

**АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ»
СБОРНИК НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ**

**XXXV МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ ДЛЯ СТУДЕНТОВ, АСПИРАНТОВ И МОЛОДЫХ
УЧЕНЫХ**

**«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ
МАКРОСРЕДЫ И МИКРОСРЕДЫ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ
ЭКОНОМИКИ»
(28 февраля 2015г.)**

г. Москва - 2015

© Аналитический центр «Экономика и финансы»

УДК 330
ББК У65
ISSN: 0869-1296

Сборник публикаций Аналитического центра «Экономика и финансы»: «Экономическая стратегия развития субъектов макросреды и микросреды в условиях рыночной экономики»: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). – М. : Аналитический центр «Экономика и финансы», 2015. – 62с.
ISSN: 6827-1296

Тираж – 300 шт.

УДК 330
ББК У65
ISSN: 0869-1296

Издательство не несет ответственности за материалы, опубликованные в сборнике. Все материалы поданы в авторской редакции и отображают персональную позицию участника конференции.

Контактная информация Организационного комитета конференции:

Аналитический центр «Экономика и финансы»

Электронная почта: science-economy@moscowcef.ru

Официальный сайт: www.moscowcef.ru

Телефон: +7 (968) 758 04 79

Содержание
БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Гриванов Р. И., Ганеева К. В. ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ПРИ ПОМОЩИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ РОЗНИЧНЫХ УСЛУГ: НА ПРИМЕРЕ ОАО АКБ «ПРИМОРЬЕ», Г. ВЛАДИВОСТОК.....	5
Макарова А. А., Сыромятникова О. С. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКА.....	7
Пономарева С.П. ОБ ОТДЕЛЬНЫХ ПРОБЛЕМАХ ПОСТРОЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ.	11
Ярыгина И.З. БАНКИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЕАЭС	14
БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	
Белецкая С.А. БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	18
Морунов В.В. СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ: О НАЛОГОВЫХ РИСКАХ.....	21
МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В XXI ВЕКЕ	
Безлепкина А.А. СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО:РОССИЯ И ГЕРМАНИЯ	25
Мусина С.Т., Касымова А.Г. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ: ДИНАМИКА, СТРУКТУРА, СВЯЗЬ С ТРУДОВОЙ МИГРАЦИЕЙ	27
Султанова Р.Ю. ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА – ОСНОВНОГО ФАКТОРА РОСТА ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ В УСЛОВИЯХ ИЗОЛЯЦИИ	31
ОЦЕНКА РОЛИ МАРКЕТИНГА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА	
Левозиц Н.В. МАРКЕТИНГ ТРАНСАОРТНЫХ УСЛУГ	35
ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ	
Харченко В.Б., Лебедева К.Ф. СУЩНОСТЬ БАНКОВСКОГО КРИЗИСА	38
Юрова М.С. АНАЛИЗ ОПЫТА ЗАРУБЕЖНОГО НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ.....	40

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Барило Л. В.

АДАПТАЦИЯ БИЗНЕСА В НЕСТАБИЛЬНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЕ КАК
ОСНОВА ВОСПРОИЗВОДСТВА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЕГО
ДИНАМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ 44

Капнинова О.С.

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО, КАК СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ
НЕГАТИВНЫХ ВОЗДЕЙСТВИЙ ОТРАСЛИ ПИЩЕВОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ 48

ЭКОНОМИКА ТРУДА. УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Павлова И.Д.

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ РАБОТНИКОВ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ РОССИИ 52

Старшинова Т.А.

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И УДЕРЖАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА
ПРЕДПРИЯТИЯХ 56

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Харченко В.Б., Лебедева К.Ф.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В РОССИИ 60

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Гриванов Р. И.

*к. полит. н., доцент кафедры
Международного бизнеса и финансов*

Ганеева К. В.,

*студент бакалавриата
по направлению «Международный бизнес»
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток, РФ*

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ПРИ ПОМОЩИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ РОЗНИЧНЫХ УСЛУГ: НА ПРИМЕРЕ ОАО АКБ «ПРИМОРЬЕ», Г. ВЛАДИВОСТОК

Кредитные организации, работающие на рынке в современных условиях, находятся в жестких рамках конкурентной борьбы за сохранение и улучшение своего рыночного положения. Целью данной работы ставится продемонстрировать, как введение новых услуг может повлиять на повышение конкурентоспособности коммерческого банка. Объектом исследования выступает ОАО АКБ «Приморье», г. Владивосток. Рассматриваются экономические процессы, лежащие в основе осуществления банками коммерческой деятельности, являющиеся источником конкурентоспособности банка.

В условиях рынка проблема конкуренции является основополагающей для понимания перспектив развития предприятия. Для современной России конкуренция в банковском секторе является объективной реальностью и с каждым годом постоянно растёт, т.к. происходит постоянное развитие сети кредитных учреждений. Поэтому прежде чем приступить к рассмотрению конкурентоспособности банковских продуктов необходимо понять, что собой представляет банковская конкуренция. Уровень конкурентоспособности услуг является обобщающим показателем жизнестойкости коммерческого банка, его умения эффективно использовать финансовый, производственный и трудовой потенциалы.

После того, как Россия перешла к двухуровневой банковской системе, а государственная банковская монополия сменилась рыночно конкурентной борьбой, проблема конкуренции в банковском бизнесе стала весьма острой.

Предоставляя одинаковый набор банковских продуктов (услуг) на одном и том же рынке на схожих условиях, банки являются безусловными конкурентами. Отсюда банковская конкуренция представляет собой динамичный процесс соперничества коммерческих банков и прочих кредитных организаций, в рамках которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке банковских услуг. Именно наличие конкуренции вызывает расширение круга предоставленных услуг, регулирование цены на них до

приемлемого для потребителя уровня. Кроме того, конкуренция стимулирует банки к переходу на более эффективные способы предоставления услуг, т.е. обеспечивает обстановку, благоприятную для их развития и совершенствования.

Тему повышения конкурентоспособности коммерческого банка при помощи введения новых услуг мы рассмотрим на примере ОАО АКБ «Приморье», г. Владивосток. Согласно информации с официального сайта банка, приоритетным направлением в размещении своих активов ОАО АКБ «Приморье» определяет кредитование реального сектора экономики Приморского края при соблюдении принципов тщательного анализа всех экономических и правовых аспектов и минимизации кредитных рисков. В связи с этим Банк намерен активно развивать следующие направления:

- Кредитование экспортноориентированных и импортозамещающих производств;

- Развитие кредитных операций с розничными клиентами;

- Кредитование малого и среднего бизнеса.

Основная задача для ОАО АКБ «Приморье» – стать маркетингоориентированным банком, готовым предоставить своим клиентам широчайший спектр услуг и консультаций на самом высоком уровне. Поэтому при работе с крупными клиентами банк будет совершенствовать систему индивидуального обслуживания, включающую в себя:

- Предложение клиенту специально разработанных индивидуальных схем и технологий, обеспечивающих развитие и оптимизацию бизнеса клиента, страхования его рисков.

- Закрепление за клиентом персональных менеджеров, предоставление клиентам технологических и информационных возможностей Банка, широкого спектра консультационных услуг.

- Проведение гибкой тарифной политики индивидуального обслуживания.

На сайте также декларируется, что «Деятельность ОАО АКБ «Приморье» в сфере обслуживания частных клиентов и расчетов с применением пластиковых карт направлена на создание на самом современном уровне технологий и сервиса системы комплексного обслуживания клиентов. Предлагая для своих клиентов стандартные и разрабатывая новые виды банковских продуктов, банк и впредь будет ориентироваться на все группы клиентов - частных лиц». То есть, благодаря нововведениям в сфере использования пластиковых кредитных и дебетовых карт, а так же углубления ориентированности различных типов карт на определенные группы клиентов, ОАО АКБ «Приморье» повышает свою конкурентоспособность на банковском рынке.

Из новых услуг так же следует отметить возможность оплачивать налоги и сборы через систему удаленной работы со счетами «Мой Б@нк» и сайта федеральной налоговой службы (ФНС). Это сделано в развитие практики безналичных платежей за товары и услуги, в том числе ЖКХ и платежи в бюджеты разных уровней.

Кроме этого из средств привлечения и удержания клиентов можно отметить следующие. Банк «Приморье» отменил комиссию за безналичное зачисление средств на счета физических лиц, повысил ставки на самые популярные среди клиентов вклады и, помимо всего прочего, проводится широкая программа маркетинговых акций, как в сотрудничестве с предприятиями розничной торговли по предоставлению скидок при оплате картами банка, так и в виде различных бонусных программ или подарков для клиентов.

На основе изложенной информации, можно сделать общий вывод, что деятельность региональных банков по разработке новых услуг и их реализации – это процесс взаимодействия различных подразделений, объединенных в единый механизм, который способствует созданию конкурентоспособных услуг в соответствии с потребностями клиентов. Конкурентоспособность подразумевает качество и уровень обслуживания, разнообразие и востребованность предлагаемых банковских продуктов и услуг. Практика укрепления клиентоориентированности банка демонстрирует его надёжность и устойчивость финансового положения.

Также, благодаря развитию партнерских отношений (с национальными и зарубежными компаниями) в условиях жесткой конкурентной борьбы значительно проще поддержать развитие своего бизнеса, а также интерес клиентов, формируя в них лояльность к банку, сохранять доверие существующих и привлекать новых. Разумеется, для разработки и внедрения новых банковских продуктов и услуг и поддержания высокого уровня сервиса банкам необходимо нести дополнительные затраты. Однако, попытка экономии на подобном направлении, скорее всего вызовет снижение конкурентоспособности банка, что в условиях крайне высокой конкуренции в отрасли, вряд ли допустимо.

Макарова А. А.

*Магистр, кафедра математики и бизнес-информатики,
ФГБОУ ВПО «Самарский государственный университет»
г. Самара, РФ*

Сыромятникова О. С.

*Магистр, кафедра государственного и муниципального управления,
ФГБОУ ВПО «Самарский государственный университет»
г. Самара, РФ*

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКА

Определение конкурентоспособности можно трактовать как способность объекта или предприятия превосходить своих конкурентов в заданных условиях. Конкурентоспособность также является свойством субъекта, указывающим на способность выдерживать конкуренцию.

Данную многоплановую экономическую категорию можно рассматривать на нескольких уровнях. Это может быть конкурентоспособностью товаров, товаропроизводителей, отраслей, масштаба страны.

Существует тесная взаимосвязь между данными уровнями. Например, от способности конкретных предприятий производить конкурентоспособные товары зависит отраслевая и страновая конкурентоспособности.

Итак, конкурентоспособность – это возможность противостоять своим конкурентам, не уступать им ни в чем, получать большую прибыль, чем среднеотраслевая и производить качественные товары и услуги, превосходящие по качеству товары конкурентов.

На самом деле, качество и конкурентоспособность - совершенно разные вещи. Месторасположение банка, его капитал, комплекс предоставляемых услуг, улыбающиеся и вежливые сотрудники и прочие маркетинговые ходы, здесь ни при чем.

Для того чтобы определить какой банк более, а какой менее конкурентоспособен на рынке финансовых услуг, нужно рассмотреть всего несколько показателей и желательно в динамике. Это реально работающий капитал, реально полученная валовая прибыль и издержки от банковской деятельности.

Всего два переменных показателя (валовая прибыль и уровень издержек) на выбранную единицу измерения, в динамике показывает, как меняется эта самая конкурентоспособность. Очевидно, что чем выше валовая прибыль на единицу капитала и ниже издержки, тем банк будет конкурентоспособней.

В экономической науке понятие конкурентоспособности понимается, как способность конкурирования с аналогичными объектами или субъектами на конкретном рынке, применяя конкурентные преимущества, преследуя поставленные цели. Конкурентоспособность можно рассматриваться на нескольких уровнях (таблица 1).

Таблица 1. Характеристика уровней конкурентоспособности

Уровень конкурентоспособности	Объект или субъект конкурентоспособности	Некоторые факторы конкурентоспособности
Товарный	Услуги	<ul style="list-style-type: none"> ■ Качество услуг, ■ Цена ■ Соответствие потребительскому спросу
Микро-уровень	Банк	<ul style="list-style-type: none"> ■ Сравнительная конкурентоспособность продукции. ■ Эффективность производственной деятельности. ■ Финансовые показатели деятельности. ■ Эффективность банка и сбыта услуг на рынке и его доля

Мезо-уровень	Объединение банков	<ul style="list-style-type: none"> ■ Внутренняя структура отрасли. ■ Влияние внешней среды. ■ Конкурентоспособность отдельных элементов. ■ Взаимодействие между элементами системы
Макро-уровень	Народное хозяйство в целом, страновая конкурентоспособность, конкурентоспособность регионов	<ul style="list-style-type: none"> ■ Инвестиционный климат. ■ Научно-технический уровень. ■ Конкурентоспособность промышленности и отраслей народнохозяйственного комплекса в целом

Количественную оценку факторов внутренних конкурентных преимуществ хозяйствующего субъекта можно представить в следующем виде.

Конкурентоспособность услуги. Для объективного оценивания конкурентоспособности оказываемой услуги, необходимо использовать те же критерии, которыми оперирует потребитель. Поэтому для начала определяется перечень параметров, существенных с точки зрения покупателей.

Превосходство товара перед другими товарами-конкурентами в удовлетворении конкретных потребностей формируется из совокупности качественных и стоимостных характеристик товара.

В множестве качественных показателей выделяют две категории параметров: «жесткие» (технические параметры, включающие в себя показатели назначения и эргономичности) и «мягкие» (характеризующие эргономичность изделия и его эстетические достоинства).

Финансовое состояние банка. Помимо абсолютных показателей финансовую устойчивость предприятия характеризует коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_{об}$). Он определяется «Методологическими положениями по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса».

$$K_{об} = \frac{СОС}{ОА}, \quad (1)$$

где $СОС$ – собственные оборотные средства; $ОА$ – общая величина оборотных активов.

Указанным выше документом устанавливается нормальное ограничение для коэффициента $K_{об}$ 0,1. Если данный коэффициент в конце отчетного периода принимает значение менее 0,1, то тогда структура баланса банка будет считаться неудовлетворительной, а сам банк будет признан неплатежеспособным.

Эффективность маркетинговой деятельности. Формула определения маркетинговой деятельности банка с применением параметров маркетингового потенциала и параметров коммерческой деятельности (например, валовые затраты, валовый доход, затраты на маркетинг и прочее) имеет следующий вид:

$$E_{\text{мар}} = \frac{1}{3} * \Pi_{\text{мар}} * \left(\frac{D_e - Z_m}{Z_e} \right), \quad (2)$$

где – оценка эффективности маркетинговой деятельности; $\Pi_{\text{мар}}$ – потенциал маркетинга; D_e – валовый доход; Z_m – затраты на маркетинг; Z_e – валовые затраты.

Рентабельность банка. Рентабельность, в целом, это показатель экономической эффективности предприятия, показывающий за определенный период времени соотношение дохода и затрат, который далее отождествляется с коммерческой эффективностью производства.

Рентабельность услуг, в свою очередь, подразумевает под собой собой полную характеристику удельной прибыльности на один рубль затрат по производству конкретного вида услуги.

В общем виде данный показатель (R_k) представляется в следующем виде:

$$R_k = \frac{P - S}{S}, \quad (3)$$

где P – отпускная цена банка; S – себестоимость единицы продукции.

Имидж (марочный капитал) банка. В удовлетворении запросов потребителей путем дифференциации продукта, в завоевании новых рынков, банки стремятся максимально отвечать на потребительские предпочтения и работать над процессом упрощения процесса информирования покупателей.

Путем рекламной активности бренд банка способствует распространению информации о качестве оказываемых услуг, сокращая условное расстояние между банком и потребителем. В современных условиях конкуренции потребитель заинтересован в расширении своей информированности о качестве оказываемых услуг.

Имиджевая составляющая конкурентоспособности банка ($K_{им}$) рассчитывается в общем виде как:

$$K_{им} = \frac{Q_{пз}}{Q_p}, \quad (4)$$

где – объем повторных заявок в стоимостном выражении; Q_p – общий объем оказываемых услуг.

Эффективность менеджмента - это количественные показатели, показывающие его результативность и экономичность. Они позволяют раскрыть сущность решаемой банком задачи, определить главные (решающие) связи и пути совершенствования самого менеджмента.

Литература:

1. Н. Н. Куницына, Л. И. Ушвицкий, А. В. Малеева. Бизнес-планирование в коммерческом банке Н. Н. Куницына, Л. И. Ушвицкий, А. В. Малеева. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 304 с.

ОБ ОТДЕЛЬНЫХ ПРОБЛЕМАХ ПОСТРОЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ.

Ключевые слова: национальная платежная система, принципы построения инфраструктуры финансового рынка, центральный банк.

В последнее время к вопросам развития платежных систем приковано большое внимание. Это обусловлено качественными изменениями, которые произошли в платежных системах в конце прошлого столетия. Это привело к разработке правил, принципов, которыми должны руководствоваться платежные системы, сбои в работе которых приводят к серьезным последствиям для других участников финансовой системы. Эти системы определили как системно значимые. В 2001 году Комитетом по платежным и расчетным системам (КПРС) Банка международных расчетов (БМР) были разработаны Ключевые принципы для системно значимых платежных систем (выпуск 2001г.)[1]. Также в 2001 году были разработаны Рекомендации для систем расчетов по ценным бумагам и в 2004 году Рекомендации для центральных контрагентов. Принципы инфраструктуры финансового рынка (ПИФР) разработаны и опубликованы в 2012 году на основе этих стандартов и рекомендаций. Инфраструктура финансового рынка (“ИФР”) состоит из системно значимых платежных систем, центральных депозитариев ценных бумаг (ЦДЦБ), системы расчетов по ценным бумагам (СРЦБ), из центральных контрагентов (ЦКА) и торговых репозитариев (ТР)[4]. ПИФР содержат 24 принципа и обобщают лучший международный опыт для повышения стабильности функционирования инфраструктур финансового рынка, снижения рисков, присущих их деятельности, а также минимизации негативных последствий в случае прекращения их функционирования. Из этих 24 принципов 18 относятся к платежным системам: правовая основа, управление, основы комплексного управления рисками, кредитный риск, залоговое обеспечение, риск ликвидности, завершенность расчетов, денежные расчеты, расчетные системы обмена активов, правила и процедуры, относящиеся к невыполнению обязательств участником, сегрегация и возможность перевода, общий коммерческий риск, депозитарный и инвестиционный риски, операционный риск, требования к доступу и участию, многоуровневая структура участия, эффективность и результативность, процедуры и стандарты связи, раскрытие правил, основных процедур и рыночных данных[3].

Для российских платежных систем, где есть системно значимые платежные системы[7, Ст.22], например Банка России, многие принципы имеют правовую основу и глубокую деловую практику. Согласно данным о развитии НПС России в 2013 году преобладали электронные расчеты. Доля расчетов на бумажных носителях составила в 2013 году 0,1% от общего объема и количества расчетов. В режиме реального времени (БЭСП) расчеты составили менее 0,3% от общего количества расчетов. Преобладали кустовые расчеты:

внутрирегиональные электронные расчеты (ВЭР) и межрегиональные электронные расчеты (МЭР), т.е. валютирование расчетов превышало рамки операционного дня. Количество и объем переводов денежных средств, осуществленных через платежную систему (ПС) Банка России (БР) в 2013 году, возросли на 6,5% и составили 1,3 млрд. переводов на сумму 1224,9 трлн. руб. Отношение объема переводов денежных средств, осуществленных через ПС БР, к объему внутреннего валового продукта (ВВП) составило 18,3 (в 2012 году 18,5). В среднем ежедневно осуществлялось 5,4 млн. переводов на сумму 5,0 трлн. руб. (в 2012 году — 5,1 млн. переводов на сумму 4,6 трлн. руб.). [5]. И так, принцип 8 «производить окончательные расчеты не позднее окончания дня зачисления платежа, предпочтительно - в течение операционного дня или в режиме реального времени» в 2013 году в ПС БР выполнялся лишь в системе БЭСП и с других системах такие задачи только ставились. Тем не менее, ПС БР, как системно значимая, по данным 2013 года обеспечивала финансовую стабильность страны.

Большое внимание в принципах построения ИФР уделено управлению рисками: кредитному, риску ликвидности, общему коммерческому риску и т.д. Практически все принципы связаны с управлением рисками. Особенно принципы: 3,4,5,6,7,8,10,15,17,19. Одно из направлений в принципах (принцип 22) – это адаптация или использование ИФР международно принятых процедур и стандартов связи. Все эти принципы позволяют работать платежным системам эффективно, бесперебойно и результативно (принцип 21)[3].

Сущность Национальной платежной системы можно определить следующим образом. НПС «включает все виды платежных систем, действующих в стране, представляет собой сложный и взаимосвязанный комплекс элементов, каждый из которых вносит свой вклад в обеспечение эффективного функционирования как финансового сектора страны, так и всей экономики в целом»[6,С.39].

Стандарты создания национальных платежных систем включают ПИФР и принципы построения национальных платежных систем.

Учитывая сложность задачи проектирования перспективной НПС, на одном этапе правильно спроектировать такую сложную систему невозможно, поэтому процесс проектирования и создания НПС пересматривается и корректируется.

Комитетом по платежным и расчетным системам БМР разработан перечень руководящих принципов для построения национальных платежных систем



Диаграмма.1 Перечень руководящих принципов для построения национальных платежных систем (НПС) [2,С.61]

В руководящих принципах построения НПС выделены 4 блока (диаграмма 1): роль банковской системы, планирование, институциональная структура и инфраструктура. На первом месте в принципах построения НПС вопрос о ведущей роли Центрального банка в НПС и об устойчивости банковской системы (принципы 1 и 2). В силу общей ответственности центрального банка за устойчивость национальной валюты ему принадлежит центральная роль в развитии использования денег в качестве эффективного средства платежа. И доступные конечным пользователям счета для осуществления платежей, платежные инструменты и услуги предоставляются банками.

Опираясь на руководящие принципы построения НПС, все страны выбору оптимальных моделей платежных систем придают статус вопроса государственной важности. Банком России совместно с заинтересованными органами государственной власти Российской Федерации, проводится комплекс мероприятий по реализации этих принципов. Мировой опыт свидетельствует, что для создания национальной платежной системы, прежде всего нужно повысить рыночную конкурентоспособность национальной валюты путем развития производственного потенциала страны, государственного регулирования валютной политики[8,С.87].

Литература

1. Комитет по платежам и расчетным системам Банка международных расчетов (БМР) (Базель, Швейцария, 2001г.). ([http: www.bis.org/ publ /cpss43.htm](http://www.bis.org/publ/cpss43.htm))
2. Общее руководство по развитию национальной платежной системы. Комитет по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов. Базель. Швейцария, январь 2006г. ЦБ РФ. ПРС. Выпуск 3 январь 2008.с.61.
3. Письмо Банка России от 29.06.2012 № 94-Т «О документе Комитета по платежным и расчетным системам Принципы для инфраструктур финансового рынка, в котором опубликован неофициальный перевод документа Комитета по платежными расчетным системам Банка

международных расчетов и Международной организации комиссий по ценным бумагам Принципы для инфраструктур финансового рынка («Principles for financial market infrastructures».

4. Принципы для инфраструктур финансового рынка//Вестник Банка России. - 2012.- № 38-39. 166 с.

5. Режим доступа:<http://cbr.ru/publ/Default.aspx?Prtid=prs>

6. Усоскин В.М., Белоусова В.Ю. Мировые тенденции развития платежных систем Деньги и кредит 11/2010 с.39

7. ФЗ от 27.06.2011г. №161-ФЗ «О национальной платежной системе» ст.22.

8. Шмырева А.И. О состоянии мировой валютной системы. / Банковские системы и финансовые рынки в условиях экономической асимметрии экономики: материалы IV Банковского форума / под ред. Г.М. Тарасовой; Новосиб.гос. ун-т экономики управления.- Новосибирск: НГУЭУ.- 348с.

Ярыгина И.З.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
д.э.н., проф.*

БАНКИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЕАЭС

В условиях развития Евразийского экономического союза (ЕАЭС) особое значение имеет формирование единого экономического и банковского пространства. Важную роль в обеспечении финансовой поддержки программ развития играют кредитные институты. В свою очередь, эффективная стратегия банковской деятельности во многом зависит от правильной оценки особенностей развития экономики и потребностей субъектов хозяйствования стран - партнёров. Содействие международных и межгосударственных кредитных институтов программам развития с учётом экономических потребностей субъектов хозяйствования ЕАЭС способно оптимизировать взаимодействие сторон и обеспечить повышение уровня жизни населения.

В настоящее время банки – основные участники международных финансовых отношений - испытывают давление клиентов, нуждающихся в качественных продуктах и услугах, и конкурентов, способных предложить потребителям продукцию лучшего качества и цены. В этой связи разумное межгосударственное регулирование банковской деятельности, финансовой сферы, определение ключевых и совместимых принципов хозяйствования может способствовать развитию всестороннего сотрудничества. Унифицированная нормативная база, эффективная кредитная поддержка субъектов хозяйствования стран ЕАЭС на базе использования мирового опыта создадут прочную основу реализации задач развития.

Формирование базовых принципов взаимодействия сторон в условиях высоких политических рисков требует времени и последовательных действий.

Как свидетельствует мировой опыт, развивающимся странам свойственен излишний энтузиазм и отсутствие «политической воли компромисса».

Экспертный анализ особенностей развития Евразийского экономического пространства показал, что в настоящее время идёт процесс, направленный на развитие экономики, что способствует реализации совместных программ развития на базе согласования интересов сторон.

Успешному формированию инфраструктуры сотрудничества стран – членов ЕАЭС способствует надёжное банковское обеспечение деятельности субъектов хозяйствования. В этих условиях важную роль призваны играть центральные банки – регуляторы, издающие гибкие регламентации, поддерживающие банки стран – партнёров, конкуренцию и эффективное использование ресурсов. Мировой опыт показал, что поддержка мегарегулятором наименее защищённых участников рынка - микрофинансовых институтов и малых предприятий создаёт благоприятные условия «креативной» деятельности субъектов хозяйствования, способных решать важные экономические задачи, включая обеспечение занятости населения. Эффективное сотрудничество в рамках ЕАЭС связано с необходимостью совершенствования международных стратегий банковской поддержки субъектов хозяйствования в увязке с программами финансирования проектов, представляющих взаимный интерес и стратегиями экономического развития стран - партнёров.

В свою очередь, реализация такой стратегии сотрудничества возможно только на базе комплексного анализа экономических потребностей субъектов хозяйствования ЕАЭС и их перспектив. Практика показала, что отсутствие комплексного подхода к формированию бизнес – стратегий ведёт к негативным последствиям. Так, например, политика «налоговых каникул» для иностранных инвесторов в Бразилии явилась причиной перепроизводства автомобилей и стагнации ряда отраслей экономики.

Важно также обеспечить инвесторов надёжной правовой защитой собственности – основы инвестиционной привлекательности бизнеса. Совершенствование институциональных основ конкурентной среды и совместное финансирование программ развития на базе прозрачных инициатив способно оптимизировать взаимодействие сторон.

В свою очередь, эффективное международное экономическое сотрудничество зависит от степени участия надёжных кредитных институтов, инструментов, технологий финансирования, а также качества администрирования банковского дела.

Анализ деятельности банков стран – членов ЕАЭС показал, что в настоящее время востребованными банковскими продуктами являются долгосрочное кредитование, проектное, синдицированное финансирование, информационный обмен. Важно укрепить финансовое сотрудничество стран - партнёров в указанных сферах. Формирование и координация целевых фондов развития, модернизация банковских технологий будет также способствовать развитию ЕАЭС.

Межгосударственная поддержка, обеспечивающая льготное финансирование проектов ЕАЭС, государственные гарантии, реализацию механизмов торгового финансирования способствует стимулированию института предпринимательства, основой которого является прозрачная и доступная деятельность банков, вне зависимости от места их аккредитации.

Восстановлению единой платёжной системы и расширению использования национальных валют в обеспечении экономического сотрудничества может способствовать многосторонний клиринг на базе системы безналичных расчётов ЕАЭС. Инфраструктура многостороннего клиринга укрепит конвертируемость рубля и расширит его использование в системе мирохозяйственных связей.

Опыт стран Центральной и Восточной Европы показал, что для страны важна не перспектива реформ, а то, как они воплощаются в жизнь. В этой связи важным компонентом формирования ЕАЭС являются специальные межгосударственные программы страхования сделок при поддержке государственных агентств экспортного страхования и гарантирования. Оценка интересов субъектов хозяйствования показала, что торговля сельскохозяйственной, топливной и энергетической, химической продукцией являются приоритетными направлениями сотрудничества. Совместное финансирование межгосударственных энергетических, сырьевых, сельскохозяйственных и прочих программ, представляющих взаимный интерес, способствует развитию ЕАЭС.

Одной их форм участия государства в поддержке субъектов хозяйствования может быть, например, государственное финансирование экспортной или импортной продукции и передача её на реализацию частным структурам. Наиболее востребованным в условиях дефицита финансовых ресурсов является среднесрочное кредитование клиентов под залог приобретаемых товаров и оборудования, форфейтинг, факторинг, краткосрочное торговое финансирование, лизинг.

Важным направлением международных связей является льготное (при поддержке государства) кредитование инновационных и наукоёмких проектов и социально – экономических программ: защита окружающей среды, развитие инфраструктуры, медицинское обслуживание и пр. Важную роль в этой связи играет финансовая поддержка модернизации производства, машиностроения, энергетики и пр., с участием банков различных форм собственности и использования межгосударственных синдицированных кредитных линий.

Основой крепкого и всестороннего сотрудничества стран - партнёров являются их экономические интересы, реализация которых зависит от «политической воли» и эффективной банковской деятельности. Правительства стран – членов ЕАЭС в настоящее время располагают реальной возможностью повышения жизненного уровня населения на базе согласованных действий, направленных на заинтересованную поддержку субъектов хозяйствования, способствующих развитию ЕАЭС.

Литература

1. Курочкина О.Н. Особенности перехода к Единому Экономическому пространству / О.Н.Курочкина – М.: Панорама, 2011. – 48 с.
2. Примаков Е.М. Большая страна: перспективы интеграционных процессов на постсоветском пространстве в рамках Евразийского союза / Е.М.Примаков – М.: СФ, 2011. - с.21
3. Ярыгина И.З. Межгосударственные кредитные институты в условиях современной России./Вестник Финансового университета №6.2014 – с. 67
4. Imenson M. Proce of Compliance / the Banker – L.: 2010. – p. 34
5. Jenkins A. Getting in Early / TBC – UK.:2011. – p. 27

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Белецкая С.А.

магистрант 1 курса кафедры ШЭМ

Дальневосточный Федеральный Университет

г. Владивосток, Россия

БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В условиях кризиса, расширение деятельности малых предприятий способствовало бы постепенному созданию широкого слоя мелких собственников, чья деятельность является основой социально-экономических реформ, гарантом политической стабильности и развития государства. Для нормального функционирования малых предприятий необходима всесторонняя, объективная, оперативно поступающая информация. Важнейшим источником информации об экономической деятельности организаций, в том числе и малых предприятий, являются данные, содержащиеся в бухгалтерском и налоговом учете.

Бухгалтерский учет формирует информацию о работе предприятий малого бизнеса, при этом фиксируются все изменения, происходящие в производственной, снабженческой и сбытовой деятельности. Посредством налогового учета малых предприятиях осуществляется обобщение информации, необходимой, прежде всего, для определения налоговой базы. Расхождение данных бухгалтерского и налогового учета вынуждает директоров малых предприятий организовывать раздельное бухгалтерского и налогового учета.

В настоящее время большинство малых предприятий затрудняются в выборе налогового режима либо необоснованно его выбирают, что влечет за собой ошибки в бухгалтерском и налоговом учете. Применение специальных режимов налогообложения уменьшает налоговое бремя, упрощает налоговый и бухгалтерский учет и отчетность для небольших предприятий, что в свою очередь способствует развитию малого бизнеса в России и роста эффективности экономики страны в целом. Организация бухгалтерского учета и налогообложения на малых предприятиях является актуальной для изучения.

Субъектами малого предпринимательства являются юридических и физические лица, зарегистрированные в соответственном порядке, основные экономические показатели деятельности которых, за предшествующий календарный год не превышают показатели, установленные действующим законодательством. Государство в свою очередь заинтересовано в развитие малого предпринимательства. Правительством принимаются меры для стимулирования развития сферы частного предпринимательства, вывода доходов малых предприятий и индивидуальных предпринимателей из теневого в легальный бизнес [2 с. 4].

Нормативное регулирование деятельности малых предприятий, в части налогового и бухгалтерского учета в Российской Федерации, осуществляется

актами разного уровня, имеющими свои особенности, которые определены положениями Федерального закона № 209 от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства» [4 с. 6].

Все организации, в том числе и субъекты малого предпринимательства на территории Российской Федерации должны вести бухгалтерский и налоговый учет, составлять отчетность в порядке, предусмотренном действующим законодательством. Бухгалтерский учет активов и обязательств на малом предприятии организован в соответствии с действующим законодательством на основании Федерального закона 402 ФЗ от 06.12.11 «О бухгалтерском учете». Синтетический учет активов и обязательств осуществляется на счетах, рабочего плана счетов, утвержденного руководителями организации. Формы первичной учетной документации утверждаются руководителем организации. Реестры бухгалтерского учета формируются зачастую автоматизированным способом. В процессе осуществления хозяйственной деятельности у малой организации возникают обязательства в виде кредиторской задолженности. Основанием возникновения кредиторской задолженности является заключенный договор. Фактические обязательства возникают при расчетах с сотрудниками организации по оплате труда, с бюджетом по налогам, с внебюджетными фондами по взносам, а так же при расчетах с поставщиками и покупателями.

Особенности ведения бухгалтерского учета в организации определяются утвержденной учетной политикой для целей бухгалтерского учета. В учетной политике отражены правила: учета основных средств, учета материалов, учета оплаты труда сотрудников организации, учета расчетов с поставщиками и подрядчиками, прочими дебиторами и кредиторами, расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами. Учет финансовый результат является важным показателем деятельности организации. Бухгалтерская отчетность представляет собой совокупность сведений о финансовом и экономическом состоянии малого предприятия [2,4].

Налоговый учет на малом предприятии призван обеспечить формирование необходимых для целей исчисления единого налога показателей. Основанием для отражения операций в налоговом учете служат первичные документы, даты, и номера которых должны быть отражены в соответствующих регистрах налогового учета организации. Под первичными документами понимаются оправдательные документы, которыми оформляются все хозяйственные операции, проводимые организацией.

Несмотря на то, что бухгалтерский и налоговый учет в чем-то схожи, данные документов, как правило, друг друга не дублируют, а показатели по одинаковым параметрам – например, доход организации без учета налогообложения, который учитывается как в бухгалтерском учете, так и при расчете для единой налоговой декларации – могут не совпадать. Это обусловлено разностью производимых расчетов, а также отчетного периода. В связи с этим, возникает необходимость ведения отдельного налогового и бухгалтерского учета.

В четвертом квартале организации могут спрогнозировать свои доходы и расходы на будущий год и решить, есть ли смысл менять налоговую систему.

Перейти на другую систему налогообложения возможно написав заявление в налоговый орган по месту регистрации до 31 декабря. Из представленных действующим законодательством систем налогообложения на сегодняшний момент доступны общепринятая система налогообложения (ОСНО), а из специальных - УСН с объектом налогообложения доходы на 6%, УСН доходы, уменьшенные на величину расходов на 15%, а так же ЕНВД.

При выборе налогового режима руководителю организации следует отталкиваться от деятельности самой малой организации.

Субъекты малого предпринимательства, применяющие УСН с объектом налогообложения доходы на 6% уплачивают единый налог с дохода по фиксированной ставке 6%. Плюсом такого перехода является то, что расходы организации никак не учитываются. При этом доход можно уменьшить за счёт страховых взносов, но не более чем на 50% от уплаченных взносов за своих сотрудников. Также налогоплательщик освобождается от уплаты НДС и ряда других налогов.

Организация, оказывающая услуги обосновано применять специальный налоговый режим УСН с налоговой базой доходы, уменьшенные на величину расходов. Бухгалтерская отчетность по окончании отчетного года предоставляется в налоговый орган и в службу статистики. При этом освобождены от уплаты налога на прибыль и уплаты НДС, что делает данную систему налогообложения привлекательной для организаций.

При УСН в течение года, нельзя точно сказать какой налог придется платить УСН или минимальный налог, который рассчитывается только по итогам года. Каждый квартал малая организация обязана в обычном порядке уплачиваются авансовые платежи. Сроки уплаты минимального и налога УНС одинаковые и совпадают с крайним сроком подачи декларации УСН. Так как КБК для минимального и единого налога УСН не совпадают, то в случае убытка на ранее уплаченные авансовые платежи необходимо написать заявление в ФНС, чтобы обеспечить их зачет на нужный КБК [1, с.12].

Переход на общую систему налогообложения (ОСНО) предполагает, что малая организация в полном объеме ведет бухгалтерский учет и уплачивает все общие налоги: НДС, налог на прибыль организаций, налог на имущество организаций, взносы во внебюджетные фонды. Ежеквартально осуществляется сдача отчетности в фонд социального страхования, а так же декларации по НДС. В состав годовой бухгалтерской и налоговой отчетности добавиться декларация по налогу на прибыль, декларация по налогу на имущество. С переходом на общую систему налогообложения увеличивается документооборот.

Сложностью применения общепринятой (ОСНО) системы налогообложения является уплата НДС по ставке 18%, выделение НДС со стоимости отгруженной продукции, учет НДС к зачету за товары (комплектующие) и услуги. Расчет НДС является трудоемким участком работы бухгалтерской службы.

Пути оптимизации налоговой нагрузки после переходе на ОСНО организации это возможность использовать разрешенные законодательством —

налоговые льготы, нулевая ставка НДС, возможность автоматизации учета, применение технологий сдачи налоговой, бухгалтерской, статистической, а так же отчетности во внебюджетные через единый телекоммуникационный канал связи, что сократит документооборот и оптимизирует работу бухгалтерии.

Таким образом, применение специальных режимов налогообложения уменьшает налоговые платежи, упрощает налоговый и бухгалтерский учет, способствует сокращению документооборота и отчетности для малых предприятий.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
3. Федеральным законом № 209 от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства».
4. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации. Утв. Приказом Министерства финансов РФ от 31 октября 2000 г. № 94Н – Москва: Проспект, 2014. – 128 с.

Морунов В.В.

к.э.н., старший преподаватель

Лениногорского филиала ФГБОУ КНИТУ-КАИ, г. Бузульма

СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ: О НАЛОГОВЫХ РИСКАХ

Исследование термина «налоговый риск» в отечественном налоговом законодательстве как самостоятельной экономической категории, привело к первоначальной необходимости определить субъекты налоговых правоотношений. Опираясь на нормы налогового законодательства РФ можно выделить следующие основные субъекты налоговых правоотношений:

1) налогоплательщик (плательщик налогов и сборов) – субъект (организация или физическое лицо), у которого возникает обязанность по правильному и своевременному исчислению, а также правильной и своевременной уплате налогов и сборов;

2) налоговый агент – субъект (организация или физическое лицо), у которого возникает обязанность по исчислению, удержанию у налогоплательщика и перечислению налогов в пользу государства (в бюджетную систему Российской Федерации);

3) контролирующие органы - налоговые органы, таможенные органы, счётная палата РФ и другие органы, осуществляющие контроль над своевременным и правильным исчислением и уплатой налогов и сборов налогоплательщиками; 4) представители налогоплательщиков – уполномоченные и законные представители плательщик налогов и сборов;

4) прочие субъекты.

Дальнейшее исследование определений понятия «налоговый риск», представленных отечественными авторами, позволило выделить следующие основные характеристики налогового риска:

1) Налоговые риски имеют неблагоприятные последствия для

налогоплательщика и (или) налогового агента в виде потерь различного характера, которые выражаются в ухудшении финансово-хозяйственной ситуации в организации в результате возможной уплаты налоговых доначислений и штрафов, снижения оборота средств в результате действий налоговых органов (например, арест расчётных счетов), и других санкций финансового характера;

2) Налоговые риски возникают в процессе исчисления, начисления и уплаты налогов (при наличии существенной вероятности проведения налоговой проверки);

3) Налоговые риски связаны с нехваткой информации (правовой, финансово-хозяйственной, прочей) (в данном случае – к такой «нехватке» возможно отнести также и постоянно изменяющееся налоговое законодательство);

4) Налоговые риски появляются в результате действий (бездействия) субъектов налоговых правоотношений;

5) Налоговые риски связаны с возникновением (возможным возникновением) налоговых правоотношений их субъектов.

На наш взгляд к последствиям налогового риска можно отнести:

- проведение мероприятий налогового контроля (включающие камеральные, выездные, внеплановые, дополнительные проверки);

- арест активов (прежде всего – расчётных счетов);

- доведение налогоплательщика и (или) налогового агента до банкротства;

- увеличение налогового бремени (включая отмену налоговых льгот);

- приостановление деятельности налогоплательщика и (или) налогового агента;

- исключение налогоплательщика и (или) налогового агента из ЕГРЮЛ (ЕГРИП);

- снижение и (или) потеря оборачиваемости и ликвидности налогоплательщика и (или) налогового агента;

- применение мер в виде доначисления недоимки, пеней и штрафов;

- применение мер административной ответственности для налогоплательщика и (или) налогового агента, и (или) его должностных лиц;

- уголовного преследования должностных лиц налогоплательщика и (или) налогового агента;

- применение мер налоговой ответственности для налогоплательщика и (или) налогового агента, и (или) его должностных лиц;

- занесение лиц в специальные реестры (реестры фирм-однодневок, реестр массовых руководителей, реестр массовых юридических адресов, и др.);

- прочие последствия.

Вступления в законную силу Федерального закона N 402-ФЗ от 6 декабря 2011 г. "О бухгалтерском учете" у организаций возникла обязанность осуществления внутреннего контроля за ведением бухгалтерского учета. Внутренний контроль (ВК) служит одним из инструментов снижения и налоговых рисков - рисков ошибок при расчете и перечислении в бюджет налоговых обязательств, а также излишних расходов в виде штрафных санкций

и пеней за нарушения норм налогового законодательства. Глава 14 «Налоговый контроль» части 1 НК РФ, как и сам НК РФ не содержит норм, прямо регулирующих внутренний налоговый контроль и налоговые риски. Поэтому организация такого контроля, как части системы ВК, требует соответствующего понимания такой необходимости со стороны руководства предприятия и должной нормативной регламентации внутри организации.

Термин "система внутреннего контроля" нормативно закреплён как в отечественных, так и в международных аудиторских стандартах: в Международных стандартах аудита - МСА 400 "Оценка рисков и внутренний контроль" [4] - под ним подразумевается совокупность организационных мер, методик и процедур, используемых руководством аудируемого лица в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации, а также своевременной подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности.

В соответствии с Глоссарием терминов стандартов аудиторской деятельности - система внутреннего контроля представляет собой "процесс, организованный и осуществляемый представителями собственника, руководством, а также другими сотрудниками для того чтобы обеспечить достаточную уверенность в достижении целей с точки зрения надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности, эффективности и результативности хозяйственных операций, а также соответствия деятельности действующим нормативным правовым актам" [1].

В соответствии с российским Федеральным правилом (стандартом) аудита N 8 "Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности" система внутреннего контроля включает элементы: 1) контрольная среда; 2) процесс оценки рисков аудируемым лицом; 3) информационные системы, связанные с целями подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности; 4) контрольные действия; 5) мониторинг средств контроля.

Практические и теоретические результаты формирования и функционирования внутреннего контроля в организациях, активный интерес к нему в сфере налогового администрирования привели к расширению его предметной области до налоговой функции. Внутренний налоговый контроль служит одним из инструментов снижения риска ошибок при расчете налоговых обязательств, а также излишних расходов в виде штрафных санкций и пеней за нарушения норм налогового законодательства. Так, в соответствии с п. 1 ст. 82 «Общие положения о налоговом контроле» Главы 14 «Налоговый контроль» Части 1 Налогового кодекса РФ - налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном НК РФ.

Мировая практика налогового администрирования основывается на более широком подходе к налоговому контролю, не ограниченном только

государственным уровнем (макроуровень). Важной составляющей системы налогового контроля является налоговый контроль на микроуровне (внутри организации). Эффективное взаимодействие этих двух уровней осуществляется через систему горизонтального мониторинга, которая предусматривает расширенное информационное взаимодействие государственных органов с налогоплательщиками, добровольное раскрытие информации налоговому органу, предварительное согласование правил сложных сделок, что снижает для обеих сторон бремя и издержки последующего налогового контроля и способствует достижению взаимного доверия, понимания и прозрачности. На наш взгляд, внутренний налоговый контроль является составной частью системы внутреннего контроля в организации.

Список литературы

1. Глоссарий терминов стандартов аудиторской деятельности (одобрен Советом по аудиторской деятельности при Минфине России 29 мая 2008 г., протокол N 66) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2008/07/glossary.doc>.

2. Морун В.В. О документах, концептуально регулирующих в организации внутренний контроль, основанный на риске // Поиск эффективных решений в процессе создания и реализации научных разработок в экономике, управлении проектами, педагогике, праве, истории, культурологии, языкознании, природопользовании, растениеводстве, биологии, зоологии, химии, политологии, психологии, медицине, филологии, философии, социологии, математике, технике, физике, информатике, градостроительстве, 30-31 июля 2014 года, г.Санкт-Петербург. - СПб.: Изд-во "КультИнформПресс", 2014. - 196 с. - с.99-100

3. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ.

4. International Accounting Standards and International Financial Reporting Standards [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ifac.org>.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В XXI ВЕКЕ

Безлепкина А.А.

Волгоградский государственный технический университет, аспирант

СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: РОССИЯ И ГЕРМАНИЯ

Создание кооперации в форме совместного предпринимательства - эффективный способ максимизации результатов во всех отраслях деятельности обеих сторон предпринимательства: достижение благоприятного финансового результата - снижение затрат на производство, а значит снижение себестоимости продукции, товаров и услуг; укрепление внешнеэкономических позиций фирмы - выход на новые рынки сбыта и т.д. Именно такие партнерские отношения призваны стабилизировать экономику в эпоху геополитической разрозненности интересов стран и народов.

Такое стратегическое финансово-экономическое партнерство - как совместные предприятия определяют стабильность и вектор развития экономики в купе с иностранными инвесторами. Накопленный потенциал в сфере совместного предпринимательства в Волгоградской области показал, что Германия является лидером по экспорту иностранных инвестиций в эту область. Активное взаимодействие России, а именно - г.Волгограда и множества германских городов, оказывает влияние на формирование в данных регионах благоприятного инвестиционного климата - притока инвестиций для осуществления капиталоемких, наукоемких, высокотехнологичных проектов.

Согласно отчету волгоградского отделения торгово-промышленной палаты РФ в течение 2014 года совместными усилиями удалось провести свыше 80 значительных мероприятий различных форматов на территориях обеих стран. Были организованы 11 бизнес-миссий российских предприятий в Германию и 7 - немецких в Россию. Было оказано прямое содействие 25 российско-германским проектам.[1]

Очевидно, что прежде всего предприятия топливно-энергетического комплекса особо интересны для иностранных, в частности немецких, инвесторов. Волгоградская область - не исключение в этом вопросе - экспорт нефти и нефтепродуктов является важным фактором экономической стабилизации как региона, так и России в целом, что позволяет нефтяному комплексу развиваться и решать проблемы поддержания и развития материально-технической базы, повышать надежность и эффективность энергообеспечения России.

По трубопроводам, проложенным по территории региона, перекачивается до трети всей добываемой в России нефти. В зоне ответственности волгоградских нефтяников более 1700 км магистральных трубопроводов. За счет поступлений от экспорта нефти и газа имеется возможность на локальном уровне создавать финансовые резервы, предназначенный для хеджирования экономических рисков. Таким образом, именно ресурсный потенциал предопределяет экспоненциальное развитие Волгоградской области.

Примером успешного функционирования механизма совместного предпринимательства на территории Волгоградской области является ООО СП «Волгодеминойл» - один из наиболее эффективных проектов российско-германского сотрудничества, основанный в 1992 году. Предприятие осуществляет весь производственный цикл в области нефтедобычи: поиск и разведка, обустройство месторождений, добыча и последующая реализация углеводородов. СП «Волгодеминойл» - предприятие, осуществляющее масштабные инвестиционные проекты благодаря участию иностранного инвестора ««Винтерсхалл Волга Петролеум ГмбХ» (ФРГ), доля участия в уставном капитале которого составляет 50%.

Немногим более чем за 3,5 года со дня основания был сформирован штат высокопрофессиональных специалистов, установлены прочные производственные связи, выполнен широкомасштабный комплекс геолого-геофизических исследований и поисково-разведочных работ, создана собственная минерально-сырьевая база. Уже в мае 1996 года началась промышленная добыча нефти.

В первоначальный период финансирование производственной деятельности осуществлялось через займы учредителей СП. С 1999 года СП находится в режиме самофинансирования, займы полностью погашены в 2003 году. За период деятельности СП отработано более 20 тыс. погонных метров сеймики 2D и 1389 кв.км сеймики 3D, пробурено 63 поисковые, разведочные и эксплуатационные скважин. 3 скважины находятся в бурении/освоении. На конец 2013 г. на государственном балансе СП пять нефтяных, одно газонефтяное и одно нефтегазовое месторождения, 28 нефтяных добывающих скважин, давших с начала разработки месторождений более 7,5 млн. тонн нефти. За 17 лет выручка от реализации и чистая прибыль составили соответственно: 31 347,48 млн. рублей, 10 447 млн. рублей.

Экономический потенциал СП вышел на уровень, который позволяет не только решать масштабные производственные задачи, но и позиционировать себя в бизнесе как социально-ориентированное предприятие, за счет достаточно высокой степени защищенности штатных работников и пенсионеров, участия в социальных программах города и области, вклада в региональный и федеральный бюджеты. Что касается социальной защищенности работающего персонала, то она достигается за счет достаточно высокого уровня оплаты труда, наличия и функционирования системы негосударственного пенсионного обеспечения, добровольного медицинского страхования. Касаясь вопроса социальной значимости предприятия для региона, можно отметить, что ООО СП «Волгодеминойл» достаточно крупный и дисциплинированный налогоплательщик, надежный партнер для подрядных организаций. В бюджет и внебюджетные фонды за время деятельности СП перечислено свыше 22,95 млрд. рублей. Только по прямым договорам ежедневной работой обеспечивается свыше 1200 человек. На протяжении уже ряда лет значительная часть портфеля заказов таких российских организаций и предприятий, как ОАО «Волгограднефтегеофизика», ОАО «Заприкаспийгеофизика», Нижневолжский филиал ОАО «Буровая компания «Евразия», институт ООО

“ВолгоградНИПИморнефть”, ЗАО «ВолгоградНИПИнефть», саратовские предприятия НВНИИГГ и ЗАО «Геотехнология» и другие формируются на основе заявок СП «Волгодеминойл».

СП имеет реально обоснованную и подкрепленную производственно-экономическими расчетами перспективу своего дальнейшего развития. В результате сейсмических съемок к бурению подготовлено и выявлено более 20 перспективных структур. Среди подготовленных к бурению структур самой крупной является Октябрьская структура на IV лицензионном участке, расположенной на юге Волгоградской области. Октябрьская структура приурочена к перспективному тренду, в пределах которого вероятно открытия крупных скоплений УВ. Дополнительно выявлен ряд более мелких структур, ценность которых, безусловно, повысится после получения положительного результата работ на Октябрьском объекте, извлекаемые ресурсы которого оцениваются в более чем 240 млн. т.у.т. Несмотря на высокие геологические и технические риски, в настоящее время ведутся комплексные работы, целью которых является заложение поисково-оценочной скважины глубиной 7100 м и ее бурение в 2016-2017 г.г. Успех по данному проекту гарантирует продолжение работ по южному лицензионному району и развитие его в качестве нового нефтегазодобывающего района на юге РФ и в Волгоградской области в частности.[2]

Таким образом, СП «Волгодеминойл» демонстрирует, что российско-германское сотрудничество на территории Волгоградского региона – реальный механизм развития бизнеса при активном взаимодействии социально-экономических частных партнерств.

Литература:

1. Торгово –промышленная палата Российской Федерации – режим доступа к изд.: <http://www.tpprf.ru>
2. ООО СП «Волгодеминойл» - режим доступа к изд.: <http://www.wolgodeminoil.ru>

Мусина С.Т.

м.э.н., ст. преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса

Касымова А.Г.

м.э.н., ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита

Карагандинский государственный университет им. академика

Е.А.Букетова

г.Караганда, Республика Казахстан

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ НАСЕЛЕНИЯ: ДИНАМИКА, СТРУКТУРА, СВЯЗЬ С ТРУДОВОЙ МИГРАЦИЕЙ

Международная миграция рабочей силы приобретает все более глобальный характер и является одним из значимых факторов развития мировой экономики. Интенсивное перемещение трудовых ресурсов происходит между государствами Европы, Северной и Южной Америки, африканского

материка, Юго-Восточной и Западной Азии. Количество трудовых мигрантов растет с каждым годом.

В период с 1990 по 2013 год, число международных трудовых мигрантов в мире увеличилось более чем на 77 млн. или на 50 %. Большая часть этого роста произошла в период между 2000 и 2010 годами. В течение этого периода увеличение происходило в размере в среднем 4,6 млн. мигрантов в год, по сравнению со средним показателем в 2 млн. в год в период 1990-2000 годов и 3,6 млн. в год в течение периода 2010-2013 годов (таблица 1).

В развитые регионы переехали 53 млн. или 69 % из 77 миллионов международных мигрантов во всем мире в период с 1990 по 2013 год, в то время как в развивающиеся регионы – 24 млн. или 31 %.

В то время как Север получил наибольшее абсолютное число мигрантов в период с 1990 по 2013 год, с 2000 года среднегодовые темпы роста международных мигрантов на Юге опередили темпы роста на Севере: 2,3% годовых против 2,1% годовых, соответственно. С 2010 года ежегодные темпы роста замедлились как на Севере, так и на Юге: до 1,5% в развитых регионах и 1,8% в развивающихся регионах (Таблица 1).

Таблица 1

Международные мигранты по уровню развития регионов, 1990-2013

Регионы	Международные мигранты (млн.)				Среднегодовое изменение в численности мигрантов (млн.)			Среднегодовой темп роста мигрантов (в процентах)		
	1990	2000	2010	2013	1990 - 2000	2000 - 2010	2010 - 2013	1990 - 2000	2000 - 2010	2010 - 2013
Мир	154,2	174,5	220,7	231,5	2,0	4,6	3,6	1,2	2,3	1,6
Развитые регионы	82,3	103,4	129,7	135,6	2,1	2,6	1,9	2,3	2,3	1,5
Развивающиеся регионы	71,9	71,1	91,0	95,9	-0,1	2,0	1,6	-0,1	2,5	1,8
Африка	15,6	15,6	17,1	18,6	0,0	0,2	0,5	0,0	0,9	2,8
Азия	49,9	50,4	67,8	70,8	0,1	1,7	1,0	0,1	3,0	1,5
Европа	49,0	56,2	69,2	72,4	0,7	1,3	1,1	1,4	2,1	1,5
Латинская Америка и Карибские острова	7,1	6,5	8,1	8,5	-0,1	0,2	0,2	-0,9	2,2	1,8
Северная Америка	27,8	40,4	51,2	53,1	1,3	1,1	0,6	3,7	2,4	1,2
Океания	4,7	5,4	7,3	7,9	0,1	0,2	0,2	1,5	3,1	2,6

Интересен анализ международных мигрантов по возрасту.

В 2013 году 74% всех международных мигрантов были в возрасте от 20 до 64 лет (Рисунок 1).

Из 171 млн. международных мигрантов в трудоспособном возрасте, большинство (61%) проживают в развитых регионах. Это распределение изменилось ненамного с 2000 года, когда 62% трудоспособных мигрантов проживали на севере.

Однако, несмотря на то, что основная доля трудоспособных мигрантов находится на Севере в 2013 году, количество трудоспособных мигрантов увеличивалось быстрее на юге, чем на севере. На юге число трудоспособных мигрантов увеличилось с 46 миллионов в 2000 году до 67 миллионов в 2013 году – на 44% по сравнению с Севером, где он вырос с 76 млн. в 2000 году до 104 миллионов в 2013 году, т.е. на 37%. Женщины составляют около половины прироста на Севере (52%) по сравнению с 33% на юге.

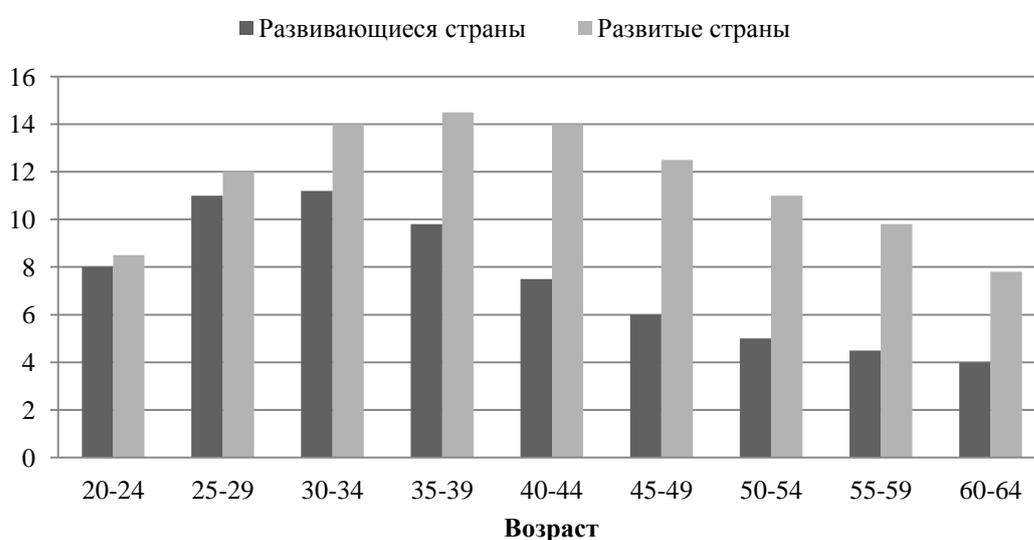


Рисунок 1. Возрастное распределение международных мигрантов в развивающихся и развитых регионах, 2013 (млн)

Примечание – составлено автором по источнику [1]

Одной из современных проблем международной миграции рабочей силы является нелегальная миграция. По своей природе данные о нелегальной миграции трудно получить. В Соединенные Штаты Америки – одна из немногих стран, которая предоставляет регулярно обновляемую информацию, число международных мигрантов без регулярного правового статуса оценивается более чем в 11 миллионов. За США следуют страны с числом нелегальных мигрантов от 500 000 или более мигрантов – это Италия, Малайзия, Таиланд и Великобритания.

Экономический и финансовый кризис оказал сильное влияние на отток граждан из наиболее пострадавших стран. С 2007 по 2011 год, отток граждан из Греции и Испании в страны Европы и другие развитые страны увеличился более в два раза.

Рассмотрим основные причины миграции – рисунок 2.

Из рисунка 2 видно, что основной причиной миграции является низкий уровень заработной платы (21%), экономический кризис – 14%, во время которого снижается спрос на рабочую силу в стране. Самую последнюю позицию занимают религиозные причины (2%). Необходимо отметить, что люди, мигрирующие в другие страны по неэкономическим причинам, также являются трудовыми ресурсами. Также нужно сказать, что на 1 выезжающего работника приходится в среднем 3 иждивенца. Следовательно, от общего размера международной миграции только третья часть представляет собой трудовую миграцию.

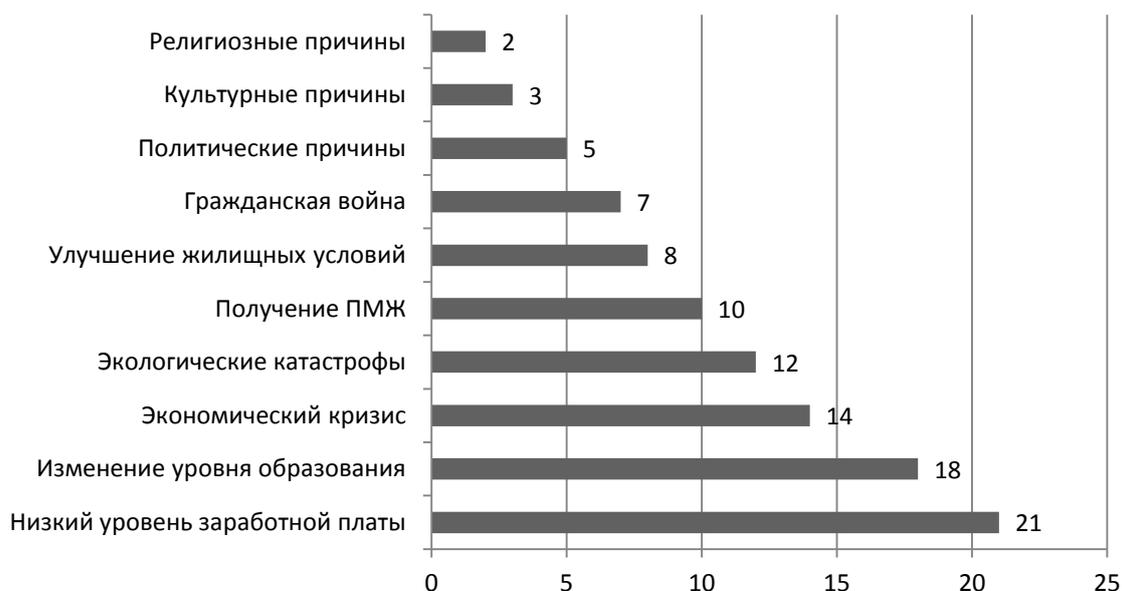


Рисунок 2. Основные причины миграции, %

Примечание – составлено автором по источнику [2]

Также одной из сторон миграции является денежные переводы мигрантов в страну своего происхождения родным.

В общей сложности за 2013 год мигранты отправили денежных переводов на сумму в 511 миллиардов долларов, что сравнимо с годовым ВВП таких стран, как Польша или Швеция.

Индия, Китай, Филиппины и Мексика, в порядке убывания, являются крупнейшими получателями денежных переводов от мигрантов. У небольших стран, таких как Таджикистан, Либерия, Кыргызстан, Лесото и Республика Молдова денежные переводы из-за границы от мигрантов составляют значительную долю валового внутреннего продукта.

Денежные переводы в развивающиеся страны сократились на 4,8% в 2009 году во время финансового кризиса после роста на 16,5 и 22,9% в 2007 и 2008 годах соответственно. Несмотря на это сокращение, мировой рынок труда восстановился довольно быстро и на сегодня прирост составляет в среднем 8,8% ежегодно. По прогнозам к 2015 году размер денежных переводов в развивающиеся страны достигнет \$ 515 млрд.

Одной из проблем осуществления денежных переводов трудовых заработков является их высокая стоимость – около 9%. Высокая стоимость денежных переводов вызвана недостаточной конкуренцией, отсутствием

прозрачности и нормативных препятствий. Заинтересованные страны планируют сократить стоимость переводов до 5% за пять лет – план «5 на 5».

Денежные переводы увеличивают доходы домохозяйств и часто тратятся на основные потребности, такие как питание, жилище и одежду, а также на товары длительного пользования. Денежные переводы также используются для оплаты здравоохранения и образования, непосредственно улучшающие человеческий капитал. Однако эти денежные переводы не являются достаточными для обеспечения сбережений и, следовательно, инвестиций.

Таким образом, миграция является довольно сложным явлением, охватывает практически все страны мира. Трудовая миграция дает возможность людям улучшить свое благосостояние и благосостояние своей семьи, приобрести опыт работы и торговли в рыночных отношениях.

Литература:

1. Отчет о международной миграции 2013 // Департамент ООН по экономическим и социальным вопросам / Отделом народонаселения // <http://www.un.org/en/development/desa/population/>

2. Официальный сайт Всемирного банка // <http://www.worldbank.org/eca/russian/>

Султанова Р.Ю.

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА – ОСНОВНОГО ФАКТОРА РОСТА ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ В УСЛОВИЯХ ИЗОЛЯЦИИ

В связи со сложившейся геополитической ситуацией становится актуальным вопрос поиска механизмов налаживания отечественной системы импортозамещения и решения экономических проблем, которые усугубились в результате изоляции страны. Основной акцент при формировании социально-экономической политики должен быть сделан на развитие человеческого капитала. В условиях нарастающей общемировой конкуренции, быстрым скачком в развитии информационных технологий, наши усилия должны быть направлены на повышение производительности труда, улучшения уровня жизни, то есть создание комфортных условий для роста главного фактора экономического развития и инновационного прогресса – человеческого капитала. Научно-технические революции явились результатом роста и высокого развития человеческого капитала [1, стр.6]. Развитые страны мира создали надлежащие условия для стремительной трансформации концепций ученых в готовые товары и продукцию. Научные исследования, рост инвестиций в человеческий капитал способствуют созданию высоких технологий, которые служат обеспечением лидерства этих стран [1, стр.17]. Осознание роли интеллектуального труда и результатов его деятельности в росте уровня и качества социально-культурного и экономического развития, стало основой государственной политики европейских стран, США и Японии, нацеленной на ускоренное развитие науки и системы образования. Ключевым из основных методов поддержки системы образования и главным фактором

прогресса развитых стран является высокий уровень заработной платы квалифицированных специалистов и работников интеллектуального труда, что служит весьма действенным стимулом в повышении имиджа профессии.

Существенной особенностью человеческого капитала является достаточно долгий период окупаемости вложений в него. При формировании ЧК необходимо учитывать целый ряд факторов, среди которых: уровень жизни населения, безопасность, свободная конкуренция, уровень развития правовой, информационной и экологической культуры. Стоит отметить, что человеческий капитал составляет свыше 70-80% национального богатства развитых стран[2].

Как никогда необходимо усилить работу в сфере образования, здравоохранения, социального обеспечения. Следует отметить, что особая роль в процессе повышения эффективности национального человеческого капитала принадлежит системе образования. Так как в нынешних условиях еще более возрастет объективная потребность в квалифицированных специалистах, управленцах, одним словом в профессиональных кадрах. В данном вопросе у нас имеются значительные упущения. В частности из-за недостаточного финансирования социальной сферы, здравоохранения и образования. Рассмотрим по подробнее каждую отрасль. Нельзя не отметить, что в российской системе образования имеются проблемы. Современная система образования не полностью отвечает современным вызовам. Специалисты, выпускаемые вузами, не совсем подготовлены к новым реалиям. Дело в том, что значительный уклон на теоретические знания, который повсеместно распространен в нашей системе образования, упускает из виду важный момент. Это отсутствие такого важного элемента как практический опыт. Лишь небольшое количество вузов имеет договора с предприятиями и организациями на прохождение практики студентами. Поэтому следует подчеркнуть актуальность процесса налаживания контактов с ними. Важно отметить, что необходимо внедрить новые методы подачи информации в процессе обучения, чтобы обеспечить максимальную вовлеченность учащихся в процесс. Не нужно загружать студента огромным объемом теоретического материала. По учебникам заниматься необходимо, однако они не должны быть доминирующим источником получения знаний. Не менее важной проблемой остается и недостаточное финансирование системы образования. Во многих школах и университетах отсутствует специальное оборудование, лаборатории, библиотеки. Совокупность всех этих проблем оказывают отрицательное влияние на качество подготовки будущих специалистов. Мы должны помнить, что только через повышение уровня грамотности и образованности, можно выйти на передовые позиции в социально-экономическом развитии. Нам нужны инженеры, медики, технологи, программисты, управленцы, чтобы обеспечить себе конкурентоспособность на мировых рынках. Для того, чтобы производить продукцию высокого качества, необходима инфраструктура соответствующего уровня, которая соответствует мировым стандартам. Ключевой элемент этой инфраструктуры – это люди. То есть, специалисты высокой квалификации. Если нами не будет модернизирована система образования, то о росте уровня человеческого капитала можно просто забыть.

В системе здравоохранения также есть свои проблемные вопросы. Основные из них – это недостаток квалифицированных медицинских кадров, проблемы доступности и качества медицинской помощи, сокращение финансирования. Выделяемых средств недостаточно для обеспечения населения качественными медицинскими препаратами, а также оснащения современным оборудованием лечебных учреждений. Здоровье населения как важный составной показатель национального богатства отражает уровень развития страны и социально-экономического благополучия населения.

Как отметил Сергей Шишкин, с 2006-2011гг. расходы на здравоохранение в нашей стране росли, однако в 2012-2013годы этот рост прекратился. Он отметил, что нет прямой связи между величиной госрасходов на здравоохранение и показателями смертности. Тем не менее, он подчеркивает, что для решения демографических проблем, в частности увеличение ожидаемой продолжительности жизни - вкладывались определенные средства, за счет чего имелись хорошие результаты. Следует отметить, что на протяжении нескольких лет наблюдался рост ожидаемой продолжительности жизни. Это явилось во многом благодаря увеличению государственных расходов на здравоохранение в 1,5 раза. Однако в 2012 году не наблюдалось роста финансирования здравоохранения. Также стоит отметить, что не увеличилась и средняя продолжительность жизни населения [3].

Подводя итоги вышесказанному, необходимо отметить, что ситуация с которой мы сегодня столкнулись хоть и является сложной, но является преодолимой. С одной стороны, нам ограничили доступ к финансовым, технологическим ресурсам, прекратили сотрудничество с нашими организациями в различных сферах. Однако с другой стороны это должно послужить своеобразным толчком к развитию собственных производств и технологий. Наша страна обладает огромными территориями, природными богатствами, энергоресурсами. Как отмечалось многими экспертами, необходимы инвестиции в обрабатывающую промышленность. Государственная поддержка малого бизнеса, фермерских хозяйств должны стать реальностью, а не словами на бумаге. Теперь, как никогда, мы должны осознавать всю ответственность за свое социально-экономическое благополучие. Достаточно долгое время наша экономика была ориентирована на экспорт энергоресурсов, что сделало ее зависимой от конъюнктуры цен на них. Промышленность страны не являлась особым приоритетом политики государства. Результат такой беспечности сегодня налицо. Наши дальнейшие действия должны заключаться в прямой государственной помощи малым и средним предприятиям, вывод их на новый качественный уровень. Это может быть частичное государственное финансирование актуальных проектов, а также определенные меры налогового послабления для них. Действия Правительства должны быть скоординированы, последовательны и своевременны. Высокий уровень развития человеческого капитала, доступность кредитных ресурсов, свободная конкуренция, приоритетное финансирование образования и здравоохранения, совершенствование законодательно-правовой системы, обеспечение общественной безопасности, борьба с

коррупцированными структурами являются залогом роста экономики нашей страны.

Литература

1. Корчагин Ю. Человеческий капитал – интенсивный социально-экономический фактор развития личности, экономики, общества и государственности. Высшая школа экономики. Москва, Воронеж 2011г. <https://www.hse.ru/data/2011/04/29/1210692190/Doklad.doc>
2. Мамедов Ф. Человеческий капитал: возможности культурологического подхода к анализу и оценке. Культурологический журнал. Выпуск: 2012/1(7) http://www.cr-journal.ru/rus/journals/111.html&j_id=9
3. Ольга Соболевская Здоровоохранению нужны ресурсы. Источник: <http://opes.ru/1653555.html>)

ОЦЕНКА РОЛИ МАРКЕТИНГА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Левошич Н.В.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Доцент, к.э.н., кафедра «Маркетинг и логистика»
г. Москва, Россия*

МАРКЕТИНГ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

Текущее положение рынка транспортных услуг и ход его формирования это одним из показателей результативности функционирования государства. Общеэкономическая ценность транспорта в функционировании общества содержится в взаимосвязи и координации работы многих отраслей экономики.

Транспорт является одной из важнейших составляющих экономики государства, обеспечивающий её нормальное функционирование и способствующий повышению эффективности общественного производства.

С каждым годом спектр услуг и количество компаний, предлагающих эти услуги, увеличивается. [1]

Отводится большая место транспорту и в разрешении социальных вопросов, культурного обеспечения, деловых и поездок для отдыха населения, функционировании на микро и макроуровне культурного обмена. Транспорт способствует развитию интернациональных экономических взаимосвязей, помогает в реализации программ по обоюдновыгодному обмену между многими странами.

В России значимость транспортного маркетинга справедливо больше, чем в иных странах мира, в силу значительной территории и весьма расширенных транспортных связей.

Маркетинг в наше время, одно из самых сильнейших оружий, применяемых многообразными фирмами в безграничной борьбе за функционирование и благополучие. Сфера услуг так же не является исключением для применения предприятиями в своей деятельности инструментов маркетинга.

Маркетинг услуг — это комплексная работа по исследованию потребительского спроса, определённых рынков, выведению конкурентоспособной услуги на рынок и информированию потребителей об этом.

Сущность услуги в её качестве выполнения, проявляющаяся в возможности присутствия потребителя при её оказании и фактическая оценка. Потребитель имеет возможность не обращаться повторно к фирме, если услуга была оказана не в должном качестве, что ведет к потере клиента, и доходов фирмы.

Маркетинг услуг имеет свою особенность, выражающаяся спецификой рынка услуг и присущими ему чертами. Маркетинг услуг обладает двойственностью цели, с одной стороны максимальное удовлетворение потребностей потребителей и с другой стороны максимальное получение

прибыли.

Формирование эффективной системы маркетинга позволяет предприятиям обеспечить рост оборота услуг.

Маркетинговая политика предприятия представляет собой набор правил, которые ориентированы на формирование результативных действий по организации товарной, ценовой, сбытовой, рекламной политик для целей обеспечения и роста прибыли.

Отечественные предприятия ориентируются на маркетинговые подходы в бизнесе сравнительно недавно, необходимо ориентирование на опыт зарубежных стран, в управленческой деятельности которых накоплен богатый опыт по маркетинговой деятельности.

Актуальность темы заключается в том, что в современных рыночных условиях эффективная деятельность предприятия услуг невозможна без планирования направлений деятельности. Совершенствование эффективной системы маркетинга важно для предприятий, оказывающих транспортные услуги. Качественная и социальная составляющая маркетинга в управлении огромная – она приводит к высоко прибыльной ритмичной деятельности субъектов хозяйствования. В этих условиях управление маркетинговой деятельностью для компаний, имеющих цель не только получить прибыль сегодня, но и быть более конкурентоспособными, важно, как никогда раньше.

Однако практика хозяйствования в России свидетельствует о том, что внедрение маркетинга хотя и получает все большее распространение, но в полной мере ещё не используются все формы управления маркетинговой деятельностью, особенно среди малых и средних предприятий, где чаще это делается хаотично, бессистемно, или недостаточно квалифицированными специалистами.

В силу большой территориальности, развитие и значение транспорта в нашей стране выше, нежели в других странах мира. Можно сказать, что транспортная система России – это «кровеносная система экономики».

Развитие транспорта в России обязательное условие для ведения хозяйства, жизнеобеспечения населения. Современное состояние рынка транспортных услуг и тенденции его развития, несомненно, считаются одним из показателей эффективности функционирования государства. Транспорт обеспечивает производство материалами и сырьём, оборудованием, а также доставляет потребителю готовую продукцию.

Основная задача транспортных услуг – убедить потребителей приобретать данные услуги, именно поэтому потребитель является центральной фигурой, интересы которого и определяют маркетинговую тактику транспортной компании.

Цель транспортной системы – удовлетворение потребностей потребителей в перевозках за счёт:

- ✓ снижение расходов ресурсов на перевозку грузов и пассажиров;
- ✓ совершенствование технологии транспортирований в смешанном сообщении;

- ✓ совершенствование совместной работы всех видов транспорта и согласованные действия с иными отраслями;
- ✓ осуществления мероприятий по улучшению сохранности грузов и сокращению сроков доставки;
- ✓ снижения удельных транспортных издержек.

Что касается перспектив развития, то, по нашему мнению, в ближайшем будущем продолжится процесс укрупнения лидеров рынка. [2]

Литература:

1. Антонив Ф.И., Легошич Н.В. МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ДЕТСКОГО ОТДЫХА НА ПРИМЕРЕ РОССИИ // Экономика и социум. -2014. -№ 2 (11) (Электронный журнал)
URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11 (дата обращения: 26.02.2014)

2.Алпатов Д.Ю., Саркисян А.Г., Легошич Н.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОЙ АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ // Экономика и социум. -2014. -№ 2 (11) (Электронный журнал)
URL:http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11 (дата обращения: 26.02.2014)

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Харченко В.Б.

магистрант, 2 курс

Северо-Кавказский Федеральный Университет

г. Ставрополь, РФ

Лебедева К.Ф.

Научный руководитель

СУЩНОСТЬ БАНКОВСКОГО КРИЗИСА

Кризис создал неприятности для многих. Не стали исключением и мы с Вами. Проблемы были вызваны недостатком теоретической разработки кризисных проблем в финансовой литературе. Вообще кризис в экономической литературе ассоциируется с сочинениями К. Маркса о неизбежном развитии кризиса и краха капитализма. Предотвратить кризисы нельзя, но можно смягчить, ускорить выход из рецессии. Для развитых стран спад, последовавший за финансовым кризисом, стал самым тяжелым со времен Великой депрессии 1930 гг. Доля безработицы выросла до неслыханных размеров. Несмотря на то, что ВВП перестал снижаться, экономика не восстановилась до уровня, необходимого для соответствующей загрузки предприятий. В результате кризиса 90% покупателей вынуждены ограничить себя в покупках тех товаров, к которым они привыкли.

Кризис – это глубокое расстройство государственной финансовой системы, сопровождаемой инфляцией, неустойчивостью курсов ценных бумаг, проявляющееся в резком несоответствии доходов бюджета их расходам, нестабильности и падении валютного курса национальной денежной единицы, взаимных неплатежах экономических субъектов, несоответствие денежной массы в обращении требованиям закона денежного обращения. Этим термином обозначается упадок, тяжелое переходное состояние, перелом, при котором неадекватность средств достижения целей рождает непредсказуемые проблемы.

Кризис проявляет скрытые конфликты и диспропорции (пример - революция) и может рассматриваться как феномен, т.е. нечто непознаваемое, как экономический фактор или условие деятельности и представляет собой политическую, социологическую и экономическую категорию.

Критерием системного характера кризиса считаются такие масштабы возникших проблем, при которых в стране нарушается платежный механизм, а кризис финансового сектора имеет такой потенциал, что оказывает серьезное негативное влияние на реальный сектор.

Для того, что бы понять сущность кризиса, необходимо разобраться в понятиях финансового и банковского кризиса.

Финансовый кризис – термин, который применяют, когда стоимость финансовых активов неожиданно и резко уменьшается, т.е. возникает ситуация, при которой предложение денег опережается спросом на них. Это означает быстрое исчезновение ликвидности, поскольку доступные деньги изымаются из банков результате, бегства вкладчиков. В этом случае банки вынуждены

продавать принадлежащие им активы для покрытия потребностей в ликвидности либо обанкротиться.

Тогда как, банковский кризис определяется Международным валютным фондом, как ситуация, когда действительная или возможная паника вкладчиков и угроза банкротства вынуждает банки приостановить выплаты по обязательствам или вынуждает правительство применить меры для предотвращения этого путем предоставления банкам масштабной помощи.

Банковские кризисы отражают сложный процесс приспособления банковских систем к новым макроэкономическим условиям. Либерализация внешнеэкономических отношений и дерегулирование банковского сектора в развитых и развивающихся странах, глобализация рынка финансовых услуг, рыночные реформы в странах с переходной экономикой - все эти процессы внесли свой вклад в макроэкономическую неустойчивость и несбалансированность экономики и отрицательно сказались на состоянии банковских балансов.

Как правило, банковские кризисы провоцирует чрезмерная кредитная экспансия во время длительного экономического подъема. Обратная сторона кредитной экспансии – ухудшение качества портфеля, завышенная оценка обеспечения ссуд, увеличение кредитного риска. Инфляция воздействует на банковский сектор по нескольким каналам – через процентные ставки, ослабление стимулов для сбережений и сужение депозитной базы, отток национальных капиталов за границу, изменение структуры активных и пассивных операций. Во время инфляции банковские активы могут быстро расти, даже в реальном выражении, может расти и прибыль банков, если им удастся поддерживать маржу на высоком уровне.

В период высоких темпов роста цен банки значительно сокращают сроки кредитных контрактов, переориентируясь на заемщиков с высокой скоростью оборота капитала. Так как одной из основных функций банка, является превращение текущих сбережений в долгосрочные инвестиции.

В совокупности категорий кризиса наиболее важно определить: кризис в банковской системе и кризис в отдельном банке. В зависимости от масштабов охвата банковские кризисы бывают системные и локальные. В случае системного кризиса целесообразно использовать термин «кризис банковской системы», а в случае локальной — «кризис в банке».

Так, ученые характеризуют данные виды кризисов как «банковская паника». Кризис охватывает небольшое количество банковских учреждений и характеризуется паническим изъятием вкладов клиентами из банков. Подобная ситуация связана с возникновением у владельцев банковских депозитов заблуждения о положении банков — не понимая, что трудности с ликвидностью отдельных банков имеют преимущественно краткосрочный характер, возникает паника.

Говоря о кризисе банковской системы, следует отметить, что пока не существует конкретной совокупности признаков, на основе которых можно однозначно утверждать о факте ее возникновения. Бытует мнение, что кризис банковской системы возникает тогда, когда несколько банков одной страны

оказались в кризисной ситуации. Однако такое утверждение можно опровергнуть, поскольку причины возникновения кризисов в каждом из таких банков могут быть совершенно разными, а кризисные ситуации, несвязанными между собой и имеющими под собой микроэкономическим основания. Они могут возникать в отдельном банке, независимо от макроэкономических обстоятельств и общего состояния банковской системы.

Деятельность отдельного банка, рост доли задолженности, снижение уровня капитализации все эти факторы, являются признаками проблемной или кризисной ситуации в банке. Если в банковской системе страны несколько банков характеризуются сходными индикаторами, то хотя этого недостаточно для того, чтобы утверждать о кризисе банковской системы. Понятие «кризис банковской системы» является более глубоким и сложным явлением.

Если рассмотреть проблему с другой стороны, банкротство или глубокий кризис крупного системного банка может стать толчком к возникновению кризиса банковской системы. Граница между понятием «системного кризиса» и «кризиса отдельного банка» довольно неоднозначна.

Таким образом, на наш взгляд, под банковским кризисом следует понимать – стремительное и масштабное ухудшение банковских активов под влиянием неблагоприятных факторов макроэкономического и регулятивного характера, в широком смысле, и в узком смысле – явление, охватывающее лишь сферу банковского дела.

Юрова М.С.

аспирант 1 курса

*Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ
г. Москва, РФ*

АНАЛИЗ ОПЫТА ЗАРУБЕЖНОГО НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Налоговое планирование является одной из важнейших составляющих налогового менеджмента организации. Поиск эффективной оптимизации налоговой нагрузки в сочетании с обеспечением недопущения роста налоговых рисков является важнейшим вектором налогового планирования.

Первоначально налоговое планирование рассматривалось как своевременный расчет предстоящих налоговых выплат и построение графика их исполнения при определенном варианте ведения бизнеса. Как отмечает И.А.Лисовская «при таком понимании налоговое планирование имело пассивный характер и фактически только отражало ожидаемые налоговые последствия принимаемых бизнес – решений» [2, с.8]. По мере совершенствования методов и инструментов финансового, в том числе и налогового, менеджмента цели и содержание налогового планирования трансформировалось и стало сближаться с налоговой оптимизацией.

Мы разделяем позицию И.А.Лисовской [2, с.8], согласно которой современное налоговое планирование – это совокупность целенаправленных легитимных действий организации-налогоплательщика, направленных на

своевременное исполнение налоговых обязательств, предусматривающая использование всех возможностей, льгот и освобождений, предоставляемых Налоговым кодексом РФ и иными нормативными документами, с целью уменьшения налоговых обязательств. Таким образом, главная цель налогового планирования применительно к налогоплательщику – это оптимизация его налоговой нагрузки при условии минимизации (сохранения) уровня налоговых рисков.

Следует отметить, что Налоговый кодекс РФ – главный законодательный документ страны в сфере налогообложения – не содержит термина «налоговый менеджмент», что в определенной степени, на наш взгляд, отражает позицию государства в отношении недостаточного внимания к необходимости и целесообразности построения системы управления налоговыми платежами и налоговыми рисками у налогоплательщика.

Учитывая многолетний опыт налогового планирования, накопленный зарубежными странами, целесообразно рассмотреть важнейшие особенности налогового планирования, применяемые субъектами других юрисдикций.

Международное налоговое планирование – это комплекс систематических решений, предполагающий в качестве основного инструмента выбор оптимального варианта и метода осуществления деятельности, а также размещения активов в различных странах, направленных на достижение минимально возможного совокупного уровня налоговых обязательств. МНП реализуется на основе систематического применения законных налоговых способов и методов при проведении различных международных операций в условиях ограниченности ресурсов. Данное определение в целом отражает сущность МНП, вместе с тем ограниченность финансовых ресурсов не является обязательным условием применения МНП.

В то же время, по нашему мнению, такая формулировка не достаточно полно отражает сущность МНП, не является исчерпывающей и не до конца соответствуют подходам к определению МНП в целом.

С нашей точки зрения, международное налоговое планирование (International tax planning) является составной частью корпоративного налогового планирования и представляет собой систематический процесс применения оптимальных законных налоговых методов снижения совокупной налоговой нагрузки налогоплательщика, допускаемых национальным законодательством, а также международными правовыми актами с целью увеличения совокупных доходов, сгенерированных во всех юрисдикциях ведения внешнеэкономической деятельности, при условии сохранения приемлемого уровня рисков.

Конечной целью МНП является увеличение совокупного дохода налогоплательщика за счет снижения его совокупной налоговой нагрузки, путем учета всех уплаченных налогов во всех юрисдикциях его деятельности, и выбора наиболее оптимальных способов минимизации этих налогов.

По мнению С.Э. Пивоварова и Л.С. Тарасевич [3, с. 352], МНП включает три уровня минимизации общей налоговой нагрузки плательщика:

1. применение более низких налоговых ставок и налоговых преференций как в юрисдикции резидентства, так и в странах - источниках доходов налогоплательщика;

2. эффективное применение различных способов и методов устранения международного двойного налогообложения (налоговых освобождений, налоговых кредитов и налоговых вычетов, преимуществ международных налоговых соглашений);

3. минимизацию налогов на репатриацию доходов из стран - источников их образования в юрисдикцию резидентства налогоплательщика. В данном случае под репатриацией доходов (repatriation of income) понимается возвращение в страну капиталов, вложенных за рубежом, с целью инвестировать на родине.

Выделяют корпоративное и индивидуальное МНП. В рамках данной статьи мы отметим отдельные аспекты только корпоративного МНП.

Субъектом корпоративного МНП является корпорация, рассматриваемая как юридическое лицо. Наиболее важное значение МНП приобретает в деятельности крупных компаний, прежде всего, транснациональных корпораций (ТНК) и транснациональных банков (ТНБ).

С точки зрения налогообложения транснациональной считается такая внутрифирменная структура группы, которая включает в себя материнскую холдинговую организацию, созданную в одной стране и осуществляющую контроль дочерних организаций, филиалов или представительств, созданных и осуществляющих предпринимательскую деятельность в других юрисдикциях.

Цель МНП – снижение глобального уровня налоговой нагрузки и максимизация совокупной чистой прибыли организации-налогоплательщика, сгенерированной во всех странах деятельности и регистрации в соответствии с принципом резидентства.

Важнейшим инструментом достижения этой цели является оптимизация внутрифирменной структуры ТНК для максимизации совокупной прибыли компании, под которой понимается поиск законных способов снижения налогового бремени и минимизацию совокупных налоговых платежей во всех странах ведения коммерческой деятельности [1, с. 156].

Объектом корпоративного МНП является налоговая прибыль транснациональной корпорации.

Основным механизмом, ведущим к достижению цели корпоративного МНП, является создание гибкой структуры группы, в рамках которой проводятся следующие основные операции по минимизации налогов:

1. Перераспределение (диверсификация) прибыли (diversification of profit) – перенос фактических результатов деятельности налогоплательщика с юрисдикций с высоким налогообложением в пользу компаний осуществляющих свою деятельность в юрисдикциях с более низким уровнем налогообложения. Данный перенос достигается, к примеру, при помощи механизмов трансфертного ценообразования и внутрифирменного кредитования.

2. Занижение прибыли (profit extraction) – уменьшение налоговой базы

организации-налогоплательщика на оказанные ей различные услуги организациями транснациональной группы, а также выплата из совокупных доходов организации процентов и платежей погашения по долговым обязательствам в пользу организации, находящихся внутри структуры холдинга.

3. Создание прибыли (profit creation) – фактическое вынесение доходных операций транснациональной группы в юрисдикции с льготным налоговым режимом без связи с налогооблагаемой активностью в государствах с высоким уровнем налоговой нагрузки.

Основные выводы:

1. Международное налоговое планирование – это систематический процесс применения оптимальных законных налоговых методов снижения совокупной налоговой нагрузки налогоплательщика, допускаемых национальным законодательством и международными правовыми актами для увеличения совокупных доходов, сгенерированных во всех юрисдикциях ведения экономической деятельности, при условии сохранения приемлемого уровня налоговых рисков.

2. Учитывая многолетний опыт налогового планирования, накопленный зарубежными странами, целесообразно рассмотреть важнейшие особенности налогового планирования, применяемые субъектами других юрисдикций для обеспечения их эффективного применения российскими компаниями.

Литература.

1. Вылкова Е.С. Налоговое планирование: учебник / Е.С. Вылкова. – М.: Издательство Юрайт, 2011. – 639 с. – (Магистр).

2. Лисовская И.А. Управление налоговыми рисками организации. Актуальные проблемы экономики современной России Сборник материалов III Всероссийской научно-практической конференции. Приволжский научно-исследовательский центр. Йошкар-Ола. 2011

3. Пивоваров С.Э., Тарасевич Л.С. Международный менеджмент: Учебник для вузов – 4-е изд. – СПб: Питер, 2006 – 720 с.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Барило Л. В.

*Южный федеральный университет, Высшая школа бизнеса, кафедра
экономики и предпринимательства, старший преподаватель*

АДАПТАЦИЯ БИЗНЕСА В НЕСТАБИЛЬНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЕ КАК ОСНОВА ВОСПРОИЗВОДСТВА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЕГО ДИНАМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

На сегодняшний момент часто возникает вопрос о том, каким образом формируется способность предпринимательской структуры к адаптации, ставящей своей ключевой целью обеспечение устойчивости в условиях нестабильности. По нашему глубокому убеждению, эта способность производится и воспроизводится самой предпринимательской структурой на основе соответствующих принципов организации имеющихся ресурсов путем построения соответствующего механизма адаптации. Такая актуализация рассматривается как механизм поддержания устойчивого режима функционирования предпринимательской структуры в ответ на возмущающие действия факторов внешней среды [4].

Намного большая динамичность адаптивных структур позволяет бизнесу более оперативно реагировать на изменение характеристик внешней среды. Организации, в этой связи, могут намного быстрее переориентироваться на решение наиболее актуальных в текущий момент времени задач. Устойчивость является регулируемым и, вместе с тем, саморегулируемым процессом [3]. Она включает две стороны – зависимость предприятия от внешней среды и относительную независимость от нее. Это противоречивое единство возникает в результате активной адаптации, развития способности преодолевать неблагоприятные возмущения внешней среды и впитывать из нее все то, что способствует развитию самого предпринимательской структуры [5].

Мы можем констатировать тот факт, что в условиях глобальной экономики, все в большей степени подверженной циклическим колебаниям, целевые устремления предпринимательской структуры направлены на обеспечение ее долгосрочной устойчивости, а не только на максимизацию частного результата в виде получения прибыли [1]. Проведенные автором опросы руководителей бизнес-структур г. Ростова-на-Дону, показали, что доля руководителей, признающих устойчивость целевой установкой их бизнеса весьма значительна [2], но доля руководителей, предпринимавших конкретные шаги в направлении обеспечения устойчивости бизнеса в кризисных условиях, крайне мала (таблица 1).

Таблица 1

**Целевые установки развития предпринимательских структур
г. Ростова-на-Дону (% от числа опрошенных) [2]**

Целевая установка	Доля предприятий, признающих ее значимость	Доля предприятий, осуществлявших мероприятия по ее достижению
Получение прибыли	87	62
Увеличение доли рынка	79	75
Обеспечение устойчивости бизнеса	70	34
Удовлетворение запросов потребителей	64	40
Расширение бизнеса	51	46

Как свидетельствуют данные проведенного нами опроса, только половина компаний, признающих значимость обеспечения устойчивости бизнеса в качестве его целевой установки, проводили конкретные мероприятия, направленные на достижение данной цели.

Важнейшим элементом функционирования адаптивного механизма является задействование ключевых компетенций предпринимательской структуры, которые, по нашему мнению, выступают в роли ключевого инструмента по созданию, изменению и рекомбинации ресурсов бизнеса. С их помощью, как мы уже отметили ранее [1], раскрываются исключительные ресурсы организации, использование которых служит ключом к достижению конкурентного преимущества и, как следствие, обеспечению устойчивого развития предпринимательской структуры.

Формирование и развитие ключевых компетенций организации выступает в качестве механизма, позволяющего обеспечить воспроизводство ресурсного потенциала предпринимательской структуры в силу того, что именно нематериальные факторы в целом и человеческий капитал, в частности, позволяют трансформировать имеющиеся у бизнеса ресурсы в факторы возрастания его динамической устойчивости и конкурентоспособности. Таким образом, с точки зрения автора, встраивание ключевых компетенций в систему элементов ресурсного потенциала позволяет обеспечить адаптационный и синергетический эффекты от использования элементов данного потенциала, на основе чего он приобретает форму ресурсного потенциала устойчивости предпринимательской структуры.

Отметим, что основу для формирования и развития ключевых компетенций предпринимательской структуры составляет человеческий капитал организации, наличие которого является неременным условием построения адаптивного механизма управления устойчивостью в условиях нестабильной внешней среды, что особенно актуально для отраслей, наиболее чувствительных к колебаниям внешней среды.

Человеческий капитал, как носитель ключевых компетенций организации, формируется в процессе организационного развития предпринимательской

структуры. Данный процесс происходит в ходе обогащения трудовых ресурсов, которые поступают на конкретное предприятие, организационными знаниями, умениями и навыками, которыми обладает данное предприятие и которые воплощены в форму ее ключевых компетенций.

При этом ключевые компетенции выступают в роли инструментария по созданию, изменению и рекомбинации ресурсов организации. С их помощью раскрываются исключительные ресурсы бизнеса, использование которых служит ключом к достижению конкурентного преимущества.

Представляя собой инструмент внутренней среды бизнеса по реконфигурации внешней среды, ключевые компетенции являются качественно новым элементом в системе управления предпринимательской структурой, так как они ориентированы не только на подстраивание к внешней среде, но и на ее определенную трансформацию, ориентированную на обеспечение устойчивости бизнеса.

Комбинация имеющихся у предпринимательской структуры ресурсов, ключевых компетенций по их реализации, а также совокупности условий внешней среды, благоприятных для реализации ресурсного потенциала, образует состав элементов матрицы ресурсного потенциала устойчивости предпринимательской структуры (таблица 2).

Таблица 2

Матрица формирования ресурсного потенциала динамической устойчивости предпринимательской структуры [составлено автором]

Виды используемых ресурсов	Ключевые компетенции предпринимательской структуры	Условия внешней среды функционирования
a_1	$b_{11}, b_{12}, b_{13}, \dots, b_{1n}$	c_1
a_2	$b_{21}, b_{22}, b_{23}, \dots, b_{2n}$	c_2
...
a_n	b_{mn}	c_n

Вышеприведенная матрица иллюстрирует совокупность ресурсных возможностей предпринимательской структуры по количеству (n) элементов ее ресурсного потенциала. По каждому из данных элементов ресурсные возможности бизнеса представляют собой оценочные параметры, отражающие: 1) наличие элементов потенциала в материальной (либо нематериальной) форме; 2) объем и степень использования имеющихся у компании коллективных знаний, умений и навыков, необходимых для успешного управления ресурсным потенциалом; 3) уровень благоприятности внешней среды, обуславливающий адаптивность управления ресурсным потенциалом к тенденциям ее трансформации.

При этом необходимо указать на присущую условиям современного воспроизводственного процесса дуалистическую природу человеческой составляющей ресурсного потенциала устойчивости, с одной стороны, предстающей в традиционной форме одного из видов ресурсов предпринимательской структуры, а с другой, - приобретающей форму ключевого фактора воспроизводственного процесса, выступающего в форме

носителей совокупности особых знаний, умений и навыков (т.е. ключевых компетенций), которыми обладает предпринимательская структура.

Ключевые компетенции предпринимательской структуры, на наш взгляд, представляют собой превращенную форму человеческого капитала, которая институционализована в виде формальных и неформальных институтов, существующих на предприятии. Ключевые компетенции производятся и воспроизводятся самой предпринимательской структурой, являясь превращенной формой человеческого капитала, в то же время, выступая основой построения адаптивного механизма управления предпринимательской структурой в условиях нестабильной внешней среды. То есть, ключевые компетенции, будучи результатом целенаправленной работы предприятия, являются ресурсом обеспечения динамической устойчивости предпринимательской структуры.

Таким образом, подводя итог проведенного анализа, отметим, что экономика начала XXI века претерпевает ряд изменений, носящих принципиальный характер, совокупность которых приводит к качественным изменениям в системе экономических отношений хозяйствующих субъектов, что, в частности, порождает идеи о несостоятельности неоклассического подхода в объяснении происходящих в мире процессов.

Литература:

1. Барило Л.В. Методологические принципы исследования воспроизводства ресурсного потенциала экономической структуры в условиях нестабильной внешней среды / Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2013. № 3 (43). С. 90-97.

2. Барило Л.В. Ресурсный потенциал динамической устойчивости предпринимательской структуры в условиях нестабильной внешней среды (на примере предприятий строительной сферы) / Автореф.... канд.экон.наук. г.Ростов-на-Дону, 2014.

3. Кузнецов С. Ю. Современная управленческая концепция устойчивости бизнеса // Эффективное антикризисное управление. – 2011, № 6. – с. 65.

4. Мартынов Л. М. Концепция адаптивного управления наукоемкими и высокотехнологичными предприятиями в современной бизнес-среде // Проблемы экономики. – 2011, № 2. – с. 25.

5. Овсянникова Т. А. Факторы устойчивости региональной экономической системы // Новые технологии. - 2012, № 2. – с. 193.

Капнинова О.С.

Аспирантка

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации, кафедра «Менеджмента и управления народным хозяйством»; г. Орел.

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО, КАК СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ НЕГАТИВНЫХ ВОЗДЕЙСТВИЙ ОТРАСЛИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ.

Пожалуй, в наши дни невозможно найти ни одного типа и вида производства, ни в одной точке нашей планеты, которое бы не наносило вреда окружающему нас миру. Совместно с эволюционным развитием человек изобретает все новые виды продукции, орудия труда и быта, машины, оборудование и многие другие предметы в той или иной степени, упрощающие нашу жизнь. Как известно, все то, что зачастую полезно и необходимо нам, и то без чего мы с трудом представляем свою жизнь (начиная со спичек и заканчивая высокотехнологичными устройствами) не всегда, а чаще всего и абсолютно не приносит ни какой пользы окружающей нас среде. Более того, чем больше человечество развивается, тем больше новых задумок, идей, технологий и т. д, тем больше проблем у природы.

Все стадии жизненного цикла любого товара сопряжены с влиянием и чаще всего негативным на окружающий мир и нас, начиная с производства, заканчивая стадией утилизации товара. Порой достаточно трудно ответить на вопрос о том, в какой именно момент этот вред и влияние наиболее значительно и ощутимо. Масштабными и значительными в последние десятилетия являются: химическое загрязнение среды несвойственными ей веществами химической природы, накопление и прогрессирующее возрастание углекислого газа в атмосфере, химическое загрязнение почвы пестицидами и повышение ее кислотности и целый ряд других не менее значимых и неблагоприятных факторов. Ни у кого не остается сомнений, что все рассмотренные и не только факторы, которые влекут за собой «загрязняющий» эффект, оказывают заметное влияние на процессы, происходящие в биосфере и касающиеся каждого жителя земли.

В настоящее время в значительной степени пересматриваются, анализируются, совершенствуются, дорабатываются ранее сформированные подходы к производству и качеству выпускаемой пищевой продукции. Не маловажно и то, что от этапа увеличения выпуска продукции для удовлетворения постоянно возрастающих потребностей человека мы переходим к этапу увеличения качества производимой продукции при постоянно растущих требованиях к экологической чистоте производственных процессов. Должное внимание начинает уделяться таким понятиям, как *экологическое производство, экологический менеджмент, экологическое управление*. Но как известно, оперирования этими понятиями не достаточно, далеко не всегда предприятия и организации которые утверждают, что придерживаются принципов экологического производства и менеджмента

применяют и используют их на практике. Отсюда и возникновение различных проблем экологического характера.

Пищевая промышленность РФ занимает одну из ведущих позиций в рейтинге отрицательного воздействия на объекты окружающей среды. Каждому современному человеку очевидно, что высокий и постоянно растущий уровень потребления обуславливает неутешительные данные о количестве и характере загрязнений окружающей среды отраслью пищевой промышленности (Схема 1).

Все ниже представленные на схеме факторы влекут за собой негативное воздействие на окружающий нас мир. В наше время не возможно найти хотя бы одно предприятие или производство, которое бы ограничивалось одним или двумя негативными влияниями, чаще всего факторов, даже больше, чем представлено на схеме.

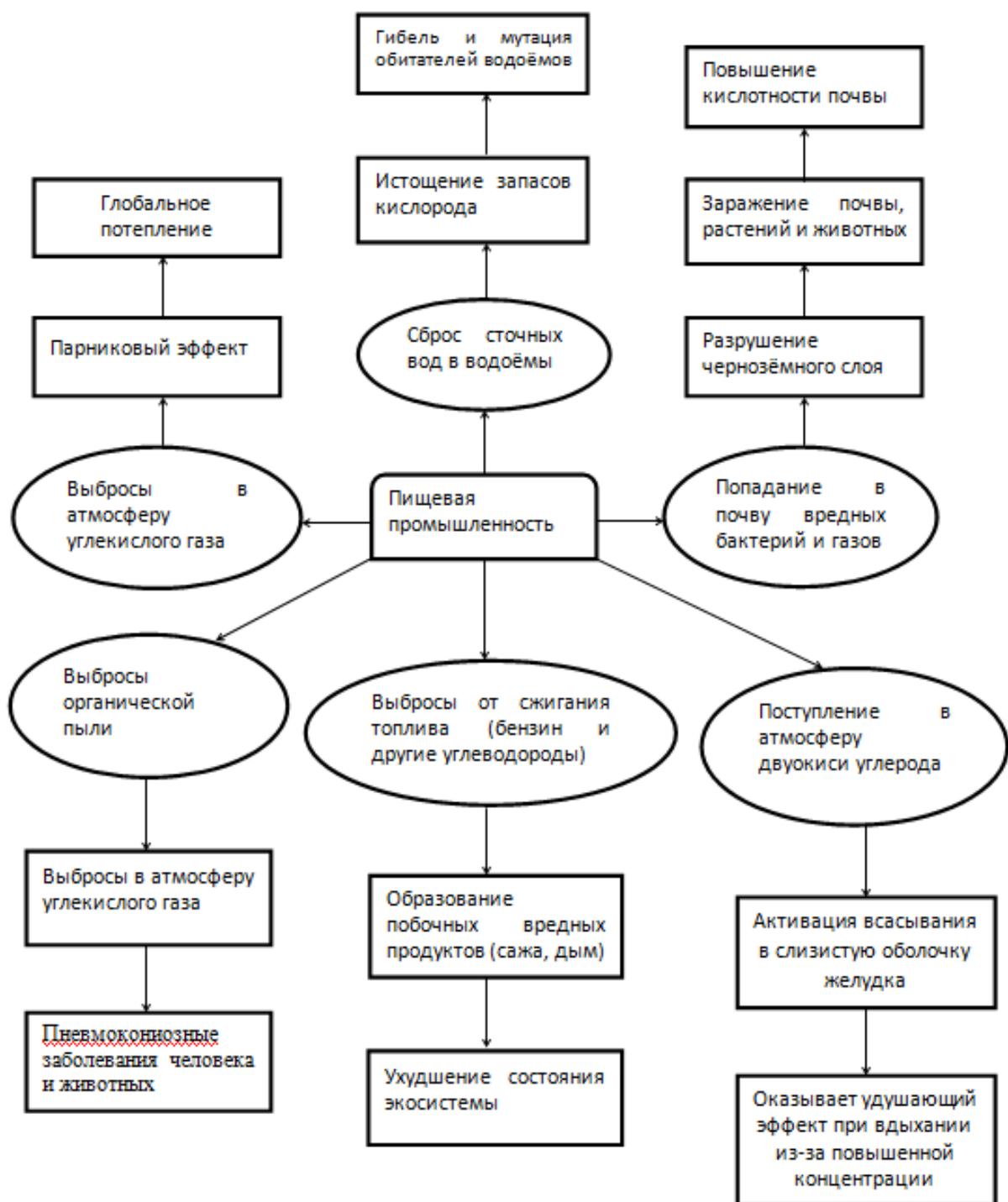


Схема 1. Наиболее известные виды и последствия негативного воздействия пищевой промышленности на окружающую среду.

Именно поэтому объективной необходимостью является переориентирование производителей, относящихся к отрасли пищевой промышленности, которые негативно воздействуют, в ходе производства, реализации, транспортировки, хранения, утилизации своей продукции на окружающий мир и человека на принципиально новый тип производства — *экологическое производство*. Данный тип производства позволит избежать целый ряд проблем экологического характера, который как правило возникает в процессе негативного воздействия на окружающую среду.

Основными принципами экологического производства представлены на схеме 2.



Схема 2. Основные принципы экологического менеджмента.

Соблюдение всех принципов экологического производства, а так же озабоченность производителей, относящихся к отрасли пищевой промышленности проблемами, возникающими из-за огромного перечня различных негативных воздействий и их последствий (схема 1) позволит свести к минимуму этот обширный перечень.

Литература:

1. Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 17 апреля 2012 г. N 559-р);
2. Основы экологии, Учеб. пособие / В. И. Кормилицын, М. С. Цицкишвили, Ю. И. Яламов; Моск. пед. ун-т, М. МПУ 2013.-163 с.
3. Электронный ресурс:
<http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70067828/#ixzz3LPsRP4NA>

ЭКОНОМИКА ТРУДА. УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Павлова И.Д.

*Аспирант кафедры экономической теории и экономики труда.
Саратовский государственный технический университет
имени Гагарина Ю.А.*

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ РАБОТНИКОВ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ РОССИИ

Актуальность проблемы уровня жизни в условиях экономического кризиса обусловлена необходимостью противодействовать таким современным негативным тенденциям как девальвация рубля, рост цен на потребительские товары, увеличение безработицы, влияющим на уровень доходов населения и вызывающим снижение уровня жизни. Поскольку уровень доходов работников социальной сферы в России ниже средних показателей, они, прежде всего, ощущают на себе неблагоприятные кризисные тенденции, что снижает возможности реализации присущих этой сфере функций.

Социальная сфера в отличие от других сфер жизнедеятельности общества выполняет функцию социального воспроизводства населения. В основе ее выделения лежит деятельность по воспроизводству населения и отношения, складывающиеся в процессе этой деятельности. Эта сфера достаточно полно отражает все фазы воспроизводства рабочей силы и его социальное сопровождение. Основными блоками социальной сферы являются, прежде всего, те, которые отражают и обеспечивают фазы процесса воспроизводства рабочей силы. Это отрасли социально-культурного комплекса - образование, здравоохранение, культура и т.д. Роль этих отраслей в формировании и обеспечении уровня жизни состоит в том, что они обеспечивают удовлетворение духовных потребностей, важных в аспекте всестороннего развития личности. Кроме того в отраслях этой сферы занята значительная часть экономически активного населения России, и от уровня их доходов, уровня оплаты труда работников этой сферы зависит и уровень жизни населения России в целом.

Численность работников социальной сферы и науки Российской Федерации по данным за январь-сентябрь 2014 года составила 5970,3 тысяч человек, что по данным выборочных обследований населения по проблемам занятости составляет 17,1% занятых в России [1]. Несмотря на развитие в российской экономике рыночных отношений, обуславливающих снижение доли государственного участия в формировании доходов населения, социальная сфера, услуги которой носят общественно значимый характер, входит в число приоритетных направлений госрегулирования. В финансовом плане это означает сохранение бюджетного финансирования, что ставит величину совокупных расходов на оплату труда работников в прямую зависимость от размера располагаемых доходов государства. И, следовательно, как в государственном секторе экономики, так и в социальной сфере государство оказывает самое прямое влияние на уровень заработной платы. Устанавливая единую тарифную сетку уровней оплаты труда различных

категорий работников, государство обеспечивает равную оплату труда независимо от сферы его приложения для работников производственных и непромышленных отраслей экономики, финансируемых за счет бюджетных средств. Поэтому государство оказывает непосредственное влияние на уровень заработной платы в государственном секторе и бюджетной сфере и именно оно формирует уровень жизни работников социальной сферы.

Данные о среднемесячной номинальной начисленной заработной плате работников организаций по видам экономической деятельности в Российской Федерации (табл. 1) свидетельствуют о том, что на протяжении с 2000 по 2013 годы происходило повышение номинальной начисленной заработной платы работников образования и здравоохранения, то есть отраслей, непосредственно обеспечивающих воспроизводство рабочей силы. В связи с повышением зарплаты происходило изменение соотношения уровня оплаты труда в среднем по экономике и по отраслям социальной сферы. Так, если в 2000 г. среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников образования по сравнению со всей экономикой составляла 55,8 %, то в 2013 г. она составила уже 78,7 %, по здравоохранению и предоставлению социальных услуг соответственно в 2000г. – 59,9 %, а в 2013 г. – 82%. Однако, несмотря на эти положительные тенденции в настоящее время среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций социальной сферы по сравнению с данными по всей экономике находится ниже среднего уровня.

Таблица 1. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности в Российской Федерации за 2000-2013гг. [2]

	2000	2010	2011	2012	2013
Вся экономика (рублей)	2223,4	20952,2	23369,2	26628,9	29792,0
(в %)	100	100	100	100	100
Образование (рублей)	1240,2	14075,2	15809,1	18995,3	23457,9
(в %)	55,8	67,2	67,6	71,3	78,7
Здравоохранение и предоставление социальных услуг (рублей)	1333,3	15723,8	17544,5	20640,7	24438,6
(в %)	59,9	75,0	75,1	77,5	82,0

Если же посмотреть по отдельным категориям работников этой сферы, то оплата труда низкооплачиваемых категорий работников составляет даже меньше половины от среднего уровня. Так, уровень средней заработной платы младшего медицинского персонала за январь-сентябрь 2014 года составляет 49 % от средней заработной платы по экономике России в целом [3].

Несмотря на наблюдающийся рост уровня оплаты труда отраслей образования и здравоохранения, последствиями недостаточно высокой оплаты труда является недоукомплектованность кадрами работников этих отраслей,

миграция из высшей школы лучших, наиболее подготовленных кадров в другие сферы экономики, феминизация системы общего и профессионального образования, постарение кадров в сферах образования и науки, понижение престижа общественно значимых профессий (учителей, врачей, ученых и т.д.). Люди, обладающие достаточно высоким образованием и квалификацией, способностью к труду, оказываются в положении социальных аутсайдеров.

В связи с тем, что уровень оплаты труда работников социальной сферы ниже среднего по экономике, именно здесь сосредоточены малообеспеченные категории населения, работники, чей уровень жизни оценивается как уровень бедности. Реализация поставленной в период реформирования российской экономики задачи преодоления уравнительности доходов вылилась в образование двух полюсов – богатства и бедности, в углублении до шестнадцатикратного разрыва дифференциации доходов семей, о чем свидетельствует таблица 2.

Таблица 2 Распределение общего объема денежных доходов населения России по 20-процентным группам [4]

	1970	1980	1990	1995	2000	2005	2010	2013
Денежные доходы - всего, процентов	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по 20- процентным группам населения:								
Первая (с наименьшими доходами)	7,8	10,1	9,8	6,1	5,9	5,4	5,2	5,2
вторая	14,8	14,8	14,9	10,8	10,4	10,1	9,8	9,8
третья	18,0	18,6	18,8	15,2	15,1	15,1	14,8	14,9
четвертая	22,6	23,1	23,8	21,6	21,9	22,7	22,5	22,5
пятая (с наибольшими доходами)	36,8	33,4	32,7	46,3	46,7	46,7	47,7	47,6
Коэффициент дифференциации доходов, в размах	13,5	13,9	15,2	16,6	16,3
Коэффициент Джини	0,387	0,395	0,409	0,421	0,419

Анализируя данные таблицы, можно отметить, что в советский период происходило снижение дифференциации доходов, а постсоветский период характеризуется уменьшением доли доходов самой малообеспеченной категории населения и ростом доли доходов категории населения с наибольшими доходами, то есть усилением неравенства в распределении доходов. Так, доля доходов категории населения с наименьшими доходами составляла в 1970 – 7,8 %, в 1990 г.- 9,8%, а в 2013 только 5,2%.

В то же время доля доходов группы населения с наибольшими доходами составляла в 1970 году – 37,8 3%, в 1990 г. – 32,7%, а в 2013 г. достигла 47,6 %. Негативный характер перемен в распределении доходов в постсоветский период, конечно, не означает, что исходное положение было оптимальным. В советское время социальная политика государства была направлена на поддержание относительно низкого, но достаточно стабильного уровня жизни для подавляющей массы населения, сохранение и упрочение социальной однородности общества. В настоящее время существование малообеспеченных категорий населения заставляет государство принимать на себя социальные функции по их социальной поддержке, порождает настроения безразличия или же обострение социальной ситуации в стране.

Литература

1. Федеральная служба государственной статистики Занятое население по видам экономической деятельности /http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#

2. Таблица составлена на основе данных: Федеральная служба государственной статистики Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности. /http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/# Дата обращения к ресурсу: 24.02.2015

3. Федеральная служба государственной статистики. /Итоги федерального статистического наблюдения в сфере оплаты труда отдельных категорий работников социальной сферы и науки за январь-сентябрь 2014 года / http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/itog_monitor/itog-monitor3-14.html

4. «Социальное положение и уровень жизни населения России». М, 2009. С.134; http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_32g.htmhttp://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/# Дата обращения к ресурсу: 24.02.2015

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И УДЕРЖАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Важным для любого предприятия является вопрос обеспечения его квалифицированными кадрами, которые смогут выполнить поставленные перед ними задачи. В свою очередь, многообразие работы создает людям непростую ситуацию для выбора места работы. Человек, находясь в поиске работы, подбирает для себя более удобный для него вариант. Сейчас уже редко встретишь людей, которые работают в одной компании десять и более лет. Рассматривая рынок труда, можно заметить, что в основном человек стал работать на одном месте 2 – 3 года, а это заставляет задуматься над причинами такого поведения, выявлением проблем в самой организации и поиском путей решения конфликтной проблемы.

Причин, по которым персонал уходит из организации, огромное множество. И поэтому в первую очередь для руководителей стоит главная задача – удержать высококвалифицированный персонал, чтобы он не ушёл к конкурентам. Для этого необходимо наладить систему по удержанию персонала и уметь правильно привлечь в свою организацию сотрудников[1,с 46].

Когда в организацию привлекают работников, то возникают вопросы о том, как его удержать, что интересного предложить ему в работе и справится ли он с порученным ему объемом дел и заданий, как он адаптируется в рабочем коллективе, будет ли он удовлетворён результатами своей трудовой деятельности. А если организации удастся удержать персонал, то потом начинают задумываться о том, есть ли гарантии, что сотрудник не уйдет где - то уже через полгода. И в связи с этим уже приходится разрабатывать мероприятия по удержанию персонала, способы заинтересованности в выполнении работы.

Часто работники действительно собираются увольняться и пишут заявление, а руководство, в свою очередь, начинает задумываться о том, почему же сотрудники уходят из организации. И вот тогда – то и начинается активная работа по выявлению причин, спровоцировавших увольнение. На этом этапе приходится много общаться, убеждать, объяснять, доказывать на фактах, рассматривать ситуацию с разных сторон, но самое главное, в процессе общения необходимо уловить истинные, зачастую скрытые даже от самого человека, мотивы подачи заявления. Выявление реальных мотивов и есть ключ к дальнейшим действиям.

Высококвалифицированных работников очень сложно найти, а уж тем более удержать, и поэтому предприятию желательно ежегодно определять мероприятия по обеспечению и удержанию предприятия персоналом. И особенно это довольно сложно сделать для сельскохозяйственных организаций.

Нами было проведено исследование проблемы обеспечения сельскохозяйственного предприятия персоналом на примере СПК «Романовский». Работа в сельском хозяйстве довольно сложная и требует от персонала настойчивости, упорства, крепкого здоровья. Ведь работа персонала во многом определяется тем, насколько цели каждого работника соответствуют целям предприятия.

В результате анализа было выявлено, что, несмотря на положительную динамику экономических показателей предприятия за 2012-2014 годы, в СПК «Романовский» существует проблема, связанная с текучестью кадров и недостаточной обеспеченностью предприятия персоналом. Численность персонала СПК «Романовский» уменьшается с каждым годом за период 2012 – 2014 гг. Так, среднесписочная численность работников в 2012 году была 76 человек, в 2013 году уже составляла 69 человек, а в 2014 году – 57 человек. Также можно заметить, что количество работников СПК «Романовский» с 2012 года до 2014 года изменилась на 25 человек.

Сотрудники увольняются из СПК «Романовский» в основном по собственному желанию и лишь единичны случаи, связанные с возникновением конфликтных ситуаций в рабочем коллективе. Так, за 2013 год по собственному желанию было уволено 14 человек, а в 2014 году уволилось 11 человек. Таким образом, коэффициент текучести кадров за 2013 год составил 20,3%, а за 2014 год – 19,3%. На рассматриваемом предприятии есть проблемы с привлечением и удержанием персонала, а также с наличием тяжёлой работы для сотрудников СПК «Романовский» и их мотивации к выполнению трудовой деятельности. Такая ситуация характерна для большинства сельскохозяйственных предприятий.

Работников СПК «Романовский», как показали исследования, не устраивает заработная плата в сельскохозяйственной организации, неудобный график работ (в период весны, лета и осени некоторым сотрудникам предприятия приходится работать с утра до позднего вечера), несвоевременное предоставление выходных дней в связи со спецификой работы в сельском хозяйстве, отсутствие карьерного роста. Работа в сельскохозяйственных организациях требует от сотрудников много сил, знаний и умений. Работники такой труд считают довольно тяжелым, они не видят перспектив в плане карьерного роста. Работникам, которые работают на посевах, посадке, заготовке кормов, уборке урожая, отпуск предоставляется в зимнее время.

В напряженные периоды работы в сельском хозяйстве работников офиса СПК «Романовский» привлекают на уборку урожая, в связи с тем, что на это время не хватает рабочих рук. А в зимнее время их приглашают на сортировку картофеля.

Перед руководством СПК «Романовский» стоит задача сохранения имеющегося на предприятии персонала, а также изменения и совершенствования мероприятий по его привлечению и удержанию. Организация использует меры по привлечению и удержанию персонала, такие как: предоставление бесплатных обедов, доставка работников на место работы и домой транспортом предприятия, выделение земельного участка для ведения

личного подсобного хозяйства и под застройку, предоставление мест в детском саду для детей работников с льготной оплатой, доплаты за стаж работы на предприятии. Используемые на предприятии мероприятия по привлечению и удержанию персонала не всегда дают положительные результаты.

По-нашему мнению, дополнительно к способам по привлечению персонала в СПК «Романовский» можно предложить следующие:

- подбор новых работников с помощью сотрудников (Отдел кадров может обратиться к персоналу организации с просьбой оказать помощь и заняться неформальным поиском кандидатов среди своих родственников и знакомых);
- предоставление прохождения практики студентам и их дальнейшее трудоустройство в рассматриваемую организацию.

После того, как организация справится с задачей по привлечению персонала, нужно задуматься о мерах и способах по его удержанию. Это еще более сложный вопрос для предприятий.

Можно предложить следующие мероприятия по удержанию персонала для сельскохозяйственных предприятий, в том числе и для СПК «Романовский»:

1. Установление традиции поощрения лучших работников по профессии, определение “человека года” организации по различным номинациям (например, механизатор года, шофёр года). Главное здесь - это система публичного поощрения, которая и в дальнейшем будет стимулировать сотрудника на улучшение его трудовой деятельности (1 место - 3 000 руб., 2 место - 2 000 руб., 3 место – 1 000 руб.);

2. Предоставление жилья. Ориентируясь на государственную программу «Доступное жилье молодым семьям», осуществляемую на основе масштабного проекта «Молодая семья» с 2011 года по 2015 год, СПК «Романовский» также имеет возможность предоставить жилье своим сотрудникам.

Согласно государственной программе, государство берет на себя обеспечение поддержки молодежи при приобретении своего личного жилья. Таким образом, молодая семья, подавшая заявку, может получить адресную государственную помощь, которая составляет от 35 до 40 процентов от стоимости приобретаемого жилья. Все новые сотрудники могут проживать в квартирах и домах до тех пор, пока они будут работать в СПК «Романовский».

Значимыми мероприятиями по удержанию персонала в СПК «Романовский» для самих работников могут стать следующие:

1. Предоставление служебного автомобильного транспорта по району (например, в больницу);

2. Предоставление мест в детском саду для детей работников с льготной оплатой;

3. Выделение земельного участка для ведения личного подсобного хозяйства и под застройку (10 – 15 соток) с условием выплаты арендной платы (заключение трудового договора с условием срока работы на 10 лет). СПК «Романовский» имеет возможность выделить 255 соток земли;

4. Выделение техники работникам для обработки огорода (с полной оплатой за горюче - смазочные материалы);

5. Предоставление сена для работников, имеющих крупный рогатый скот.

Можно предложить проект предложений по удержанию персонала в СПК «Романовский» на основе предоставления выбираемого набора льгот, который называется «Выбери свой подходящий вариант».

Суть данного проекта заключается в том, что сумма денежных средств по предоставляемым льготам должна быть одинаковой по столбцам (по каждому из трёх вариантов). И каждый из сотрудников предприятия имеет возможность выбрать свой более подходящий ему вариант.

Реализация всех вышеперечисленных мероприятий может стать результатом повышения качества работы персонала, поддержания благоприятного климата в рабочем коллективе, закрепления кадров в организации. А, следовательно, это может привести к росту экономических показателей, эффективности труда, закреплению организации своих позиций на рынке. Этим опытом могут воспользоваться все сельскохозяйственные предприятия.

Литература

1. Громкова М.Т. Обеспечение предприятия персоналом / М.Т. Громкова. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2012. – 177с.

2.ИвановскаяЛ.В. Обеспечение предприятия персоналом / Л.В. Ивановская. – М.: ГАУ, 2012. – 237с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Харченко В.Б.

магистрант, 2 курс

Северо-Кавказский Федеральный Университет

г. Ставрополь, РФ

Лебедева К.Ф.

Научный руководитель

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В РОССИИ

Экономический кризис оказывает постоянное влияние на национальные экономики стран мира, и важно будет выделить наиболее основные аспекты влияния, дать оценку его возможным воздействиям на краткосрочную, среднесрочную и длительную перспективу. Если принять во внимание постоянные прогнозы в затяжном характере кризиса, важно учитывать его нелинейный характер развития и различных по своей амплитуде и частоте колебаний конъюнктуры.

Экономические кризисы являются одной из главных проблем современности. Определенного решения данной проблемы экономической наукой до настоящего времени не найдено.

Суть экономического кризиса заключается в перепроизводстве продукции по отношению к спросу, несоблюдение условий воспроизводства общего капитала, обширных банкротств фирм, повышением безработицы и подобных социальных и экономических потрясений. Происхождение и составляющие великих экономических потрясений всегда непонятны и не изучены. Великие кризисы на долгое время становятся обсуждением и дискуссией экономистов, политиков, им посвящают диссертации и статьи, как в прочем и данная статья. При всем этом однозначного ответа не удастся получить великим экономистам. Чтобы лучше разобраться с экономическими кризисами, необходимо дать оценку воздействия кризиса на национальные экономики, в том числе и России.

Для определения оценки воздействия кризиса на национальную экономику, влияет ряд вопросов методологического характера, которые необходимо выделить. К ним относятся:

1. В валютной сфере предпринимаются отчаянные попытки сохранить статус-кво доллара, евро и всей валютной системы, невзирая на совершенно очевидные глобальные изменения в ней;

2. До конца не понятна политика развития самого кризиса, ясно лишь, что он, является системным, также очень сложно определить какова его реальная и перспективная динамика;

3. Представляется неоднозначным влияние на кризис глобализации мировой экономики, при этом необходимо учитывать роль кризиса в развитии этого процесса;

4. Предпринимаются попытки со стороны отдельных кругов финансово-банковского сектора получить краткосрочные выгоды от сложившейся неопределенной ситуации путем дальнейшего развития.

Главным фундаментальным проявлением экономического кризиса в экономике России является своеобразное наложение внутреннего системного кризиса российской экономики, так и не разрешенного в ходе трансформации социально-экономической системы стран, на мировой экономический кризис. Такое влияние на экономику Российской Федерации практически ушло из поля зрения большинства аналитиков, а оно является самым важным.

Если есть кризис, значит должны быть пути выхода из него, так вот и рассмотрим некоторые из них.

Для поддержки финансового сектора, правительства различных стран предложили эмиссии из бюджета в банковскую структуру. Тем самым предоставляя им более низкие процентные ставки или выкупая часть акций. Такие инвестиции, в коммерческие банки, дали положительный эффект, на некоторое время.

Полная национализация, приведет к падению рыночных отношений, поэтому “стрелка” склонившись в сторону коммерческой направленности банков. В свою очередь, это вызвало беспрецедентное отношение коммерческих банков к государственным инвестициям. И по сей день, они неохотно пересматривают кредитную политику, держа при себе эмиссионные деньги или вкладывают в более устойчивые финансовые структуры. Такая политика косвенным образом поддерживается властями, что только усугубляет проявление кризиса.

Вся проблема выхода из кризиса в том, что в его решении активно ведут себя политики, а экономисты, которые способны найти решение, оказываются за кругом событий. А ведь специалисты понимают, что наиболее эффективным механизмом является стимулирование инвестиционного спроса. Простыми словами, необходимо стимулировать занятость населения путем вложений в проекты под заниженные процентные ставки. Аналогично как выходили из кризиса в 1929-1933 годах в США, которые инвестировали бюджетные средства в проекты дорожного строительства, когда и была решена проблема с занятостью населения. Это позволило инвесторам вести более активную деятельность и явилось основой, для выхода из кризисной ситуации.

Итак, основное решение находится в компетенции опытных и высококвалифицированных экономистов. Главное, чтобы им не мешали.