34% выпускников согласятся работать, если им будет удобно добираться до офиса. Тут работодатели правы: не имея достаточного уровня практических навыков и конкурентоспособности, выпускники завышают свои требования относительно условий труда. В связи с этим, выпускникам было предложено ответить на вопрос: «Какие факторы влияют на решение выпускника при выборе места работы?», и мы предложили выбрать из предложенного перечня вариантов ответов три наиболее важных для них. Самым важным фактором оказался высокий уровень заработной платы. Так считают 74% выпускников. Половина опрошенных следующим фактором выбрала возможность самореализации и наличие перспектив личного роста. Не менее важны для будущих специалистов благоприятная атмосфера в коллективе, репутация организации, достойный социальный пакет, круг обязанностей и стабильное положение организации на рынке. Создать свой бизнес и обеспечить себя всеми необходимыми условиями планирует только 17% опрошенных выпускников.

Из всех опрошенных лишь 20% в данный момент желают найти работу. В конце нашего опроса мы представили практическую ситуацию, выясняя, согласится ли выпускник работать по специальности, если работодатель предложит временное вакантное место с заработной платой в 15 000 руб. Согласились бы лишь 42% выпускников. 31% опрошенных отказались бы работать из-за низкого уровня заработной платы, и 27% респондентов затруднились ответить.

В условиях регионального кризиса на рынке труда создается та ситуация, когда спрос превышает предложение. Работодатели не могут предоставить всем желающим вакантные места, тем более – молодым специалистам. Результаты исследования показали, что современные выпускники, имея завышенную самооценку и невысокий уровень конкурентоспособности, предъявляют слишком высокие требования к условиям труда. А успешное начало трудовой деятельности и в дальнейшем – возможность карьерного роста предполагают самоотдачу, постоянное интеллектуальное, личностно-профессиональное развитие, раскрытие и

реализацию творческого потенциала, а также устойчивость к стрессовым ситуациям, к эмоционально-психологическому напряжению и к конкурентной борьбе. Таким образом, модернизация современного общества может основываться лишь на таких человеческих ресурсах, которые способны обеспечить многоплановые и глубокие преобразования во всех его сферах.

Литература

1. Гелета И.В. Современное состояние и перспективы рынка труда //И.В. Гелета //Гуманитарные и социально-экономические науки. -2013. – №1.- С. 68-71
2. Колосова Р.П. Российский рынок труда: возможности и ограничения в контексте экономического подхода/Р.П. Колосова // Труд и социальные отношения. – 2012. – № 4. – С. 26-29.
3. Рошин С.Ю., Экономика труда: экономическая теория труда: учебное пособие/С.Ю. Рошин. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 244 с.

ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ ФИНАНСОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТУ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Костина О.И., к.э.н, профессор
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга
Губернаторова Н.Н., к.э.н, доцент
Калужский филиал Финуниверситета, Калуга

Аннотация. В работе рассматриваются особенности обучения студентов финансовому менеджменту, в содержание которого входят три основных взаимосвязанных компонента: математический, креативный и этический.

Ключевые слова: финансовый менеджер, функции финансового менеджера, математический, креативный и этический компоненты.

Работа в области финансов в настоящее время является весьма привлекательной как для выпускников школ, выбирающих себе профессию, так и для людей, уже имеющих образование и опыт работы и желающих получить вторую специальность или переквалифицироваться. Вследствие этого финансовые программы являются одними из наиболее вос-

требуемых на рынке бизнес-образования. По результатам исследования, которое проводилось на выставке «Образование для взрослых людей Postgraduate Education», финансы - это специальность, которая заинтересовала посетителей выставки в наибольшей степени: 31 % от числа опрошенных указали, что планируют обучение именно по ней.

Кроме того, хорошо подготовленные финансисты востребованы работодателями, причем особый интерес проявляется к управленческим кадрам в сфере финансов - финансовым менеджерам.

Под финансовым менеджментом обычно понимается управление финансово-хозяйственной деятельностью коммерческих организаций. Оно включает в себя: разработку и реализацию финансовой политики организации с использованием различных финансовых инструментов; принятие решений по финансовым вопросам и выработку стратегий их реализации; организацию аппарата управления финансово-хозяйственной деятельностью организации, а также ряд других функций. Деятельность финансового менеджера может оказаться полезной и в некоммерческой организации, поскольку там также приходится решать вопросы эффективного использования поступающих денежных средств.

Таким образом, финансовый менеджер в современном бизнесе - одна из ключевых фигур. Не каждый, кто избирает для себя деятельность, связанную с финансами, хочет и может стать финансовым менеджером. Однако многим из них очень полезно знать особенности его работы. Например, владелец компании, нанимающий финансового менеджера, должен понимать, какими способами можно наиболее эффективно стимулировать его деятельность, как ее контролировать, как обезопасить бизнес от его некомпетентных действий. Иначе говоря, обучение по соответствующей специальности или профилю может оказаться полезным достаточно широкому кругу людей.

В процессе своей работы финансовый менеджер исполняет функции бухгалтера, аналитика, управленца и т.д. Для этого он должен обладать определенными знаниями, навыками, складом мышления и свойствами характера. Некоторые из этих качеств могут быть развиты в процессе обучения данной специальности.

Обучение финансовому менеджменту должно содержать три основных взаимосвязанных компонента, которые можно условно назвать: математический, креативный и этический.

Математический компонент. Анализируя различные параметры, характеризующие компанию: ее платежеспособность, эффективность, долгосрочную финансовую устойчивость и т.п., финансовый менеджер обрабатывает данные финансовой отчетности, используя специальные коэффициенты. В отечественной и зарубежной экономической литературе

проблемам использования таких коэффициентов уделяется много внимания.

Однако «математический» компонент, который на первый взгляд представляется весьма сложным и изучению которого уделяется основное внимание, на самом деле оказывается наиболее простым в преподавании.

Креативный компонент. Может случиться так, что человек, усердно проучившийся на финансового менеджера и успешно сдавший все экзамены, начав трудиться по специальности, обнаруживает, что по своему складу мышления и особенностям характера совершенно ей не соответствует. Это весьма нежелательно для него самого и плохо сказывается на репутации учебного заведения, выпускники которого не справляются со своей работой.

Иногда приходится слышать мнение, что некоторые финансисты достигли больших успехов, принимая правильные решения благодаря своей развитой интуиции. Возможно и это. Интуицию нельзя сбрасывать со счетов. Однако обладают ею немногие, и уж во всяком случае научить интуиции затруднительно.

Как говорилось выше, обучить студента делать соответствующие расчеты сравнительно нетрудно. Однако финансовый менеджмент - творческая предпринимательская деятельность, которая способна активно реагировать на все изменения, происходящие во внешней и внутренней среде фирмы.

Финансовый менеджер должен уметь творчески мыслить, проявлять инициативу. Научить этому гораздо сложнее; кроме этого, творческое мышление сравнительно слабо развивается в школе. Ученик фактически приучается действовать по алгоритму, простому или сложному. Менеджер же обычно ориентируется на достижение цели, сформулированной в самых общих чертах. В качестве такой цели обычно указывается максимизация богатства акционеров фирмы. Какими путями фирма пойдет к этой цели, решать приходится ему самому. При этом количество возможных вариантов ее решения весьма велико.

Например, менеджер фирмы, производящей фармацевтические препараты, разрабатывая ее финансовую стратегию, должен не просто рассмотреть, но и придумать большое количество вариантов использования имеющихся ресурсов. Он может вложить большие или меньшие средства в создание и испытание нового препарата, что в случае удачи, возможно, принесет большую прибыль через несколько лет или пустить их на производство уже испытанного препарата, который через некоторое время может устареть; разрабатывать лекарство своими силами или приобрести готовые патенты и технологическую линию; произвести полуфабрикаты силами фирмы или воспользоваться услугами субподрядчика и т.д.

Затем он должен оценить риск и выгоду каждого варианта, учитывая множество разных факторов, среди которых имеются и те, влияние которых ему доподлинно неизвестно (например, какие действия в аналогичных направлениях предпринимают конкуренты фирмы, что неизбежно скажется на спросе).

Наконец, он должен иметь смелость принять решение и обладать волей для его исполнения, оперативно реагируя на меняющиеся обстоятельства и корректируя, насколько это возможно, финансовую стратегию.

Таким образом, финансовому менеджеру для достижения цели необходимо не только многое знать, но и творчески подходить к выбору стратегии, оценивать риск, обладать волей и решительностью для осуществления цели; а кроме этого своевременно реагировать на изменение ситуации; согласовывать тактические и стратегические интересы. Человек, пусть даже очень умный и знающий, но слабовольный, нерешительный, скорее всего, не сможет стать хорошим менеджером. Без творческого подхода, воли и решительности нет финансового менеджера, есть в лучшем случае хороший бухгалтер.

Следует отметить, что некоторые зарубежные учебные заведения, готовящие специалистов соответствующего профиля, уделяют данному компоненту очень большое внимание вполне обоснованно. Они практически всю жизнь студента, от обучения до досуга, организуют так, чтобы он не только получал необходимые знания, но и развивал эти качества.

Наши учебные планы развитие креативного компонента, к сожалению, обычно не предусматривают. Малое время, отведенное на изучение курса финансового менеджмента, не позволяет преподавателю сделать что-либо существенное в этом направлении. Преподаватель может лишь, во-первых, рассмотреть и обсудить со студентами реальные случаи выбора финансовыми менеджерами удачных и неудачных стратегий; и, во-вторых, рекомендовать им определенные упражнения, игры, виды деятельности, развивающие необходимые для специалиста избранного ими профиля качества.

Еще более полезной была бы реальная практика работы по специальности, однако для большинства студентов и вузов ее организация пока не доступна. Кроме того, сама специфика деятельности менеджера, иначе руководителя, принимающего значимые для фирмы тактические и стратегические решения и проводящего их в жизнь, делает нежелательным нахождение на этой должности временного исполняющего.

Этический компонент. Третий компонент обучения - «этический». В исследованиях, работах, учебниках, написанных зарубежными авторами, как правило, значительное внимание уделяется этике бизнеса, этике менеджмента. Многие фирмы составляют собственные кодексы этики биз-

неса; специально обучают сотрудников правильному пониманию требований деловой этики.

Авторы отечественных учебников эту тему не считают ее важной и в лучшем случае приводят аргументацию, взятую из зарубежной литературы. В программах, по которым проводится обучение специальности «финансовый менеджмент», она также, как правило, не предусматривается.

Очевидно, что любое обучение должно готовить специалиста к тем условиям, в которых ему придется работать. Условия ведения бизнеса в России довольно быстро меняются. В наибольшей степени это относится именно к данной сфере - формированию отношений между сотрудниками внутри фирмы; между фирмой и ее клиентами и партнерами; фирмой и обществом. Не секрет, что некоторое время назад российский бизнес переживал период своеобразного «дикого капитализма», когда о наличии сколько-нибудь развитой деловой этики говорить не приходилось. Однако в настоящее время этот период в целом преодолен, и следует ожидать установления определенных моральных норм для всех участников экономических отношений. Следует также отметить, что всё возрастающее включение России в мировую экономическую деятельность неминуемо ускорит этот процесс. Поэтому обучающихся по нашей специальности студентов следует ориентировать на этическое ведение дел.

Финансовый менеджер очень часто исполняет обязанности руководителя. Поэтому он должен выстроить в руководимом им коллективе такую систему отношений, и требовать от сотрудников исполнения таких правил и норм (не в последнюю очередь - этических), чтобы коллектив работал продуктивно, отношения внутри него были здоровыми, а фирма имела положительный имидж, пользовалась уважением и доверием партнеров и клиентов.

Зарубежные специалисты среди основных проявлений этичности бизнеса обычно называют отказ от противозаконных методов ведения бизнеса (коррупционных сделок, недобросовестной рекламы, промышленного шпионажа), контроль за качеством и безопасностью продукции, честность в отношениях с клиентами и партнерами и т.д. Обычно рассмотрение этой темы начинается ими с рассказа, насколько полезен этический бизнес: как он повышает уровень благосостояния отдельных граждан и общества в целом, способствует здоровой конкуренции, повышению качества товаров и услуг, развитию прикладной и фундаментальной науки, и т.д. Все это, безусловно, правильно и справедливо, в том числе для наших условий.

Затем авторы переходят к объяснению того, что заставляет компанию, а также конкретного человека (в частности - финансового менеджера), вести свои дела этично. И в этом случае можно выделить два основных

направления, которые чаще других рассматриваются в литературе. Условно их можно назвать «американское» и «японское».

«Американское» направление объясняет необходимость добросовестного, этичного ведения дел почти исключительно из соображений выгоды. В этом, несомненно, наблюдается влияние хорошо известной «протестантской этики». Кто нарушает установленные моральные нормы и выпускает недоброкачественную продукцию, обманывает деловых партнеров и клиентов, не выполняет взятые на себя обязательства и т.п., тот попадает под действие репрессивных законов. Как правило, у таких организаций снижается объем продаж, с ними перестают поддерживать деловые отношения, к акциям субъекта теряется доверие. Иначе говоря, такая организация в итоге терпит убыток. Иными словами, поступать этично - целесообразно; неэтично - нецелесообразно.

Например, Ю. Бригхэм и М. Эрхардт пишут: «... не противоречит ли задача максимального повышения акционерной стоимости корпораций требованиям соблюдения бизнесом высоких стандартов этического поведения и социальной ответственности? Ответ таков: эти цели совершенно определенно совпадают. Многие социально ответственные фирмы добились значительного роста рыночной стоимости для своих владельцев, а многие неэтичные фирмы к настоящему времени обанкротились». И далее: «... как выяснилось, между этичностью бизнеса и его долгосрочной рентабельностью существует положительная зависимость. Например, в документах Chase Bank утверждалось, что строгое следование этике стимулировало рост его прибылей, поскольку оно помогло ему, во-первых, избежать штрафов и юридических расходов, во-вторых, установить доверительные отношения с клиентами и привлечь новых и, в-третьих, привлечь и сохранить сотрудников самой высокой квалификации». С позиций целесообразности трактуется также и некоммерческая деятельность фирмы: благотворительная, социальная и т.д. Фирмы, которые ведут себя социально ответственно, улучшают свой имидж, и потребители охотнее приобретают их товары и услуги. Таким образом, социально ответственная деятельность играет роль своего рода рекламы.

«Японское» направление, не исключая все вышесказанное, выводит стимулы, заставляющие фирму и ее сотрудников поступать этично. Из присущих японскому обществу особенностей: корпоративной солидарности, ответственности перед коллективом, боязни «потерять лицо», совершив предосудительный поступок, и т.д.

В настоящее время наблюдается сближение этих направлений: западные фирмы стремятся усилить влияние человеческого фактора, восточные - фактора заинтересованности.

Исследователи этой проблемы нередко высказывают мнение, что российский бизнес должен воспринять опыт Запада и Востока в этой сфере.

Действительно, опыт воспринимать полезно, однако как он себя проявит на российской почве?

Так, при обсуждении «протестантской» этики на занятиях со студентами была выявлена интересная особенность. Студенты соглашались с целесообразностью, выгодностью этичного поведения в деловых отношениях, но на определенном этапе обсуждения очень часто возникал вопрос: «А причем тут вообще этика?». Человек русской культуры отождествляет этику с нравственностью, со способностью различать добро и зло, которые в принципе не имеют ничего общего с корыстными соображениями. Человек американско-европейской культуры понимает этику, скорее, как стандарты обращения или морального поведения, соблюдение которых полезно для всех. В этом определенное различие между российским и американско-европейским менталитетом.

Необходимо также отметить: «протестантская этика» вовсе не предусматривает как обязательную составляющую уважение к законам и предписаниям. Зарубежные исследователи честно признают, что корпорации в их странах весьма часто нарушают законы, если сочтут, что более выгодной окажется именно такая линия поведения. Уважение к законам в таких странах прививают на личностном уровне, с детства, и ответственность за их выявленное нарушение наступает практически неукоснительно. В нашей стране применение «протестантской этики» не достигло совершенства и поэтому менее действенна, чем на Западе.

Несколько ближе русской культуре «японское» направление. Однако и на него в наших условиях нельзя целиком положиться: российское общество менее традиционно по своей сущности, а ценности коллективизма в постперестроечные годы были к тому же сильно поколеблены (не без влияния экспансии западной идеологии).

В отличие от «американских» и «японских», отечественные традиции имеют в своей основе не столько соображения выгоды или чувства причастности к коллективу, сколько действительно соображения этического характера, представлений о «хорошем» и «плохом». Дореволюционные российские предприниматели участвовали в социальных программах и занимались благотворительностью не ради выгоды, не ради рекламы, а потому, что считали, что это хорошо и правильно. Это ценная черта русского менталитета и не использовать ее при формировании принципов отечественной деловой этики было бы просто неразумно.

Успех развития этики бизнеса у нас в стране зависит от многих факторов, среди которых воспитание уважения к закону; восстановление утраченных ценностей коллективизма, укрепление морали в обществе в целом. Только в этом случае можно надеяться и на успешное заимствование зарубежного опыта, и на использование собственных традиций. Усилия в этом направлении должны приложить и сами граждане, и учеб-

но-воспитательные учреждения, и, в первую очередь, само государство, задача которого - совершенствовать законодательство, обеспечивать его неукоснительное соблюдение и препятствовать явно деструктивным в этическом плане действиям СМИ.

Можно сделать следующие выводы:

- Роль финансовых менеджеров в отечественной экономике в обозримой перспективе будет все возрастать.

- При обучении финансовому менеджменту следует придерживаться принципа гармоничного развития трех основных компонентов: «математического», «креативного» И «этического»; только это позволит, во-первых, получить хорошего специалиста и, во-вторых, обеспечит успешное развитие отечественной экономики.

- Обучение «математическому» компоненту должно быть максимально приближено к мировым стандартам, поскольку необходимость перехода на них не вызывает сомнения. Эта задача легко разрешима в современных условиях.

- Обучению творческому мышлению и воспитанию инициативности в настоящее время в школах и вузах уделяется явно недостаточное внимание. В определенной степени это может быть компенсировано самостоятельной работой учащихся под руководством преподавателя, однако необходимость корректировки учебных программ в этом направлении нам представляется несомненной.

- Разработка принципов деловой этики должна осуществляться как на основе зарубежной теории и практики, так и с использованием отечественных традиций и особенностей менталитета. Их внедрение потребует длительных согласованных усилий учебно-воспитательных учреждений, общества и государства.

Таким образом, процесс качественного обучения финансовому менеджменту управленческих кадров, а также руководителей среднего и малого бизнеса и других специалистов позволит поднять экономику страны до международного уровня.

Литература

1. Авдеева В.И., Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие – Калуга: ИД «Эйдос», 2015 г. – 285 с.- (Бакалавриат)

2. Костина О.И. Экономико-математические методы диагностики банкротства (несостоятельности) коммерческих организаций //Математическое моделирование в экономике, управлении, образовании. Материалы Международной научно-практической конференции.-Калуга: ИП Стрельцов (Из-во Эйдос).С.83-92.
3. Пирогова Т.Э., Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Финансовый менеджмент. Учебное пособие (в схемах и таблицах) – Калуга: ИД «Эйдос», 2015 г. – 154 с.-(Бакалавриат)
- 4.Справочник «Финансовый анализ» – <http://financial-analysis.ru>

ОСОБЕННОСТИ РАЗРЕШЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОНФЛИКТОВ ПЕРСОНАЛА В ТРАНСПОРТНО – ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Казачинский А.Е. к.п.н., доцент
Калужского филиала Финуниверситета г. Калуга

Аннотация: В статье рассмотрены некоторые аспекты взаимодействия сотрудников транспортно-складских предприятий, которые реализуется в процессе приемки, хранения, переработки, отпуска и доставки продукции потребителям. Как показывает практика, на этих операциях велика вероятность возникновения различных конфликтных ситуаций.

Ключевые слова: логистика деятельности, транспортно-складские услуги, управление конфликтом

Ещё совсем недавно в Калуге состоялся форум, собравший около 300 делегатов из 15 регионов ЦФО. Это представители федеральных и региональных органов власти, руководители международных и российских компаний-грузоперевозчиков, грузовладельцев, транспортно-логистических центров, девелоперы складской недвижимости, топ-менеджеры инвестиционных, финансовых, консалтинговых и других компаний.

Потенциальные инвесторы, грузоперевозчики, менеджеры и руководители крупных логистических компаний из 14 областей ЦФО обсуждали роль мультимодальных логистических комплексов и транспортно-распределительных центров в экономическом развитии регионов и прилегающих промышленных территорий [18,9].

Обладая огромным транзитным потенциалом, ЦФО постепенно становится важной составляющей международного логистического комплекса. А максимальное использование данного преимущества является одним из ключевых векторов развития всех регионов – к такому выводу пришли руководители профильных ведомств и бизнес-структур.

Изменение внешней политики фирм, границы важнейших этапов их поведения в значительной степени совпадают с *крупнейшими экономическими кризисами*.

Кризисы 2008-2010г.г., 2014г. и до сих пор продолжающаяся рецессия, затронул не только финансовые и экономические стороны предпринимательской деятельности, но и серьёзно повлиял на осложнение социально-психологической обстановки во многих организациях. XXI век обострил все существующие кризисы и соединил их на территории европейской части России, прибавив дополнительно различного рода санкции: от *экономических до политических* [3].

В нашей статье мы не будем касаться проблем макроэкономики, а затронем некоторые параметры управления структурными подразделениями в логистике на примере ООО «Компания «Русский кирпич». Дадим краткую хозяйственную характеристику данной компании. Компания «Русский Кирпич» занимается поставкой строительных материалов на различные объекты. Основной продукцией, предлагаемой на рынок товаров и услуг является керамический кирпич, теплая керамика (керамический блок). Мировая строительная практика показывает, что именно такой материал идеально подходит для облицовки стен и является наиболее эстетичным и энергосберегающим решением.

Тесное сотрудничество и различные формы расчетов с заводами - изготовителями позволяют компании предлагать продукцию по ценам ниже заводских. Гибкий подход к каждому клиенту и большой опыт работы, позволяет решать все вопросы, от финансовых условий, до моментов, связанных с доставкой. Но и в данной организации, в связи с известными обстоятельствами, сложилась крайне *противоречивая ситуация*: с одной стороны экономический кризис в стране затронул интересы потребителей, - сократились объёмы заказов, с другой стороны – требуется определённое сокращение рабочей силы или её переквалификация. Естественно, что не все работники готовы реально оценить создавшуюся ситуацию. А это создаёт некоторые сложности в управлении *логистическими цепями*.

Чтобы понять суть происходящего в данной организации, надо вспомнить некоторые теоретические аспекты конфликтных ситуациях в логистических системах. Как известно, *что традиционное организационно-функциональное* разделение бизнеса в компании (выделение структурных подразделений: производства, распределения, продаж, маркетинга, закупок, финансов и т.п.) неизбежно приводит к возникновению между структурными подразделениями конфликтных ситуаций по параметрам, относящимся к логистике.

По мнению автора Гриценко С.И. , такими параметрами в большинстве случаев являются: объёмы закупок продукции, объёмы запасов в складской сети, продолжительность составляющих цикла выполнения заказа,

бюджет на выполнение логистических функций и операций, параметры систем управления запасами, ассортимент (номенклатура) закупаемой, хранимой и распределяемой продукции, показатели качества потребительского сервиса (надежность поставки, точность выполнения параметров заказа, доступность запасов) и т. п. [2, с.84 - 91]. Если в организационной структуре фирмы *отсутствует отдел логистики*, то разрешение конфликтных ситуаций осуществляется *директивным путем* (распоряжением вышестоящего руководителя, например, директора или его заместителя), либо коллегиально (на оперативных совещаниях руководителей подразделений).

При наличии отдела логистики разрешение указанных конфликтов может быть передано менеджеру-логисту, ответственному за *межфункциональную координацию*.

Переход от управления отдельными логистическими функциями к интегрированному управлению логистическим процессом компании в целом связан с переделом границ деятельности функциональных служб фирмы, вмешательством в ранее четко разграниченные области, а потому чреват возникновением серьезных *организационных конфликтов*.

Служба логистики компании должна эффективно управлять этими конфликтами, а также теми конфликтными ситуациями, которые возникают из-за разной направленности целей и интересов различных подразделений компании. Весьма важным для достижения конечных результатов деятельности фирмы является успешное взаимодействие *логистического менеджмента* с прочими видами *функционального менеджмента*. В самом общем виде характер этого взаимодействия представлен как управленческие функции, реализуемые, как в рамках только одного из функциональных видов менеджмента (*логистического, производственного, маркетингового, финансового*), так и перекрестные функции, реализуемые только в результате их взаимодействия [6,7]. *Межфункциональная логистическая координация* представляет собой превентивный процесс согласования деятельности функциональных подразделений фирмы по параметрам конфликтов, относящимся к логистическим или перекрестным функциям, при планировании и управлении деятельности логистической системы и фирмы в целом.

В зависимости от организационной структуры управления логистикой компании *конфликты могут решаться на горизонтальном уровне* (коллегиально) либо путем использования властных полномочий (иерархическим методом). Преимуществом коллегиального решения конфликтов является приверженность сторон достигнутому компромиссным решениям.

Основным недостатком данного подхода является продолжительное время, необходимое для осознания сторонами необходимости эффективного, взаимовыгодного решения конфликта [5,7].

Иерархиче-

ский поход предоставляет возможность оперативного решения конфликтов, но содержит вероятность паллиативного решения конфликта путем его подавления, и перевода в более глубокую, латентную, деструктивную фазу.

Оптимальным методом решения подобных конфликтов является достижение экономических компромиссов между подразделениями фирмы посредством осуществляемой службой логистики межфункциональной логистической координацией.

Если участников конфликта более двух, это означает, что на деле существует не одна конфликтная ситуация, а несколько: конфликт каждого участника с каждым. Введение в число функциональных подразделений службы логистики означает, что в случае ее существования транспортная и складская службы функционируют не самостоятельно, а являются ее подразделениями.

Рассмотрим некоторые способы разрешения конфликтов по параметрам логистики между структурными подразделениями хозяйствующего субъекта.

Уровень складских запасов. Конфликт решается службой логистики путем проектирования системы управления запасами, расчета ее параметров, в том числе оптимальных размеров запасов. Для расчета оптимального уровня запасов используется следующая информация:

- продолжительность поставки;
- максимально возможная задержка поставки продукции от поставщика;
- ожидаемое дневное потребление (прогноз величины товарного запаса);
- возможные колебания спроса (низкочастотные — сезонные, высокочастотные — ажиотажные);
- статистика объемов продаж за период;
- потребительские предпочтения и сведения о товарах субститутах;
- стоимость товаров (в том числе с учетом эффекта масштаба);
- капитальные затраты;
- издержки по текущему обслуживанию запасов;
- издержки на хранение запасов;
- стоимость рисков, связанных с запасами.

Результат разрешения конфликта: оптимизация уровня складских запасов, минимизация полных издержек, максимальная доступность запасов для покупателей [5,7].

Размер закупаемой партии. Конфликт разрешается в процессе логистической координации путем создания системы управления запасами и расчета оптимального размера заказа. Для определения оптимального размера заказа необходима следующая информация:

- планируемый объем продаж за период;
- издержки на выдачу заказа;
- издержки хранения запасов;
- общий объем поставок за бюджетный период;
- издержки логистических рисков содержания запасов;

- нормативный срок хранения закупаемой продукции и ее стоимость.
Результат разрешения конфликта: минимизация общих логистических издержек, связанных с выдачей заказа, хранением запасов, потерями продаж и дефицитом.

Периодичность осуществления закупок. Определение оптимальной периодичности поставок продукции от поставщиков. Исходная информация для разрешения конфликта: - потребность в заказываемой продукции за период; количество рабочих дней в году; - оптимальный размер заказа.
Итог разрешения конфликта – минимизация общих логистических издержек, связанных с выдачей заказа и хранением запасов.

Тара и товароноситель. В ходе логистической координации определяется оптимальная тара и товароноситель с точки зрения гармонизации их параметров. Для разрешения конфликта используется информация:

- оснащение погрузочно-разгрузочного фронта склада предприятия оптовой торговли; - вместимость, грузоподъемность используемых транспортных средств; - размер закупаемых партий продуктов; - ценовая политика и условия работы с поставщиками.

Результат логистической координации – возможность механизировать разгрузочные работы, сократить простой транспортных средств под разгрузкой, сократить число перевалок и число технологических операций, уменьшить время складской грузопереработки, оптимизировать загрузку транспортных средств, а следовательно, снизить логистические издержки.

Продолжительность цикла доставки. Служба логистики определяет оптимальный маршрут доставки грузов от поставщика на склад и со склада покупателям. Необходимая информация: - территориальное расположение поставщиков и покупателей; - оптимизация продолжительности поставки и длительности полного цикла заказа.

Результат определения оптимального маршрута — минимизация издержек на транспортировку при необходимой надежности доставки.

Ассортимент грузовой единицы. Служба логистики на основе информации о типичном ассортименте заказов определяет оптимальный ассортиментный состав грузовой единицы (транспортной тары — модулей, составляющих грузовую единицу), приходящей от поставщиков.

Оптимизация ассортимента грузовой единицы позволяет:

- сократить издержки на комплектацию заказов; - минимизировать издержки, связанные с сортировкой и формированием складской грузовой единицы, так как внешняя грузовая единица, получаемая от поставщика, сразу же становится складской грузовой единицей.

Минимальная величина реализации товара. Конфликт разреша-

ется службой логистики путем нахождения такой оптимальной единицы реализации товара, которая позволит при требуемом покупателем уровне обслуживания минимизировать издержки на складскую грузопереработку.

Набор предоставляемых услуг и качество сервиса. Отделы маркетинга и логистики совместно разрабатывают стандарт услуг и сервисную политику, обеспечивающую гибкую дифференцированную систему обслуживания потребителей. Скоординированная работа служб маркетинга и логистики определяет сбалансированное по издержкам оптимальное качество дифференцированного потребительского сервиса.

Наряду с *межфункциональной* существует *межорганизационная* логистическая координация, вопрос о которой актуализировался на этапе интегральной логистики и приобрел особый интерес в рамках парадигмы управления цепями поставок. *Необходимость логистической координации* этого вида вызвана целым рядом причин экономического (разнородные цели и приоритета развития участников цепи поставок, разные уровни конкурентного позиционирования), организационного (разные структуры управления, базы знаний, информационных систем фирм), правового (различные формы собственного субъектов цепей поставок), технологического (неоднородность потребляемых ресурсов), технического (нестыковка технических характеристик и параметров транспортно-складских подразделений, технологического оборудования для складирования и грузопереработки, транспортных средств) характера [2].

Взаимодействие сотрудников транспортно-складских предприятий реализуется в процессе приемки, хранения, переработки, отпуска и доставки продукции потребителям. Как показывает практика, на этих операциях велика вероятность возникновения различных *конфликтных ситуаций*.

Руководитель для достижения успеха в работе транспортно-складских подразделений, являющихся элементами логистической системы, должен уметь правильно поставить задачу, определить права и обязанности работников, найти приемы их мотивации и средства достижения цели, способствующей предупреждению и разрешению возникающих конфликтов. Это особенно важно для организации труда в малых рабочих группах. Однако, анализу причин, признаков, типологии и стилей разрешения конфликтов в логистических подсистемах сегодня не уделяется достаточного внимания.

Проблеме соблюдения интересов персонала транспортно-складских подразделений и их клиентов посвящено весьма малое количество работ [6]. Мы считаем, что разрешение организационного конфликта возможно лишь при изменении конфликтной ситуации. Если быть точнее, то устранение коренной причины конфликта, связанной с изменением установки соперников относительно друг друга. То есть, когда сотрудники

перестанут видеть друг в друге соперников. И, наконец, когда изменятся требования сторон и соперник пойдёт на уступки (возможны одновременно и обоюдные уступки). Эффективный руководитель найдёт способ решения, используя конфликтную ситуацию в интересах коллектива и организации. Решая проблемы людей, руководитель решает проблемы организации.

Литература

1. Трудовой кодекс РФ. Часть вторая / Федеральный закон РФ от 26 декабря 2001 г. – Ст. 246
2. Гриценко С.И. Управление конфликтами в транспортно-складских логистических подсистемах // Российское предпринимательство. -2005.- №7 (67) – с.84-91
3. Казачинский А.Е. Человек тысячелетия. - М.: Издательство МГТУ им. Н.Э.Баумана, 2013. -640с.: ил.
4. Мельников О.Н., Ларионов В. Г. Управление трудовыми конфликтами // Российское предпринимательство – 2013 -№5 (41) –с. 50-54
5. Неруш Ю.М. Логистика: Учебник для вузов.- 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. –с.450
6. Почебут Л.Г. Организационная социальная психология: Учеб. пособие / Л.Г. Почебут, В.А. Чикер. – СПб.: Речь, 2012. – 297 с.
7. Ратникова В.П. Конфликтология: Учебник для вузов / В.Ф. Голубь, Г.С. Лукашова и др.; Под ред. В.П. Ратникова. – М. – Юнити – Дана, 2011.-512 с.
8. <http://www.creativeconomy.ru>
9. <http://www.regnum.ru/>
10. <http://www.logistics.ru>
11. <http://www.logist.ru>

АВТОРСКИЙ УКАЗАТЕЛЬ

- М. Nyski – 46, 217
W. Chudy – 46, 217
Александров Е.Л. – 115
Ахмедзянов Р.Р. – 83
Белинская Т.В. – 329
Белова Е.Л. – 70, 154
Богачева Ж.А. – 250
Васюченко Л.В. – 17, 293
Вахорина М.В. – 7
Витюткина Т.А. – 91
Войтишкина А.Л. – 4
Волкова Л.В. – 203
Губанова Е.В. – 106, 162
Губернаторова Н.Н. – 237, 269, 336
Демина О.В. – 256
Денисова Е.В. – 195
Дорожкина Т.В. – 227, 250
Ерохина В.Н. – 199
Ерохина Е.В. – 140
Зайцев Ю.В. – 241
Зуева И.А. – 232
Иванихин А.А. – 297
Иевенко Л.А. – 67, 80
Казачинский А.Е. – 344
Квач Н.В. – 326
Клименко Е.В. – 305
Коваленко Л.Г. – 333
Комов В.Э. – 179
Кондрашова Н.Г. – 273
Косихина О.П. – 53
Костина О.И. – 62, 269, 336
Кременецкая И.В. – 309
Круглов В.Н. – 49
Кругиков В.К. – 46, 62, 217, 227, 241, 250, 265
Крутикова Т.В. – 62
Кручинин И.И. – 34
Кулакова Н.Н. – 87, 101
Куликова Л.Е. – 91
Маленков А.М. – 147
Медведева О.С. – 133, 171
Мелай Е.А. – 75
Мигел А.А. – 49, 289
Минакова А.О. – 182
Морева Л.С. – 175
Морозов И.П. – 197
Морозова А.А. – 97
Морозова В.Е. – 67, 80
Морозова С.В. – 203
Мягмаржав Б. – 188
Мясникова Е. Б. – 58
Непарко М.В. – 120
Овчаренко Я.Э. – 203
Огай Г.Р. – 227
Окружко О.А. – 127
Орловцева О.М. – 36
Пацакула И.И. – 329, 333
Петрушина О.М. – 120, 151
Полярина Е.М. – 289
Пономарев С.В. – 28
Преснякова Е.А. – 12
Сахаров Г.В. – 97, 182
Сергеева А.В. – 75
Сергеева И. А. – 237, 269
Сергиенко Н.С. – 210, 221
Солярик М.А. – 259
Сусякова О.Н. – 136, 210, 247, 283
Титов К.М. – 158
Трутнева Н.Ю. – 110, 167
Турсунмухамедов И.Г. – 122
Тюрина Т.С. – 22, 279
Фатеева Т.Н. – 206
Чистяков М.С. – 224
Швецова С.Т. – 36
Щербакова Е.Е. – 312
Щербакова Е.С. – 265
Щербакова Н.А. – 322
Ливская Е.В. – 316

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Пути и направления повышения финансовой устойчивости и сбалансированности региональных бюджетов</i>	3
Методика оценки эффективности межбюджетных трансфертов местных бюджетов (на примере бюджета гомельского района). Войтишкина А.Л.	4
Роль финансового анализа в оценке результатов деятельности химических предприятий тульского региона. Вахорина М.В.	7
Создание единой системы государственного и муниципального контроля (надзора) в Российской Федерации. Преснякова Е.А.	12
О формировании налоговых доходов консолидированного бюджета Калужской области в 2014 году. Васюченкова Л.В.	17
Влияние изменений в налоговом законодательстве на социально-экономическое развитие региона. Тюрина Т.С.	22
Расчет региональных бюджетов в условиях постоянно меняющейся финансовой конъюнктуры. Пономарев С.В.	28
<i>Макроэкономическое прогнозирование регионального развития: повышение точности, достижение реальности, управление рисками</i>	33
Использование прогрессивных методов моделирования неопределенных ситуаций в финансовой сфере. Кручинин И.И.	34
Учет налогового фактора при принятии ценовых решений. Швецова С.Т., Орловцева О.М.	36
<i>Отраслевая структура экономики региона: состояние, перспективы, инвестиционная политика</i>	45
Реализация структурно-институционального фактора в развитии сельского туризма: польский опыт и калужская практика. Крутиков В.К., М. Nyski., W. Chudy	46
Оптимизация процесса управления материальными затратами. Круглов В.Н., Мигел А.А.	49
Рынок страховых услуг: перспективы развития ОСАГО. Косихина О.П.	53
Стратегия развития региона в аспекте формирования инновационного уклада Мясникова Е. Б.	58
Фармацевтический кластер: реализация политики импортозамещения и ее перспективы. Крутиков В.К., Костина О.И., Крутикова Т.В.	62
Роль сервисных организаций в развитии промышленных кластеров. Иевенко Л.А., Морозова В.Е.	67

Отражение прибыли в бухгалтерской (финансовой) отчетности ЗАО «ГЕОКОМ» п. Полотняный завод калужской области	
Белова Е.Л.	70
Состояние и перспективы повышения инвестиционной привлекательности тульской области	
Мелай Е.А., Сергеева А.В.	75
Автомобильный кластер калужской области и конкурентоспособность промышленных предприятий.	
Морозова В.Е., Иевенко Л.А.	80
Совершенствование механизмов развития экономики регионов.	
Ахмедзянов Р.Р.	83
Управление дебиторской задолженностью с целью повышения конкурентоспособности субъектов региональной экономики.	
Кулакова Н.Н.	87
Развитие обрабатывающих производств в калужской области.	
Витютин Т.А., Куликова Л.Е.	91
Учетно-контрольное обеспечение организации денежных потоков.	
Морозова А.А., Сахаров Г.В.	97
Формирования циклов фирмы под влиянием дебиторской и кредиторской задолженности на оборотный капитал.	
Кулакова Н.Н. ...	101
Современные тенденции развития сельского хозяйства калужской области.	
Губанова Е.В.	106
Кадровый менеджмент как залог экономической эффективности.	
Круглов В.Н., Трутнева Н.Ю.	110
Тенденции, проблемы и перспективы развития строительного комплекса: национальный и региональный масштаб.	
Александров Е.Л.	115
Рынок недвижимости Калужской области: состояние и прогнозы.	
Петрушина О.М., Непарко М.В.	120
Страновой обзор использования прямых иностранных инвестиций в отрасли региональной экономики (на примере калужской области).	
Турсунмухамедов И.Г.	122
Перспективы развития агро-кластера Калужской области.	
Окружко О.А.	127
Роль логистических посредников в развитии Калужской области.	
Медведева О.С.	133
Сущность и необходимость страховой защиты бизнеса.	
Сусякова О.Н.	136
Состояние и перспективы производственно – логистической подсистемы региона.	
Ерохина Е.В.	140
Проблемы и перспективы развития внутреннего аудита.	
Маленков А.М.	147
Возможность привлечения инвестиций в Калужский регион в рамках санкционной политики.	
Петрушина О.М.	151

Особенности бухгалтерского учета формирования и использования прибыли в организации. Белова Е.Л.	154
Стратегия повышения эффективности участия банковских систем регионов в развитии экономики территорий РФ. Титов К.М.	158
Инновационная активность организаций Калужской области. Губанова Е.В.	162
Особенности ценообразования на рынке косметологических услуг г. Калуги. Трутнева Н.Ю.	167
Региональный маркетинг в стратегии повышения конкурентоспособности калужской области. Медведева О.С.	171
Сфера туризма как одна из отраслевых составляющих экономики региона (состояние, перспективы, инвестиционная политика). Морева Л.С.	175
<i>Эффективность социальной политики в сфере региональной экономики, оптимизация расходов в условиях бюджетных ограничений</i>	178
Роль общественного контроля при принятии эффективных управленческих решений в области развития жилищно-коммунального хозяйства г. Москвы. Комов В.Э.	179
Ретроспективный анализ развития системы международных стандартов аудита. Минакова А.О., Сахаров Г.В.	182
Новый подход к калькулированию себестоимости в Монголии. Мягмаржав Б.	188
<i>Показатели экономической устойчивости региона, достоверность их оценок и влияние макроэкономических рисков</i>	194
Стимулирование региональных кластеров. Денисова Е.В.	195
Иррациональное поведение инвесторов в условиях риска. Морозов И.П.	197
Проблемы организации экологического анализа. Ерохина В.Н.	199
Особенности оценки инновационного потенциала региона. Овчаренко Я.Э., Морозова С.В., Волкова Л.В.	203
Взаимосвязь анализа денежных потоков и платежеспособности организации. Фатеева Т.Н.	206
Единый казначейский счет в системе бюджетных платежей. Сергиенко Н.С., Сусякова О.Н.	210
<i>Эффективная политика государственного управления в условиях нестабильности экономической среды</i>	216
Внедрение международных стандартов управления, обеспечивающих региональный экономический рост. Крутиков В.К., Dorota Chudy-Hyski.	217
К проблеме сбалансированности территориальных бюджетов. Сергиенко Н.С.	221

Социальная ответственность в условиях экономической нестабильности. Чистяков М.С.	224
Предотвращение конфликтных ситуаций между органами власти и бизнесом. Крутиков В.К., Дорожкина Т.В., Огай Г.Р.	227
Методические подходы к оценке эффективности управления государственными предприятиями. Зуева И.А.	232
Новое правило формирования пенсионных прав и установления страховых пенсий. Губернаторова Н.Н., Сергеева И. А.	237
Полюса роста регионов: взаимодействие московской агломерации и калужской области. Крутиков В.К., Зайцев Ю.В.	241
Государственное страхование в период великой отечественной войны. Сусякова О.Н.	247
Особенности кадровой политики в вопросах комплексного развития региона. Крутиков В.К., Дорожкина Т.В. Богачева Ж.А.	250
Формирование благоприятной институциональной среды для интеграции образования, науки и бизнеса в регионе. Демина О.В..	256
Методы отбора налогоплательщиков с целью проведения выездной налоговой проверки. Солярик М.А.	259
Государственное стимулирование развития некоммерческого сектора экономики. Крутиков В.К., Щербакова Е.С.	265
Цели и задачи бюджетной политики в условиях снижающихся макроэкономических показателей. Костина О.И., Губернаторова Н. Н., Сергеева И. А.	269
Анализ и прогнозирование российского рынка аудиторских услуг в условиях нестабильности экономической среды.	
Кондрашова Н.Г.	273
Налоги России в условиях новых экономических вызовов.	
Тюрина Т.С.	279
Единый казначейский счет в системе бюджетных платежей. Сергиенко Н.С., Сусякова О.Н.	283
Эмиссия государственных ценных бумаг как способ финансирования дефицита бюджета калужской области.	
Мигел А.А., Полярина Е.М.	289
О налоговом мониторинге как новой форме налогового контроля.	
Васюченкова Л.В.	293
Актуальные проблемы занятости населения в современных условиях. Иванихин А.А.	297
<i>Влияние неэкономических факторов на социально-экономическое развитие региона.....</i>	304
Профессиональная компетентность специалистов – необходимое условие социально-экономического развития региона.	
Клименко Е.В.	305

Включение социолингвистического аспекта в содержание учебника иностранного языка для экономистов как обязательное условие их профессиональной подготовки. Кременецкая И.В.	309
Пути повышения качества профессиональной подготовки специалистов-экономистов. Щербакова Е.Е.	312
Феномен икт в образовательном процессе как один из неэкономических факторов, влияющих на успешность модернизации региона. Ливская Е.В.	316
О самообложении в Калужской губернии в 1927-1929 годах. Щербакова Н.А.	322
Формирование иноязычной компетентности студентов как фактор повышения экономической эффективности предприятия. Квач Н.В.	326
Источники мотивации персонала. Пацакула И.И., Белинская Т.В... Социально-психологические представления о кадровом потенциале выпускника регионального вуза. Коваленко Л.Г., Пацакула И.И.	329
Особенности обучения студентов финансовому менеджменту в современных условиях. Костина О.И. Губернаторова Н.Н.	333
Особенности разрешения производственных конфликтов персонала в транспортно - логистических системах. Казачинский А.Е....	336
	344

Научное издание

**«Пути социально-экономического развития региона:
финансовое обеспечение, перспективы
и направления оптимизации»**

Сборник научных статей по материалам международной
научно-практической конференции
12-13 мая 2015 года, Калуга, Россия

Под редакцией Т.Э.Пироговой, Д.К.Никифорова

Калужский филиал Финуниверситета

Г.Калуга, ул.Чижевского,17

Тел.: (4842) 745443

E-mail: fa-kaluga@fa.ru

<http://www.fa.ru/fil/kaluga/about/Pages/default.aspx>

Авторский компьютерный набор
Компьютерная верстка и подготовка оригинал-макета:
Д.И.Хахалин

Дизайн обложки:
И.С. Зобнина

Подписано в печать 27.04.15. Формат 60×90/16. Бумага офсетная.
Гарнитура Таймс. Усл. печ. л. 22,3. Тираж 120 экз. Заказ 378.
ИП Стрельцов И.А. (Издательство: "Эйдос").

Отпечатано АП «Наша Полиграфия».
248600 Калуга, ул.Грабцевское шоссе, 126.
Тел.: (4842)79-56-67
E-mail: ilstrel@yandex.ru
www.eidos-kaluga.ru

Лицензия ПЛД № 42-29 от 23.12.99