**КУРГАНСКИЙ ФИЛИАЛ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ПРОФСОЮЗОВ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«АКАДЕМИЯ ТРУДА И СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ»**

НАУКА И МОЛОДЕЖЬ В XXI ВЕКЕ

**СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ
СТУДЕНТОВ И МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**
ВЫПУСК 8

Курган, 2012

УДК 332 (082)
ББК 65.9 (2Рос)
Н34

Наука и молодежь: сборник научных трудов студентов и молодых ученых. Вып.8. / Редколлегия: Роговая В.Г., Горин Н.И. – Курган: Курганский филиал ОУП ВПО «АТиСО», 2012. – 311 с.

В сборник включены статьи и тезисы докладов VIII межрегиональной научной конференции студентов и молодых ученых «Наука и молодежь в XXI веке». В материалах конференции нашли отражение актуальные научные и практические проблемы по следующим направлениям: «Актуальные проблемы совершенствования менеджмента», «Совершенствование информационного обеспечения управления финансами, ведения учета, налогообложения и контроля» и «Человек и общество».

Материалы предназначены для студентов, аспирантов и молодых ученых, интересующихся проблемами развития современного российского общества. А также могут быть использованы студентами как дополнительные учебно-методические материалы при подготовке докладов и сообщений для практических и семинарских занятий.

Редакционная коллегия:
Роговая В.Г. – к.э.н., профессор, директор Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
Горин Н.И. – к.с.н., доцент, заместитель директора по НИР Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»

Рекомендовано к изданию Ученым советом Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО» от 6 июня 2011г.

© - Курганский филиал образовательного учреждения профсоюзов высшего профессионального образования «Академия труда и социальных отношений»

СОДЕРЖАНИЕ

Автор	Название доклада	Стр.
I ДОКЛАДЫ НА ПЛЕНАРНОМ ЗАСЕДАНИИ		
Ищенко Н.В.	Единство продовольственного рынка: сущность, условия формирования	3
Григорьева Е.С.	Новая редакция федерального закона «О бухгалтерском учете»	10
Богданова А.В. Федотова О.Е.	Отношение студентов к занятиям научной деятельностью в ВУЗе	15
II ДОКЛАДЫ НА НАУЧНОЙ СЕКЦИИ «СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ, ВЕДЕНИЯ УЧЕТА, НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И КОНТРОЛЯ»		
Баранова А.Г., Саламатова С.В.	Важность развития инновационного менеджмента на примере бизнеса Курганской области	21
Дубровина О.В., Рыбкина В.Е.	К вопросу о страховом бизнесе в России: проблемы и перспективы развития	23
Ильяненко М.А.	Математическая модель расчета коэффициентов финансовой и рыночной устойчивости предприятия	29
Кирьянова Л.А.	Математические модели регулирования бюджетного сектора экономики	32
Левченкова Д.А.	Нормативное регулирование деятельности и особенности бухгалтерского учета профсоюзной организации	34
Малыгина Я.И.	Особенности контроля деятельности профсоюзных организаций	38
Соколов Д.Н.	Банк будущего: инновации и перспективные технологии бизнеса	42
Третьякова М.В.	Финансовый менеджмент как система рациональной и эффективной организации деятельности предприятия (организации)	47
СТЕНДОВЫЕ ДОКЛАДЫ		
Барская Е.В.	Проблемы неплатежеспособности в посткризисном периоде	50
Бахарева А.Е.	Вуз глазами студента первого курса	54
Белобородова О.В.	Методы учета затрат и калькулирование себестоимости готовой продукции в зарубежной и отечественной практике	55
Борисов Д.В	Нормативное регулирование и особенности контроля исполнения бюджета	59
Бурмистрова Е.С.	Организация работы с гражданами в пенсионном фонде ярославской области	63
Варакосова Я.С.	Исторический опыт развития налоговой системы	65
Ващук Н. Л.	Совершенствование налогообложения в частных налоговых теориях	69
Дозорова Н.Н.	Порядок выплаты пенсий и пособий	73
Краснова А.В.	Проблемы налогообложения предпринимательской деятельности	75
Краснова А.В.	Проблемы организации и ведения учета и налогообложения	79
Кузнецов А.С.	Современное состояние и перспективы развития пенсионной реформы	82
Лопина Г.В.	Социальные выплаты и гарантии лицам в связи с производственным травматизмом в 2012 году	86
Марамыгина А.С.	Модифицированная методика приростного анализа дебиторской задолженности	90
Мельникова Е.В.	Моделирование индивидуальных тарифов расчетно-кассового обслуживания клиентов банка	97
Петрова К.А.	Понятие антикризисного управления и его применение на	101

	практике	
Подсохина А.С.	Особенности формирование учетной политики экономических субъектов	105
Предеин О.Ю	Совершенствование оценки кредитоспособности заемщика при потребительском кредитовании	108
Статных О.С.	Некоторые математические модели теории управления организационными системами	112
Яковлева И.Р.	Особенности учета материалов гостиничного комплекса	114
III ДОКЛАДЫ НА НАУЧНОЙ СЕКЦИИ «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА»		
Амплеев А.	Молодежь и предпринимательство	120
Данилов С.А.	Эффективное поведение личности в организации	124
Зинина К.	Исследование локуса контроля студентов первого курса Курганского филиала ОУП ВПО "АТ и СО"	126
Конченкова С.Ю.	Проблемы развития предприятий малого бизнеса в России сегодня	130
Петрова К.	Эффективное управление ассортиментом как средство увеличения продаж	134
Репина Л., Анянова А.	Оценка образовательного и культурного уровня современных студентов глазами преподавателей	138
Рогова.С.Н.	Глобализация и малый бизнес: новые возможности для малых и средних предприятий	140
Сметанина С.Е.	Руководитель-лидер: проблемы и взаимодействия	145
Статных О.С.	Некоторые математические модели теории управления организационными системами	148
СТЕНДОВЫЕ ДОКЛАДЫ НА СЕКЦИИ		
Аристархова А.А.	Социально-экономическое положение курганской области: проблемы, решения	151
Аристархова А.А.	Труд и его социально-экономическая сущность в современном обществе	155
Бухтоярова Е. А.	Актуальные проблемы менеджмента на железнодорожном транспорте	158
Варфоломеева Л.А.	Проблемы и направления совершенствования системы развития государственных служащих	162
Волкова Н.Н.	Контроллинг персонала как современная концепция кадровой работы	168
Савина Е.Ю.	Знания как экономический продукт и ступени их развития	172
Семенов А.А	Необходимость развития российской экономики на основе нового технологического уклада	176
Турченко А.Д.	Особенности производственной деятельности современной экономики	179
IV ДОКЛАДЫ НА НАУЧНОЙ СЕКЦИИ «ЧЕЛОВЕК И ОБЩЕСТВО»		
Анохина Е.О. Пережогина О. П.	Манипуляции в рекламе	182
Баранова А.Г. Саламатова С.В.	Взаимодействие семьи и социума в профилактике наркомании среди детей и подростков.	186
Барская Е.В.	Политическая реклама и ее жанры	188
Егоров Е., Калинина И., Сединкина Е.	Инновационные центры в мире и перспективы их развития	192
Ильина Н.С.	Основное содержание профессий страховой и финансовый консультант. Какой должна быть профессия в будущем.	197
Кизерова Т.В.	Проблемы формирования конкурентной среды в российской экономике	200
Полякова М.В.	Ипотечное жилищное кредитование в России: проблемы и перспективы развития	205

Савина Е.Ю.	Сравнительная характеристика подготовки управленческих кадров в СССР и современной России	209
Санина Д., Бень А.	Вуз глазами студента первого курса.	214
СТЕНДОВЫЕ ДОКЛАДЫ НА СЕКЦИИ		
Богданова А.В.	Закон о защите прав потребителей в сфере оказания банковских услуг населению	215
Зарубина Е.Б.	Особенности государственной политики борьбы с безработицей в России	219
Кабакова В.С	Здоровый образ жизни – главный фактор здоровья	224
Курилюк В.А., Миронова А.А.	К вопросу об усилении финансового права в системе банковского сектора	228
М.А. Носкова, Е.А. Канашова	Формирование антинаркотического мировоззрения среди молодежи	231
Предеина И.Г.	Имидж политика	236
Рогова.С.Н	Здоровый образ жизни и привычки студентов	240
Сидорова Н.В.	Роль экономических знаний при подготовке специалистов по налогам и налогообложению	243
V РАБОТЫ УЧЕНЫХ, АСПИРАНТОВ И СОИСКАТЕЛЕЙ		
Бурыкин А.Д.	Причины возникновения безработицы	246
Бурыкина Н.М.	Принципы социального партнерства	250
Григорьев А.М	Оценка финансового состояния экономики региона	253
Григорьева Е.С.	Особенности учета деятельности туристического агентства	260
Загузина Т.С.	Технологические карты: инновационный педагогический инструментарий для обеспечения реализации ФГОС	263
Ковалева Т.В.	Социальное партнерство в России: история становления и проблемы развития	266
Корюкина Н.В.	Распространение и размножение информации как механизм социально-экономического развития общества	271
Лагутина Н.А.	Формы организации волонтерских формирований по противодействию злоупотреблению психоактивных веществ, пропаганде здорового образа жизни	274
Леонова Н.А.	Глобализация экономики - важнейший фактор международной гармонизации бухгалтерского учета и финансовой отчетности	281
Осипова С.А.	Основные принципы организации внутренней управленческой отчетности	285
Печенкина Т.Б	Влияние налогообложения на конкурентоспособность организаций	289
Ситкова М.П.	Проблемы социальной справедливости в России	292
Студенцова Т.А.	Анализ методов оценки финансовой устойчивости	296
Тюрин С.Б.	История возникновения и развития пенсионной системы в России	301
Шепелина Н.А.	Информация как фактор производства. Роль информационного производства в становлении материального производства	303
Сведения об авторах		308

I ДОКЛАДЫ НА ПЛЕНАРНОМ ЗАСЕДАНИИ

Ищенко Н.В.
ст. преподаватель каф. МиЕНД
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».

ЕДИНСТВО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА: СУЩНОСТЬ, УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ

Одной из ключевых проблем российской экономики на современном этапе развития рыночных отношений является формирование и стабилизация единого продовольственного рынка России, и продовольственных рынков ее регионов.

Это обусловлено тем, что именно продовольственные рынки удовлетворяют одну из первичных потребностей человека – потребность в пище. Этого подхода придерживается большая часть исследователей продовольственного рынка. Так, А. Ревенков отмечает: продовольственные рынки удовлетворяют важнейшую жизненную потребность человека, что, по мнению многих экономистов, определяет их центральное место в рыночной системе [5]. И. Ушачев подчеркивает: «Роль продовольственного рынка настолько велика, что не будет преувеличением считать его стержневым для эффективного функционирования и укрепления всего внутреннего рынка страны» [6].

Экономическое понимание продовольственного рынка разнопланово и выражено множеством определений.

Так, А. Алтухов, С. Авдашева, С. Вороков, рассматривают продовольственный рынок как взаимодействие различных отраслей экономики, совокупность которых составляет агропромышленный комплекс, объединяющий традиционно три сферы (производство средств производства для сельского хозяйства; сельское хозяйство; хранение, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции)[1]. Такой подход является достаточно узким и не позволяет выстроить причинно-следственные связи между объектами и субъектами рынка, выявить проблемы их функционирования. Кроме того, АПК является сложным межотраслевым образованием, включающим в себя не только отрасли, обеспечивающие население продуктами питания, но и другие сферы экономики (сельскохозяйственное машиностроение, производство мелиоративной техники и пр.).

Этот момент учтен в работе С. Фирсенко, который определяет продовольственный рынок как часть агропромышленного комплекса, представленную отраслями сельскохозяйственного производства, совокупностью перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию отраслей

и как самостоятельную систему, включающую также совокупность отраслей, осуществляющих функцию по распределению продовольственных товаров [7].

В работе И. Гусманова рынок продовольствия представляет совокупность всех товарных связей и хозяйственных структур, обеспечивающих взаимодействие сельскохозяйственных производителей с закупщиками и производителями сельскохозяйственной продукции, оптовой и розничной торговлей и конечными потребителями [2]. Однако данный подход не учитывает региональный аспект. С точки зрения формирования, функционирования и развития продовольственного рынка, важное значение, на наш взгляд, имеет его регионализация. Это обусловлено тем, что каждый регион представляет собой часть единого экономического пространства, имеющего свои особенности в сочетании природных ресурсов, средств производства, форм хозяйственной деятельности и пр. Разнообразие земельных, природных, территориально-пространственных, климатических и иных условий исключает рациональность унификации продовольственного рынка.

С позиции социально-экономических отношений продовольственный рынок рассматривается как зарубежными, так и отечественными экономистами, в том числе Э. Доланом, Д. Линдсеном, Н. Мэнкью, П. Бурдуковым, Р. Саетгалиевым, Е. Серовой [4]. Они говорят о продовольственном рынке как о совокупности социально-экономических отношений в сфере обмена, посредством которых осуществляется реализация продовольственных товаров и окончательное признание общественного характера заключенного в них труда.

Киселева Е.Н., Власова О.В. и Конова Е.Б. дают определение рынка продовольственных товаров как целостной динамической системы рационального формирования и распределения продовольственных ресурсов первичной и вторичной переработки, обеспечивающей взаимодействие производителей и потребителей в установлении объемов и структуры производства, а также достижение и поддержание необходимых качества и цены продукции [3]. Они выделяют следующие условия функционирования рынка продовольственных товаров:

- право собственности хозяйствующих субъектов на средства производства, землю, произведенные продукты, доходы;
- свобода выбора видов и форм деятельности для любого хозяйствующего субъекта;
- равноправие субъектов различных форм собственности; свобода ценообразования, при которой цена на продукцию, работы, услуги формируется на основе соглашения между продавцом и покупателем при минимизации государственного вмешательства; самофинансирование: каждый субъект рыночных отношений, обретая экономическую самостоятельность, должен сам покрывать финансовые расходы на свое существование и развитие; конкуренция: в рыночной экономике благодаря многообразию форм собственности и свободе хозяйственного поведения возникают и автоматически поддерживаются условия конкурентной борьбы;

- создание рыночной инфраструктуры: товарных бирж, системы оптовой и розничной торговли, маркетинговых организаций, фондовых и валютных бирж, финансовых институтов и т. д.

С учетом особенностей развития АПК продовольственный рынок рассматривается как:

- сложная система, состоящая из совокупности различных сельскохозяйственных продуктов и продовольственных товаров, их производителей, переработчиков, посредников и объектов инфраструктуры;
- соединение различных сегментов экономики, которые посредством изменения цен и доходов оказывают влияние на уровни производства и потребления;
- специфический механизм взаимосвязи экономики самостоятельных субъектов хозяйствования, основанный на товарно-денежных отношениях и конкуренции;
- особая социально-экономическая система, формирующая и функционирующая в соответствии с потребностями в продуктах питания, доходами населения, возможностями и особенностями аграрной сферы и влиянием внешних связей.

Имеющееся многообразие определений продовольственного рынка связано с тем, что это многогранное, многоуровневое понятие и в одном определении невозможно отразить все стороны этой многоаспектной категории. Чаще всего категорию продовольственный рынок используют для обозначения части товарного потребительского или оптового рынка, где реализуются продовольственные товары. С другой стороны, продовольственный рынок представляют как систему экономических отношений между субъектами рынка в сфере обращения сельскохозяйственной и продовольственной продукции, факторов сельскохозяйственного производства и услуг.

Таким образом, продовольственный рынок есть совокупность экономических отношений, возникающих между сельскохозяйственными товаропроизводителями, предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности, организациями рыночной инфраструктуры и конечными потребителями в процессе производства и переработки, распределения, обмена и потребления продовольственных ресурсов и продуктов питания в соответствии со спецификой действия агроэкономических условий и производственных факторов в целях удовлетворения потребностей населения, активизации межрегиональных продовольственных связей, обеспечения социально-экономической эффективности и продовольственной безопасности в развитии определенной территории.

Под единством продовольственного рынка будем понимать наличие сложной многофункциональной системы социально-экономических взаимоотношений, призванной создавать благоприятные условия для обеспечения населения сельскохозяйственными продуктами и продуктами питания.

Для формирования единого продовольственного рынка с учетом территориального разделения труда и на основе взаимовыгодных экономических условий необходимы:

- единые для всей территории Российской Федерации ценовая стратегия и государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- единая федеральная политика цен на продовольствие и сельскохозяйственное сырье;
- отказ от любых ограничений на межрегиональный обмен товарами продовольственного рынка;
- федеральные программы поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, особенно, функционирующих в неблагоприятных природно-климатических условиях;
- формирование федеральных и региональных продовольственных фондов.

Развитие и упрочение единого рыночного пространства России выступают как необходимые средства надежного обеспечения страны продовольствием и сельскохозяйственным сырьем за счет мобилизации потенциальных возможностей собственного производства.

Использованные источники:

1. Березнев С.В., Кудреватых Н.В. К вопросу о толковании и оценке функционирования и развития регионального продовольственного рынка// Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 34. – С. 18.
2. Гусманов И. У. Аграрные отношения и рынок продовольствия : взаимосвязи и тенденции трансформации : дис. ... д-ра экон. наук / И. У. Гусманов. – М., 2005. – 298 с.
3. Киселева Е.Н., Власова О.В., Коннова Е.Б. Рынок продовольственных товаров. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 144с.
4. Кудреватых Н.В. Научный подход к определению понятия «региональный продовольственный рынок» // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2010. – . – С 107
5. Ревенков А. Н. Состояние и перспективы развития пищевой промышленности / А. Н. Ревенков // ЭКО. – 2004. – № 12. – С. 107–120.
6. Ушачев И. Какой должна быть аграрная политика в России / И. Ушачев // Агрорынок. – 2005. – № 4. – С. 7.
7. Фирсенко С. С. Формирование регионального продовольственного рынка : дис. ... д-ра экон. наук / С. С. Фирсенко. – М., 2003. – 352 с.

Григорьева Е.С.
ст. преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».

НОВАЯ РЕДАКЦИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ»

Глобализация экономики, развитие транснациональных компаний и вступление России ВТО определило необходимость перехода Российского

бухгалтерского учета на Международные стандарты учета и формирования отчетности, позволяющие формирования сопоставимой аналитической информации. Учитывая данный аспект и с целью реформирования нормативного регулирования учета, принят приказ Минфина России № 440 от 30.11.2011г., который утвердил план по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности на 2012 - 2015 годы.

В рамках предлагаемого реформирования подписан и официально опубликован новый Федеральный закон от 06.12.11г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», действие которого начинается с 1 января 2013 г. Новый законопроект содержит ряд существенных нововведений [2].

Изменилось определение бухгалтерского учета - это формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Действие настоящего Федерального закона распространяется на следующих лиц:

1) коммерческие и некоммерческие организации;

2) государственные органы, органы местного самоуправления, органы управления государственных внебюджетных фондов и территориальных государственных внебюджетных фондов;

3) Центральный банк Российской Федерации;

4) индивидуальных предпринимателей, а также на адвокатов, учредивших адвокатские кабинеты, нотариусов и иных лиц, занимающихся частной практикой;

5) находящиеся на территории Российской Федерации филиалы, представительства и иные структурные подразделения организаций, созданных в соответствии с законодательством иностранных государств, международные организации, их филиалы и представительства, находящиеся на территории Российской Федерации, если иное не предусмотрено международными договорами Российской Федерации.

Закон оперирует такими понятиями многие, из которых дублируют информацию действующего закона «О бухгалтерском учете» 129-ФЗ, но некоторые из них изменены [3]. Понятие «экономический субъект» полностью вытеснил понятие «организации». Термин хозяйственная операция заменен, согласно п.8 ст. 3 понятием факт хозяйственной жизни (сделка, событие, операция, которые оказывают или способны оказать влияние на финансовое положение экономического субъекта, финансовый результат его деятельности и (или) движение денежных средств)

Новый закон выделяет более расширенный перечень объектов бухгалтерского учета:

- факты хозяйственной жизни;
- активы;

- обязательства;
- источники финансирования его деятельности;
- доходы;
- расходы;
- иные объекты в случае, если это установлено федеральными стандартами [2].

В соответствии п.3 ст.7 нового Федерального закона, руководитель организации (за исключением кредитной организации) обязан возложить ведение бухгалтерского учета на главного бухгалтера или иное должностное лицо организации либо заключить договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета. Только руководитель субъекта малого и среднего предпринимательства может принять ведение бухгалтерского учета на себя.

Новый ФЗ четко обозначил требования, которым должны будут отвечать главные бухгалтеры (или иные должностные лица, на которых возлагается ведение бухгалтерского учета) (п.4 ст. 7):

1) иметь высшее профессиональное образование;

2) иметь стаж работы, связанной с ведением бухгалтерского учета, составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности либо с аудиторской деятельностью, не менее трех лет из последних пяти календарных лет, а при отсутствии высшего профессионального образования по специальностям бухгалтерского учета и аудита - не менее пяти лет из последних семи календарных лет;

3) не иметь неснятой или непогашенной судимости за преступления в сфере экономики.

В определении организации и ведения бухгалтерского учета четко определен алгоритм действий на случай, если у руководителя и главного бухгалтера разные мнения относительно отражения в учете операций и объектов. Главный бухгалтер (или иной человек, на которого возложено ведение бухучета) не вправе принять решение самостоятельно, он должен получить письменное распоряжение директора с указаниями, как следует поступить, и действовать строго в соответствии с этой инструкцией, кроме того, вся ответственность за принятое решение в данном случае и его последствия целиком и полностью ложится на руководителя.

Новым в законопроекте является введение самого понятие учетной политики, которое ранее трактовалось в соответствующем положении. Согласно п.1 ст. 8, учетной политикой признается совокупность способов ведения субъектом бухгалтерского учета, при формировании которой в отношении конкретных объектов бухучета, организации должны выбрать способ его ведения из способов, допускаемых федеральными стандартами. Кроме того, субъект самостоятельно устанавливает способ ведения бухучета тех объектов бухучета, для которых федеральными стандартами не установлены способы ведения бухучета, исходя из требований, установленных законодательством РФ о бухгалтерском учете, федеральными и (или) отраслевыми стандартами (п.4 ст.8 нового ФЗ) [2].

Существенным изменением законопроекта является то, что в новом

законе отсутствует упоминание унифицированных форм первичных документов. Формы первичных документов будут утверждаться не учетной политикой организации, а руководителем (кроме организаций госсектора, руководствующихся бюджетным законодательством) по представлению должностного лица, на которое возложено ведение бухгалтерского учета и должны содержать обязательные реквизиты, строго перечисленные в законе (п.4 ст.9 нового ФЗ). В соответствии с п.5 ст.9 нового ФЗ, первичный учетный документ составляется на бумажном носителе и (или) в виде электронного документа, подписанного электронной подписью.

Изменения коснулись и формирования отчетности: Федеральный закон определяет состав отчетности: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и приложения к ним. Для некоммерческих организаций: бухгалтерский баланс, отчет о целевом использовании полученных средств и приложения к ним. Состав промежуточной отчетности определяется Федеральными стандартами.

В настоящее время годовой баланс нужно сдавать в течение 90 дней по окончании года. В новом законе указан иной срок – не позднее трех месяцев после окончания отчетного года.

Кроме того, новый законопроект определяет органы государственного регулирования бухгалтерского учета – уполномоченный Федеральный орган и ЦБ РФ и документы в области регулирования бухгалтерского учета:

1) федеральные стандарты;
2) отраслевые стандарты;
3) рекомендации в области бухгалтерского учета;
4) стандарты экономического субъекта.

Разработкой стандартов будет заниматься Минфин России при содействии с саморегулируемыми организациями предпринимателей, аудиторов и прочих объединений людей, заинтересованных в развитии бухучета. Проекты всех федеральных стандартов будут в обязательном порядке в течение трех месяцев с даты опубликования открыты для публичного обсуждения, с целью учета разработчиками проектов всех замечаний, доработки проектов, до его принятия. Данное обстоятельство позволит любому профессионалу, желающему повлиять на стандартизацию бухгалтерского учета, получить возможность внести свой вклад в разработку федеральных стандартов учета.

Федеральные стандарты устанавливают единые для всех отраслей правила, например, план счетов, состав последней и первой отчетности при реорганизации, упрощенные способы бухучета и проч.

Отраслевые стандарты адаптируют общие правила к особенностям отдельных сфер экономической деятельности.

Федеральные и отраслевые стандарты обязательны к применению, если иное не установлено этими стандартами.

В новый законопроект не предусматривает освобождение субъектов от обязанности ведения бухгалтерского учета в зависимости от применяемой им системы налогообложения или специальных налоговых режимов. После вступления в силу нового закона, субъекты, перешедшие на упрощенную

систему налогообложения будут обязаны вести бухгалтерский учет, а также предоставлять отчетность в полном объеме. Так как в «недрах» бухгалтерского учета формируется информационная база для принятия экономически целесообразных и обоснованных решений данное нововведение нельзя не назвать положительным.

Хотя, в соответствии с п. 2 ст. 6 нового законопроекта, остались перечень лиц освобожденных от ведения бухгалтерского учета:

- индивидуальные предприниматели, лица, занимающиеся частной практикой, - в случае, если в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах они ведут учет доходов или доходов и расходов и (или) иных объектов налогообложения в порядке, установленном указанным законодательством;

- находящиеся на территории Российской Федерации филиал, представительство или иное структурное подразделение организации, созданной в соответствии с законодательством иностранного государства, - в случае, если в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах они ведут учет доходов и расходов и (или) иных объектов налогообложения в порядке, установленном указанным законодательством [2].

Следовательно, от ведения учета и соответственно от формирования и представления бухгалтерской (финансовой) отчетности освобождены предприниматели, применяющие общую или упрощенную систему налогообложения, а также перешедшие на уплату единого сельхозналога [1]. Предприниматели же находящиеся на ЕНВД от такого «послабления» отстранены. Так как величина ЕНВД не зависит от выручки, в связи с чем, закон не обязывает налогоплательщиков, применяющих данный спецрежим, учитывать доходы и расходы. Что определяет необходимость ведения бухгалтерского учета данными субъектами на общих основаниях.

Использованные источники:

1 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ (в ред. от 30.03.2012 г. № 19 -ФЗ).

2 Федеральный закон от 06 декабря 2011 г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

3 Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. №129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в ред. от 28.09.2010 N 243-ФЗ).

Богданова А.В.
студентка 3 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТ и СО»,
Федотова О.Е.
студентка 3 курса КГУ.
Научный руководитель к.п.н. Пинегина Р.Ф.

ОТНОШЕНИЕ СТУДЕНТОВ К ЗАНЯТИЯМ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ВУЗЕ

Наука - это специфическая деятельность людей, главной целью которой является получение знаний о реальности. Научная деятельность является источником нравственных ценностей.

До недавнего времени наука была свободной деятельностью отдельных ученых. Она не была профессией и никак специально не финансировалась. Как правило, ученые обеспечивали свою жизнь за счет оплаты их преподавательской работы в университетах. Однако сегодня ученый - это особая профессия. В XX веке появилось понятие "научный работник". Сейчас в мире около 5 млн. людей профессионально занимаются наукой. Важные черты облика современной науки связаны с тем, что сегодня она является профессией.

Современная Россия, переживающая период «утечки мозгов» понимает, что пришло время вкладывать средства в «науку и молодежь». Как пример активного развития науки служит «Инновационный центр Сколково».

28 сентября 2010 г. президентом Российской Федерации Д. А. Медведевым был подписан Федеральный закон Российской Федерации N 244-ФЗ «Об инновационном центре „Сколково“».

Инновацио́нный ц ентр «Ско́лково»[1] (российская «Кремниевая доли́на»[2][3]) — строящийся современный научно-технологический комплекс по разработке и коммерциализации новых технологий. В комплексе будут обеспечены особые экономические условия для компаний, работающих в приоритетных отраслях модернизации экономики России: телекоммуникации и космос, медицинская техника, энергоэффективность, информационные технологии, а также ядерные технологии.

С целью привлечения в Россию ценных специалистов, в частности, для инновационного центра «Сколково», в августе 2010 года в Госдуму был внесён законопроект, смягчающий для иностранных высококвалифицированных специалистов и членов их семей процедуры миграционного учёта в России. Согласно Постановлению, иностранному высококвалифицированному специалисту, въезжающему в Россию с целью трудоустройства, будет выдаваться виза на срок до 30 дней. В случае же успешного трудоустройства он получит рабочую визу на срок до трёх лет.

Это касается иностранных специалистов. Но ведь мы-то сами не можем оставаться равнодушными, когда такая страна как Россия по научным разработкам занимает 70-е место! Где наша талантливая молодежь? Каково ее отношение к занятиям наукой?

Мы решили провести социологическое исследование среди студентов Курганского филиала АТиСО и Курганского государственного университета, с целью изучить отношение студентов к занятиям научной деятельностью.

В ходе исследования мы выделили и изучили несколько аспектов, которые стали задачами для достижения поставленной цели: понимание студентами необходимости науки в вузе; оценка состояния научной деятельности в ВУЗе; роль науки для ВУЗов, мнение студентов о проблемах научной деятельности в вузе.

Опросы проводились с 10 по 15 апреля 2012 года на социально-экономическом факультете КФ ОУП ВПО «АТиСО» и факультете психологии, валеологии и спорта Курганского госуниверситета.

Это первый этап исследования. Итоговая численность опрошенных составила 100 чел., из них 35 юноши и 65 девушек, процентное соотношение представлено на рисунке 1(в % от числа опрошенных).

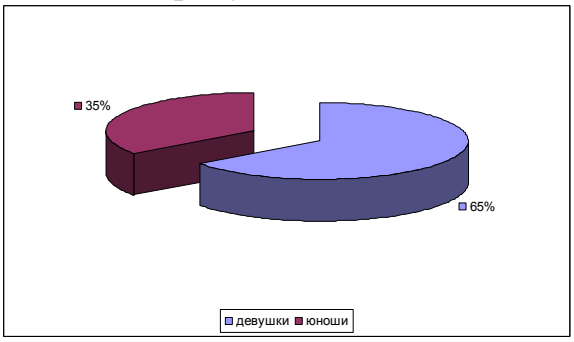


Рисунок1 – Процентное соотношение опрошенных студентов по полу

В настоящем исследовании объектом изучения являлись студенты вторых-четвертых курсов. Всего второкурсников было опрошено 30 чел., третьекурсников – 45 чел., четверокурсников – 30 чел.; процентное соотношение – на рисунке 2 (в % от числа опрошенных).

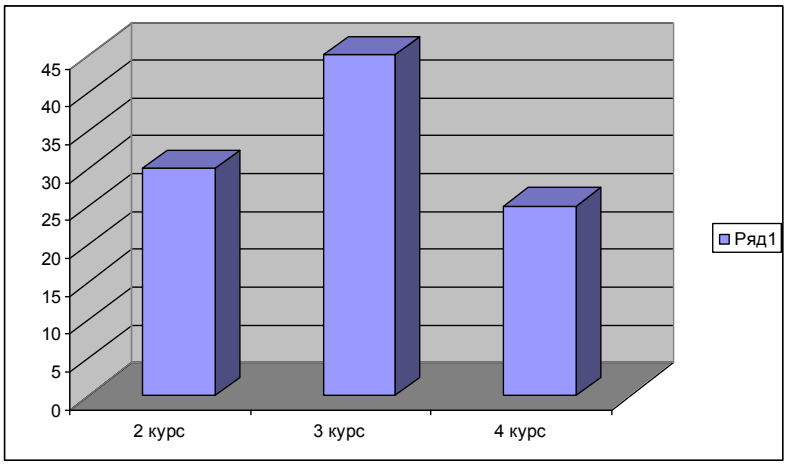


Рисунок 2 – Процентное соотношение опрошенных студентов в зависимости от курса обучения

Начиная исследования, мы выяснили, что студенты кое-что знают о проводимой в ВУЗах научной деятельности, могут назвать преподавателей, занимающихся со студентами наукой, подавляющее большинство (72%) студентов и Курганского филиала АТиСО и Курганского госуниверситета

знают о проводимых ежегодно студенческих научных апрельских конференциях. Теперь рассмотрим, зачем, по мнению студентов, нужна научно-исследовательская работа в вузе.

Ответы на прямой вопрос: Насколько необходимо, на Ваш взгляд, заниматься научной деятельностью, обучаясь в ВУЗе?– показали, что подавляющее большинство (76%) респондентов утверждают, что во время учебы студенты должны заниматься только учебными занятиями, приобретать новые знания.

Чтобы вносить какие-либо изменения в научную работу, необходимо знать, что движет студентами при проведении научно-исследовательской деятельности, каковы мотивы занятия наукой. Для решения данной задачи в нами был разработан опросник «Изучение отношения студентов к занятиям научной деятельностью в ВУЗе» по методике Головея Л.А. и Рыбалко Е.Ф. [4].

Студентам 2-4-х курсов были предложены вопросы, которые необходимо было оценить по 7-бальной шкале по их значимости. При этом считается, что 1 балл соответствует минимальной значимости мотива, а 7 баллов максимальной.

Таблица 1 – Интерпретация данных, баллы

Вопрос		КФ АТиСО			КГУ		
	Я занимаюсь научной деятельностью для того, чтобы:	2 курс	3 курс	4 курс	2 курс	3 курс	4 курс
1.	Приобрести глубокие и научные знания	3,3	5,3	4,9	3,5	4,2	4,5
2.	Не отставать от сокурсников	2,9	2,7	3,1	3,1	3,0	2,9
3.	Выполнять педагогические требования	3,8	4,2	4,6	3,9	4,3	3,5
4.	Добиться уважения преподавателей	4,1	4,9	3,7	4,5	4,2	4,2
5.	Быть примером для сокурсников	2,8	4,0	3,2	2,8	2,8	3,2
6.	Получить денежное вознаграждение	3,7	4,0	4,1	4,8	4,5	4,0
7.	Добиться одобрения родителей и окружающих	3,4	4,2	4,3	4,9	4,0	4.2
8.	Получить интеллектуальное удовлетворение	3,2	5,6	5,6	4,0	4,5	4,2
9.	Успешно сдать экзамен по конкретной дисциплине	4,7	5,7	5,5	5,5	5,7	5,2
10.	Обеспечить успешное будущее в профессиональной деятельности	4,1	5,5	5,6	5,4	5,0	4,9

Для обработки результатов мы подсчитали среднее арифметическое значение по каждому параметру, что дает возможность оценить предпочтение того или иного мотива.

Для наглядности представим результаты опроса в виде графиков, разбив их по курсам и ВУЗам (Рисунки 3 - 8).

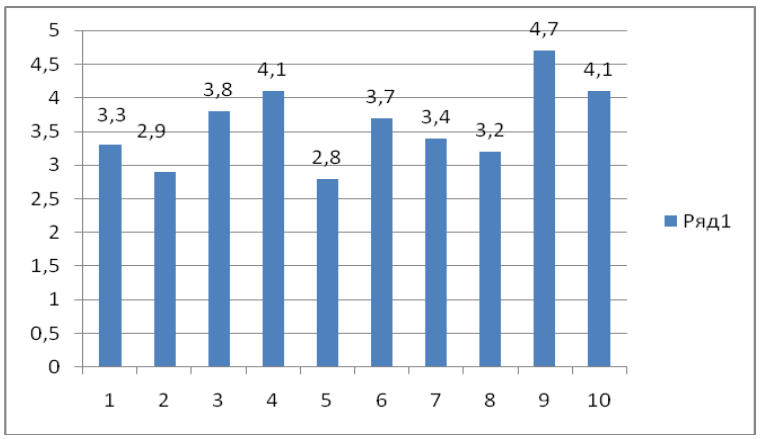


Рисунок 3- Результаты опроса студентов 2 курса АТиСО

Из рисунка 3 видно, что наиболее предпочтительными мотивами к занятиям научной деятельностью являются «успешно сдать экзамен по конкретной дисциплине», «обеспечить успешное будущее в профессиональной деятельности», «добиться уважения преподавателей».

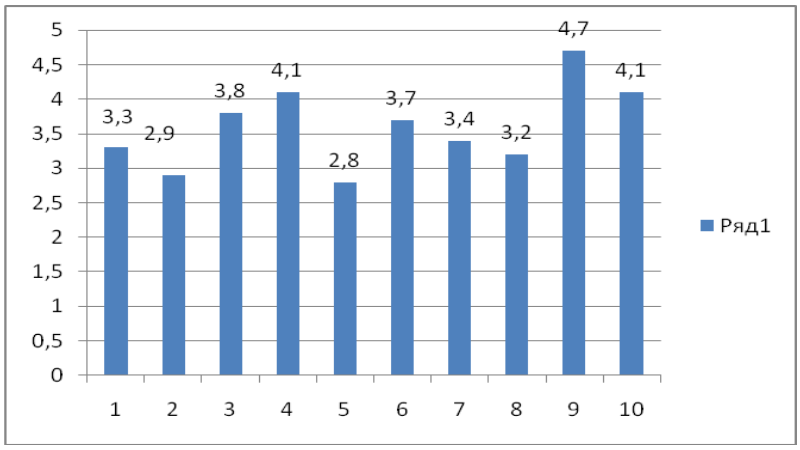


Рисунок 4 – Результаты опроса студентов 3 курса АТиСО

На рисунке 4 мы видим такую же картину.

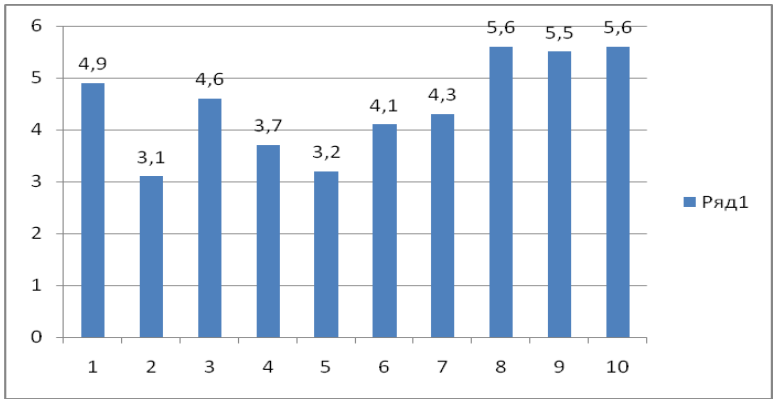


Рисунок 5– Результаты опроса студентов 4 курса АТиСО

Для студентов же 4 курса наиболее интересным оказалось – «получить интеллектуальное удовлетворение», а дальше все так «успешно сдать экзамен по конкретной дисциплине», «обеспечить успешное будущее в профессиональной деятельности» и т.п.

Результаты опроса студентов КГУ и КФ АТиСО практически совпадают.

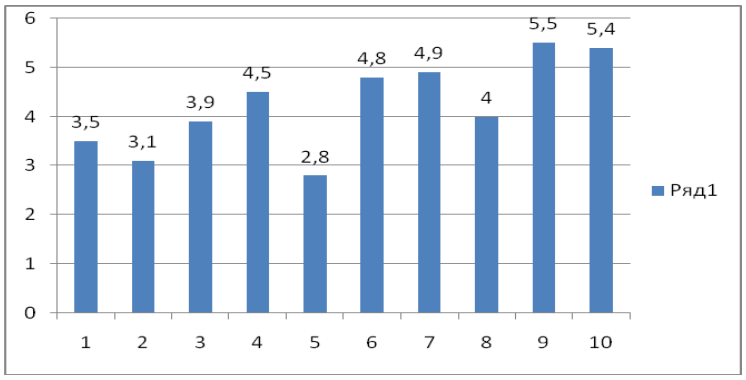


Рисунок 6 - Результаты опроса студентов 2 курса КГУ

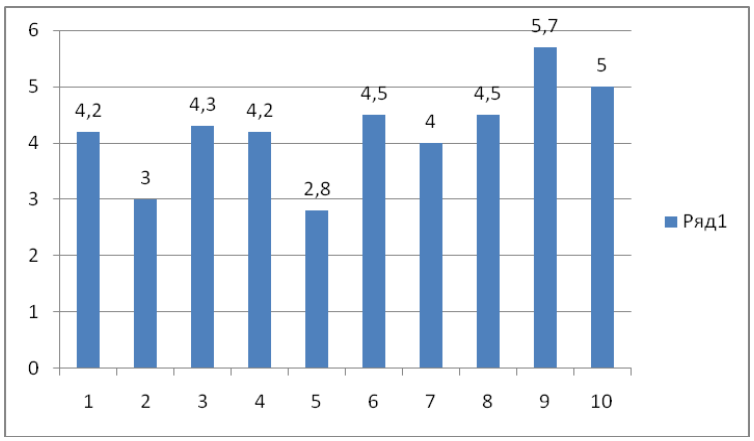


Рисунок 7 – Результаты опроса студентов 3 курса КГУ

Студенты 3 курса КГУ выделяют пункт – «успешно сдать экзамен по конкретной дисциплине».

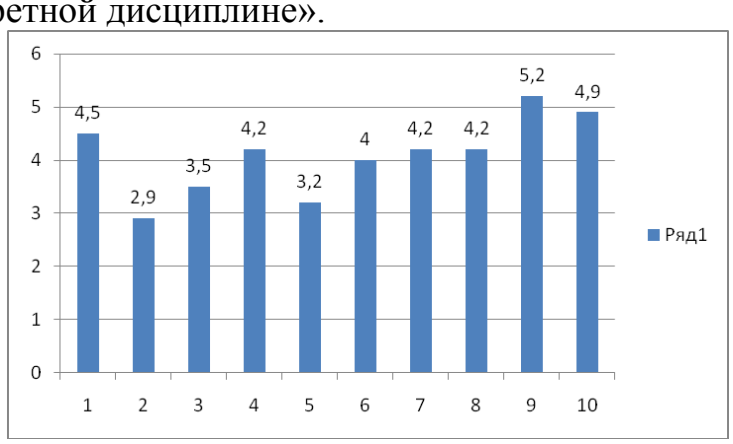


Рисунок 8 – Результаты опроса студентов 4 курса КГУ

На рисунке 8 видно, что и студенты 4 курса не удивили нас желанием заниматься наукой ради науки.

Итоги проведенных исследований по двум вузам города Кургана практически ничем не отличаются и показывают, что студенты занимаются научной деятельностью, чтобы добиться уважения преподавателей и успешно сдать экзамен по конкретной дисциплине. Прямо скажем, налицо низкая заинтересованность самих студентов в занятиях наукой.

Мы планируем продолжить наши исследования, расширив его рамки:

- изучить мнение студентов о том, как преподаватели могут формировать интерес к НИРС;
- опросить не только студентов, но и преподавателей и выяснить, как необходимо развивать интерес у студентов к научной деятельности;
- чего не хватает студентам для полноценных занятий научной деятельностью;
- какую роль в настоящее время в ВУЗах играет наука в подготовке будущих специалистов;
- каково в Российском обществе отношение к науке, научной деятельности? Как его изменить?

Когда же мы начнем понимать, что наше безразличие - это «яма» в будущем. Если мы сейчас не начнем вкладывать деньги в науку, делать все, для того, чтобы занятия наукой стали привлекательными и прибыльными для молодых, то может оказаться поздно, а, как известно: «скупой платит дважды».

Но мы верим, что у нашей страны есть научный потенциал, ведь как сказал Премьер-министр России В.В. Путин:

«Если мозги утекают, значит, они есть. Уже хорошо. Значит, они высокого качества, иначе они никому не были бы нужны …».

В заключении хотелось бы отметить, что социологическая группа надеется, что по результатам исследования будут приняты конкретные меры в направлении развития научной деятельности преподавателей и студентов.

Использованные источники:

http://www.nanonewsnet.ru/news/2012

Федеральный закон Российской Федерации N 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково», 28 сентября 2010 г.

Федеральный закон Российской Федерации от 19 мая 2010 г. N 86-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации" и отдельные законодательные акты Российской Федерации".

Головей Л.А., Рыбалко Е.Ф. - Практикум по возрастной психологии Издательство. Речь, 2008.

II ДОКЛАДЫ НА НАУЧНОЙ СЕКЦИИ «СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ, ВЕДЕНИЯ УЧЕТА, НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И КОНТРОЛЯ»

Баранова А.Г., Саламатова С.В..
студенты 4 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель ст. преподаватель Ярославцев А.Я.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЕМЬИ И СОЦИУМА В ПРОФИЛАКТИКЕ НАРКОМАНИИ СРЕДИ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ.

Число людей, употребляющих психоактивные вещества, растет изо дня в день, хотя нет человека, который бы не был осведомлен об их смертельной опасности. Наша страна - не исключение.

Актуальность темы исследования: проблема наркомании как глобальная угроза здоровью населения страны и национальной безопасности в современном российском обществе среди иных проблем занимает одно из первых мест, масштабы и темпы ее распространения в стране часто ставят под угрозу физическое, моральное здоровье и будущее однозначно значительной части молодежи, социальную стабильность российского общества в ближайшей перспективе.

Главный вопрос: как предотвратить процесс, к которому человек еще не приобщен, но о котором уже осведомлен и при этом получает различную противоречивую информацию — от восторженной до сугубо отрицательной и даже пугающей?

Наркомания в подростково-молодежной среде — это проблема не только подростков, но и их родителей. Если в семье есть наркоман, то больна вся семья, причем родственники наркомана болеют даже тяжелее, чем он сам. Если наркоман находится в зависимости от наркотика, то все остальные члены семьи, а часто и другие близкие родственники находятся в зависимости от его непредсказуемого, неконтролируемого и зачастую угрожающего поведения. Поэтому их психологический статус определяется словом “созависимые”.

В семьях, где есть наркоманы, очень четко прослеживаются три типа созависимости: “позиция жертвы”, “позиция преследователя” и “позиция спасателя”.

“Жертва” подавляет в себе горечь, обиду и злость, вызванную поведением наркомана. Она старается уверить себя и окружающих, что никому не нужна, кроме своего ребенка-наркомана. Тем самым “жертва” надеется получить свой выигрыш — стабильность. Позиция жертвы заставляет пожертвовать своими чувствами, своим личным временем, своими служебными успехами.

Созависимая — “жертва” (чаще всего, как показывает практика, это матери, в одиночку воспитывающие детей-наркоманов) постепенно убеждается в том, что она действительно необходима наркоману, и переходит в позицию “преследователя”. Эта позиция позволяет более прагматично использовать наркотическую зависимость для предотвращения нежелательных последствий. В этом случае между родственниками заключается своеобразное молчаливое соглашение: наркоман получает возможность употреблять наркотики, почти не маскируясь от семьи, расплачиваясь за это послушанием в период трезвости.

Встречается в семьях наркоманов и третья позиция — созависимый — “спасатель”. Роль спасателя вынуждены играть практически все родственники наркоманов, иначе, как они считают, их жизнь превратится в постоянный кошмар. Попытки направить наркомана на лечение, заплатить его долги, восстановить его на учебе или на работе, решить за наркомана другие его проблемы, возникшие из-за пристрастия к наркотикам — все это составляет основное содержание жизни “спасателя”. В этом случае в роли “общего врага” выступает наркотик, борьба с которым обречена на поражение хотя бы потому, что заставляет входить в еще более тесный контакт с объектом зависимости. Если человек употребляет наркотики, его постоянная защитная осторожность делает для него легким получение внешней помощи. У него нет побуждения бросить употреблять наркотики. Созависимые — “спасатели” убеждены в том, что они делают для наркомана самое лучшее. Они не осознают, что защита его от последствий употребления наркотиков только продлевает такой путь.

Проблемы, возникающие в семье при употреблении наркотических веществ, могут быть следующие:

1 Финансовые: неумелое распоряжение деньгами или использование их для покупки наркотических веществ.

2 Эмоциональные: люди, имеющие зависимость от наркотиков, могут испытывать чувство вины, подавленности и страдать нервно-психическими расстройствами.

3 Медицинские: хроническое и периодическое злоупотребление наркотиками имеет серьезные, хотя и неспецифические медицинские последствия.

4 Физическое и сексуальное насилие: наиболее часто встречается в семьях, в которых существует наркотическая зависимость у кого-либо из членов семьи. Существует тесная связь между физическим и сексуальным насилием и злоупотреблением наркотиками.

5 Изоляция от общества: поведение члена семьи, злоупотребляющего наркотиками, которое считается недопустимым в обществе, может положить начало изоляции от общества всей семьи, в том числе от своих родственников и друзей. Дети злоупотребляющих наркотиками родителей боятся приглашать к себе домой друзей, так как боятся агрессивного, неадекватного поведения родителей.

Профилактика наркомании – это комплекс мероприятий, ориентированный на предотвращение проблемы, связанной с употреблением наркотиков.

Мероприятия по первичной профилактике наркомании среди населения на региональном и местном уровне должны включать:

- обучение педагогов и воспитателей по внедрению в процесс обучения здоровье сберегающих технологий;
- организацию работы медицинских сотрудников и педагогов по формированию здорового образа жизни в школах и высших учебных заведениях;
- проведение в учебных заведениях собраний по привлечению школьников и студентов к участию в массовых акциях профилактической направленности;
- разработку для показа на телевидении и мультимедийных экранах городов видеороликов по профилактике наркомании, пропаганде здорового образа жизни.

Таким образом, процесс приобщения к наркотикам может быть рассмотрен как система отношений между подростком, семьей, наркокультурой и обществом, где семья – источник причин наркотизации, наркокультура – инструмент приобщения к наркотикам, общество – условие распространения наркомании, а подросток – субъект, определяющий их взаимодействие.

Использованные источники:

1. Воспитательные потенциал семьи и социализация детей // Педагогика. 1999. №4. С. 27 – 39.
2. Еникеева Д.Д. Как предупредить алкоголизм и наркоманию у подростков. - М., 1999.
3. Коробкина З.В., Попов В.А. Профилактика наркотической зависимости у детей и молодежи. - М., 2002.
4. Петракова Т.И. Руководство по профилактике наркомании среди детей и подростков. - М., 2000.
5. Психология современного подростка / Под ред. Л.А. Регуш. - СПб., 2005.
6. Руководство по профилактике злоупотребления ПАВ несовершеннолетними и молодежью / Под науч. ред. Л.М. Шипициной и Л.С. Шпилени. - СПб., 2003.

Дубровина О.В., Рыбкина В.Е.
студенты 4 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель ст. преподаватель Рушкова С.П.

К ВОПРОСУ О СТРАХОВОМ БИЗНЕСЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Основой процветания государства является выбор экономической модели и обеспечение ее трансформации в систему мирохозяйственных связей. Выбранную Россией рыночную модель трудно представить себе без разветвленной финансово-устойчивой системы страхования. В настоящее время

страхование становится важнейшим сегментом рыночных экономических отношений.

Страховой институт обеспечивает безопасность, стабильность, социальные гарантии в обществе посредством механизма финансовой защиты. Опыт развития страхования убедительно доказал, что оно является мощным фактором положительного воздействия на экономику.

В настоящее время произошла трансформации страхового рынка, состоящая в значительном усилении законодательных требований к осуществлению страховой деятельности, особенно в части финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций, закрепленных изменениями в Законе «Об организации страхового дела».

По результатам трансформации реализовано большинство законодательных инициатив, таких как специализация отрасли, повышение ее капитализации, рост качества активов страховых организаций, введение института брокеров. Однако имеется непроработанным ряд элементов механизма проведения некоторых законодательных инициатив, в частности, например, установления требований к аттестации актуариев и актуарному заключению, выдаче банковских гарантий.

Итогами изменений на рынке страховых услуг явились:

- повышение требований к минимальному размеру уставного капитала страховых организаций;
- повышение требований к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщиков (утвержденных приказом Минфина России от 16.12.2005 г. №149н «Об утверждении требований, предъявляемых к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика»);
- специализация на отрасли «страхование жизни и иное страхование» взамен «общего» страхования.

Под влиянием перечисленных факторов происходит дальнейшее финансовое оздоровление страхового рынка в качественном отношении при сохранении роста количественных показателей.

Рост номинальных показателей за последний период подкреплялся ростом реальных. Темп роста совокупных премий отрасли превзошел темп роста ВВП. Страховые премии по добровольным и обязательным видам страхования в 2011 г. составили 763,6 млрд. р., страховые выплаты – 473,8 млрд. р., увеличившись на 25,1% и 34,3% соответственно по сравнению с 2007 г.

Таблица 1- Ключевые показатели рынка страхования , 2007-2011 г.

№ п/п	Года	Страховые премии, млрд. р.	Темп роста, %	Страховые выплаты, млрд. р.	Темп Роста, %	Коэффициент выплат
	А	1	2	3	4	5
1	2007	432,5	143,9	284,5	122,8	65,8
2	2008	471,6	109,0	291,7	102,5	61,9
3	2009	494,7	104,9	277,8	95,2	56,1

4	2010	610,6	123,4	352,8	127,0	57,8
5	2011	763,6	125,1	473,8	134,3	62,0

Федеральной службы страхового надзора наблюдается положительная динамика темпов роста премий и выплат, тенденция опережения темпов роста премий над выплатами не является негативной для российского рынка, так как оно происходит за счет роста выплат по группе видов, относящихся к страхованию имущества, где коэффициент выплат и уровень убыточности в предыдущие годы находился на очень низком уровне. Единственный вид, вызывающий опасения, - это ОСАГО, где при наличии высокой убыточности в 2011 г. темп роста выплат в 2 раза превысил темп роста премий. Средний темп роста премий на рынке сопоставим с темпом роста страхования имущества – ведущего вида добровольных видов страхования. Более сдержано развивается личное страхование (кроме страхования жизни) – в котором имеется 16%-ный рост. По-прежнему, наиболее существенный вклад в рост рынка вносит обязательное медицинское страхование (далее – ОМС).

В структуре страховой премии по отраслям страхования за последний период произошли изменения, подтверждающие, что обязательные виды страхования пока развиваются более успешно и быстро на российском рынке, чем добровольные. Превалирующий рост обязательных видов страхования (за счет лидера роста ОМС) над добровольными обеспечил увеличение доли первых на 2,5 процентных пункта. Обязательное страхование заняло 47,3% совокупных страховых премий, добровольное – соответственно 52,7%.

Интересной представляется статистика региональных рынков страхования. Существующее неравномерное распределение страховой премии обусловлено разной степенью экономического развития регионов и соответствует распределению страховых организаций по территории Российской Федерации. Бесспорным лидером по числу страховых организаций продолжает оставаться Центральный федеральный округ (более 50% от общего числа) за счет страховщиков, находящихся в Москве. Однако следует отметить, что в 34 регионах Российской Федерации отсутствуют страховые организации, что составляет 38% от общего числа регионов Российской Федерации. В частности, страховые организации не зарегистрированы в 5-ти регионах Центрального ФО, в 6-ти регионах Северо-Западного ФО, в 8-ми Приволжского ФО, в 1-м регионе Уральского ФО, в 7-ми Сибирского ФО, в 3-х Дальневосточного ФО. В 4-х регионах России количество действующих страховых организаций составляет более 30-ти – Москва (392 страховые организации), Санкт-Петербург (56 страховщиков), Московская область (54 страховщика) и Свердловская область (32 страховые организации).

Таблица 2 - Территориальное распределение страховых премии в 2011 г.

№ п/п	Наименование федерального округа	Добровольное		Обязательное (кроме ОМС)		Итого (кроме ОМС)		Обязательное медицинское страхование	
		млн. р.	доля ,%	млн. р.	доля, %	млн. р.	доля , %	млн. р.	доля, %
	А	1	2	3	4	5	6	7	8
1	Центральный федеральный округ	223790	55,6	33 286	43,4	257076	53,6	91555	32,2
2	Северо-Западный федеральный округ	39 935	9,9	8 350	10,9	48 285	10,1	30208	10,6
3	Южный федеральный округ	19 907	4,9	6 614	8,6	26 521	5,5	34188	12,0
4	Приволжский федеральный округ	51 469	12,8	11 496	15,0	62 966	13,1	48214	16,9
5	Уральский федеральный округ	33 677	8,4	6 044	7,9	39 721	8,3	28732	10,1
6	Сибирский федеральный округ	26 817	6,6	7 790	10,2	34 607	7,2	36092	12,7
7	Дальневосточный федеральный округ	6 799	1,7	3 087	4,0	9 886	2,1	15257	5,4
8	За пределами Российской Федерации	199	0,05	2	0,03	201	0,04	101	0,04
9	Итого	402 596	100	76 670	100	479 266	100	284348	100

Аналогичным образом по структуре выглядит территориальное распределение страховых выплат.

По всем видам страхования основную долю в структуре страховой премии по федеральным округам продолжает занимать Центральный федеральный округ: по страхованию жизни его доля составляет 53%, по личному страхованию – 49%, по страхованию имущества и финансовых рисков – 57%, по страхованию ответственности – 72%, по ОСАГО – 40%, по ОМС – 32. Лидером по сборам страховых премий в данном виде страхования закономерно является г. Москва, на которую пришлось 48% собранной страховой премии. Среди регионов с наибольшим размером собранной страховой премии по договорам страхования имущества и финансовых рисков также не произошло существенных изменений: Санкт – Петербург (7,2%), Московская область (3,7%), Тюменская область (3,3%), Республика Татарстан

(2,9%). Следует отметить положительную динамику изменения коэффициентов выплат по данному виду страхования с 60 до 30.

Необходимо дальнейшее развитие страхового рынка в России по следующим направлениям:

- регулирование нормативно-правовой базы и фактических правоотношений между страховщиками и потребителями страховых услуг, а также между страховыми компаниями и их партнерами – такова основная проблема страхового рынка современной России, круг вопросов, связанных с законодательством, активно обсуждался профессионалами в ходе международного страхового конгресса isPiC 2008, состоявшегося 11–12 сентября;
- правовое установление статуса аварийных комиссаров;
- вопросы автоматизации и улучшения качества страховых услуг, в том числе на основе посредничества;
- реструктуризация крупных страховых компаний;
- выведение на рынок новых страховых продуктов.

Страховая сфера является довольно сложной для принятия финансовых решений. Малому и среднему бизнесу, частным клиентам необходимы посредники, которые могли бы помочь в выборе необходимого вида страхования – брокеры. Однако институт страховых брокеров и агентов находится в нашей стране в зачаточном состоянии, несмотря на то, что существует федеральный закон, который обозначает понятие брокерской деятельности в области страхования и расшифровывает обязанности брокера. Это связано с тем, что оплата услуг брокера лежит на клиенте. Между тем, очевидно, что какие-то формы посредничества на страховом рынке необходимы.

Как показывает анализ, действующее законодательство сильно тормозит развитие страхового и перестраховочного рынков. На сегодняшний день страховой рынок регулируется двумя основополагающими документами: ст. 48 Гражданского кодекса РФ и Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Тем не менее, несмотря на то, что данный закон претерпел множество поправок, он по-прежнему носит лишь декларативный характер. Именно поэтому итогом работы экспертов в рамках ISPIC-2008 стало решение страхового сообщества о введении страхового кодекса – единого законодательства, регулирующего работу отрасли.

В ближайшие годы наиболее динамичными должны стать личные виды страхования и страхование имущества физических лиц, ряда видов ответственности. Наиболее динамично развивающимися направлениями розничного страхового бизнеса будут: автострахование, страхование недвижимого имущества, ДМС. В ближайшем будущем на российском страховом рынке ожидается резкое увеличение компаний с иностранным капиталом. В будущем рост портфеля ОСАГО может сказаться на показателях страховых компаний как положительно (расширение клиентской базы), так и отрицательно (высокая и растущая убыточность, частые случаи

мошенничества). Предполагается значительное сокращение доли финансовых оптимизационных схем, прежде всего основанных на страховании жизни.

Рисковый портфель будет расти, что повлечет за собой изменение технологий управления, принципов перестрахования, маркетинга, инвестиционной политики.

Однако по прежнему традиционные факторы, сдерживающие развитие страхового рынка: низкий размер среднедушевых доходов основной части населения; отсутствие развитых традиций страхования в обществе, неполная законодательная база по обязательному страхованию, слабое налоговое стимулирование страховых организаций и их клиентов – населения, а также предприятий, неполная законодательная база.

Развитие рынка может обеспечить освоение новых видов страхования и разработку страховых продуктов, спрос на которые начинает формироваться в настоящее время, например, страхование рисков, связанных с развитием ипотеки и потребительского кредитования в России, электронной коммерции, рынком объектов интеллектуальной собственности и других. Выведение на рынок новых страховых продуктов потребует от страховщиков более качественного подхода в страховании, а также активное использование методов управления качеством страхового продукта.

Использованные источники:

1 Статистика финансов: Учебник/ Под. ред. проф. В.Н. Салина – М.: Финансы и статистика, 2010.

2 Социально-экономическая статистика: Учебник/ В.Н. Салин, Е.П. Шпаковская – М.: Юристъ, 2009 – 461 с.

3 Статистика: Учебник/ С.С. Герасименко, Головач А.В. и др. - К.: КНЕУ, 2009.

4 http://www.fssn.ru/

5 http://www.insur-info.ru/

6 http://www.rgs

Ильяненко М.А.
студентка 3 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
Научный руководитель к.-ф. м. н., доцент Косовских С.В.

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ РАСЧЕТА КОЭФФИЦИЕНТОВ ФИНАНСОВОЙ И РЫНОЧНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Исходной баланс предприятия «Промстрой » за 20хх год; г.Курган.

2. Составим анализ активов предприятия и проведем вертикальный и горизонтальный анализ.

Таблица1

Актив	Абсолютные величины		Вертикальный анализ		Горизонтальный анализ	Изменение
	1	2	3	4	5	6
1 Внеоборотные активы	101245	157360	29,9	15,4	56115	8,2
2 Оборотные активы	237607	864196	70,1	84,6	626589	91,8
2.1 Запасы, затраты, НДС	79242	533466	23,4	52,2	454224	66,6
2.2 Дебиторская задолженность	132272	280742	39,0	27,5	148470	21,7
2.2 Денежные средства и финансовые вложения	26090	49988	7,7	-	23898	3,5
2.3 Прочие оборотные активы	3	-	0	4,9	3	-
Баланс	338852	1021556	100	100	682704	100
Пассив						
3 Источники собственных средств	153168	153276	45,2	15,1	108	0,1
4 Заемные средства	185684	868280	54,8	84,9	682596	99,9
4.1Долгосрочные кредиты и займы	2680	5913	0,9	0,57	3233	0
4.2 Краткосрочные кредиты и займы	6400	134100	1,9	13,1	127700	16,9
4.3 Кредиторская задолженность	153363	713003	45,2	69,8	559640	81,9

4.4 Задолженость перед участниками	153	-	0	-	-153	0
4.5Доходы будущих периодов	23088	15264	6,8	1,5	-7824	1,1
Баланс	338852	1021556	100	100	682704	100

1-На начало года;2- На конец года;3- На начало года;4- На начало года;
5- В абсолютных величинах х. (2-1); 6- В % к изменению итога баланса.

Абсолютные величины из баланса ; вертикальный анализ : на начало года:
101245:338852=29,9;237607:338852=70,1 и т. д., на конец года аналогично; горизонтальный анализ(1-2):101245-157360=56115;237-864196=626589 и т.д.; изменение:56115:682704*100=8,2;626589:682704=91,8 и т.д. Пассив делаем аналогично как актив.

3.Проведем анализ финансовой устойчивости и определим тип финансовой ситуации данного предприятия. Для этого составим таблицу и рассчитаем коэффициенты.

Таблица2

№	Показатели	На начало периода тыс.р.	На конец периода тыс.р.
1	Источники собственных средств (СК)	153168	153276
2	Основные средства и иные оборотные активы (Вн. ак)	101245	157360
3	Наличие собственных оборотных средств	51923	-4084
4	Долгосрочные кредиты и заемные средства	2680	5913
5	Наличие собственных и долгосрочных заемных источников, запасов, затрат(пункт3+пункт4)	54603	1829
6	Краткосрочные кредиты и заемные средства	6400+153363=159763	134100+713003= 848932
7	Общая величина источников формирования запасов и затрат(пункт5+пункт6)	214366	533466
8	Величина запасов и затрат	79242	848932
9	Излишки (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств(пункт3-пункт8)	-27319	844848
10	Излишки (+) или недостаток (-)собственных и долгосрочных источников запасов и затрат(пункт5-пункт8)	-24639	-531637
11	Излишки (+) или недостаток (-) общей величины всех источников запасов и затрат(пункт7-пункт8)	135124	315466
12	Тип финансовой ситуации	(0;0;1)-неустоич.	(0;0;1)-неустоич.

4 Проведем анализ платежеспособности

Таблица3

Актив	Сумма		Пассив	Сумма	
	Н.г	К.г		Н.г	К.г
А1Денежные средства и финансовые вложения	26090	49988	П1Кредиторская задолженность	153363	713003
А2Дебиторская задолженность	132272	280742	П2Краткосрочные кредиты и займы	6400	134100
А3Запасы и затраты	79242	533466	П3Долгосрочные кредиты и займы	2680	5913
А4Внеоборотные активы	101245	157360	П4Заемные средства	185684	868280
Итого	338852	1021556	Итого	338852	1021556

5. Рассчитаем динамику изменения коэффициентов за анализируемый период

Для анализа финансовой устойчивости используются 4 основных показателя: коэффициент автономии, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент маневренности, коэффициент общей текущей ликвидности.

1 Коэффициент автономии

Рассчитывается как отношение: Итог по разделу III П/Баланс.

1)на начало года:153276:338852=0,452 или на 45,2%

2)на конец года:153276:1021556=0,150 или на 15,0%

Характеризуют долю собственности владельцев предприятия в общей сумме авансированных средств, чем выше значение коэффициента, тем финансово и более устойчиво от кредиторов предприятие. Оптимальное значение в интервале от 0,5 до 0,7.

Вывод: организация финансово неустойчива, при этом уменьшая долю собственных средств в сумме авансированных средств.

2 Коэффициент финансовой активности

Рассчитывается как отношение: Итог(IV П + итогV П)/итог баланса

1)на начало года:(2680+183004)/338852=0,547 или на 54,7%

2)на конец года:(5913+862367)/1021556=0,849 или на 84,9%

Оптимальное значение от 0,5 до 1.Показывает динамику и состояние финансовых ресурсов организации относительно того, насколько бюджет фирмы способен покрыть затраты на процесс производства.

Вывод: За анализируемый период финансовых ресурсов организации не достаточно для покрытия собственных затрат.

3 Коэффициент маневренности

Рассчитывается как отношение: итог(III П-I А)/итог III П.

1)на начало года:(153168-101245)/153168=0,338 или на 33,8%

2)на конец года:(153276-157360)/153276=-0,025 или на – 25%

Показывает способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников.
Оптимальное значение больше 0,5 .

Вывод: Недостаточно собственных средств для пополнения оборотных средств организации, неустойчивое положение говорит о том, что оборотные средства могут пополняться только за счет заемных.

4 Коэффициент общей текущей ликвидности
Рассчитывается как отношение: итог I А/ итог IV П
1)на начало года:101245/183004=0,553 или на 55,3%
2)на конец года:157360/862367=0,182 или на 18,2%

Коэффициент отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Чем показатель больше, тем лучше платежеспособность предприятия.
Нормальным считается значение коэффициента 2 и более (это значение наиболее часто используется в российских нормативных актах; в мировой практике считается нормальным от 1.5 до 2.5, в зависимости от отрасли). Значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

Вывод: Организация не может погашать свои текущие обязательства, за счет собственных оборотных активов, при ликвидации организация не сможет покрыть свои обязательства перед другими.

Вывод: Финансовое положение не устойчиво, хотя намечается положительный момент в снижении зависимости от кредиторов и увеличении притока средств от дебиторов, погашая дебиторскую задолженность.

Кирьянова Л.А.
студент 5 курса ФБОГУ ВПО КГУ.
Научный руководитель к. ф.-м. н., доцент Гаврильчик М.В.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Бюджетный сектор экономики, выполняет ряд важных функций. Он обеспечивает производство товаров и услуг. Например общественных благ таких как маяки, радио- и телетрансляторы, дорожная инфраструктура; общественных услуг — определенный уровень образования, здравоохранение и информационного обеспечения населения. Основной источник государства – это налоги. Однако на практике налоговых поступлений часто оказывается недостаточно. Альтернативой является рост предложения дешевых потребительских товаров и снижение рыночных цен. Один путь — это закупка товаров на внешнем рынке и перепродажи потребителям по

сниженным ценам. Другой путь — выделения предприятиям субсидий или льготных кредитов для внедрения технологий с низкими себестоимостями. Например: в г.Кургане объем субсидий на организацию общественного бесплатного дошкольного образования составляет 3500 тыс. руб., в г.Шадринске 1600 тыс. руб.

В работе рассмотрены стратегии, сочетающие оба указанных подхода: повышение номинальных доходов и дотирование производства более дешевых товаров – и определила оптимальное их сочетание. При этом решается задача минимизации общих расходов бюджета. Такая постановка наиболее оправдана на региональном уровне, на который падает большая часть расходов по финансированию бюджетных отраслей.

Рассмотрен рынок с одним товаром. Население региона делится на две группы: независимую – индивидуумы, которой относятся к частной сфере экономики и самостоятельно обеспечивает себя товаром, и зависимую – для которых основным источником дохода является бюджет. Функция $D_1(p)$ определяет спрос на товар со стороны первой группы. Спрос на товар со стороны зависимой группы составляет $D_2(K,p) = D_2(p) + K/p$, где K — объем субсидий. $K_D(p)$ - субсидии выплачиваемые населению, $K_s(p)$ - дотации выделяемые предприятиям. $S_i(p)$ - функция предложения.

Получено, что любая рациональная стратегия финансирования зависимой группы полностью определяется выбором цены $p \in [p_D, p_s]$, которую администрация региона поддерживает как равновесную, где p_D цена по которой зависимая группа в состоянии без субсидий приобрести товар, а p_s — цена , для которой $D_1(p_s) + D_2 \in S(p_s)$. Задача выбора оптимальной стратегии сводится к поиску цены p* при которой расход бюджета $K(p)$ будет минимальным, где $K(p) = K_D(p) + K_s(p) = (D_2 - D_2(p_s))p_s + (D_1(p) + D_2)(q(p) - p) - \int S(p)dp$.

Так же было доказано, что если для суммарного спроса $D(p)=D_1(p)+D_2(p)+K/p$ эластичность $e(D(p)) = |pD(p)/D(p)| < 1$, то производная спроса $Q'=Q'_1(p) + Q'_2(p) > 0$ при всех $p \in [p_D,p_s]$. Это говорит о том, что $Q(p)$ возрастает, а значит спрос на товары первой необходимости растает, а значит надо поддерживать те предприятия которые производят товары первой необходимости.

Итак, удалось показать, что оптимальное сочетание субсидий населению и дотаций промышленности может существенно сократить общие расходы бюджета по сравнению с ситуацией, когда из бюджета финансируется только спрос зависимой группы.

Использованные источники:

1. Васин А.А., Морозов В.В. "Введение в теорию игр е приложениями к экономике"(учебное пособие). — М,: 2003. — 278 с.
2. http://info.minfin.ru/fbdohod.php - сайт министерство финансов Российской Федерации

Левченкова Д.А.
студентка 4 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель доцент Леонова Н.А

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРОФСОЮЗНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Особенности бухгалтерского учета зависят от особенностей функционирования экономического субъекта, поэтому необходимо систематизировать информацию тех законодательных актов и нормативных документов, которые регламентируют деятельность профсоюзных организаций, как одного из видов некоммерческих организаций.

Правовое положение некоммерческих организаций определяется нормами ГК РФ, Федеральным законом от 12.01.1996г. №7-ФЗ «О некоммерческих организациях», а также иными законами и подзаконными актами.

Профсоюз - одна из форм некоммерческих организаций. Право каждого на создание профессиональных союзов для защиты своих интересов закреплено статьей 30 Конституции РФ. Правовые основы создания и деятельности профсоюзов установлены Федеральным законом от 12.01.1996 г. № 10-ФЗ «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности». Кроме того, отдельные положения, касающиеся деятельности профсоюзов, регулируются нормами Гражданского кодекса РФ, Федеральным законом от 19.05.1995г. № 82-ФЗ «Об общественных объединениях» и Федеральным законом от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях».

Правовое положение профессиональных союзов определяется Федеральным законом «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности». Профсоюзы являются членской организацией, поэтому они должны быть зарегистрированы в форме общественных организаций.

Профессиональные союзы - добровольные общественные объединения граждан, связанные общими производственными, профессиональными интересами по роду их деятельности, создаваемые в целях представительства и защиты их социально-трудовых прав и интересов (п. 1 ст. 2 Закона о профессиональных союзах).

В соответствии со статьей 8 Закона о профессиональных союзах профессиональные союзы приобретают правоспособность юридического лица, которая возникает с момента их государственной регистрации, хотя осуществлять свою уставную деятельность профсоюз вправе и без регистрации.

Отличительной особенностью профессиональных союзов как общественных объединений граждан является тот факт, что профсоюзы имеют право учреждать банки, фонды солидарности, страховые, культурно-просветительные фонды, фонды обучения и подготовки кадров, а также другие фонды, соответствующие уставным целям профсоюзов.

В соответствии с пунктом 7 статьи 24 Закона о профессиональных союзах профсоюзы вправе осуществлять предпринимательскую деятельность при условии, что эта деятельность будет направлена на достижение целей, предусмотренных уставом, и соответствовать этим целям.

Профсоюз как некоммерческая организация наделен специальной правоспособностью: он может осуществлять лишь те виды деятельности, не запрещенные российским законодательством, которые соответствуют целям его создания и предусмотрены в его учредительных документах.

Зарегистрированный профсоюз является некоммерческой организацией, образованной в форме общественной организации. Значит, на него в полной мере распространяется требование о ведении бухгалтерского учета. На это же указывает и пункт 1 статьи 32 Закона № 7-ФЗ, согласно которому некоммерческая организация ведет бухгалтерский учет и статистическую отчетность в порядке, установленном законодательством РФ. Причем, как следует из указанной нормы, профсоюз представляет информацию о своей деятельности органам государственной статистики и налоговым органам, учредителям и иным лицам в соответствии с законодательством России и своими учредительными документами.

Сведения о размере и структуре доходов профсоюзной организации, размерах и составе имущества, ее расходах, численности и составе работников, об оплате их труда, использовании безвозмездного труда граждан в деятельности профсоюза не могут быть предметом коммерческой тайны.

Современное бухгалтерское законодательство не содержит единого нормативного документа, который бы определял специфику бухгалтерского учета в некоммерческих организациях вообще и в профсоюзах в частности. Поэтому при отражении информации в регистрах учета и отчетности следует руководствоваться требованиями нормативных документов, регламентирующих учет деятельности субъектов, осуществляющих коммерческую деятельность.

Для любой некоммерческой организации учетная политика является распорядительным документом, без которого невозможны построение и ведение системы бухгалтерского учета. Нормы законодательства требуют, чтобы учетная политика составлялась в соответствии с ПБУ 1/ 2008 «Учетная политика организации». В первую очередь этот документ определяет бухгалтерский учет коммерческой деятельности, а вот нормативного документа, более или менее четко регламентирующего порядок формирования учетной политики для целей организации бухгалтерского учета в некоммерческих организациях в настоящее время, к сожалению, не существует.

В связи с этим, различные неурегулированные вопросы учета некоммерческой организации, в том числе профсоюзной, предстоит решать самостоятельно, для этого принятые решения фиксируются в учетной политике.

Свою деятельность профсоюзы осуществляют в рамках сметы доходов и расходов, составляемой ими ежегодно исходя из предполагаемых поступлений и направлений расходования денежных средств. Форма и состав сметы, структура ее показателей разрабатываются профсоюзом самостоятельно с

учетом специфики деятельности.

Источниками финансирования профсоюзных организаций могут быть:

- вступительные и членские взносы членов профсоюза;
- добровольные взносы и пожертвования организаций и физических лиц;
- целевые поступления от юридических и физических лиц;
- прибыль от предпринимательской деятельности;
- иные не запрещенные законом поступления.

Все поступления, в том числе прибыль от предпринимательской деятельности, носят целевой характер и могут использоваться только в уставных целях. Учет целевых средств ведется с применением балансового счета 86 «Целевое финансирование». Так как имущество профсоюзных организаций формируется за счет нескольких источников, необходимо организовать аналитический учет по счету 86 в разрезе назначения целевых средств и источников их поступления.

Что касается членских взносов, то в качестве таковых должны учитываться только средства, поступившие от членов профсоюза, которыми в соответствии с Законом № 10-ФЗ признаются лица (работники, временно не работающие, пенсионеры), состоящие в первичной организации. Членские взносы могут уплачиваться ими в кассу профсоюзной организации или по письменному заявлению члена профсоюза перечисляться работодателем на счет профсоюза.

Работодатели могут отчислять первичной профсоюзной организации денежные средства на культурно-массовую и физкультурно-оздоровительную работу. При этом возможность подобных отчислений должна быть закреплена в коллективном договоре работодателя. Такие средства профсоюз не может рассматривать в качестве членских взносов. Они должны учитываться на счете 86 отдельно. Ведь, во-первых, организации-работодатели не могут быть членами профсоюзной организации. А во-вторых, средства предназначены лишь для определенного круга мероприятий.

В учете профсоюзной организации начисление и уплата членских взносов отражаются так:

- дебет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» кредит 86 «Целевое финансирование», субсчет «Членские взносы» - отражена задолженность по членским взносам;
- дебет 50 «Касса» (51 «Расчетные счета») кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» - внесены членские взносы.

В аналогичном порядке отражаются вступительные и добровольные взносы.

Часть полученных членских взносов подлежит перечислению в вышестоящие организации. По расчету (в зависимости от установленного процента отчислений) сумма подлежащих перечислений оформляется следующими бухгалтерскими записями:

- дебет 86 кредит 76 - на сумму начислений;
- дебет 76 кредит 51 - на сумму перечисленных средств.

Профсоюз оказывает материальную помощь - выплаты, производимые

профсоюзными комитетами членам профсоюзов за счет членских взносов, за исключением вознаграждений и иных выплат за выполнение трудовых обязанностей, представляют доходы физического лица, не облагаемые НДФЛ.

В учете профсоюзной организации данные операции отражаются следующим образом:

- дебет 20 кредит 76 - начислена сумма материальной помощи члену профсоюза за счет средств целевого финансирования;
- дебет 76 кредит 50 - выплачена сумма материальной помощи;
- дебет 86 Кредит 20 - использованы средства целевого финансирования.

Сумма общехозяйственных расходов (на содержание аппарата управления) ежемесячно списывается в полном объеме по дебету счета 86 и кредиту 26.

Профсоюзы вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы. Такой деятельностью признаются приносящее прибыль оказание услуг, отвечающих целям создания общественной организации.

Ограничения на отдельные виды предпринимательской деятельности некоммерческих организаций устанавливаются пунктом 2 статьи 24 Закона о некоммерческих организациях.

Если профсоюзная организация наряду с уставной деятельностью занимается предпринимательской деятельностью, то бухгалтерский учет доходов и расходов ведется им в общеустановленном порядке в соответствии с требованиями ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99.

Выручка от оказания платных услуг отражается в бухгалтерском учете следующей проводкой: дебет 62 кредит 90-1 - на сумму цены продажи с учетом НДС. Расходы, связанные с оказание услуг, отражаются на отдельном субсчете счета 20 (Дебет 20 кредит 10, 70, 69 и т.д.). Списание данных расходов отражается по дебету счета 90-2 и кредиту 20. Сумма НДС отражается записью по дебету 90-3 и кредиту 68. Финансовый результат:

- прибыль - дебет 90-9 и кредит 99;
- убыток - дебет 99 кредит 90-9.

Сумма налога на прибыль начисляется бухгалтерской записью по дебету счета 99 и кредиту 68. По итогам финансового года сумма полученной прибыли списывается в дебет счета 99 и кредит 84. Убыток - по дебету счета 84 и кредиту 99.

Отражаются доходы в бухгалтерском учете следующей проводкой: Дебет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» - Кредит 86 «Целевое финансирование». Суммы полученного убытка списываются в дебет 86 с кредита 84.

Из вышеизложенного следует, что ведение бухгалтерского учета профсоюзной организации в соответствии с законодательством РФ обеспечит достоверность информации об итогах деятельности по достижению цели.

Малыгина Я.И
студентка 4 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТ и СО».
Научный руководитель ст. преподаватель Григорьева С.Е.

ОСОБЕННОСТИ КОНТРОЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОФСОЮЗНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Профсоюзная организация ведет бухгалтерский учет и статистическую отчетность в порядке, установленном законодательством Российской Федерации. Общественная организация предоставляет информацию о своей деятельности органам государственной статистики и налоговым органам, Пенсионному фонду РФ, учредителям и иным лицам в соответствии с законодательством Российской Федерации и учредительными документами организации.

В связи с тем, что размеры и структура профсоюзной, как и любой общественной организации, а также сведения о размерах и составе ее имущества, о ее расходах, численности и составе работников, об оплате их труда, об использовании безвозмездного труда граждан в деятельности некоммерческой организации не могут быть предметом коммерческой тайны, то она обязана представлять в уполномоченный орган документы, содержащие отчет о своей деятельности, о персональном составе руководящих органов, а также документы о расходовании денежных средств и об использовании иного имущества. Формы и сроки представления указанных документов определяются уполномоченным федеральным органом исполнительной власти.

Орган, принимающий решения о государственной регистрации общественных организаций, осуществляет контроль соответствия их деятельности уставным целям. При осуществлении данного контроля указанный орган вправе:

- запрашивать у руководящих органов общественных организаций их распорядительные документы;
- направлять своих представителей для участия в проводимых общественными организациями мероприятиях;
- не чаще одного раза в год проводить проверки соответствия деятельности общественных организаций, в том числе по расходованию денежных средств и использованию иного имущества, их уставным целям;
- запрашивать и получать информацию о финансово - хозяйственной деятельности общественных организаций у органов государственной статистики, федерального органа исполнительной власти и иных органов надзора;
- в случае выявления нарушения общественными организациями Конституции РФ и законодательства РФ может быть вынесено руководящим органам данных организаций письменное предупреждение с указанием конкретного срока устранения нарушения.

Общественные организации обязаны информировать уполномоченный

орган государственной организации об изменении сведений, содержащихся в документах, представленных для регистрации, и представлять соответствующие документы для принятия решения об их направлении в регистрирующий орган.

Ревизионная комиссия является органом внутреннего контроля финансово - хозяйственной деятельности общественной организации.

Решение о создании ревизионной комиссии принимается высшим органом управления общественной организации, конкретный состав ее членов устанавливается их избранием. В уставе должно быть оговорено, что в состав ревизионной комиссии может быть избран любой член данной общественной организации. Ревизионная комиссия избирает из своего состава открытым голосованием председателя ревизионной комиссии и заместителя председателя ревизионной комиссии.

Деятельность ревизионной комиссии может регулироваться Положением о ревизионной комиссии. Оно определяет порядок проведения заседаний ревизионной комиссии, принятия решений, оформления документов. Члены ревизионной комиссии обязаны действовать в интересах профсоюзной организации разумно и добросовестно.

При осуществлении внешних и внутренних контрольных процедур по проверке средств целевого финансирования необходимо осуществить все этапы контроля.

В построение проверки средств целевого финансирования входят следующие элементы:

- проконтролировать соблюдение устава, ее хозяйственной финансовой деятельности средств целевого финансирования;
- провести полную или частичную плановую ревизию финансовой деятельности общественной организации;
- проверить исполнение сметы средств целевого финансирования общественной организации;
- проверить законность гражданско-правовых договоров, заключенных органами управления общественной организации;
- проверить соблюдение нормативных правовых актов, регулирующих деятельность общественной организации;
- проверить состояние имущества общественной организации.

Источниками информации для проверки средств целевого финансирования являются: уставные документы; протоколы с решениями высшего органа управления профсоюзной организации; административные документы; смета доходов и расходов; отчеты об исполнении сметы; договоры и соглашения; бухгалтерская (финансовая) отчетность; учетные регистры синтетического и аналитического учета по видам расходов и статьям сметы; первичные бухгалтерские документы, служащие основанием для отражения сумм свершившихся за отчетный период фактов хозяйственной жизни.

Контрольные процедуры по проверке средств целевого финансирования включают в себя:

- формирование заключения по смете доходов и расходов средств

целевого финансирования, годовому отчету и размерам обязательных взносов и платежей;

- проверка соблюдения общественной организацией финансового законодательства.

Ревизионная комиссия проводит аналитическую работу на основе изучения смет и отчетов об их исполнении.

Смета (финансовый план) - это перечень планируемых поступлений и расходов материальных и денежных средств общественной организации.

Смета отражает состав и величину финансовых ресурсов, которые предполагается привлечь для деятельности общественной организации, и направления их расходования. Особую роль играет смета доходов и расходов в профсоюзных организациях. После утверждения сметы высшим органом управления ее исполнение закрепляется за центрами ответственности - отдельными отделами, должностными лицами, занятыми выполнением программы использования средств целевого финансирования. Поэтому анализ сметы и отчета о ее выполнении дает ревизионной комиссии материал не только для заключения достаточности целевого финансирования и правомерности тех или иных расходов, но и для оценки работы центров ответственности.

Анализ показателей сметы подразделяется на горизонтальный и вертикальный.

При горизонтальном анализе производится сопоставление плановых и фактических данных с целью определить, по каким позициям и в какой мере имеет место отклонение от сметы. Кроме того, анализируются соответствующие показатели за несколько предшествующих периодов, что дает возможность сформировать мнение о сложившейся динамике и сделать правильные выводы о стратегии развития для достижения цели.

В ходе вертикального анализа рассматривается структура доходов и расходов проверяемой профсоюзной организации за отчетный период. Для формирования выводов по результатам вертикального анализа также необходимо привлечение данных ряда лет. Изменение структуры доходов и расходов профсоюзной организации при детальной проверке представляют в форме построения аналитических таблиц.

По результатам горизонтального и вертикального анализа, а также путем привлечения дополнительных документов формируется заключение о выполнении сметы и о тех тенденциях, которые имеются в области средств целевого финансирования деятельности общественной организации и в области расходования средств.

Проверка соблюдения профсоюзной организацией финансового законодательства осуществляется при ревизии денежных средств и расчетов.

Проводится проверка кассовой наличности членами ревизионной комиссии в присутствии кассира. В бухгалтерии определяются остатки денежных средств, денежных документов и бланков строгой отчетности на момент ревизии и эти данные отражаются на счетах синтетического и аналитического учета.

Далее ревизионная комиссия проверяет, соблюдаются ли условия, обеспечивающие сохранность денежных средств в кассе.

После этого ревизионная комиссия проверяет соблюдение правил документального оформления операций по кассе, правильность расчетов с подотчетными лицами и списание затрат за счет целевых средств.

Лицам, осуществляющим проверку деятельности профсоюзной организации, следует владеть информацией о возможных нарушениях, связанных с соблюдением законодательства, регламентирующего деятельность и по ведению бухгалтерского учета средств целевого финансирования.

К наиболее характерным ошибкам в учете профсоюзной организации можно отнести следующие:

- неритмичное поступление средств целевого финансирования в течение финансового года;
- нарушения документального отражения операций (отсутствие необходимых документов, служащих основанием для отражения фактов деятельности, отсутствие необходимых реквизитов у имеющихся документов);
- отсутствие документов, подтверждающих законность расходов по статьям сметы;
- неверное начисление средств в вышестоящую организацию;
- нецелевое использование средств целевого финансирования профсоюзной организацией;
- несоблюдение порядка выдачи денежных средств в подотчет и возврата неиспользованных сумм;
- неправомерное списание потерь от порчи имущества на расходы вместо отнесения их на виновных лиц;
- нарушения методологии ведения бухгалтерского учета;
- расхождения данных аналитического и синтетического учета;
- несоответствие данных учета показателям отчетности и др.

В результате проведенной проверки движения средств целевого финансирования организации можно сделать необходимые поправки в учете движения полученных средств, что в итоге позволит сформировать достоверную бухгалтерскую отчетность.

По итогам ревизии комиссия выполняет следующие действия:

- представляет высшему руководящему органу профсоюзной организации заключение по смете об использовании средств целевого финансирования, годовому отчету и размерам обязательных взносов и платежей;
- отчитывается перед высшим руководящим органом организации о результатах ревизии с представлением рекомендаций об устранении выявленных нарушений.

Соответственно, должностные лица по результатам проверки должны проследить выполнение работы по устранению недостатков, а в случае, если проверка прошла удовлетворительно, то совершенствовать направления развития профсоюзной организации.

Соколов Д. Н
студент 5 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель к.э.н., доцент Терентьева Г.И.

БАНК БУДУЩЕГО: ИННОВАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ БИХНЕСА

На рынке банковских услуг в последнее время отмечается серьезная конкуренция. Участники рынка осознали, что с клиентом нужно общаться на его языке, в привычной для него среде и используя те каналы, которые ему максимально удобны. Именно для этого банки активно развивают интернет-решения для мобильников и планшетников, заводят блоги и страницы в социальных сетях, интегрируются с поставщиками платежных сервисов, реорганизуют свои отделения в инновационные офисы будущего.

Как выглядит банк будущего, и что с ним будет делать клиент?

Банк будущего – это набор уникальных технологий, позволяющий клиенту совершать финансовые операции из любой точки мира, в любое время суток и любой день недели, быстро и безопасно [7].

Использование высоких технологий в повседневной жизни и значительный рост спроса на них изменят бизнес, в том числе, безусловно, и в банковской сфере.

По прогнозу в будущем все офисы, безусловно, останутся, они, наверное, будут еще более ориентированные на самообслуживание, удобные и быстрые процессы совершения операций и т.п., но, безусловно, продавать будут люди особенно сложные продукты. Это заложено в самой человеческой натуре, и радикальное изменение возможно только вместе с эволюцией человечества в этом вопросе.

У клиента будет возможность совершать любые финансовые операции со всеми его активами через любой удобный ему интерфейс. Купить фьючерс на золото за валюту в социальной сети, заплатить за проезд в такси с лицевого счета оператора сотовой связи, оставить официанту чаевые на его электронный кошелек.

С сознательным вытеснением рутинных операций в каналы самообслуживания клиентов банки высвобождают ресурсы отделений на выполнение более осмысленной работы – финансового консультирования: по сложным продуктам, долгосрочному планированию, структурированию активов, оптимальному способу удовлетворения насущных материальных потребностей. Этот тренд принципиально меняет формат отделения, его технологическое наполнение, требования к персоналу.

В отдельных московских офисах будущего сразу бросаются в глаза: сплошные столы-тачпады, анимированные инфоботы на больших дисплеях с персональным приветствием каждого клиента, возможность работы без контактов с банковскими служащими. Все эти новинки будут востребованы и в

других регионах, но они не приведут к автоматическому отказу от традиционных офисов.

Классические офисы сохранятся: просто стойка и столики будут все больше потеснены различного рода аппаратурой, а сотрудники будут вооружены последними технологическими достижениями. В этом смысле банк будущего – это и очень широкие возможности для дистанционного обслуживания клиентов, и более продвинутые в технологическом смысле традиционные офисы.

Системы искусственного интеллекта помогут оптимально управлять средствами клиентов, размещенными на счетах финансовых компаний. Высокая эффективность финансовых рынков приведет к тому, что стоимость совершения той или иной операции ничтожна. Перевод активов из долгосрочных в краткосрочные или более ликвидные формы станет возможен почти мгновенно и практически без потерь.

Наметившиеся тенденции к массовому внедрению инноваций, приводит к обоснованию новой концепции универсального банка как интеллектуального «Банка будущего». Основываясь на трудах Ханса-Ульриха Дёрига, видного банковского деятеля швейцарского и международного масштаба, была спроецирована модель интеллектуального «Банка будущего», опирающаяся на следующие шесть принципов [9]:

- трансформация и перестроение структуры с ориентацией на инновационные технологии;
- прямой доступ к «конечному потребителю», путем автоматизированных программных CRM-решений управления взаимоотношениями клиентами;
- ориентация на розничный бизнес, путем создания полноценной структуры private banking на основе аутсорсинга или выделение family office в отдельное направление, способствующее преемственности, наследственности, передачи и оборачиваемости капитала внутри семьи, близких родственников, партнеров и т.д.;
- применение в управлении персоналом японской технологии бережливого производства Lean, внедрение которой в практике Сбербанка показала экономическую эффективность этой управленческой инновации;
- сильные конкурентные позиции на внутреннем рынке, достаточный собственный капитал, компетентное управление и стабильная положительная репутация, а также возможность достойного международного позиционирования услуг;
- выбор модели интеллектуального «Банка будущего», как стратегии перспективного развития.

То есть вся концептуальная модель «Банка будущего» будет направлена на предугадывание желания клиента и своевременного предложения сконфигурированных под него и необходимых именно ему услуг. Тем самым банк способствует повышению лояльности со стороны клиента и получает возможность управлять его поведением.

Суть стратегии развития Сбербанка России как универсального банка, который строит своими мероприятиями «Банк будущего» в следующем:

- во-первых, это переход от традиционного продуктового построения организационной структуры к системе, в основе которой ориентация на потребности клиентов;

- во-вторых, это переход от разрозненных моделей управления внутри каждого из территориальных банков к унификации организационной структуры, процессов и технологий;

- следующая важная задача Банка, реализуемая в рамках развития системы управления, - консолидация обеспечивающих и бэк-офисных функций на уровне межрегиональных центров сервиса и сопровождения.

Одной из стратегических целей является внедрение новых для Банка видов бизнеса. В частности, во взаимодействии с партнерами из группы «Тройка Диалог» идет активное развитие принципиально новых инвестиционных услуг Банка для корпоративных клиентов, так и для физических лиц. Принимая во внимание важность данной работы, в структуре Сбербанка России выделен новый функциональный блок – «Управление благосостоянием».

В рамках Стратегии развития Сбербанка России поставлена задача по комплексной модернизации Сбербанка[1].

Общий фокус Стратегии – клиентоориентированность и повышение эффективности работы. Клиентоориентированность – это способность удовлетворить максимальный объем потребностей своего клиента.

В современных технических новинках, которые производители электроники предлагают банкирам, сейчас нет недостатка. Скорее – наоборот. Производитель очередной технической «штучки» постарается убедить банк-покупатель, что именно его устройство поднимет уровень банковских услуг на новую высоту, пока недоступную конкурентам. Ведь крупный банк с развитой сетью отделений – очень желанный покупатель для производителей электронной техники.

Понятно, что далеко не все проблемы решаются одной только покупкой модной техники. Уже сейчас за рубежом серийно производится масса устройств, которые могут изменить внешний вид привычного скучноватого банковского отделения и стиль работы с его клиентами до неузнаваемости.

Например, система видеорегистрации, позволяющая опознавать клиентов, а также фиксировать их поведение в офисе – как они передвигаются, на что обращают внимание в первую очередь в отделении. Эти данные в дальнейшем можно анализировать, и с учетом реального поведения клиентов перестраивать внутреннюю конфигурацию отделения для улучшения их эргономики.

Фирмы-разработчики предлагают круглосуточно работающие киоски банковского самообслуживания. Зайти внутрь киоска можно, открыв автоматический замок с помощью своей банковской карты. Внутри киоска вас будет ждать банкомат, терминал для интернет-банкинга и система видеосвязи с сотрудником банка, который может проконсультировать вас по услугам банка и оформить документы, тут же распечатываемые на принтере. Есть и автономные киоски банковского самообслуживания в виде отдельного устройства, устанавливаемые внутри торговых центров или банковских отделений.

Еще не зайдя в отделение банка, вы можете увидеть интерактивную витрину, управлять информацией на которой можно с помощью жестов. Такие же экраны меньшего размера будут помогать вам подобрать подходящую услугу внутри отделения.

Во время переговоров с сотрудником можно использовать интерактивный стол типа Microsoft Surface, поверхность которого – огромный тач-скрин, куда выводится требуемая информация, управляемая касаниями и движением руки.

Электронный кассир примет и пересчитает ваши деньги в любое время суток, а автоматический депозитарий обеспечит круглосуточный автоматизированный доступ к вашей банковской ячейке с многоуровневой системой идентификации владельца ценностей.

Уже давно разработаны бесконтактные банковские карты и устройства, позволяющие оплачивать услуги с мобильного телефона – тоже бесконтактно.

В качестве альтернативных стратегий развития банка можно рассматривать совершенствование работы действующих кассовых центров или глубокую реструктуризацию с установкой мощных сортировочных комплексов в двух-трех центрах, при проведении которой производительность обработки наличности при ее централизации существенно возрастает.

Безусловно, основное направление развития розничных услуг в банках сегодня – это перенос массовых типовых операций в каналы ДБО.

Среди тенденций развития систем дистанционного банковского обслуживания в ближайшее время [8]:

- Визуализация выписки - Этот проект предполагает предоставление выписки по счетам не в виде стандартных таблиц и расшифровок к ним, а в виде информации, сгруппированной по типам расходов и доходов.

- Подсказки клиенту - К примеру, у Вас приближается платеж по кредиту. При этом, если денежных средств для осуществления последнего на Ваших счетах недостаточно, то система может сделать экстренное предложение о краткосрочном овердрафте.

- Геолокация - Данная услуга предполагает доступ к информации о расположении ближайшего к Вам и открытого в данный момент времени отделения банка либо функционирующего банкомата.

- Возможность получения интересующей Вас информации по тому или иному банковскому продукту, соединившись с квалифицированным оператором посредством чата, аудио- либо видео-звонка.

- Сервисы реквизитов - Например, при осуществлении коммунального платежа, выбрав из открывающего списка наименование поставщика услуг, его реквизиты будут автоматически добавлены в платеж.

- Персональный казначей - В рамках этой услуги, система может планировать по Вашему запросу поступления и выплаты за счет настройки регулярных финансовых потоков. Посредством этой услуги Вы можете сэкономить свое время и значительно повысить эффективность управления собственными денежными средствами.

Большее внимание уделяется банками развитию интернет-банкинга, мобильного банкинга, банкоматной и терминальной сетей. И на этом фронте

есть реальные достижения – рост числа клиентов, использующих различные виды ДБО, составляет десятки и даже сотни процентов в год [3].

Продажа же розничных банковских продуктов будет проходить в основном в банковских офисах. Этому есть и чисто психологическое объяснение – человеку легче обычно найти общий язык с другим человеком, чем с информационным ботом. Есть и вторая часть проблемы – российское банковское законодательство пока еще достаточно плохо приспособлено к полностью дистанционной работе с клиентом банка.

Поэтому банк будущего – это не только каналы ДБО, но и достаточно широкая сеть офисов, в которых с каждым годом будет увеличиваться степень автоматизации рутинных операций, а сотрудники высвобождаться для толковых консультаций клиентов по вопросам управления своими деньгами.

Среди технико-технологических новинок, проектируемых сегодня, и планируемых к внедрению в ближайшее время [8]:

- виртуальные карты, позволяющие обналичить денежные средства, без использования традиционного «пластика»;

- уже внедренные во многих финансовых учреждениях, но от того не перестающие совершенствоваться программы lean.

Lean - это определенная методология, внедрение и использование которой в ежедневной работе (не только, кстати, банковских служащих) дает возможность избавиться от непродуктивных процессов, действий и неэффективного использования пространства и времени сотрудников. Применение этой технологии дает ощутимые результаты в вопросах оптимизации работы.

- Card 2G, пластиковая карта со встроенной батарейкой и оснащенная микропроцессором. Разработанная (и уже успешно запущенная в некоторых странах) карта 2G позволяет с максимальным комфортом распоряжаться наградными средствами. При осуществлении платежа, Вы можете выбрать, как именно образом осуществить последний: деньгам непосредственно на счету или бонусными баллами. Карточка внешне такая же, как и обычный пластик, но имеет ряд усовершенствований. Во-первых, выглядит достаточно стильно, во-вторых, оснащена двумя световыми датчиками: синий загорается в случае оплаты денежными средствами на карте, оранжевый – при осуществлении расчета бонусными баллами;

- инновационные технологии NFC (Near Field Communication). Если говорить коротко, действуют по аналогии с WI-FI и Bluetooth, основываясь на принципах передачи данных по радиоканалу. Таким образом, бесконтактная платежная система на базе мобильного телефона, вовсе не миф, а ожидающая нас в ближайшем будущем реальность.

Это далеко не все новинки, предлагаемые к внедрению и использованию в процессе банковского обслуживания в ближайшем будущем. Многие из них, конечно же, на данный момент находятся в стадии разработок, но будем ждать, что в скором времени станут незаменимыми помощниками в вопросах повышения качества, доступности и комфортности обслуживания клиентов коммерческими банками.

В целом, в ближайшие 5-8 лет в любом случае произойдут кардинальные изменения как социально-экономико-политического устройства мира, так и культурно-бытовой составляющей жизни.

Так что, каким будет Банк будущего в 2020 году, - посмотрим в 2020-м …

Использованные источники:

1. Греф О.Г. Интервью Президента, Председателя Правления Сбербанка России. // Деньги и кредит. – 2011. - №11. – С. 3-8.
2. Зарипов И.А. Электронные финансы, интернет-банкинг: мировые тенденции и российская специфика // Международные банковские операции № 1- 3 [Система «Гарант»].
3. Ревенков П.В. Электронный банкинг: риск отсутствия прямого контакта банка с клиентом // Финансы и кредит. – 2010. - № 37 (421). – С. 27 – 30.
4. Ревенков П.В. Электронный банкинг: управление операционным риском // Банковское дело. – 2010. – № 2. – С. 60 – 62.
5. Тедеев А.А. О проблемах и перспективах развития электронной банковской деятельности в России. // Финансы и кредит. – 2010. – № 33 (417). – С. 55 – 58.
6. http: // http://www. Bankir.Ru
7. http://www. Profi-forex.org - Биржевой лидер
8. http://www.rfinance.ru – Культовый журнал новой финансовой элиты №25
9. http://www.webplanet.ru - Вебпланета журнал для подключенных

Третьякова М.В.
Студентка 3 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель доцент Григорьев А.М.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК СИСТЕМА РАЦИОНАЛЬНОЙ И ЭФФЕКТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

Финансовый менеджмент является одним из ключевых элементов всей системы современного управления.

Финансовый менеджмент включает в себя: разработку и реализацию финансовой политики организации с применением различных финансовых инструментов.

Методы финансового менеджмента позволяют оценить: риск и выгодность того или иного способа вложения денег, эффективность работы организации, скорость оборачиваемости капитала и его производительность.

Цель финансового менеджмента - максимизация благосостояния собственников с помощью рациональной финансовой политики на основе:
- долгосрочной максимизации прибыли;
- максимизации рыночной стоимости организации;

К числу важных задач финансового менеджмента относятся:
- обеспечение максимизации прибыли предприятия
- обеспечение текущей финансовой устойчивости организации

Задачей финансового менеджмента является выработка и практическое применение методов, средств и инструментов для достижения целей деятельности организации в целом или ее отдельных производственно-хозяйственных звеньев - центров прибыли. В конечном итоге все эти цели ориентированы на повышение доходов вкладчиков (акционеров) или владельцев (собственников капитала) организации.

Теория финансового менеджмента, обобщая виды деятельности субъектов финансового менеджмента, выделяет следующие их функции: планирование, прогнозирование, организация, регулирование, координирование, стимулирование и контроль.

На практическом уровне функции финансового менеджмента представлены конкретными функциями субъектов финансового менеджмента в рамках управленческой деятельности.

В целом функции финансового менеджмента заключаются в формировании денежных средств (формировании доходов), использовании денежных средств (осуществление расходов) и контроле за формированием и использованием денежных средств.

Объектами финансового менеджмента являются финансы и финансовые отношения. Финансовые отношения в части денежных потоков связывают организацию с другими организациями, учредителями, персоналом, государственными учреждениями.

В центре планирования в области финансового менеджмента лежит разработка финансовых планов, являющихся основным документом, предполагающим разработку комплекса мероприятий по подготовке решений и внедрению их в жизнь. Прогнозирование в финансовом менеджменте является основой для планирования и представляет собой разработку предполагаемых изменений финансового состояния организации в долгосрочной перспективе.

Последняя группа функций финансового менеджмента направлена на организацию устойчивости работы финансовой системы с помощью стимулирования, то есть побуждения элементов системы к определенным действиям, и контроля, направленного на проверку состояния финансовой системы, ее работы, исполнения финансового плана. С учетом того факта, что контроль, как функция финансового менеджмента, подразумевает обязательный анализ результатов, он должен рассматриваться как составляющая финансового планирования в целом.

Максимизация прибыли является приоритетной задачей хозяйствующей организации, так как прибыль - это один из основных показателей, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность организаций, которая является одним из самых важных показателей в системе оценки и результативности деловых качеств организации, степени их надежности и финансового благополучия.

Если рассматривать итоги финансово-хозяйственной деятельности организаций в Курганской области, исходя из полученных финансовых результатов и обеспечения финансовой устойчивости организаций региона, то можно воспользоваться данными статистики за 2009-2010 г. г.

Таблица 1 Основные показатели деятельности предприятий Курганской области (по полному кругу), млн.р.

№ п/п	Показатели	Годы		Темп роста, %
		2009	2010	
1	2	3	4	5
1	Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без НДС)	113966,0	148055,8	129,9
2	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	100658,7	130874,5	130,0
3	Валовая прибыль	13307,3	17181,3	129,1
4	Прибыль от продаж	4381,5	6439,7	147,0
5	Прибыль до налогообложения	2299,2	3265,9	142,0
6	Чистая прибыль	1498,7	1969,4	131,4

В 2010 г. по сравнению с 2009г. темп прироста выручки от продажи товаров и себестоимости продаж практически одинаков, в то же время расходы на управление и коммерческие расходы в 2009г. составляли 8625,8 млн.р., а в 2010г. - 10741,6 млн.р., т.е. увеличились на 2115, 8 млн.р. или на 124,5%. Отрицательное сальдо между прочими доходами и расходами в 2009г. составляло 2082,3 млн.р., а в 2010г. - 3173,8 млн.р., т.е. увеличилось на 1091,5 млн.р. или в 2,9 раза.

Таблица 2 - Коэффициенты финансовой устойчивости предприятий Курганской области [1]

	Коэффициент автономии		Соотношение заемных и собственных средств		Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	
	2008г.	2010г.	2008г.	2010г.	2008г.	2010г.
1	2	3	4	5	6	7
Всего по полному кругу предприятий	0,433	0,384	1,309	1,605	0,09	-0,03
Крупные и средние предприятия	0,469	0,396	1,134	1,526	0,038	- 0,057
Малые предприятия	0,31	0,315	2,222	2,178	- 0,041	0,044

Из приведенных данных в таблице 2 видно, что за 2010 г. доля собственного капитала на всех предприятиях Курганской области находится значительно ниже допустимого уровня и составляет по полному кругу предприятий 38,4%, а у малых предприятий всего 31,5%, т.е. эти предприятия практически живут в долг и в любой момент могут оказаться банкротами. Этот же вывод подтверждает коэффициент соотношения заемных и собственных средств.

Малые предприятия в течение трех лет привлекали на каждый рубль собственных средств более 2 р. заемных, что свидетельствует о зависимости этой группы предприятий от привлеченных средств.

При малом бизнесе для финансового менеджмента достаточна квалификация бухгалтера или экономиста, так как финансовые операции не выходят за рамки обычных безналичных расчётов, основой которых является денежный оборот. А в большом - требуется большой поток капитала и соответственно большой поток потребителей продукции (работ, услуг). Это и определяет объём, размах деятельности, и роль эффективного управления финансами резко возрастает.

Список источников:

1. Аналитическая записка Курганстата о финансовом состоянии предприятий и организаций Курганской области за 2008 – 2010 гг.

СТЕНДОВЫЕ ДОКЛАДЫ

Барская Е.В.
Студент 4 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель к.и.н. Данильченко Ш.А

ПОЛИТИЧЕСКАЯ РЕКЛАМА И ЕЕ ЖАНРЫ

Сегодня реклама в целом и в частности политическая реклама приобрела огромное значение, проникла во все сферы жизни современного общества.

Политическая реклама является одной из составных частей предвыборной агитации, которая осуществляется посредством размещения всевозможных рекламных лозунгов на телевидении, на радио, в прессе, а также наружной рекламы во всех местах общественного посещения. Кроме того, используются рекламные буклеты, каталоги, календари, плакаты, даже фирменные ручки и сувениры. Все это и есть политическая реклама, основной задачей которой является оказание воздействия на электорат.

Политическая реклама не только оправдана - она крайне необходима в нашем обществе. Многочисленность партий и схожесть их платформ дезориентирует избирателя. Реклама призвана упростить эти сложные политические концепции и программы, выхватив из них самое яркое, перевести скучные тексты на язык эмоций.

Арсенал политической рекламы, как и рекламы коммерческой, исключительно многообразен, ее виды и формы практически неисчислимы. Он значительно пополнился особенно в 20 веке, благодаря научно-техническому прогрессу, появлению телефона, радио, телевидения, компьютерной техники, наконец — Internet.

Рассуждая о жанрах политической рекламы, необходимо сделать акцент на существовании маргинальных и прототипных жанров. Первичные жанры составляют основу политической деятельности: речи, заявления, дебаты, переговоры, а жанры бытового общения (периферийные) находятся на стыке с другими и, как правило, являются вторичными жанрами [10]. К ним относятся интервью, мемуары политиков, письма читателей, разговоры о политике, граффити, а также смеховые жанры (политическая карикатура, пародия, частушка, анекдот).

Политическая реклама, как один из видов рекламы рассматривается отечественными и западными политологами такими, как С. Лисовский, О. Феофанов, В. Музыкант, Ф. Биокка, Э. Даймонд, Р. Силверман

Целью работы является рассмотрение политической рекламы в рамках вторичных ее жанров.

Особое внимание необходимо уделить политической карикатуре. Политическая карикатура характеризуется стремлением к осмеянию значимых для представителей определенной культуры общественно-политических явлений. Она может служить средством развенчивания тщательно создаваемых имиджей и масок, создавая при этом другие. Она служит не только передатчиком некоторого сообщения, но и генератором новых идей. Ее часто можно встретить в виде иллюстрации, приложения к буквенному тексту газетной или журнальной статьи [1].

Чаще всего художник обращается к недавним политическим событиям, так как общество еще не успело их забыть, а также к прецедентным феноменам. Одним из жанрообразующих признаков политической карикатуры является фактор коммуникативного будущего, который предполагает возникновение у адресата, критического или негативного отношения к персонажам и событиям карикатуры (подобного отношению автора карикатуры к героям своего произведения).

Политическая карикатура появляется в 17 в. сразу в нескольких европейских странах — Англии, Франции и Голландии. Она создавалась с явными целями негативной рекламы и пропаганды. На Западе влияние карикатуры на общество возросло с того момента, когда западная цивилизация начала отступать от своих религиозных основ.

В качестве первой американской политической карикатуры признается работа Бенджамина Франклина "Присоединись или умри" – где изображение расчлененной змеи символизирует разные части колоний. Франклин использовал эту карикатуру для завоевания поддержки своего плана объединения колоний на Албанском Конгрессе в 1754 году.

Известным художником и карикатуристом в Америке во времена гражданской войны в США в 1862 году был Томас Наст. Наст является "отцом" двух символов – осла (символизирующего партию демократов) и слона (символизирующего партию республиканцев) [11]. Он стал хорошо известен как человек, который своими рисунками полностью разрушил имидж одного из

известных коррумпированных политиков У. Твида, а впоследствии и окончательно сломал его карьеру. Благодаря карикатурам Т. Наста этот политик проиграл выборы и потерял власть.

С начала 20 века жанр политической карикатуры активно использовался во время большинства избирательных кампаний в США и Европе. Во время войн и военных конфликтов всегда широко используется так называемая плакатная карикатура, поднимающая патриотизм и боевой дух и оскорбляющая противоположную сторону. Во время первой и второй мировых войн создавались карикатуры на немцев. Позднее — на японцев, корейцев, вьетнамцев и русских и др.

Зарождение карикатуры в России происходит в 17 в. с народных лубочных картинок. Но особое признание она получила в 19 в., когда появляется целый ряд сатирических журналов.

В Советской России официальная карикатура служила политическим целям: борьбе с внешним врагом — капитализмом и с внутренними отдельными моральными недостатками общества строителей социализма, высмеивая тунеядство, пьянство, прогулы. Но наряду с официальной карикатурой всегда существовала подпольная, высмеивающая властные структуры, что не могла делать официальная. Существует также мнение, что всякая карикатура в СССР была политической, а потому подразделялась лишь на две категории — для внутреннего употребления и международного.

В самом начале развития советской политической карикатуры художники предпринимали попытки создать собственный "советский" стиль, но позже вернулись к традициям зарубежных художников карикатуристов.

С окончанием советской власти и цензуры карикатуры на политических деятелей, заполонили все газеты и журналы. Особо много карикатуристами использовался образ В. Жириновского. Появились новые темы для карикатур: олигархи, криминал во власти, коррупция. В настоящее время ведущими художниками карикатуристами, обращающимися к теме политики, являются: С. Елкин, А. Меринов, В. Балабас, Е. Кукс.

Для выявления специфики жанра политической карикатуры было проведено ее сравнение с анекдотом и частушкой.

Политическая частушка в отличие от карикатуры обладает национальным характером, она входит только в сферу российской политической рекламы.

В политической частушке находят отражение большинство эпохальных событий (мировые, гражданские войны, революции, перестройка), при этом язык частушек прост и полон деревенских терминов. Краткость и доходчивость частушек, отзывчивость на многообразие жизни позволяет использовать их в качестве чисто политического средства [2, с.52].

Необходимо отметить, что политическая карикатура может включать в себя частушку, как вспомогательное средство для достижения наибольшего комического эффекта.

Частушка в отличие от политической карикатуры может передаваться не только печатными СМИ, но также радио и телевидением. Существование на телеэкране таких развлекательных передач как "Эх, Семеновна", тематику которых

составляют современные частушки (в частности, политические) позволяет говорить о интересе к данному смеховому жанру.

Не менее распространенным и интересным жанром политической рекламы выступает политический анекдот. Данная разновидность анекдота, представляя собой форму критики и протеста против жестокости и глупости властей, служит средством популярного развлечения [2, с.57].

Критический элемент большинства анекдотов основан на стиле политиков, их словах, манере и т.п., поэтому такие анекдоты живут недолго. Однако существует целый ряд политических анекдотов, сюжет которых в некоторой мере абстрагирован от объективной реальности, персонажами которых являются некие обобщенные образы политиков и государственных чиновников, поэтому актуальность и популярность таких анекдотов более долговечна.

На основе выше изложенного можно сделать следующие выводы. Важной составляющей рассмотренных жанров политической рекламы выступает развлекающий компонент, который также может выполнять убеждающие функции. Они принадлежат к вторичным жанрам политической рекламы, недолговечны, так как являются реакцией на актуальные злободневные события. Характерный для них комический эффект, чаще всего основан на эффекте обманутого ожидания. Важной общей чертой также выступает отсылка к прецедентным феноменам и обесценивание принятых в культуре норм и ценностей, что требует наличия необходимых фоновых знаний у аудитории для адекватного понимания произведений данных жанров. Краткость текста политической карикатуры сближает ее с политическим анекдотом и частушкой. Отличие политической карикатуры от жанров политической частушки и анекдота заключается в несовпадении канала передачи информации. Совпадение канала передачи для данных жанров возможно в настоящее время только в пространстве Интернета.

Проведенный анализ карикатуры показывает, что ее использование в политической сфере в рекламных целях нисколько не уступает таким способам предвыборной агитации как листовка, газетно-журнальная рекламная статья, радио-ролик и т.д.

Использованные источники:

1. Гайда С. Жанры разговорных высказываний // Жанры речи, Сборник научных статей. - Саратов: Изд.-во Гос. учебно-научного центра "Колледж", 1999. - 103-112 с.
2. Дмитриев А.В. Социология политического юмора, - М.: РОССПЭН, 1998.
3. Шейгал Е.И. Вторичные жанры политического дискурса (143-144)//Русский язык в контексте современной культуры, - Екатеринбург, 1998.
4. Low David, Williams R. E. Political cartoon// Grolier Multimedia Encyclopedia, 2000

Бахарева А.Е.
студентка 1 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель ст. преподаватель Загузина Т.С.

ВУЗ ГЛАЗАМИ СТУДЕНТА ПЕРВОГО КУРСА.

Для изучения мнения студентов первого курса Курганского филиала Академии труда и социальных отношений о вузе, выбранной специальности, удовлетворенности условиями обучения было проведено маркетинговое исследование. По результатам анкетирования студентов социально-экономического факультета можно сделать следующие выводы.

1. Большинство студентов первого курса сами выбрали вуз и направление подготовки: менеджмент организации – 76,9%
   управление персоналом – 93%.
2. Наиболее значимыми факторами сервиса, повлиявшими на выбор вуза стали:
   - оснащенность оборудованием (43%);
   - наличие столовой и буфета (43%);
   - возможность заниматься в спортивных секциях (23%).
3. Перед поступлением в вуз более 60% студентов учились на подготовительных курсах или занимались с репетитором.
4. 69% менеджеров и 43% управленцев считают свою будущую профессию перспективной. 85% управленцев после окончания вуза планируют работать по специальности, а вот у менеджеров 40% опрошенных получают высшее образование только для получения диплома.
5. 43 % управленцев считают свой факультет элитным, а 57% достаточно престижным. Мнения менеджеров: элитный -23%, достаточно престижный – 77%. Ни один из респондентов не назвал свой факультет непрестижным или не очень престижным. Это говорит о высоком имидже вуза и высокой корпоративной культуре факультета и всего учебного заведения.
6. Две трети опрошенных отвергли другие варианты получения высшего образования в пользу КФ АТ и СО. Причиной этому в основном стала нехватка знаний (23 %) и другие причины (30%).
7. По-разному студенты оценивают свой проходной бал:
   высоким назвали его 14 % управленцев и только 7% менеджеров;
   средним 79 % управленцев и 61 % менеджеров;
   низкий 7% управленцев и 32 % менеджеров.
8. 85% студентов, вне зависимости от выбранной специальности, довольны выбранной специальностью (получили то, что ожидали). Почти всех студентов полностью устраивает оснащенность оборудованием и материалами, большинство студентов довольны возможностями дальнейшего трудоустройства. В общем можно сказать, что студентов устраивает практически все, но нашлись и такие, которых совершенно не устраивает требовательность преподавателей.

9. К сожалению, студенты почти не интересуются дополнительной литературой, относящейся к специальности, что говорит о малой степени заинтересованности в расширении кругозора. Почти половина студентов расширяют свой кругозор по специальности благодаря различным программам по радио и телевидению и различным сайтам в Интернете.
10. Почти все респонденты считают доход своей семьи средним. Две трети студентов первого курса считают плату за обучение общедоступной, а 30 % оптимальным сочетанием цены и качества.

Полученные нами результаты показывают, что студенты заинтересованы в поступлении в КФ АТ и СО, считают обучение в филиале престижным, студентам нравится материально-техническая база и направления подготовки, однако многие указывают на низкий уровень знаний и недостаточность школьной подготовки. Для решения указанной проблемы мы предлагаем создать на базе КФ АТ и СО летнюю школу абитуриента. Летняя школа абитуриента может принимать учащихся с 8 по 11 классы. Высококвалифицированные преподаватели помогут абитуриентам не только устранить пробелы в знаниях по различным предметам (алгебра и геометрия, русский язык и литература, информатика и программирование, история, обществознание, иностранный язык и.т.д.), но и перейти на новый уровень знаний, качественно подготовиться к ГИА и ЕГЭ. Школы успешного абитуриента работают во многих городах России. В Уральском Федеральном Университете такая школа функционирует с 2005 года. К сожалению, в Кургане такой метод работы с абитуриентами пока не применяется. Организация подобной школы в летние каникулы помогла бы абитуриентам не только города Кургана, но и области провести каникулы с пользой, стать более успешными, пройти психологическую подготовку к поступлению в вуз, сделать осознанный выбор направления будущей подготовки. Для вуза это возможность получать более подготовленных студентов, заинтересованных в поступлении в данный вуз, возможность перейти на качественно новый уровень профориентационной работы.

Белобородова О.В.
студентка 5 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель доцент Н.А.Леонова

МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ЗАРУБЕЖНОЙ И ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Одним из основных показателей работы субъекта является себестоимость продукции. Исчисление себестоимости единицы отдельных видов продукции, работ или услуг и всей товарной продукции называется калькуляцией.

Калькулирование себестоимости произведенной продукции

осуществляют различными методами. Под методом калькуляции понимают систему приемов, используемых для исчисления себестоимости калькуляционной единицы. Выбор метода калькулирования себестоимости продукции зависит от типа производства, его сложности, наличия незавершенного производства, длительности производственного цикла, номенклатуры вырабатываемой продукции.

Метод Стандарт-костинг широко применяется в Западных странах с развитой рыночной экономикой. Используется в отраслях, где цены на ресурсы относительно стабильны, а сами изделия не изменяются в течение длительного времени.

Система появилась в Америке в начале 30-х годов двадцатого века, когда США переживали экономический кризис. В основу системы Стандарт-костинг положены следующие принципы: предварительное нормирование затрат по элементам и статьям затрат; составление нормативных калькуляций на изделие и его части; раздельный учет нормативных затрат и отклонений; анализ отклонений; уточнение калькуляций при изменении норм.

Метод Директ-костинг используется на предприятиях, где отсутствует высокий уровень постоянных затрат и где результат работы можно легко определить и количественно измерить. Широко распространен во всех экономически развитых странах.

Фактическое внедрение системы Директ-костинг в США относится к 1953 г., когда Национальная ассоциация бухгалтеров-калькуляторов в своем отчете опубликовала описание этой системы.

Современная система Директ-костинг предлагает два варианта учета:

- простой Директ-костинг, при котором в составе себестоимости учитываются только прямые переменные затраты.

- развитой Директ-костинг, при котором в себестоимость включаются и прямые переменные и косвенные переменные общехозяйственные расходы.

Учет себестоимости ведется в разрезе переменных затрат, постоянные затраты учитываются в целом по хозяйствующему субъекту и их относят на уменьшение операционной прибыли.

В процессе применения этого метода определяется маржинальный доход и чистая прибыль. Изменение величины маржинального дохода характеризует влияние продажных цен и переменных издержек на себестоимость единицы продукции. Величина прибыли зависит от суммы постоянных затрат. Взаимосвязь показателей позволяет влиять на величину прибыли, корректируя цены и объем производства.

Директ-костинг позволяет определить критический объем производства, при котором за счет выручки будут покрыты все издержки производства без получения прибыли.

Метод Just in time появился в Японии в середине 70-х годов. В настоящее время систему JIT используют крупнейшие японские, американские и европейские предприятия в различных отраслях промышленности. В основу системы положен принцип: «ничего не будет произведено, пока в этом не возникнет необходимость». Снабжение производства осуществляется малыми

партиями в соответствии с необходимостью, в результате чего достигается снижение уровня запасов товарно-материальных ценностей.

Использование этой методики позволяет субъекту избавиться от лишних издержек путем сокращения непроизводительных расходов, которые складываются, в частности, из выпуска излишней продукции, простоев оборудования и персонала, содержания излишних складских помещений, потерь, связанных с наличием дефектов изделий.

При этом спрос сопровождает продукцию в течение всего объема производства. Запасы доставляются к моменту их использования в производственном процессе. Часть косвенных затрат переводится в разряд прямых. Основной упор делается на качество, доступность и общую стоимость продукции, а не на уровень закупочных цен.

Система Таргет-костинг (target costing) появилась в 60-х годах двадцатого века в Японии. В 80-е годы получила распространение в США. На сегодняшний день распространена по всему миру в основном в компаниях, работающих в инновационных отраслях (автомобилестроение, машиностроение, электроника, компьютерные, цифровые технологии) и сфере обслуживания.

Сущность Таргет-костинг применяется на этапе проектирования нового изделия или модернизации устаревающей продукции. В основу идеи Таргет-костинга положено понятие целевой себестоимости и формула ее расчета: Себестоимость = Цена - Прибыль.

Цена - это рыночная цена изделия (услуги), которая определяется при помощи маркетинговых исследований. Прибыль - желаемая величина, которую стремится получить организация от продажи данного изделия (услуги).

Таргет-костинг рассматривает себестоимость не как заранее рассчитанный по нормативам показатель, а как величину, к которой должна стремиться организация, чтобы предложить рынку конкурентный продукт. Поэтому задача Таргет-костинга - разработка изделия (услуги), сметная себестоимость которого равна целевой себестоимости. Если новое изделие таково, что невозможно добиться его целевой себестоимости, не ухудшив при этом качества, принимается решение о том, что это изделии не будет разработано и внедрено в производство.

Кайзен-костинг (kaizen costing), как и Таргет-костинг, возник в Японии во второй половине 1980-х гг. Использование Кайзен-костинга возможно практически в любой отрасли производства и, что немаловажно, в совокупности с другими методами управления затратами.

Сущность Кайзен-костинг - это процесс постепенного снижения затрат на этапе производства продукции, в результате которого достигается необходимый уровень себестоимости и обеспечивается прибыльность производства. Кайзен-костинг используется в японской модели управленческого учета параллельно с Таргет-костингом. Обе системы имеют одинаковую цель - достижение целевой себестоимости: Таргет-костинг - на этапе проектирования нового изделия, Кайзен-костинг - на этапе производства.

Если на этапе проектирования разница между сметной и целевой себестоимостью составляет до 10%, то принимается решение о начале

производства такого изделия с расчетом на то, что 10% будут ликвидированы в процессе производства методами Кайзен-костинга. Сокращение разницы между сметной и целевой себестоимостью называется кайзен-задачей, которая касается всего персонала от инженеров до менеджеров и выполнение которой должным образом поощряется через систему управления персоналом.

Кайзен-задача определяется на этапе планирования на следующий финансовый год, когда разрабатываются планы производства. Кайзен-задача ставится как на уровне каждого изделия, так и на уровне предприятия в целом по отдельным статьям переменных затрат. Постоянные затраты подсчитываются по отдельным подразделениям и группируются в специальные бюджеты. Используя данные кайзен-задачи и бюджеты постоянных затрат, специалисты составляют годовой бюджет хозяйствующего субъекта.

В РФ при производстве готовой продукции применяют различные методы учета затрат и калькулирования фактической себестоимости, важнейшими являются: нормативный, позаказный, попередельный и попроцессный.

Метод нормативного учета затрат на производство был разработан на основе системы Стандарт-костинг. Данный метод учета затрат применяют, как правило, в отраслях обрабатывающей промышленности с массовым и серийным производством разнообразной и сложной продукции.

Сущность его заключается в следующем: отдельные виды затрат на производство учитывают по текущим нормам, предусмотренным нормативными калькуляциями; обособленно ведут оперативный учет отклонений фактических затрат от текущих норм с указанием места возникновения отклонений, причин и виновников их образования; учитывают изменения, вносимые в текущие нормы затрат в результате внедрения организационно-технических мероприятий, и определяют влияние этих изменений на себестоимость продукции.

При этом фактическую себестоимость изделия можно установить двумя способами. Если объектом учета производственных расходов являются отдельные виды продукции, то и отклонения от норм, а также их изменения можно отнести на эти виды продукции прямым путем.

Если субъектом счета производственных расходов являются группы однородных видов продукции, то фактическую себестоимость каждого вида продукции устанавливают распределением отклонений от норм и изменений норм пропорционально нормативным затратам на производство отдельных видов продукции.

Позаказной учет производственных затрат аккумулирует затраты по отдельным работам, подрядам и заказам. Такой метод калькуляции применяется тогда, когда продукция производится отдельными партиями или сериями или, когда она изготовляется в соответствии с техническими условиями заказчиками. При данном методе объектом учета и калькулирования является отдельный производственный заказ. Под заказом понимают изделие, мелкие серии одинаковых изделий или ремонтные монтажные и экспериментальные работы. При изготовлении крупных изделий с длительным

процессом производства заказы выдают не на изделие в целом, а на его агрегаты, узлы, представляющие законченные конструкции.

Позаказная калькуляция широко используется производителями, работающими на основе заказов в таких сферах как печатное дело, авиационная промышленность, строительство, ремонт автомобилей, профессиональные услуги.

Наиболее подходят для попроцессной калькуляции экономические субъекты, имеющие следующие особенности: качество продукции однородно; отдельный заказ не оказывает влияния на производственный процесс в целом; выполнение заказов покупателя обеспечивается на основе запасов производителя; производство является серийным массовым и осуществляется поточным способом; применяется стандартизация технологических процессов; спрос на выпускаемую продукцию постоянен; контроль затрат по производственным подразделениям является более целесообразным, чем учет на основе требований покупателя или характеристик продукции; стандарты по качеству проверяются на уровне производственных подразделений.

Попередельный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции может быть:

- бесполуфабрикатным - контроль движения полуфабрикатов осуществляется оперативно в натуральных величинах и без записи на счетах;
- полуфабрикатным - себестоимость рассчитывается по каждой стадии производства изделия.

Таким образом, можно увидеть, что существует довольно много методов расчета себестоимости готовой продукции в зарубежной и отечественной практике. Руководству экономического субъекта важно четко представлять себе отличия между ними, а также понимать, как именно выбор того или иного метода отразится на финансовом результате деятельности при достижении цели - получения прибыли.

Борисов Д.В.
студент 5 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель доцент С.А. Осипова

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ КОНТРОЛЯ ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА

Одной из главных задач бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях является точный учет и контроль расходов, осуществляемых учреждениями. Бухгалтерский учет бюджетной структуры – это прежде всего учет исполнения смет расходов.

Понятие нецелевого использования средств определено в ст. 289 Бюджетного кодекса РФ и нормативных актах Минфина России как направление и использование их на цели, не соответствующие условиям

получения указанных средств, утвержденным бюджетом, бюджетной росписью, уведомлением о бюджетных ассигнованиях, сметой доходов и расходов либо иным правовым основанием их получения.

В соответствии со ст. 157 БК РФ органы государственного, муниципального финансового контроля, созданные законодательными (представительными) органами, осуществляют контроль за исполнением соответствующих бюджетов и готовят заключения на годовой отчет об исполнении соответствующих бюджетов, проводят экспертизы проектов указанных бюджетов, долгосрочных целевых программ и правовых актов бюджетного законодательства Российской Федерации.

Органы государственного, муниципального финансового контроля, созданные федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, местной администрацией, осуществляют предварительный, текущий и последующий контроль за исполнением соответствующих бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

В соответствии со ст. 265 БК РФ бюджетные учреждения должны осуществлять следующие формы финансового контроля:

- предварительный контроль - в ходе составления проекта и утверждения смет доходов и расходов;

- текущий контроль представляет собой форму финансового контроля, осуществляемую в течение финансового года в процессе исполнения бюджета, в ходе отдельных операций по осуществлению расходов получателей средств бюджета путем проверки соответствующих документов, подтверждающих правомерность расходов в пределах утвержденных сметных назначений и лимитов;

- последующий контроль представляет собой форму финансового контроля, осуществляемую по итогам совершения финансово-хозяйственных операций со средствами бюджета в ходе утверждения отчетов об исполнении бюджетов.

Контроль за правильностью составления сметы доходов и расходов бюджетного учреждения осуществляют распорядители и главные распорядители бюджетных средств, в ведении которых находятся бюджетные учреждения – получатели бюджетных средств. В контрольно-аналитической работе распорядители и главные распорядители бюджетных средств используют такие методы, как анализ и проверка.

Целью проверки на стадии составления проекта сметы доходов и расходов бюджетного учреждения является определение правильности и обоснованности всех показателей, составляющих содержание основного финансового плана, законности и эффективности направления средств на планируемые мероприятия. В ходе проверки решаются следующие задачи:

- соответствует ли деятельность бюджетного учреждения действующим нормативно-правовым актам и учредительным документам;

- правильно ли составлены бюджетная заявка, смета доходов и расходов, а также обоснованны ли расчеты по конкретным видам доходов и расходов;

- соответствует ли показатели сметы доходов и расходов лимиту бюджетных обязательств и сведениям, содержащимся в уведомлении о бюджетных ассигнованиях;

- своевременно ли представляются бюджетным учреждением сметы доходов и расходов на утверждение распорядителем (главным распорядителем) бюджетных средств.

Осуществляя проверку правильности составления сметы доходов и расходов, а также результатов ее исполнения, распорядители (главные распорядители) бюджетных средств обращают внимание на такие критерии, как законность, рациональность, эффективность и целевое использование средств.

Законность характеризует соответствие проверяемых операций, а также действий должностных лиц требованиям федеральных законов, указов Президента РФ и иных нормативно-правовых актов федерального, регионального и муниципального уровней, относящихся к деятельности соответствующего бюджетного учреждения.

Рациональность отражает достижение заданного результата при использовании наименьшего объема средств, направленных на финансирование соответствующего мероприятия.

Эффективность отражает достижение не только заданных, но и наилучших результатов при использовании наименьшего объема средств, или достижение наилучшего результата при использовании определенного объема выделенных средств.

Целевое использование средств характеризует такое их направление и использование, которое соответствует целям и условиям получения указанных средств, определенным бюджетом на соответствующий финансовый год, сводной бюджетной росписью, уведомлением о бюджетных ассигнованиях, сметой доходов и расходов либо иным правовым основанием их получения.

При анализе нормативно-правовой базы и учредительных документов, регулирующих деятельность бюджетного учреждения, необходимо обращать внимание на следующие позиции:

- имеются ли в наличии и правильно ли применяются законодательные и иные нормативно-правовые акты, регламентирующие организационную и финансово-хозяйственную деятельность бюджетного учреждения;

- соблюдаются ли законность и целесообразность содержания бюджетного учреждения за счет бюджетных и внебюджетных средств;

- соответствует ли организационная и финансово-хозяйственная деятельность бюджетного учреждения его учредительным документам.

При проверке правильности составления сметы учитывается, что бюджетное учреждение представляет на утверждение главному распорядителю или распорядителю бюджетных средств бюджетную заявку на очередной финансовый год в разрезе кодов бюджетной классификации. Бюджетная заявка составляется на основе прогнозируемых объемов предоставления государственных или муниципальных услуг и установленных нормативов финансовых затрат, а также с учетом исполнения сметы доходов и расходов отчетного периода.

При проверке правильности составления сметы доходов и расходов бюджетного учреждения следует также установить, выполняются ли требования нормативных правовых актов в части:

- обоснованности расчетов к смете доходов и расходов и утверждения сметы в установленном порядке;
- правомерности внесенных изменений в смету доходов и расходов (на основании какого документа, когда и кем утверждены).

В процессе исполнения сметы доходов и расходов бюджетного учреждения осуществляют как внутренний, так и внешний финансовый контроль. Внутренний контроль проводят бухгалтерские службы самих бюджетных учреждений, внешний – распорядители и главные распорядители бюджетных средств, работники финансовых, казначейских и налоговых органов, контрольно-счетные палаты законодательных органов власти и другие контролирующие структуры.

Контрольные функции бухгалтерских служб бюджетных учреждений включают:

- предварительный контроль за соответствием заключаемых договоров лимитам бюджетных обязательств (при казначейском обслуживании бюджетополучателей через лицевые счета) и объемам ассигнований, предусмотренных сметой доходов и расходов;
- контроль за своевременным и правильным оформлением первичных учетных документов и законностью совершаемых операций;
- контроль за правильным, экономным и целевым расходованием средств согласно утвержденным сметам доходов и расходов как по бюджетным средствам, так и полученным за счет внебюджетных источников с учетом внесенных в установленном порядке изменений;
- контроль за сохранностью денежных средств и материальных ценностей в местах их хранения и эксплуатации.

Контрольные функции главных распорядителей и распорядителей бюджетных средств включают:

- контроль за исполнением подведомственными учреждениями смет доходов и расходов и правильной постановкой у них бухгалтерского учета;
- контроль за своевременным проведением расчетов по бюджетным средствам в пределах санкционированных расходов;
- контроль за использованием выданных доверенностей на получение имущественно-материальных и других ценностей.

Контролеры, осуществляющие внешний финансовый контроль (федеральное казначейство, контрольно-ревизионные органы Минфина России, федеральные органы исполнительной власти, Счетная палата Российской Федерации и др.), следят за законностью и обоснованностью тех действий бюджетного учреждения, которые проверяют соответствующие структуры.

Информационной основой для проведения проверок и ревизий являются:

- учредительные и иные документы, характеризующие структуру и правовую базу бюджетного учреждения;

- информационные материалы и документы, полученные по запросам контролирующего органа;

- экономическая, правовая и статистическая информация о деятельности проверяемого бюджетного учреждения;

- общие сведения о проверяемом бюджетном учреждении;

- документы, полученные в ходе проверки.

Неотъемлемой частью контрольных мероприятий является проверка достоверности отражения в бухгалтерском учете и отчетности операций, проведенных бюджетным учреждением. Особенно тщательно проверяется соблюдение установленного порядка ведения учета путем сопоставления записей в регистрах бухгалтерского учета с данными первичных документов, а также показателей отчетности с данными бухгалтерского учета путем арифметической проверки первичных документов.

Контроль за ходом исполнения сметы бюджета, предупреждает нарушения хозяйственной дисциплины. Контрольные действия могут предупредить возможность хищений и злоупотреблений.

Бурмистрова Е.С.
студентка 2 курса
Ярославского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель д.э.н., доцент Тюрин С.Б.

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ С ГРАЖДАНАМИ В ПЕНСИОННОМ ФОНДЕ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

Начало пенсионной реформы в Российской Федерации совпало по времени с передачей полномочий по назначению и выплате пенсий из органов социальной защиты населения в территориальные органы ПФР в том числе и на территории Ярославской области. Это привело к значительному росту количества обращений граждан и организаций в органы ПФР всех уровней. Уже за первый год работы в рамках единой пенсионной службы (с декабря 2001 по декабрь 2002 года) в Отделение ПФР по Ярославской области за консультациями обратились свыше 7 тысяч человек. В Управлениях (Отделах) ПФР по районам и муниципальным округам Ярославской области за тот же период было принято свыше 360 тысяч человек.

Для организации работы с заявлениями, просьбами и предложениями граждан, в том числе для проведения личного приема и оказания справочно-информационных услуг по телефону, в структуре Отделения ПФР по Ярославской области в декабре 2001 года был создан отдел по работе с обращениями граждан, застрахованных лиц, организаций и страхователей.

В Отделении ПФР оборудовано специальное помещение для приема граждан и представителей организаций. Прием проводится ежедневно в течение полного рабочего дня. Кроме специалистов отдела обращений прием ведут руководители структурных подразделений Отделения, заместители

управляющего, управляющий Отделением. Ежемесячно в двадцать три Управления (Отдела) ПФР в районах и муниципальных округах области обращаются более тысячи граждан за консультациями по различным направлениям деятельности ПФР, не считая вопросов назначения и перерасчета пенсий, ежемесячных денежных выплат, получения справок и других документов.

Ежегодно количество письменных заявлений, жалоб, поступающих в Отделение ПФР по Ярославской области, снижается. Очевидно, что активная работа по разъяснению нового пенсионного законодательства дает положительные результаты. Кроме того, такие направления деятельности Отделения ПФР, как систематический анализ поступающих вопросов и своевременное информирование руководства ПФР о возникающих проблемах, играют существенную роль при работе по совершенствованию действующего законодательства, которое осуществляется в ходе проведения реформы.

Если в 2009 году только каждое третье обращение граждан поступало напрямую в Отделение ПФР (остальные из ПФР, Аппаратов Президента и Правительства РФ, Администрации Ярославской области и др.), то в 2010 году этот показатель вырос до 46 %. В целом по области ежегодно увеличивается количество письменных обращений непосредственно в Управления (Отделы) ПФР по районам и муниципальным округам области, тогда как раньше граждане предпочитали обращаться за разъяснениями в вышестоящие и контролирующие органы и организации.

В 2009-2010 годах Отделением ПФР проведен ряд социологических опросов населения по наиболее актуальным вопросам пенсионного обеспечения, осуществлению ежемесячной денежной выплаты и предоставлению набора социальных услуг. Для нас важно, что большинство граждан, принявших участие в анкетировании, положительно оценивают уровень информационно-разъяснительной работы, проводимой территориальными органами ПФР, и работу клиентских служб Управлений (Отделов) ПФР в районах и муниципальных округах области.

В настоящее время в целях дальнейшего совершенствования работы с обращениями граждан, обеспечения их прав и законных интересов Отделением ПФР и подведомственными ему органами проводится работа по реализации постановления Правления ПФР от 23.08.2005 г. «О мерах по дальнейшему совершенствованию работы с обращениями граждан в системе органов Пенсионного фонда Российской Федерации».

Хотелось бы отметить, что кроме назначения, выплаты пенсий, учета страхового стажа и поступивших страховых взносов за каждого конкретного гражданина Отделение ПФР по Ярославской области принимает активное участие в реализации социальных программ Пенсионного фонда РФ по защите пожилых и нетрудоспособных граждан. Среди тех, кому была оказана помощь - дома престарелых и инвалидов, интернаты для детей-инвалидов, общественные объединения и организации, которые работают по их реабилитации, конкретные неработающие пенсионеры и инвалиды.

Время ставит новые задачи. Совместно с департаментом социальной защиты населения и труда администрации области, областным военным комиссариатом и другими организациями Отделение работает над созданием общегосударственной базы данных о положении ветеранов Великой Отечественной войны и ветеранов боевых действий, которая включает в себя показатели о социальном положении этой категории граждан. Создание базы поможет реализации многих социальных программ, направленных на улучшение уровня жизни ветеранов. В целях совершенствования работы по взаимодействию с гражданами в Отделении планируется организовать работу телефонного контакт - центра. Это позволит получить всем интересующимся более полную и точную информацию. Пенсионному фонду предстоит обеспечить включение в лицевые счета граждан сведений о трудовом стаже за периоды до регистрации в системе обязательного пенсионного страхования, а также проинформировать их о пенсионных правах, приобретенных до 1 января 2002 года. Планируется продолжать работу по созданию условий для организации приема и обработки заявлений застрахованных лиц о выборе управляющей компании или негосударственного пенсионного фонда, договоров обязательного пенсионного страхования.

Варакосова Я.С.
студентка 3 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель ст. преподаватель Попова Е.А.

ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Важнейшая задача экономики страны на современном этапе - превращение ее в конкурентоспособное хозяйство, активно участвующее в мирохозяйственных связях. Налоговая система - наиболее активный рычаг государственного регулирования социально-экономического развития, инвестиционной стратегии, внешнеэкономической деятельности, структурных изменений в производстве, ускоренного развития приоритетных отраслей.

Действующая в России налоговая система вызывает множество нареканий со стороны предпринимателей, экономистов, депутатов, государственных чиновников, журналистов и рядовых налогоплательщиков. С каждыми очередными выборами создается впечатление, что первым шагом новых людей, пришедших в выборные органы власти, станут коренные изменения в области налогов. Проходит некоторое время, ожидания не оправдываются, надежды на улучшение налоговой системы рассеиваются, поскольку новые законодательные акты в этой области чаще ухудшают ее, чем совершенствуют, а критика остается.

Однако, оценивая прошедшие годы, следует помнить, что налоговая система России возникла и с первых же дней своего существования развивается в условиях экономического кризиса. В тяжелейшей ситуации она сдерживает

нарастание бюджетного дефицита, обеспечивает функционирование всего хозяйственного аппарата страны, позволяет, хотя и не без перебоев, финансировать неотложные государственные потребности, в основном отвечает текущим задачам перехода к рыночной экономике.

Таким образом, актуальность изучения налогообложения в действующей в России системе обуславливается важностью и необходимостью реформирования налоговой системы, выработки принципов и методов работы налоговых органов, которые бы отвечали современным условиям развития отечественной экономики и обеспечили реализацию социально-экономической политики и условия для экономического роста России.

Система налогообложения РФ сложна, запутана и противоречива. В целом российская налоговая система не выдерживает критики. Зато наличие резервов совершенствования - наше конкурентное преимущество перед развитыми странами. Прежде всего, необходимо оптимизировать налогообложение доходов физических лиц.

Практически во всех странах, добившихся успехов в экономике, действует прогрессивная шкала подоходного налога. Не удивляют и давно известны высокие максимальные ставки налога в развитых странах (от 35% до 65%). Но и в странах БРИК (кроме России) также действует прогрессивная шкала с высокими ставками: в Китае - до 45%, в Бразилии - до 27,5%, в Индии - до 30%. По этим ставкам облагаются месячные доходы, превышающие в переводе на рубли по курсу: в Китае - 22 624 р., в Индии - 27 083 р., в Бразилии - 61 825 р. При этом в Индии необлагаемый налогом месячный доход - до 8125 р., в Бразилии - до 24 750 р., а в России - 400 р., что примерно в 45 раз ниже среднего по Европе. И дело здесь не в справедливости (хотя и это очень важно). Равномерность распределения доходов, обеспечиваемое прогрессивной шкалой, - одно из обязательных условий экономического развития любой страны.

Исследования Мирового банка показывают, что высокое неравенство доходов губительно для экономического роста. А долговременное сохранение такого состояния приводит к существенному обнищанию и деградации большинства населения. С 2011-го Минфин РФ запланировал повысить социальные взносы с 26% до 34% от фонда оплаты труда, то есть на 30%. Велика опасность, что эта мера нанесет удар по планам развития не сырьевой экономики и ничего не даст бюджету.

В значительной мере запланированный эффект можно было бы достигнуть отменой предельной величины годового дохода (415 тыс.р.), выше которого социальные взносы не взимаются. Эффект этой меры может быть достаточно велик. Например, сумма социальных взносов с вознаграждений 172 членам правлений и советов директоров 16 российских банков, получающих в среднем по 3,2 млн. р. в месяц, в 5,3 раза меньше суммы взносов, взимаемых с такого же фонда (6,6 млрд. р.) оплаты труда 16 тыс. чел. с окладами 34 583 р. в месяц (415 тыс. р. в год). Это связано с тем, что рабочий день «банкира» стоит 128 тыс. р. Превышение необлагаемой суммы в 415 тыс. р. у него наступит через 4 дня работы, и с него перестанут взимать социальные взносы; кроме того,

банковская деятельность не облагается НДС. Если отменить льготы, то только в виде социальных взносов от указанных 16 банков бюджет получит дополнительно более двух миллиардов рублей. И таких правлений и советов директоров в нашей стране не один десяток.

Другим существенным резервом могло бы стать повышение налогообложения дивидендов акционеров крупных компаний. Например, сумма дивидендов (около 80 млрд. р. в год), полученных десятком акционеров 15 крупнейших российских металлургических компаний, почти вдвое превысила фонд оплаты труда 160 тыс. работников этих компаний. Поскольку эти компании зарегистрированы за рубежом (в основном на Кипре), дивиденды ушли туда же и налогами в нашей стране почти не облагались. А ведь кроме металлургических в России есть и другие компании.

В коренном совершенствовании нуждается НДС. Во-первых, необходимо упростить методику расчета НДС хотя бы для российских предприятий, не имеющих льгот по НДС: при расчете НДС за налоговую базу следует принимать не реализацию продукции, как это предписано сегодня Налоговым кодексом, а входящую в нее добавленную стоимость, которая включает в себя фонд оплаты труда, прибыль, амортизацию и налоги и легко может быть определена по данным бухгалтерского учета. Никаких возмещений НДС, из-за которых и происходит весь «сыр-бор», не требуется. Счета-фактуры сохраняются, но они теряют свою сакральную роль для значительной части российских производителей, работающих на внутреннем рынке. Станет легче и арбитражным судам: более половины налоговых дел связаны с НДС.

Во-вторых, следует отменить или существенно снизить ставку возмещения НДС при экспорте сырья. Так поступил Китай. Эта мера позволит сохранить в бюджете сотни миллиардов рублей, которые сегодня разворовываются.

Есть и другие резервы. Надо существенно (в разы) снизить налоги на производителей ширпотреба и на малые обрабатывающие и инновационные предприятия, которые сегодня неконкурентоспособны на рынке труда внутри страны и не могут выдержать конкуренцию с контрабандной и контрафактной продукцией, заполонившей нашу страну.

Рассмотрев и проанализировав современное состояние налоговой системы РФ, можно сделать выводы:

- налоговая система является основной составляющей общей системы экономических отношений и мощным регулятором экономических процессов;
- эффективность функционирования налоговой системы достигается путем сбалансированного сочетания всех ее функций с учетом интересов государства и налогоплательщиков;
- эффективность налогообложения определяется соотношением налоговых поступлений в бюджеты с общими затратами на сбор налогов, в том числе и в отношении к каждому конкретному налогу;
- существующая в России система налогообложения нуждается в дальнейшем совершенствовании. Но зато наличие резервов совершенствования - наше конкурентное преимущество перед развитыми странами.

В связи с этим можно выделить основные предложения по совершенствованию налоговой системы РФ:

1 Комплексность проведения реформы налоговой системы: все предусмотренные в ней механизмы должны запускаться одновременно и в полном объеме. Для этого надо принять два принципиальных политических решения:

- существенно (примерно на треть) уменьшить налоговую нагрузку, в основном путем снижения налоговых ставок и в первую очередь для товаропроизводителей;
- одновременно с этим обеспечить уплату всех налогов каждым налогоплательщиком в соответствии с законом.

2 Повышение уровня справедливости налоговой системы за счет: выравнивания условий налогообложения для всех налогоплательщиков (прежде всего, на основе отказа от необоснованных льгот и исключений); отмены неэффективных и оказывающих наиболее негативное влияние на хозяйственную деятельность налогов и сборов; исключения из самих механизмов применения налогов и сборов тех норм, которые искажают их экономическое содержание.

3 Упрощение налоговой системы путем установления исчерпывающего перечня налогов и сборов при сокращении их общего числа и максимальной унификации действующих режимов исчисления и порядка уплаты различных налогов и сборов.

4 Обеспечение стабильности налоговой системы, а также предсказуемости объемов платежей для налогоплательщиков на длительный период.

Вместе с тем необходимо сохранить льготы, связанные с решением задач структурной перестройки экономики и стимулирования инвестиций. Подобные льготы должны иметь временный и направленный характер, причем, что особенно важно, их следует предоставлять участникам экономической деятельности, а не отдельным регионам и территориям.

5 Изменение структуры налогов за счет постепенного отказа от тех из них, которые дополнительно облагают прирост доходов и прибыли, заработной платы, объемов производства, инвестиций, занятости. Это создаст мощные стимулы для модернизации производства, увеличения внешних и внутренних инвестиций.

6 Совершенствование системы налоговых ставок, определяющих сумму налогового изъятия. Это относится в первую очередь к налогу на прибыль. Можно ввести его регрессивные ставки, когда при увеличении суммы налогооблагаемой прибыли ставка понижается. При таком методе компании будут заинтересованы не в уменьшении (сокрытии) налогооблагаемой базы, а в том, чтобы показать ее в полном объеме, так как чем больше сумма полученной прибыли, тем меньше ставка налога. В этом случае бюджетные поступления не сократятся.

7 Отмена налогов, прямо или косвенно связанных с заработной платой.

8 Существенное снижение ставок НДС, акцент на налогах, удерживаемых при выплате доходов, а также замена налога на чистую прибыль налогом на выводимые из предприятия доходы.

9 Установление в качестве базы Пенсионного фонда налога с оборота. Это единственный налог, который увеличивается прямо пропорционально инфляции и росту товарооборота и уплаты которого при легальных операциях нельзя избежать.
10 Переход от налогообложения факторов производства к обложению природных ресурсов и различных форм природной ренты.
11 Отказ от налогообложения малого бизнеса. Подобная мера должна распространяться лишь на настоящие малые предприятия, где: их учредители не только вкладывают деньги, но и работают, участвуют в управлении; среди учредителей нет юридических лиц; число наемных работников либо ограничивается членами семьи, либо составляет не более 5 - 10 чел., а оборот не превышает установленного максимума.
Налоговая система является одним из главных элементов рыночной экономики. Она выступает главным инструментом воздействия государства на развитие хозяйства, определения приоритетов экономического и социального развития. В связи с этим необходимо, чтобы налоговая система России была так же адаптирована к новым общественным отношениям, соответствовала мировому опыту.

Ващук Н. Л.
студентка 3 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель ст. преподаватель Попова Е.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ЧАСТНЫХ НАЛОГОВЫХ ТЕОРИЯХ

Среди частных теорий налогов одной из наиболее ранних является теория соотношения прямого и косвенного налогообложения. В ранние периоды развития европейкой цивилизации установление прямого или косвенного налогообложения зависело от политического развития общества. В городах раннего средневековья, где вследствие более равномерного распределения собственности еще сохранялись демократические устои, налоговые системы строились в основном на прямом налогообложении. Косвенные налоги считались более обременительными и негативно влияющими на положение народа, поскольку они увеличивали стоимость товара. Когда же аристократия набрала силы, чтобы сломить сопротивление народных масс, установился приоритет косвенного налогообложения, причем, как правило, на предметы первой необходимости (например, налог на соль). Таким образом, согласно первой позиции, косвенные аналоги являются вредными, так как они ухудшают положение народа.

Вторая позиция, появившаяся в конце средних веков, напротив, обосновывала необходимость установления косвенного налогообложения. Посредством косвенных налогов предлагалось установить равномерное

налогообложение. Дворянство через различные льготы и откуп не было обременено прямыми налогами. Поэтому сторонники идеи косвенного налогообложения стремились заставить платить привилегированные классы путем установления налога на их расходы. Тем самым косвенные налоги рассматривались в качестве средства по установлению равенства в обложении.

Сторонниками косвенного налогообложения являлись также А. Смит и Д. Рикардо, которые обосновывали его через идею добровольности. Эта идея исходит из утверждения о том, что косвенные налоги менее обременительны, чем прямые, потому что их легко избежать, не покупая налогооблагаемый товар.

Однако в конце XIX в. экономисты, спорившие по этому вопросу, пришли к выводу о необходимости поддержания баланса между прямыми и косвенными налогами, считая, что прямое налогообложение предназначено для уравнительных целей, а косвенное – для эффективного получения поступлений. Некоторые специалисты идею о «разумном сочетании прямых и косвенных налогов» рассматривают даже в качестве одного из принципов налоговой системы.

Теорию единого налога неоднократно брали на вооружение социально-политические реформаторы. Необходимо отметить, что эта теория в большей степени рассматривает социально-политические вопросы, чем налоговые. Идея установления единого налога была популярна в разные времена. В XVIII в. в Англии даже существовала партия, девизом которой был единый налог на строения.

Различные сторонники данной теории представляли единый налог в качестве панацеи от всех бед. Утверждалось, что после установления этого налога бедность будет ликвидирована, повысится заработная плата, перепроизводство будет невозможно, во всех отраслях промышленности произойдет рост производства и т.д.

Единый налог - это единственный, исключительный налог на один определенный объект налогообложения, на один из источников доходов. Поэтому единый налог вводится теоретически более целесообразным, простым и рациональным, чем взимания множества отдельных налогов. В качестве единого объекта налогообложения различными теоретиками предлагалась земля, расходы, недвижимость, доход, капитал и др.

Одним из самых ранних видов единого налога является налог на земельную ренту. Так, физиократы - сторонники сельскохозяйственной системы развития общества - считали, что промышленность не производит чистой прибавки к доходу. Все богатство сосредоточено в земле и проистекает из земли. Поэтому надо установит единый налог на земельную ренту как на единственный источник доходов. Следовательно, платить этот налог должны будут только землевладельцы. В качестве основы для установления этого единого налога предлагалась идея «всеобщности земли». Земля есть дар божий, она должна принадлежать всем. Более того, все богатства происходят от земли. А поскольку в действительности земля принадлежит конкретным людям, то они, как обладатели единственного источника богатства должны платить

единый налог. В XIX в. американский экономист Генри Джордж (англ. George Henry, 1839-1897)выдвинувший идею «единого земельного налога», рассматривал его как средство обеспечения всеобщего достатка и «социального мира».

Рассматривая теорию единого налога, необходимо отметить, что, каким бы ни был объект налогообложения, данная теория не может быть прогрессивной. Признавая положительные моменты единого налога, связанные, в частности, с простотой его исчисления и сбора, теме не менее следует признать, что в чистом виде эта теория достаточно утопична и практически неприменима. Однако в сочетании с другими системами налогообложения она может сыграть положительную роль.

Большое влияние на теоретические аспекты налогообложения оказала и социально-политическая природа налогов. Особенно это проявилось в соотношения теорий пропорционального и прогрессивного налогообложения. Это было вызвано тем, что, поскольку налог всегда есть ущемление и изъятие собственности, любая налоговая система так или иначе объективно отражает соотношение классовых и групповых интересов, социальных сил, а также их расстановку.

Согласно идеи пропорционального налогообложения, налоговые ставки должны быть установлены в едином проценте к доходу налогоплательщика, независимо от его величины. Данное положение всегда находило поддержку среди классов и обосновывалось принципами равенства и справедливости.

В соответствии с прогрессивным обложением налоговые ставки и бремя обложения налогом увеличиваются по мере роста дохода плательщика налогов. Считалось, что с богатого гражданина необходимо взимать больше не только абсолютно, но и относительно. В поддержку прогрессивной теории всегда выступали ведущие сторонники социалистического переустройства общества, а К. Маркс и Ф. Энгельс даже связывали ее с уничтожением частной собственности и построением социализма. Данная теория окончательно сложилась в середине XIX в., но ее элементы встречаются в работах А. Смита, а также в работах французских просветителей Ж.Ж. Руссо и Ж.Б. Сэя. Сторонники налоговой прогрессии так или иначе склонялись к тому, что она более справедлива, так как смягчает неравенство и влияет на перераспределение имущества и доходов.

Одна из основных проблем налогообложения нашла свое отражение в теории переложения налогов, исследование которой началось еще в XVII в. Теория переложения налогов изучает справедливость распределения налогового бремени в зависимости от форм налогообложения, эластичности спроса и предложения. Это проблема до сих пор является одной из наименее разработанных в налогообложении, и это с учетом того, что ее практическое значение огромно. Суть теории переложения заключается в том, что распределение налогового бремени возможно только в процессе обмена, результатом которого является формирование цены. Именно через обменные и распределительные процессы юридический плательщик налога способен

переложить налоговое бремя на иное лицо – носителя налога, который и будет нести всю тяжесть налогообложения.

По словам американских экономистов Аткинсона и Стиглица: «Один из наиболее ценных выводов, сделанных в результате экономического анализа государственных финансов, состоит в том, что человек, на которого формально распространяется действие положения о налогообложении, и человек, платящий этот налог, - совсем не обязательно одно и то же лицо. Определение реальной сферы действия налога или государственной программы - одна из наиболее важных задач теории госсектора».

Основоположником теории переложения считается Джон Локк (англ. John Locke; 1632 - 1704гг.), который, сделав вывод о том, что все налоги в конечном счете падают на собственника земли, предлагал конкретные пути и методы разрешения этой проблемы.

В конце XIX в. профессор Колумбийского университета Эдвин Селигмен (англ. Edwin Robert Anderson Seligman; 1861-1939гг.) в книге «Переложение и падение налогов» (1892) изложил основные положения этой теории и указал две ее разновидности: переложение с продавца на покупателя (как правило, это происходит при косвенном налогообложении) и переложение с покупателя на продавца (косвенные налоги в случаях, когда цена на какой-либо товар слишком велика из-за высоких ставок, например акцизов, что существенно ограничивает спрос на этот товар).

Проблема переложения налогов окончательно не решена до сих пор. По словам современных американских экономистов К. Макконнелла и С. Брю: «Налоги не всегда исходят из тех источников, которые подлежат налогообложению. Некоторые налоги могут быть переложены. По этой причине необходимо точно определить сферу возможного переложения основных видов налогов и выявить конечные пункты, куда налоги перемещаются». По мнению других западных экономистов Р. Масгрейва и Д. Минза, от 30 до 50% налогов, уплачиваемых капиталистами, перекладывается ими на потребителей. Проблема переложения особенно актуальна в настоящий момент и в России, поскольку в структуре розничных цен на товары народного потребления в Москве, например, доля всех налогов, сборов и страховых взносов составляет 31%.

Таким образом, для точного определения тенденций переложения каждого налогового платежа необходимо учитывать природу налога, а также все экономические и политические условия его взимания.

До настоящего времени еще не существует идеальных налоговых систем. Во всех странах ведутся теоретические поиски научного обоснования налоговой политики и практические изыскания в отношении эффективной и справедливой методики налогообложения. Этим целям служит в первую очередь знание налоговых теорий.

Дозорова Н.Н.
студентка 2 курса
Ярославского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель к.ю.н., Старостина Г.Е.

ПОРЯДОК ВЫПЛАТЫ ПЕНСИЙ И ПОСОБИЙ

На основании Федерального закона № 173 от 17.12.2001 «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» Пенсионный фонд организует выплату и доставку пенсий, материальной помощи, средств на погребение умерших пенсионеров, не работавших на день смерти.

Пенсионный фонд так же производит удержания из пенсий в случаях, установленных законодательством (удержания по исполнительным листам алиментов, удержания по другим исполнительным документам (кроме алиментов), удержания по решениям комиссии по назначению пенсий в погашение излишне выплаченных сумм пенсий вследствие злоупотреблений со стороны пенсионеров, неправильного применения законодательства о пенсиях и пособиях, счетных ошибок).

Пособие на погребение умершего пенсионера выплачивается через почтовые отделения по месту жительства пенсионера разовым поручением на погребение, выдаваемом на руки получателю, в день подачи заявления о выплате пособия.

Комиссия по вопросам финансирования расходов на основании полученных заявок от исполнительных органов государственной власти принимает решение о выделении средств на финансирование адресной социальной помощи с учетом количества пенсионеров, проживающих на территории соответствующего субъекта РФ. На основании этого решения постановлениями ПФ РФ утверждаются лимиты и плановые показатели расходов на оказание помощи, а также осуществляется их финансирование.

Выплата пенсии, включая организацию доставки - ежемесячное перечисление территориальным органом Пенсионного фонда Российской Федерации начисленных к доставке сумм пенсии на счет организации, осуществляющей доставку пенсии.

Выплата начисленных сумм пенсии производится за текущий календарный месяц территориальным органом Пенсионного фонда РФ по месту нахождения пенсионного дела на основании заявления пенсионера.

Несовершеннолетним в возрасте до 14 лет и лицам, признанным в установленном порядке недееспособными, пенсия выплачивается их опекунам.

В том случае если в соответствии с законодательством Российской Федерации установлена плата за стационарное обслуживание граждан пожилого возраста и инвалидов в государственных или муниципальных стационарных учреждениях социального обслуживания, то пенсия по заявлению пенсионера полностью или в определенной им части (75% пенсии) направляется территориальным органом Пенсионного фонда в государственное или муниципальное стационарное учреждение социального обслуживания, где

проживает пенсионер, в счет установленной платы за стационарное обслуживание граждан.

Часть пенсии на счет учреждения перечисляется территориальным органом ПФ платежным поручением через банк одновременно с выплатой причитающейся пенсионеру пенсии.

Недееспособным лицам, находящимся в стационарных учреждениях выплата пенсии производится путем перечисления сумм на счет учреждения, открытый в банке для хранения депозитных сумм. Эти суммы используются на личные нужды пенсионеров в соответствии с решением комиссии, которая создается руководителем учреждения из представителей администрации и бухгалтерии**.**

Доставка пенсии производится территориальным органом Пенсионного фонда, организациями федеральной почтовой связи, кредитными и иными организациями, с которыми Пенсионным фондом заключены соответствующие договоры.

Оплата доставки пенсии осуществляется Пенсионным фондом Российской Федерации в пределах средств, предусмотренных бюджетом Пенсионного фонда Российской Федерации на оплату услуг по доставке пенсий, за счет источников, из которых финансируется соответствующая трудовая пенсия.

Территориальный орган ПФ организует доставку пенсии через организации федеральной почтовой связи или кредитной организации на основании письменного заявления пенсионера.

Передать пенсионные суммы пенсионеру доставляющие организации могут имеющимися для этого у них способами: путем вручения пенсии в кассе доставляющей организации, путем вручения пенсии на дому, путем зачисления пенсии на счет пенсионера в кредитной организации.

Доставочные документы представляются ПФ в организацию почтовой связи не позднее чем за три дня до наступления даты доставки пенсии, установленной по графику.

Факт получения пенсии пенсионером удостоверяется в доставочном документе подписями пенсионера (доверенного лица) и работника, производившего доставку пенсии, и подтверждается отчетными данными организации федеральной почтовой связи.

Доставка пенсии за текущий месяц на счет производится кредитной организацией в день поступления средств от ПФ, но не позднее следующего операционного дня после получения соответствующего платежного документа.

Каждый месяц составляется акт сверки расчетов по выплате пенсий и пособий текущего года между управлением ПФ и Почтамтом, который подписывается начальником ГУ УПФР и начальником узла почтовой связи.

Таким образом:

1. Пенсионная система – сложнейший механизм, любой сбой в котором мгновенно отражается на социальной, политической, а значит и на экономической обстановке в стране. С другой стороны, любые экономические, социальные и политические изменения так же оказывают

влияние на пенсионную систему. Учитывая то, что уровень пенсионного обеспечения в значительной мере порождает образ жизни пожилых людей, их участие в экономической деятельности, необходимо осознавать ответственность за принимаемые решение и максимально учитывать все последствия преобразований в этой сфере;

2. Определен новый порядок формирования и расходования средств пенсионного страхования. Главной особенностью являются три составляющие трудовых пенсий (базовая, страховая, накопительная части пенсии);

3. Модифицированный порядок назначение пенсии даёт явные преимущества над старой моделью начисления пенсии. Сегодня заработная плата учитывается в полном объеме и на протяжении всего трудового стажа, тогда как в старой – заработная плата свыше 2000 рублей при назначении не учитывалась и направлялась на перераспределение – в пользу тех, кто получал меньше. Новая пенсионная модель в значительно большей мере является страховой моделью, в которой размер пенсий зависит от заработной платы.

4. Концепция многозвенной пенсии направлена на достижение трёх целей пенсионного обеспечения:

- борьба с бедностью;
- компенсация утраченного заработка;
- обеспечение материальной достаточности.

В любом социально ориентированном государстве, забота о незащищенных слоях населения является неотъемлемым элементом государственной политики. О здоровье государства судят по возможности его обеспечить достойный прожиточный уровень гражданам, отдавшим государству все силы в надежде обеспечения достойной старости.

Краснова А.В.
студентка 3 курса
ГБОУ СПО «Курганский государственный колледж».
Научный руководитель преподаватель Силиверстова В.С.

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В последнее время в рамках реализации курса по активизации социально-экономического развития страны многие специалисты повышенное внимание уделяют мерам по стимулированию малого предпринимательства. Так, Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007г. №209-ФЗ определяет основные цели и принципы государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в стране.

Одной из важных задач, стоящих перед экономикой России, является укрепление и развитие среднего и малого бизнеса, а также стимулирование

данных процессов. На реализацию поставленной задачи было направлено введение в налоговую систему Российской Федерации специальных налоговых режимов, предусматривающих особый порядок их налогообложения. Целью выработки и реализации концепции единого налога, взимаемого по специальным налоговым режимам, было создание наиболее благоприятных условий для деятельности хозяйствующих субъектов – организаций и индивидуальных предпринимателей.

Введение налоговых режимов для субъектов малого предпринимательства преследует цель устранения налоговой дискриминации, которая проявляется в основных проблемах налогообложения предпринимательской деятельности.

Однако на практике реальная возможность выбора специальных налоговых режимов для малых предприятий незначительна. Существуют определенные ограничения, дающие право применения УСН, а переход на ЕНВД и вообще является обязательным, а не добровольным.

Введенные ограничения, связанные с переходом на упрощенную систему, создают предпосылки для неуплаты налогов, заставляя малые предприятия искать пути нелегальной минимизации налогов, порой незаконные. Представляется целесообразным на законодательном уровне решить проблемные вопросы, связанные:

- с четким определением критерия численности категории «субъект малого предпринимательства»;
- пересмотреть размер ограничений дохода налогоплательщика, дающего право ему перехода на УСН и ограничивающие ее применение;
- дать возможность списания на расходы налогоплательщика затрат по инвестициям в основной капитал (полностью, а не в течение определенного периода);
- применение механизма ускоренной амортизации.

Сложности появляются у налогоплательщиков при применении упрощенной системы налогообложения, когда некоторые виды деятельности подпадают под систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности. Здесь также возникает проблема пропорционального распределения доходов и расходов налогоплательщика по двум режимам. Кроме того, отсутствует порядок ведения раздельного учета физических показателей базовой доходности. Возникают следующие проблемы: как делить численность административно-управленческого персонала, обслуживающего на предприятии несколько видов деятельности, одной из которых является оказание бытовых услуг, как разделить площадь торгового зала, в котором одновременно осуществляется оптовая и розничная торговля.

В системе налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности проблемой является использование в качестве физического показателя численности работников. Желание минимизировать налоговую нагрузку предпринимателями приводит к дополнительному сокращению численности рабочих, способствует созданию серых схем, по которым заработная плата уплачивается из "черных касс", не

всех работающих официально оформляют, нарушая тем самым не только налоговое, но и трудовое законодательство.

Для налогоплательщиков единого налога, взимаемого по специальным налоговым режимам, законодательством предусматриваются ряд ограничений, и с увеличением размера порогового ограничения налогоплательщик должен перейти на общий режим налогообложения, который предусматривает намного более высокий уровень налоговой нагрузки. В итоге налогоплательщики оказываются в неравных по сравнению с субъектами специальных режимов налогообложения условиях.

Серьезным недостатком является то, что при равных ставках налогообложения, при отсутствии каких-либо специальных льгот, налоговая нагрузка на малое предприятие будет больше, поскольку, как показывает практика, возможности использования разрешенных для налогового вычета расходов у малых предприятий меньше.

В настоящее время существует обязательность применения единого налога на вмененный доход для плательщиков, значительно различающихся по своим размерам (размерам своей деятельности), что приводит к нарушению принципов справедливости налогообложения. Вмененный доход, рассчитанный по простым формулам на основе выбранных натуральных показателей, может значительно отличаться от дохода, реально получаемого хозяйствующими субъектами различных размеров. Так, относительно большие предприятия, реализующие экономию от масштабов производства, в такой ситуации имеют низкие эффективные ставки обложения, а действительно малые предприятия испытывают непомерную налоговую нагрузку.

Самой главной проблемой в практике применения специальных налоговых режимов является использование заложенных в законодательстве возможностей искусственного расчленения крупного бизнеса на мелкие предприятия, которые по параметрам своей деятельности отвечают требованиям специальных налоговых режимов, с целью занижения налоговых платежей.

Многие авторы решение перечисленных проблем видят в проведении следующих мероприятий.

Решением проблемы ведения двух видов учета может стать переход на ведение учета доходов и расходов для целей исчисления налоговой базы по единому налогу в специальной книге учета доходов и расходов. Именно тогда применение одновременно двух специальных налоговых режимов не создаст сложностей у налогоплательщика. Для налогоплательщиков, применяющих разные системы налогообложения, необходимо установить дополнительно учет тех показателей, которые непосредственно влияют на исчисление единого налога.

В системе налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности необходимо более дифференцированно определять базовую доходность по видам бытовых услуг, разбив их на более мелкие подгруппы, такие как ремонт и пошив одежды, ремонт обуви и т.д., а к физическому показателю следует относить не количество работников, а среднее

количество осуществляемых услуг. Такой подход послужит снижению "теневых оборотов", повышению качества выполняемых услуг, и, самое главное, налогоплательщикам не надо будет скрывать количества нанимаемых работников.

Для решения проблемы перехода налогоплательщика на общий режим налогообложения в связи с увеличением размера порогового ограничения могла бы стать отмена обязанности налогоплательщика осуществлять пересчет налогов в общем режиме при превышении им один раз критериев применения специальных налоговых режимов. Такая возможность должна быть предоставлена налогоплательщику, если он сам обнаружил такое нарушение, своевременно оповестил налоговый орган и самостоятельно оперативно устранил это нарушение. Действенным механизмом был бы пересчет налога по принципам, аналогичным общепринятой системе налогообложения, а не полный переход на общепринятую систему. Ограничением для дальнейших злоупотреблений могло бы стать лишение возможности применения специальных режимов налогообложения, в случае неоднократного превышения установленных НК РФ пределов.

Целесообразно дополнить вышеперечисленные мероприятия по оптимизации налогообложения малого предпринимательства единым налогом на вмененный доход, следующими:

- ввести его в разряд местных налогов и сборов;
- дать право местным органам самоуправления установления размера базовой доходности исходя из реально получаемого дохода, и в первую очередь для таких видов как торговля, транспортные услуги, общественное питание;
- рассмотреть вопрос о добровольности перехода на уплату ЕНВД;

В условиях финансового кризиса для снижения фискальной нагрузки на малый бизнес, создания дополнительной мотивации для его развития на X Съезде партии «Единая Россия» было озвучено предложение дать регионам право снижать ставку по УСН на 10 процентных пунктов – до 5 процентов. Дифференцируя ее в зависимости от вида бизнеса и других объективных показателей.

Обобщая вышесказанное, хотелось бы отметить, что в результате введения гл. 26.2 "Упрощенная система налогообложения" и 26.3 "Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности" НК РФ была значительно снижена налоговая нагрузка на субъекты предпринимательства, применяющих иную систему налогообложения. Вследствие устранения недостатков ранее существовавших режимов возросло количество налогоплательщиков, избравших специальные режимы налогообложения. Однако, остается еще довольно большое количество неплательщиков, которые не зарегистрированы и осуществляют предпринимательскую деятельность, не уплачивая налогов. Количество плательщиков можно было бы расширить при условии уточнения соответствующих норм применения специальных режимов в НК РФ. Решение данных проблем и выведение из "тени" налогоплательщиков позволит значительно увеличить доходы бюджетной системы Российской Федерации.

Использованные источники:
1. *Малис*, Н. И. Налоговый аспект государственной поддержки малого бизнеса / Н. И.Малис // Финансы. 2009. №6. С.41-45
2. *Шацило*, Г. В. Проблемы исчисления единого налога по специальным налоговым режимам и пути их решения / Г. В. Шацило // Бухгалтер и закон. 2007. №8
3. *Дементова*, Т. А. Проблемы налогообложения малого бизнеса / Т. А. Дементова // Финансы. 2010. №7. С.76-77
4. См.: Выступление В.В. Путина на открытии X Съезда партии "Единая Россия": полный официальный текст // Режим доступа: http: //www.edinros.ru/er/text.shtl|232467|100024

Краснова А.В.
студентка 3 курса
ГБОУ СПО «Курганский государственный колледж»
Научный руководитель преподаватель Силиверстова В.С.

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ВЕДЕНИЯ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Преобразование государственных (муниципальных) учреждений в соответствии с требованиями Федерального закона № 83-ФЗ в казенные, бюджетные и автономные, помимо целого ряда сложностей, связанных с переводом системы их бухгалтерского учета на новый план счетов, выявило определенные проблемы в организации их налогообложения, приносящей доход деятельности. Основные причины возникновения трудностей таковы:

-единый план счетов бухгалтерского учета для государственных (муниципальных) учреждений, утвержденный Приказом Минфина РФ от 01.12.2010 № 157н, а также разработанный на его основе План счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений были изданы Минфином достаточно поздно, что не позволило учреждениям и обслуживающим их организациям своевременно изучить новые требования к организации бухгалтерского учета;

- разработчики компьютерных бухгалтерских программ, применяемых государственными (муниципальными) учреждениями, не успели своевременно создать их новые релизы, учитывающие коренные изменения в организации бухгалтерского учета учреждений. Поэтому несмотря на требование о переходе с 01.01.2011 на новые планы счетов значительное количество учреждений продолжают вести бухгалтерский учет на основе прежних;

- имеет место определенная неготовность бюджетной системы страны к осуществлению коренных преобразований организационно-правовых форм государственных (муниципальных) учреждений и системы их финансового обеспечения, что выразилось в задержках проведения мероприятий по внесению изменений в учредительные документы учреждений, формированию и доведению до них учредителями государственных заданий, перевода их финансового обеспечения (в части бюджетных и автономных учреждений) с

прямого бюджетного финансирования на предоставление бюджетных субсидий и т. д. В результате процесс перевода системы финансового обеспечения учреждений на бюджетные субсидии был преобразован в так называемый «переходный период реформирования», который в настоящее время продлен до 01.07.2012;

- и наконец, требования налогового законодательства были скорректированы в соответствии с изменениями правового статуса, системы финансового обеспечения и бухгалтерского учета государственных (муниципальных) учреждений уже с 01.01.2011 и не учитывали особенностей налогообложения их приносящей доход деятельности в переходный период (выпущенные на указанный период распорядительные документы Минфина, как правило, касаются только разъяснения особенностей организации бухгалтерского учета учреждений и не могут быть применены для решения проблем их налогообложения).

В результате государственные (муниципальные) учреждения в 2011 году столкнулись с целым рядом проблем в бухгалтерском учете и налогообложении своей финансово-хозяйственной деятельности, что привело к возникновению значительных налоговых рисков.

В силу Федерального закона № 83-ФЗ с 01.01.2011 перестала действовать ст. 321.1 НК РФ, регулирующая особенности налогообложения прибыли бюджетных учреждений.

Логика прекращения действия данной статьи состояла в том, что в соответствии с требованиями Федерального закона № 83-ФЗ созданные на базе государственных (муниципальных) учреждений бюджетные учреждения с 01.01.2011 утратили правовой статус получателей бюджетных средств, поэтому бюджетные субсидии, получаемые ими взамен прямого бюджетного финансирования, являются их доходами, которые согласно новой редакции пп. 14 п. 1 ст. 251 НК РФ признаны целевыми поступлениями, не подлежащими обложению налогом на прибыль. Кроме того, лишенные статуса получателей бюджетных средств бюджетные учреждения на основании требований Федерального закона № 83-ФЗ приобрели самостоятельность в организации своей системы налогового учета, поэтому необходимость жесткого регламентирования отдельной нормой НК РФ порядка формирования их налоговой базы по завершении процедур реорганизации отпала.

Казенные же учреждения согласно требованиям Федерального закона № 83-ФЗ должны были потерять право распоряжаться поступлениями от осуществления ими приносящей доход деятельности, а всю выручку, полученную в рамках этой деятельности, после уплаты установленных налогов и сборов перечислять в доход соответствующего бюджета. Поэтому согласно введенному в п. 1 ст. 251 НК РФ с 01.01.2011 п. 33.1 выручка казенных учреждений в рамках осуществления ими приносящей доход деятельности также не признавалась их доходом в целях налогообложения прибыли.

В связи с тем, что переходный период реформирования системы финансового обеспечения и бухгалтерского учета государственных (муниципальных) учреждений затягивается до 01.07.2012, возникает необходимость

регулирования их системы налогообложения в указанное время. Для решения этой задачи был принят Федеральный закон от 18.07.2011 № 239-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения автономных учреждений», который внес в НК РФ изменения, регламентирующие новый порядок налогообложения государственных (муниципальных) учреждений, в частности:

- от обложения налогом на прибыль освобождены доходы бюджетных учреждений, доведенные до них в установленном порядке до 01.07.2012, в виде лимитов бюджетных обязательств (бюджетных ассигнований), то есть до момента перехода на финансовое обеспечение в форме бюджетных субсидий
- установлены особенности ведения налогового учета государственными (муниципальными) учреждениями на переходный период (ст. 331.1 НК РФ), которые в основном восстановили требования п. 3 исключенной из НК РФ с 01.01.2011 ст. 321.1 НК РФ.

Вместе с тем замена в НК РФ на переходный период ст. 321.1 на ст. 331.1 не решила целый ряд проблем налогообложения прибыли государственных (муниципальных) учреждений.

Так, в связи с тем что требования ранее действовавшей ст. 321.1 НК РФ реализованы во веденной в НК РФ с 01.01.2011 ст. 331.1 лишь частично, пп. 2 п. 4 ст. 321.1 НК РФ, позволяющий учреждениям принимать для целей налогообложения прибыли расходы на ремонт основных средств, эксплуатация которых связана с ведением деятельности и которые приобретены (созданы) за счет бюджетных средств, если финансовое обеспечение данных расходов не предусмотрено выделенными учреждению бюджетными ассигнованиями, в 2011 году не действует, что не позволяет учреждениям в течение переходного периода ремонтировать «бюджетные» основные средства за счет поступлений от приносящей доход деятельности с уменьшением на эти расходы облагаемой базы по налогу на прибыль.

Порядок начисления учреждениями НДС в рамках приносящей доход деятельности в переходный период практически не изменился.

Единственным моментом является исключение в соответствии с изменениями из объекта обложения НДС работ и услуг бюджетных учреждений, выполняемых (оказываемых) в рамках государственного (муниципального) задания за счет бюджетных субсидий.

Данная новация касается не столько переходного периода реформирования государственных (муниципальных) учреждений, сколько их деятельности после его завершения (то есть после окончательного перехода на финансовое обеспечение в форме бюджетных субсидий), и вызвана тем обстоятельством, что услуги учреждений, оказываемые в рамках государственного (муниципального) задания, по сути, являются реализацией (хотя и оплачиваемой из соответствующих бюджетов). Обложение же сумм такой реализации НДС приведет к необходимости соответствующего увеличения расходов бюджетов на выделение бюджетных субсидий на фоне непропорционального роста доходов бюджета от увеличения поступлений от уплаты в него НДС.

В отличие от НДС и налога на прибыль налог на имущество организаций не является федеральным. Поэтому изменение порядка его взимания в связи с особенностями деятельности государственных (муниципальных) учреждений в переходный период является функцией региональных органов исполнительной власти.

Подводя итог вышеизложенному, можно отметить, что перечисленные выше проблемы налогообложения финансово-хозяйственной деятельности государственных (муниципальных) учреждений в переходный период однозначно требуют нормативного регулирования процедур их решения Минфином и региональной исполнительной властью.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс РФ. Ч I и II.
2. Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 8 августа 2001 года N 129-ФЗ.
3. Бухгалтерский учёт в бюджетных организациях. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2006.
4. Бухгалтерский учёт: Конспект лекций /изд. 4-е, перераб. И дополн./ Составитель В.И.Руденко. – Ростов н/Д: Феникс, 2007.
5. Волков О.И., Скляренко В.К. Экономика предприятия: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2007.
6. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, практика и методология. – Москва, Финпресс, 2008.
7. Ефремова О.В. Финансовый анализ. – Москва, издательство «Бухгалтерский учет», 2004.
8. Ковалев В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – Москва, Финансы и статистика, 2004.
9. Ковалев В.В., Петров В.В. Как читать баланс. – Москва, Финансы и статистика, 2009.
10. Комментарий к Налоговому Кодексу Российской Федерации части первой, части второй (постатейный) с практическими комментариями и разъяснениями налоговых органов/ Автор-составитель В.В. Токмаков./ Изд. 8-е, перераб. и доп.- М.: Книжный мир, 2010.

Кузнецов А.С.
студент 1 курса
Ярославского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
Научный руководитель к.ф.н., доцент Бугай А.И.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ

Конституционные права и свободы человека и гражданина являются универсальными и взаимосвязанными. Каждый человек может пользоваться не только гражданскими и политическими, но и социально-экономическими правами. Согласно Всеобщей декларации прав человека, идеал свободной личности, независимой от страха и нужды, осуществим только в том случае, если государством будут созданы такие политические и социально-экономические условия, при которых каждый сможет пользоваться всеми своими правами.

Правовое социальное государство должно охранять труд и здоровье людей, гарантировать минимальный размер оплаты труда и обеспечить право каждого на достойный уровень жизни, обеспечить государственную поддержку семьи, материнства, отцовства и детства, установить государственные пенсии, пособия и иные конституционные гарантии социальной защиты, обеспечивающие, по меньшей мере, минимальный прожиточный уровень жизни [1].

На достижение этих целей и направлено, в частности, пенсионная реформа в Российской Федерации. С ней связаны надежды, что каждому действительно будет гарантировано "социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом" (ч. 1 ст. 39 Конституции РФ).

С этой целью в Правительстве РФ рассматриваются реальные шаги в направлении реформирования льготных (досрочных) пенсий путем постепенного перевода их в профессиональные пенсионные системы, действующие на основе накопительных принципов. На первом этапе предусматривается проведение сертификации рабочих мест с особыми и вредными условиями труда, с тем, чтобы сократить число рабочих мест, необоснованно отнесенных к категории, дающей право на досрочный выход на пенсию. Наряду с этим предлагается комплекс мер, обеспечивающих постепенное перенесение компенсации частичной потери трудоспособности на работодателей, не обеспечивающих улучшения условий труда на своих предприятиях.

Предполагается, что работодатель будет уплачивать за каждое лицо, работающее во вредных условиях труда, дополнительный тариф, дифференцированный с учетом продолжительности льготного пенсионного периода. Для регионов с особыми климатическими условиями (районы Крайнего Севера и приравненные к нему территории) дополнительный тариф страховых взносов должен быть распространен на весь фонд оплаты труда. Важно подчеркнуть, что суммарный уровень взносов не должен превышать величину, сложившуюся до проведения реформы.

Ряд предложений направлено на повышение эффективности системы управления пенсионным обеспечением. В частности, предполагается осуществить централизацию функций учета обязательной страховой пенсионной системы, обязательной накопительной пенсионной системы и профессиональных пенсионных систем (в переходный период) в рамках ПФР. Кроме того, необходимо более четко определить правовой статус ПФР, который позволил бы ему более эффективно выполнять функции страхования, сбора страховых взносов, назначения и выплаты пенсий. Кроме того предполагается определить пенсионные модели, институциональные механизмы социальных гарантий и ответственности за обеспечение прав будущих пенсионеров; финансовые механизмы пенсионной системы не "привязаны" к системам заработной платы, налогообложения и прогнозным оценкам развития экономики и рынка труда. Не находит решения и такой ключевой вопрос, как выявление источников ресурсов для перехода в

координаты новой пенсионной системы. Не решены многие собственно программные задачи. Не охарактеризованы пенсионные технологии: простого их перечисления, указания на формы индивидуальных и условно-накопительных счетов, профессиональных пенсионных систем недостаточно, требуются обоснования конкретных выбираемых пенсионных схем, режимов страхования и перестрахования, статуса страховых организаций. Не нашли своего места в накопительной системе пенсии по инвалидности и при потере кормильца, не учтены специфика и место самодеятельного на селения (фермеров, представителей "свободных профессий"). Требуют тщательного прописывания механизмы разделения политических и финансовых рисков между различными пенсионными системами (накопительными и распределительными) [6].

Не решена и проблема возможного влияния на уровень пенсионного обеспечения общественно полезных перерывов в трудовой деятельности. Вместе с тем расчеты специалистов показывают, что влияние таких перерывов существенным образом может сказаться на размере пенсий, если не предусмотреть соответствующие амортизаторы.

Так, рождение ребенка и уход за ним в течение трех лет снижает пенсионное накопление матери на 7-11% по сравнению с женщиной, не имеющей ребенка. Два ребенка и два отпуска "съедают" 14-21% накоплений, а три - 21-30%. Нынешнее состояние пенсионной системы России требует реформирования пенсионной системы, которое заключается в необходимости создания институтов пенсионного обеспечения, призванных покончить с унижающей человеческое достоинство нищетой и удовлетворяющих общество, как по размерам пенсий, так и по механизмам их финансового обеспечения. Утверждение новой пенсионной системы призвано не только, повысить уровень социальной защищенности населения, но и восстановить уважение и доверие к государственным структурам власти, укрепить социальное согласие в обществе.

Новая пенсионная система должна более полно учитывать изменившиеся экономические и социальные условия, в которых ныне оказалось работающее население: разнообразие форм собственности и трудовой деятельности; различную природу социальных и профессиональных рисков, которые предстоит минимизировать и компенсировать; значительную дифференциацию регионов по величине реальной заработной платы, уровню цен на потребительские товары, по природно-климатическим условиям проживания и продолжительности периодов дожития пенсионеров.

Надежная и эффективная пенсионная система, адекватная российским экономическим, правовым и социальным реальностям, может быть создана только на основе многоукладной модели со смешанным финансированием, органично сочетающей элементы перераспределительной (воплощающей солидарный принцип) и накопительной (принцип личной ответственности) систем социального и личного страхования [7].

Реформа пенсионного обеспечения требует социального согласия, что, как представляется, может быть подкреплено долгосрочным (25-30 лет)

общественным договором о неизменности принципов, критериев и правил пенсионного обеспечения.

Президентом России Дмитрием Медведевым подписаны законы, направленные на совершенствование пенсионной системы, в т.ч. ФЗ "О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ и фонды обязательного медицинского страхования" и "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования".

Первый закон предусматривает отмену единого социального налога (ЕСН) и переход на страховые взносы во все три внебюджетных фонда. Для определенных категорий работодателей переход будет происходить постепенно, до 2015 года. Это: сельхозтоваропроизводители, плательщики единого сельскохозяйственного налога, резиденты технико-внедренческих особых экономических зон, инвалиды, если они работают у обычного работодателя, либо предприятия, фонд 16%, а в 2013-2014 годах - 21 %, с 2015 перейдут на 34%; в Фонд социального страхования в 2011-2012 году - 1,9%, в 2013-2014 - 2,4, и, принадлежащие обществам инвалидов. В 2011-2012 годах они будут уплачивать в Пенсионный фонд соответственно 2,9% с 2015 года; в фонды обязательного медицинского страхования в 2011-2012 - 2,3%, в 2013-2014 - 3,7% и 5,1 % - с 2015 года. Пенсионному фонду Российской Федерации передаются функции администрирования страховых взносов в системы обязательного пенсионного страхования и обязательного медицинского страхования.

Принятые законопроекты также устанавливают ряд изменений, которые позволят существенно повысить размеры пенсий в России. Так с 1 января 2010 года введен фиксированный базовый размер пенсии, который включается в состав страховой части трудовой пенсии, и будет индексироваться в составе страховой части с учетом роста доходов Пенсионного фонда в расчете на каждого пенсионера. Для обеспечения каждому пенсионеру пенсии на уровне не ниже прожиточного минимума пенсионера в регионе будут установлены федеральные или региональные социальные доплаты всем неработающим пенсионерам. Пенсии по инвалидности будут назначаться по группам инвалидности, которые до этого применялись, а не по степеням ограничения способности к трудовой деятельности.

Использованные источники:

1. Севастьянова В.Б. Проблемы и перспективы законодательства по пенсионной реформе в России. // Юрист. - 2006. - №6. - с.49-52.

2. Федеральный закон № 167-ФЗ от 15.12.2001г. «Об обязательном пенсионном страховании в РФ», // Собрание законодательства РФ, 17.12.2001, № 51, ст. 4832,

Парламентская газета, № 238-239, 20.12.2001, Российская газета, № 247, 20.12.2001.в ред. от 28.12.2004 № 183 – ФЗ, от 28.12.2004 № 183-ФЗ, от 04.11.2005 № 137-ФЗ, от 02.02.2006 № 19-ФЗ, с изм., внесенными определениями Конституционного Суда РФ от 24.05.2005 № 223-О, от 11.05.2006 № 187-О, // Российская газета, № 170, 04.08.2006, Собрание законодательства РФ, 07.08.2006, № 32, ст. 3585.

3. Накопительные механизмы пенсионного обеспечения. // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2007. - №15. – с. 31.

4. Роик В. Пенсионная реформа: результаты и перспектива. // Пенсионные фонды и инвестиции. – 2006. - № 2. – с.23-26.

5. От уравниловки к смешанной системе. // Профессиональные и льготные пенсии. - 2006. - № 11. – с. 2.

6. Пенсионная реформа: Противоречия нового этапа. // Социальная защита. – 2006. - № 7. – с. 7.

7. Пенсионная реформа в России: причины, содержание, перспективы: Учебник / Под ред. Дмитриева М.Э. - Спб.: Норма. - 2005. - с. 256.

Лопина Г.В.
студентка 3-го курса
Оренбургского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель к.э.н., доцент Черкасова Г.В.

СОЦИАЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ И ГАРАНТИИ ЛИЦАМ В СВЯЗИ С ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ТРАВМАТИЗМОМ В 2012 ГОДУ

Производственный процесс любой технологической сложности, организованный в отрасли промышленности, сфере услуг, реализации продукции связан с риском для жизни и здоровья работников. Производственный травматизм - это совокупность несчастных случаев на производстве (предприятии). Различают несколько причин производственного травматизма:

1. Технические, возникающие вследствие конструкторских недостатков, неисправностей машин, механизмов, несовершенства технологического процесса, недостаточной механизации и автоматизации тяжёлых и вредных работ.

2. Санитарно - гигиенические, связанные с нарушением требований санитарных норм, отсутствием санитарно-бытовых помещений и устройств, недостатками в организации рабочего места и др.

3. Организационные, связанные с нарушением правил эксплуатации транспорта и оборудования, плохой организацией погрузочно-разгрузочных работ, нарушением режима труда и отдыха, нарушением правил техники безопасности, несвоевременным инструктажем, отсутствием предупредительных надписей и др.

4. Психофизиологические, связанные с нарушением работниками трудовой дисциплины, опьянением на рабочем месте, умышленным самотравмированием, переутомлением, плохим здоровьем и др. [5]

В соответствии со ст. 163 ТК РФ работодатель обязан обеспечить нормальные условия, соответствующие требованиям охраны труда и безопасности производства для выполнения работниками своих обязанностей [1]. Обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний является видом социального страхования, которое предусматривает: - обеспечение социальной защиты застрахованных и экономической заинтересованности субъектов страхования в снижении профессионального риска; - возмещение вреда, причиненного жизни и здоровью застрахованного при исполнении им обязанностей по трудовому договору и в иных установленных законом случаях, путем предоставления застрахованному в полном объеме всех необходимых видов обеспечения по страхованию, в том числе оплату расходов на медицинскую, социальную и профессиональную реабилитацию; - обеспечение предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний.

Финансовую базу для социальных выплат работнику при наступлении несчастного случая на производстве составляют страховые взносы, которые работодатели ежемесячно перечисляют в региональное отделение Фонда социального страхования (ФСС). Страховые взносы не являются налогом, потому что они возвращаются работникам в виде социальных гарантий. Виды обеспечения по страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний предусмотрены ст. 8 Закона [2]. Обеспечение по страхованию осуществляется: 1. в виде пособия по временной нетрудоспособности, назначаемого в связи со страховым случаем и выплачиваемого за счет средств на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний; 2. в виде страховых выплат: - единовременной страховой выплаты застрахованному либо лицам, имеющим право на получение выплаты в случае его смерти; - ежемесячных страховых выплат застрахованному либо лицам, имеющим право на получение выплат в случае его смерти; 3. в виде оплаты дополнительных расходов, связанных с медицинской, социальной и профессиональной реабилитацией застрахованного. Также предусматривается возмещение причинителем вреда застрахованному утраченного заработка в части оплаты труда по гражданско-правовому договору, в соответствии с которым не предусмотрена обязанность уплаты работодателем страховых взносов страховщику, а также в части выплаты авторского гонорара, на который не начислены страховые взносы, возмещения морального вреда [2].

Пособие по временной нетрудоспособности в связи с несчастным случаем на производстве или профессиональным заболеванием выплачивается за весь период временной нетрудоспособности застрахованного до его выздоровления или установления стойкой утраты профессиональной трудоспособности в размере 100 процентов его среднего заработка, исчисленного в соответствии с законодательством РФ о пособиях по временной нетрудоспособности. Единовременные страховые выплаты выплачиваются застрахованным не позднее одного календарного месяца со дня назначения выплат, а в случае

смерти застрахованного - лицам, имеющим право на их получение, в двухдневный срок со дня представления страхователем страховщику всех документов, необходимых для назначения таких выплат. Ежемесячные страховые выплаты выплачиваются застрахованным в течение всего периода стойкой утраты им профессиональной трудоспособности, а в случае смерти застрахованного лицам, имеющим право на их получение, в установленные периоды. Размер единовременной страховой выплаты определяется в соответствии со степенью утраты застрахованным профессиональной трудоспособности исходя из максимальной суммы, установленной федеральным законом о бюджете Фонда социального страхования РФ на очередной финансовый год [3]. В случае смерти застрахованного, единовременная страховая выплата устанавливается в размере, равном максимальной сумме. В местностях, где установлены районные коэффициенты, процентные надбавки к заработной плате, размер единовременной страховой выплаты определяется с учетом этих коэффициентов и надбавок. С 1 января 2012 г. размеры максимальных страховых выплат увеличены и составили: единовременная страховая выплата - 72701,2 руб.; ежемесячная страховая выплата - 55900,0 руб. [3]

Порядок финансирования предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний работников ежегодно устанавливается Правительством Российской Федерации. Приказом Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 10.02.2012 № 113н утверждены «Правила финансового обеспечения в 2012 году предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний работников и санаторно-курортного лечения работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными производственными факторами», в соответствии с которым финансовое обеспечение предупредительных мер осуществляется страхователем за счет сумм страховых взносов, подлежащих перечислению в страхователем в ФСС в текущем календарном году. Объем средств, направляемых страхователем на финансовое обеспечение предупредительных мер, не может превышать 20 % сумм страховых взносов, начисленных им за предшествующий календарный год, за вычетом расходов на выплату обеспечения по указанному виду страхования, произведенных страхователем в предшествующем календарном году. Финансовому обеспечению в 2012 году за счет сумм страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний подлежат расходы страхователя на: а) проведение аттестации рабочих мест по условиям труда; б) реализацию мероприятий по приведению уровней запыленности и загазованности воздуха, уровней шума и вибрации и уровней излучений на рабочих местах в соответствие с государственными нормативными требованиями охраны труда; в) обучение по охране труда установленных категорий работников; г) приобретение работникам, занятым на работах с вредными и (или) опасными условиями труда, а также на работах, выполняемых в особых температурных условиях или связанных с

загрязнением, специальной одежды, специальной обуви и других средств индивидуальной защиты в соответствии с типовыми нормами, а также на основании результатов аттестации рабочих мест по условиям труда, а также смывающих и (или) обезвреживающих средств; д) санаторно-курортное лечение работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными производственными факторами; е) проведение обязательных периодических медицинских осмотров (обследований) работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными производственными факторами; ж) обеспечение лечебно-профилактическим питанием работников, для которых питание предусмотрено Перечнем производств, профессий и должностей; з) приобретение страхователями, работники которых проходят обязательные предсменные и (или) предрейсовые медицинские осмотры, приборов для определения наличия и уровня содержания алкоголя (алкотестеры или алкометры); и) приобретение страхователями, осуществляющими пассажирские и грузовые перевозки, приборов контроля за режимом труда и отдыха водителей (тахографов).

С 1 января 2012 г. страхователь обязан сообщать в ФСС РФ сведения о результатах аттестации рабочих мест по условиям труда и проведенных обязательных (предварительных и периодических) медосмотрах. Порядок представления данных сведений включен в правила установления страхователям скидок и надбавок к страховым тарифам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний. С 1 января 2012 г. размер скидки или надбавки определяется по итогам работы страхователя за три года. При расчете учитываются результаты аттестации рабочих мест по условиям труда и проведенных обязательных медосмотров. Работодатель не вправе получить скидку к страховому тарифу, если в организации были случаи со смертельным исходом.

Необходимо отметить, что в тех организациях, где есть профсоюзы и организован общественный контроль за соблюдением работодателями требований и норм охраны труда, уровень производственного травматизма значительно ниже. Как показывает многолетняя практика работы по предупреждению производственного травматизма, основная работа в этом направлении на уровне структурного звена организации ложится на плечи уполномоченных (доверенных) лиц по охране труда профсоюза.

Сегодня работа профсоюзов по обеспечению охраны труда более чем актуальна, поскольку ее целью является человек на производстве. Улучшение условий охраны труда, экологической обстановки, укрепление здоровья трудящихся - основополагающие задачи для профсоюзов, как на ближайший период, так и на долгосрочную перспективу. Работодатели, взяв на себя в рамках отраслевого соглашения, региональных соглашений, коллективных договоров обязательства по содействию общественному контролю за охраной труда, не всегда их добросовестно выполняют. Дальновидный предприниматель будет всегда заинтересован в работе профсоюза по контролю над безопасными условиями труда и охраной труда на производстве, в

снижении производственного травматизма и, соответственно, в снижении затрат на ликвидацию последствий от аварий и несчастных случаев.

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ.
2. Федеральный закон от 24.07.1998 № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний»
3. Федеральный закон от 30.11.2011 № 372-ФЗ «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов»
4. Приказ от 10.02.2012 г. № 113н «Об утверждении правил финансового обеспечения в 2012 году предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний работников и санаторно-курортного лечения работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными производственными факторами»
5. Чекалин, А. А. Производственный травматизм / А. А. Чекалин // Охрана труда и социальное страхование, 2011. - № 2. - С. 9-15.

Марамыгина А.С.
студентка 5 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель ст. преподаватель Т.Б.Печенкина

МОДИФИЦИРОВАННАЯ МЕТОДИКА ПРИРОСТНОГО АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

В качестве совершенствования анализа дебиторской задолженности предлагается алгоритм, использование которого позволит более эффективно проводить анализ.

Отличительной особенностью предложенного варианта является то, что используются самые современные и действенные методики анализа и оценки дебиторской задолженности, проводится более детальный учет дебиторской задолженности, происходит ее разбивка по категориям значимости, осуществляется не только контроль, но и принимается во внимание оптимальный размер дебиторской задолженности.

Другой характерной чертой этого варианта является включение методики оценки предельной величины дебиторской задолженности по ликвидности и операционному циклу и модифицированной методики приростного анализа, что придает алгоритму целостность и законченность.

На величину дебиторской задолженности существенное влияние оказывают условия деятельности предприятия. Анализ этих условий позволяет воздействовать на состояние расчетов с покупателями, заказчиками. Предлагаемый алгоритм анализа дебиторской задолженности учитывает эти условия и предусматривает формирование информации о величине и возрастной структуре дебиторской задолженности, наличии и объемах просроченной задолженности, информацию о конкретных «проблемных»

дебиторах и в целом о текущей платежеспособности предприятия. Алгоритм анализа дебиторской задолженности создает предпосылки для ведения на предприятии политики активного управления дебиторской задолженностью, предполагающей целенаправленное воздействие на условия предоставления кредита покупателям.

Анализ проводится с целью выявления наиболее «больных» статей дебиторской задолженности, оказывающих существенное влияние на ее конечную величину.

Чтобы определить реальную стоимость дебиторской задолженности в условиях меняющейся покупательной способности необходимо проанализировать ее состояние и оборачиваемость.

С точки зрения более точной картины предлагается в организации проводить анализ и контроль уровня дебиторской задолженности с помощью абсолютных и относительных показателей, рассматриваемых в динамике. Важным этапом является контроль за своевременностью погашения задолженности дебиторами. Для этого необходимо использовать коэффициент погашаемости дебиторской задолженности, который рассчитывается как отношение средней дебиторской задолженности по основной деятельности к выручке от продажи. Значение этого показателя зависит от вида договоров, превалирующих в данной организации, и периода оплаты с момента отгрузки товара.

Регулярный расчет коэффициента погашаемости позволяет рассчитать прогнозное значение коэффициента. Проблемы со своими дебиторами организация будет иметь, если расчетное значение коэффициента превосходит прогнозное.

Для того чтобы повысить эффективность работы с дебиторами многие крупные компании создают самостоятельные подразделения или дочерние компании, специализирующиеся на работе с дебиторской задолженностью. Узкая специализация этих подразделений позволяет им применять современные методы, например такие, как факторинг. Факторинг представляет собой один из способов кредитования торговых операций, при котором банк или специализированная компания (фактор-фирма) приобретает у фирмы-поставщика все права, возникающие с момента поставки товара покупателю, и сама взыскивает долг. Тем самым поставщик освобождается от кредитного риска, связанного с возможной неуплатой долгов.

Следующим направлением, в анализе дебиторской задолженности, явилась предельная величина дебиторской задолженности и методы ее расчета.

Этот критерий является важным, т.к. он выступает в качестве норматива, на который должны ориентироваться организации при формировании высоколиквидных краткосрочных инвестиций.

Нужно сказать, что капитал, привлекаемый предприятием для финансирования своих активов, имеет цену. В связи с этим нужно понимать, что рост остатков дебиторской задолженности означает дополнительное финансирование издержек. Увеличение дебиторской задолженности оказывает непосредственное влияние на денежные потоки организации. При этом

отражаемая в отчете о прибылях и убытках прибыль может создать ложное впечатление благополучия и устойчивости. Вместе с тем и при значительной прибыли, зафиксированной в бухгалтерской отчетности, у предприятия может не хватать денежных средств даже для текущих платежей.

Увеличение продаж ведет к увеличению объема закупаемых ценностей, вследствие чего растет кредиторская задолженность. Но производимые закупки должны быть оплачены. Все это требует денежных средств, приток которых в организацию тем меньше, чем больше объем и срок погашения дебиторской задолженности.

Раскрывая этот вопрос необходимо отметить, что увеличение дебиторской задолженности инициирует дополнительные расходы, связанные с работой дебиторов (оплата командировок, связи), а также приводит к увеличению потерь по безнадежным долгам.

Кроме того, рост дебиторской задолженности влечет за собой потери вследствие изменения покупательской способности денежных средств. Поэтому возникает необходимость оценить возможный объем дебиторской задолженности.

Для этого предлагается при расчете дебиторской задолженности определять ее предельную величину. Существующая формула определения возможной суммы оборотного капитала, инвестируемого в дебиторскую задолженность, имеет следующий вид:

$$Идз = (Vк \times Кс/ц \times (tкср + tпср)) / t, \qquad (1)$$

где Идз – необходимая сумма финансовых ресурсов инвестируемых в дебиторскую задолженность;

Vk – планируемый объем продажи продукции в кредит;

Кс/ц – коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, выраженный десятичной дробью;

tкср – средний период предоставления кредита покупателям, дни;

tпср – средний период просрочки платежей, дни;

t – продолжительность анализируемого периода, дни.

Эта методика позволяет учитывать рентабельность производства. Но вместе с тем при подобном методе расчета не учитывается влияние величины дебиторской задолженности на финансовую устойчивость предприятия, а также неясно, с какой дискретностью нужно производить расчеты. Основными критериями в данном случае выступают ликвидность предприятия и операционный цикл.

Поэтому будет целесообразным увязывать величину дебиторской задолженности с этими основными понятиями: ликвидностью предприятия и операционным циклом.

С точки зрения обеспечения ликвидности предприятия дебиторскую задолженность необходимо соотносить с величиной кредиторской задолженности.

Объем дебиторской задолженности не должен превышать объем кредиторской. Это является пороговым значением для контроля. Предприятие

должно брать денежных средств в кредит больше, чем давать. Исходя из понятия ликвидности, классифицируем дебиторскую задолженность в зависимости от продолжительности инкассации:

- высоколиквидная – ожидается погашением в течение 10 дней (краткосрочная дебиторская задолженность не оказывает существенного влияния на результаты финансовой деятельности);
- среднеликвидная – ожидается погашением в течение 1-2 месяцев (все формы текущей дебиторской задолженности, кредиты средних размеров);
- низколиквидная – ожидается погашением свыше 1-2 месяцев (долгосрочная дебиторская задолженность);
- безнадежная – крупные и сомнительные виды текущей дебиторской задолженности, «проблемные кредиты».

При построении эффективных систем контроля за движением и своевременной инкассацией текущей дебиторской задолженности должен выступать критерий среднего размера текущей дебиторской задолженности по расчетам с покупателями за проданную им продукцию. При расчете этого критерия должно соблюдаться условие, когда оптимальный размер текущей дебиторской задолженности предприятия при нормальном его финансовом состоянии стремится и создает дополнительную операционную прибыль, получаемую предприятием от увеличения продажи продукции в кредит. При этом дополнительная операционная прибыль, получаемая предприятием от увеличения продажи продукции в кредит, должна быть больше суммы дополнительных операционных затрат предприятия по обслуживанию текущей дебиторской задолженности и размера потерь капитала, инвестированного в текущую дебиторскую задолженность, из-за недобросовестности (неплатежеспособности) покупателей.

Оптимальный размер текущей дебиторской задолженности при нормальном финансовом состоянии организации можно определить по формуле:

$$ДЗопт. \rightarrow Пдоп. \geq Зтек. + ДЗпот, \qquad (2)$$

где Пдоп. – дополнительная операционная потребность от увеличения объема продажи продукции в кредит;

Здоп.тек. – дополнительные операционные затраты предприятия по обслуживанию текущей дебиторской задолженности;

ДЗпот. – размер потерь денежных ресурсов, инвестированных в текущую дебиторскую задолженность из-за недобросовестности покупателей.

Т.к. анализ ликвидности предприятия лучше всего позволяет оценить способность фирмы оплатить краткосрочные обязательства, то, учитывая это, воспользуемся показателями ликвидности. В рассматриваемом вопросе норматив дебиторской задолженности целесообразно соотносить с коэффициентом быстрой ликвидности, который является промежуточным коэффициентом покрытия и показывает, какую часть можно погасить текущими активами за минусом запасов. Он также помогает оценить

возможность погашения фирмой краткосрочных обязательств в случае ее критического положения, когда не будет возможности продать запасы, т.е. коэффициент быстрой ликвидности характеризует ту часть текущих обязательств, которая может быть погашена не только за счет денежных средств, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию.

В связи с этим норматив дебиторской задолженности с учетом коэффициента быстрой ликвидности определяется по формуле:

$$Кбл = (ДС + ДЗв + ДЗср + ДЗн) / (КП), \quad (3)$$

где ДС – денежные средства;

ДЗв – высоколиквидная дебиторская задолженность;

ДЗср – среднеликвидная дебиторская задолженность;

ДЗн – низколиквидная дебиторская задолженность;

КП – краткосрочные пассивы;

Кбл – нормативный коэффициент нормативной дебиторской задолженности с учетом ликвидности дебиторской задолженности.

В данной формуле не учитывается безнадежная дебиторская задолженность, как неликвидная.

Исходя из опыта работы объекта исследования, примем, что ДЗн = 0,2 ДЗв. Тогда формула приобретет следующий вид:

$$Кбл = (ДС + 1{,}2\ ДЗв + ДЗср.)/КП = ДС/КП + 1{,}2\ ДЗв/КП + ДЗср./КП. \quad (4)$$

Величина ДС/КП является малой в достаточной степени, и ею можно пренебречь. Таким образом, мы имеем:

$$Кбл = 1{,}2\ ДЗв / КП + ДЗср. / КП. \quad (5)$$

Рекомендуемое значение Кбл > 1.

Следовательно,

1,2 ДЗв / КП + ДЗср. / КП > 1.

Т. е.:

$$(ДЗв + ДЗср / 1{,}3) < КП / 1{,}2. \quad (6)$$

Таким образом, предприятия могут рассчитывать норматив дебиторской задолженности, исходя из приведенных рассуждений. Данный норматив устанавливается с учетом величины кредиторской задолженности, а также объема высоколиквидной дебиторской задолженности. Тем самым при соблюдении установленного подобным образом норматива достигается достаточный уровень ликвидности.

Длительность операционного цикла складывается из времени обращения запасов (Дпп) (период производства) и времени обращения дебиторской задолженности (Ддз) (период продаж).

$$Доц = Дпп + Ддз. \quad (7)$$

$$Дпп = (Оср \times t) / (S), \quad (8)$$

где Оср – средняя величина стоимости оборотных средств в производственном цикле за период, тыс.р.;

t – продолжительность анализируемого периода, дни;

S – полная себестоимость, тыс.р.

$$Ддз = (В \times t) / ДЗср, \quad (9)$$

где ДЗср – средняя величина дебиторской задолженности за период, тыс.р.;

В – выручка от продажи продукции, тыс.р.

Преобразовав уравнение, получим:

$$ДЗср = (В \times t) / Доц – (В \times S) / Оср. \quad (10)$$

Таким образом, предприятие может рассчитывать максимально допустимый размер дебиторской задолженности.

При этом за продолжительность операционного цикла можно принимать оборачиваемость оборотных средств в днях, стоимость запасов определять с учетом метода оптимального размера заказа, полную себестоимость рассчитывать как себестоимость в базовом периоде, увеличенную на индекс цен.

В связи с этим рассмотренный материал показал, что если предприятие последовательно выполняет основные направления анализа дебиторской задолженности, то результатом этого является повышение эффективности производства, своевременность и полнота расчетов, создание имиджа фирмы на рынке.

Кредитная политика предприятия должна способствовать максимизации ценности компании. Финансовый работник отвечает в целом за анализ и оценку таких факторов, как размер скидки, стоимость текущей дебиторской задолженности, сомнительные долги. Но при изменении кредитной политики он должен учитывать, что наибольшее значение имеет изменение объема продаж и производственные затраты. При этом он выполняет приростной анализ, при котором определяется только дополнительный эффект от рассматриваемых факторов (увеличение или уменьшение объема продаж и затрат, связанных со смягчением или ужесточением кредитной политики), а все остальные факторы остаются неизменными.

Различия между приростом объема продаж и приростом затрат составляют прирост прибыли. Если ожидаемый прирост прибыли положителен, то изменение кредитной политики целесообразно. Зная изменение дебиторской задолженности, можно рассчитать изменение прибыли:

$$\Delta П = (Vкр – V0)(1 – Зпер) – \Delta И \times Цед.зат. – (VкрДЗ1 – V0ДЗ0), \quad (11)$$

где V0, Vкр – соответственно, базовый объем продаж и объем продаж после изменения кредитной политики;

Зпер – доля переменных затрат от объема продаж.

Переменные затраты для оценки эффективности продажи товаров в кредит включают:

- производственные издержки;

- затраты на содержание кредитного управления;

- стоимость текущих запасов и прочие переменные издержки за исключением сомнительной дебиторской задолженности, затрат, связанных с формированием дебиторской задолженности, и стоимости принятой скидки;

- (1 – Зпер) – доля прибыли в каждой единице стоимости продаж, которая идет на покрытие накладных издержек и увеличение прибыли;

- Цед.зат – стоимость финансирования единовременных затрат в формирование дебиторской задолженности;

- ΔИ – изменение инвестиций, необходимых для формирования дебиторской задолженности;

- ДЗ0, ДЗ1 – средняя величина сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности (в процентах от валового объема продаж) до и после изменения кредитной политики.

Изменение инвестиций, необходимых для формирования дебиторской задолженности при увеличении объема продаж:

$$\Delta И = (T1 - T0)(V0 / 360) + Зпер ((T1(Vкр - V0) / 360), \quad (12)$$

где T0, T1 – средний период конверсии причитающихся сумм дебиторской задолженности в наличные соответственно до и после изменения кредитной политики.

По данной методике инвестиции, связанные с новыми продажами в кредит, представляют собой новую дебиторскую задолженность, умноженную на долю переменных затрат. Основанием для этого является то, что в новую дебиторскую задолженность предприятие инвестирует только переменные затраты, а по старой дебиторской задолженности должна быть конверсирована полная стоимость продаж.

Модифицируя данную методику, мы исходим из того, что она имеет недостаток: предполагается, что все дебиторы своевременно оплачивают счета. На практике же кредитный период больше в связи с тем, что некоторые покупатели производят оплату позже установленного срока.

В связи с этим с целью обеспечения более стабильного положения предприятия в отношении кредитной политики мы исключаем долю переменных затрат из формулы расчета изменений инвестиций и получаем:

$$\Delta И = (T1 - T0)(V0 / 360) + ((T1(Vкр - V0) / 360). \quad (13)$$

В результате этого преобразования предприятие будет защищено от недисциплинированных или временно некредитоспособных контрагентов, т.е. получит дополнительную прибыль, но в несколько меньшем размере. В случае, если дебиторы оплачивают во время счета, то оно выигрывает, т.к. дополнительная прибыль увеличивается на сумму учета переменных затрат от прибыли, полученной по расчетам существующей методике.

Мельникова Е.В.
Студентка 5 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель доцент Ушакова О.Г.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ТАРИФОВ РАСЧЕТНО-КАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ БАНКА

Сопровождаемое общим снижением ставок доходности отечественного банковского бизнеса, в результате постоянного мониторинга и корректировки тарифов РКО стало стандартным финансовым инструментом получения доходов банков наравне с другими направлениями коммерческой деятельности. Как следствие этого, оказалось целесообразным предоставлять активно работающим клиентам возможность осуществлять операции не по стандартной тарифной сетке, а по индивидуальным тарифам. Это позволило удержать клиентов, приносящих банку значительный доход, путем уменьшения их суммарных расходов на расчетно – кассовое обслуживание, но вместе с тем сохранив их на весьма высоком уровне по сравнению с клиентами из общей массы. Стандартная процедура имеет следующий вид: клиент сообщает те или иные свои пожелания, финансово-аналитическая служба производит оценку объемов и количества операций и вычисляет их суммарную себестоимость, после чего подбирает такие тарифы, которые обеспечивают приемлемое для клиента снижение общих расходов на РКО при сохранении приемлемой для банка маржи. В этой ситуации на первые роли выходит фигура клиентского менеджера, который обязан знать особенности бизнеса своего клиента, его финансовые возможности и способность нести те или иные расходы при обслуживании – с тем, чтобы воздействовать на клиента в интересах банка и сводить позиции сторон «к общему знаменателю».

Попробуем сформулировать один из механизмов формирования индивидуальных тарифов, удовлетворяющего условиям приемлемости для клиента и банка.

Пусть $P=(p_{ij})$ – матрица тарифов расчетно-кассового обслуживания клиентов, где индекс i нумерует клиентов банка, j – виды РКО (например, переводы, валютный контроль и т.д.). Матрица P определяет, по какой цене i-й клиент оплачивает j-ю услугу РКО банка. В случае, если i_0-й клиент оплачивает услуги РКО банка в соответствии со стандартной тарифной сеткой, для такого тарифа в качестве верхнего индекса будем использовать «0»: p_{0ij}. Так, если бы индивидуальных тарифов не было, матрица тарифов РКО имела бы вид $P=P_0=(p_{0ij})$. Обозначим посредством $K = (k_j)$ вектор некоторых объемов (количества) операций (далее – вектор операций) по видам РКО. Тогда произведение

$$V = P \cdot K = (p_{ij}) \cdot (k_j) = (v_i) \qquad (1)$$

это вектор, компоненты которого v_i представляют собой комиссионный доход, получаемый от i-го клиента в соответствии с его тарифами,

содержащимися в матрице P, при объемах (количестве) операций, определяемых вектором операций K.

Следствием введения индивидуального тарифа является снижение в разумных, с точки зрения банка, пределах расходов наиболее активных (далее – элитных) клиентов на обслуживание. Отражением этого факта является соотношение $\|V\| \le \|V^0\|$, где V^0 – вектор комиссионного дохода в случае, когда все клиенты обслуживаются по стандартным тарифам, а вектор V соответствует случаю, когда в матрице P присутствуют индивидуальные тарифы, норма вектора $\|\ \|$ определяется простой суммой компонент вектора и соответствует общему доходу банка от РКО.

Для определения маржи банка помимо матрицы тарифов необходимо еще определить матрицу себестоимости видов РКО $Q = (q_{ij})$, обладающую свойством $q_{i1j} = q_{i2j}$ для произвольных i_1 и i_2, т.е. себестоимость видов РКО не зависит от того, какому клиенту оказываются услуги. Вектор M маржи банка рассчитывается по уравнению

$$M = [P - Q] \cdot K. \qquad (2)$$

i-я компонента вектора $M = (m_i)$ определяет маржу банка при обслуживании *i*-го клиента с вектором операций K .

Модель тарификации должна дать ответ на следующий вопрос: как сформировать индивидуальные тарифы для обслуживания элитного клиента при условии, что оптимальное значение маржи для банка будет 1600 р.

Проиллюстрируем вышесказанное на примере ООО КБ «Кетовский».

Допускается условность, что банк обслуживает 3 клиентов, причем ассортимент услуг расчетно-кассового обслуживания включает 3 вида операций:

1) перевод средств в пользу клиентов других банков (по стандартному тарифу 34 р., себестоимость 16 р.);

2) перевод средств в пользу клиентов своего банка (по стандартному тарифу 14 р., себестоимость 6 р.);

3) платеж по аккредитиву (осуществляется бесплатно, 4 р.);

Поскольку матрица стандартных тарифов P_0 одинакова для всех клиентов, она содержит одинаковые столбцы. Тем же свойством обладает и матрица себестоимости Q:

$$P_0 = \begin{bmatrix} 34 & 34 & 34 \\ 14 & 14 & 14 \\ 0 & 0 & 0 \end{bmatrix} \qquad Q = \begin{bmatrix} 16 & 16 & 16 \\ 6 & 6 & 6 \\ 4 & 4 & 4 \end{bmatrix}$$

Предположим, что вектора операций клиентов $\mathbf{K}_{(i)}$ имеют следующий вид:

$K_{(1)} = (70, 50, 3)$; $K_{(2)} = (30, 50, 0)$; $K_{(3)} = (7, 4, 6)$.

Используя эту информацию, по уравнениям (1) и (2) соответственно можно рассчитать вектор комиссионного дохода и вектор маржи банка:

V = (3080, 2800, 938); M = (1648, 940, 134).

Прежде чем формировать индивидуальные тарифы, необходимо определить признак, при котором клиент становится элитным, т.е. имеет право

на тарификацию по индивидуальным правилам. Применительно к рассматриваемому банку примем, что порогом для отнесения клиента к «элитным» будет банковская маржа, оптимальное значение которой при работе с клиентом составит 1600 р. Если значение фактической маржи меньше, чем оптимальное, то данный клиент не относится к «элитным», что говорит о том, что он не может воспользоваться индивидуальными тарифами РКО. Сразу отметим, что, в соответствии с данным критерием, клиенты 2 и 3 элитными не являются. Для того чтобы рассчитать коэффициент снижения тарифа воспользуемся формулой:

$$К_{снт} = \text{Фактическая маржа / оптимальное значение маржи}, \quad (3)$$

Рассчитав коэффициенты снижения тарифа, сведем их в одну таблицу, при этом помним, клиенты 2 и 3 не могут использовать индивидуальные тарифы.

Таблица 1 – Коэффициенты снижения тарифов

Показатель	Клиент 1	Клиент 2	Клиент 3
А	1	2	3
Коэффициент	1,15	0	0

Данный коэффициент может изменяться от 1 до 1,5, то есть максимальное снижение тарифа по видам операций расчетно-кассового обслуживания может составить 15 %.

Рассмотрим порядок применения модели с использованием блок-схемы.

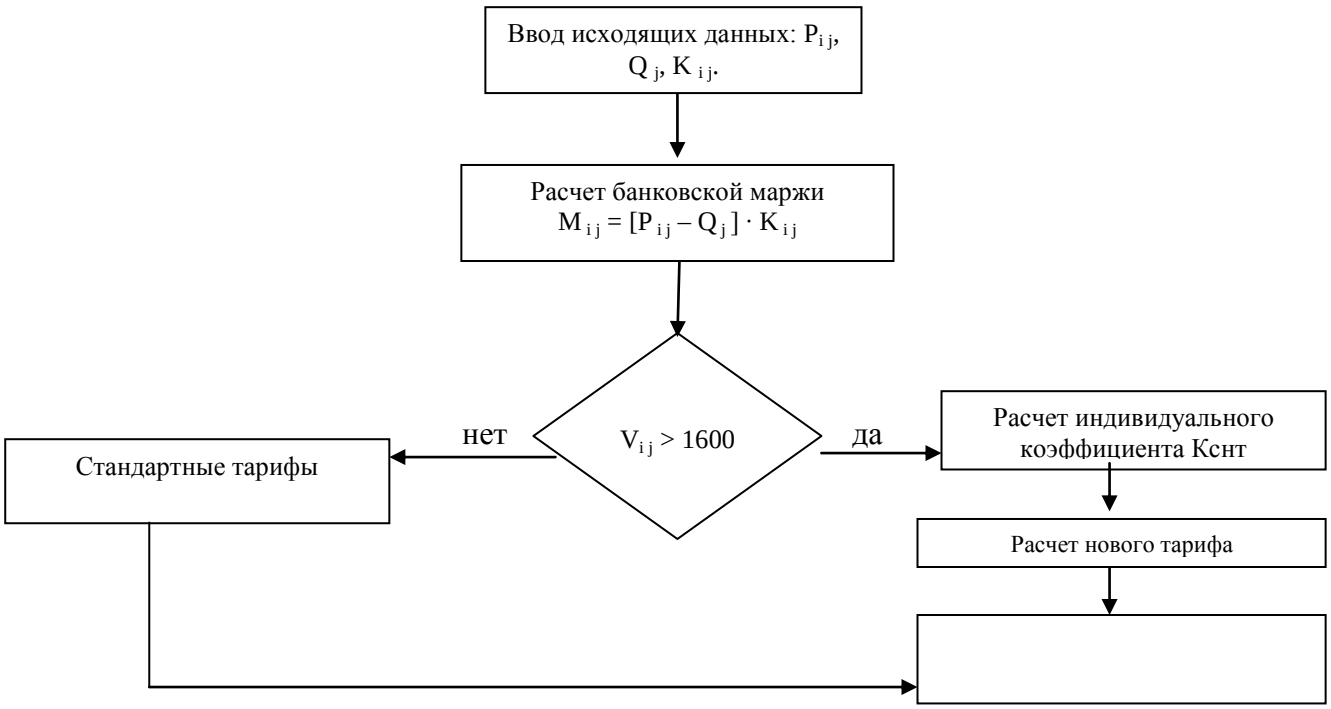


Рисунок 1 – Блок-схема расчета индивидуальных тарифов

Для того чтобы рассчитать новый сниженный тариф для «элитного» клиента, мы используем следующую формулу:

$$НТ = СТ/К_{снт}, \quad (4)$$

где, НТ – новый тариф;

СТ – стандартный тариф;

$К_{снт}$ – коэффициент снижения тарифа.

Полученные новые тарифы сведем в одну таблицу со стандартными.

Таблица 2 – Индивидуальные тарифы по расчетно-кассовым операциям

Клиенты	Операция 1, НТ 1, р.	Операция 2, НТ 2, р.	Операция 3, НТ3, р.
А	1	2	3
Клиент 1	29	12	0
Клиент 2	34	14	0
Клиент 3	34	14	0

Теперь, опираясь на модель тарификации, составим матрицу индивидуальных тарифов и себестоимости тарифов. Себестоимость тарифов остается той же, поскольку определяется банком. Матрица индивидуальных тарифов P_1 банка имеет вид:

$$P_1 = \begin{bmatrix} 29 & 34 & 34 \\ 12 & 14 & 14 \\ 0 & 0 & 0 \end{bmatrix}$$

Значения векторов операций клиентов $К_{(i)}$ оставим прежними:

$К_{(1)} = (70, 50, 3)$; $К_{(2)} = (30, 50, 0)$; $К_{(3)} = (7, 4, 6)$.

Используя эту информацию, а также уравнения (1) и (2) соответственно рассчитываем вектор комиссионного дохода и вектор маржи банка:

V = (2630, 2800, 938); M = (1210, 940, 134).

Значения вектора комиссионного дохода и вектора маржи банка при использовании индивидуального тарифа у Клиента 1 уменьшились по сравнению с использованием стандартных тарифов. Следовательно, условием применения индивидуальных тарифов является не только значение маржи банка более 1600 р., но и увеличение количества выполняемых операций.

Изменим значение вектора операций Клиента 1 (К).

$К_1 = (80, 60, 3)$; $К_2 = (90, 70, 5)$; $К_3 = (100, 80, 5)$.

Рассчитаем вектор комиссионного дохода и вектор маржи банка:

V = (3040, 3450, 3860); M = (1388, 1570, 1760).

При увеличении количества выполняемых операций увеличиваются значения вектора комиссионного дохода и вектора маржи банка. Следовательно, индивидуальные тарифы целесообразно использовать при увеличении объема выполняемых операций.

Петрова К.А.
студентка 3 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель доцент Григорьев А.М.

ПОНЯТИЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ НА ПРАКТИКЕ

Антикризисное управление – что это такое, каково его применение на практике? В последнее время, многие пытаются ответить на эти вопросы. Большинство дает такое определение: предотвращение банкротства – система мер, именуемая антикризисным управлением. Поэтому антикризисное управление применимо и его необходимо применять на любом предприятии, даже финансово стабильном.

Таким образом, антикризисное управление – это:

- анализ состояния макро-микросреды и выбор предпочтительной миссий предприятия;
- познание экономического механизма возникновения кризисной ситуации и создание системы сканирования внешней и внутренней среды предприятия с целью раннего обнаружения сигналов об угрозе приближения кризиса;
- стратегический контроллинг предприятия и выработка стратегии предотвращения ее несостоятельности;
- оперативная оценка и анализ финансового состояния предприятия и выявление возможности наступления несостоятельности (банкротства) – оперативный контроллинг;
- разработка предпочтительной политики поведения в условиях наступившего кризиса и вывода из него фирмы;
- постоянный учет риска предпринимательской деятельности и выработка мер по его снижению.

Наиболее верным определением является: антикризисное управление - такая система управления предприятием, которая имеет комплексный, системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента.

Кризис предприятия вызывается несоответствием его финансово-хозяйственных параметров параметрам окружающей среды. В глубинных причинах разразившегося кризиса лежит много различных факторов. Данные факторы можно разделить на две основные группы: внешние (не зависящие от деятельности предприятия) и внутренние (зависящие от деятельности предприятия).

Внешние факторы возникновения кризиса можно в свою очередь подразделить на:

Социально-экономические факторы общего развития страны: рост инфляции, нестабильность налоговой системы, нестабильность регулирующего

законодательства, снижение уровня реальных доходов населения, рост безработицы.

Рыночные факторы: снижение емкости внутреннего рынка, усиление монополизма на рынке, нестабильность валютного рынка, рост предложения товаров-субститутов.

Прочие внешние факторы: политическая нестабильность, стихийные бедствия, ухудшение криминогенной ситуации

Внутренние факторы возникновения кризиса:

Управленческие: высокий уровень коммерческого риска, недостаточное знание конъюнктуры рынка, неэффективный финансовый менеджмент, плохое управление издержками производства, отсутствие гибкости в управлении, недостаточно качественная система бухгалтерского учета и отчетности.

Производственные: необеспеченность единства предприятия как имущественного комплекса, устаревшие и изношенные основные фонды, низкая производительность труда, высокие энергозатраты, перегруженность объектами социальной сферы.

Рыночные: низкая конкурентоспособность продукции, зависимость от ограниченного круга поставщиков и покупателей.

Процесс реализации антикризисных процедур применительно к деятельности предприятий-должников называется антикризисным процессом.

Антикризисный процесс – применение к предприятию должнику реорганизационных или ликвидационных процедур – начинается с комплексной оценки его финансового - экономического состояния.

Финансовое состояние, как известно, - это комплексное понятие, характеризующееся системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия.

Учитывая многообразие показателей и различие в уровне их критических оценок, многие отечественные и зарубежные экономисты рекомендуют проводить интегральную бальную оценку финансового состояния.

Сущность этой методики заключается в классификации предприятий по степени риска исходя из фактического уровня показателей и рейтинга каждого показателя в баллах. Приведем в качестве примера следующую систему показателей и их рейтинговую оценку14:

I класс - предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости;

II класс - предприятия демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные;

III класс - проблемные предприятия;

IV класс - предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению;

V класс - предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные.

Важным показателем определяющим финансовое состояние предприятия является платежеспособность. Обобщающую характеристику финансового положения и платежеспособности предприятия представляет собой коэффициент текущей ликвидности (покрытия). Этот показатель определяет несостоятельность предприятий или вероятность банкротства.

Таблица 1 - Группировка предприятий по критериям оценки финансового состояния

Показатель	Границы классов согласно критериям					
	I класс, бал	II класс, бал	III класс, бал	IV класс, бал	V класс, бал	VI класс, бал
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,25 и выше - 20	0,2 - 16	0,15-12	0,1-8	0,05-4	Менее 0,05 - 0
Коэффициент быстрой ликвидности	1,0 и выше - 18	0,9 - 15	0,8 - 12	0,7 - 9	0,6 - 6	Менее 0,5 - 0
Коэффициент мгновенной ликвидности	2,0 и выше - 16,5	1,9-1,7 - 15-12	1,6-1,4 - 10,5-7,5	1,3-1,1 - 6-3	1,0 - 1,5	Менее 1,0 - 0
Коэффициент финансовой независимости	0,6 и выше - 17	0,59-0,54 - 15-12	0,53-0,43 - 11,4-7,4	0,42-0,41 - 6,6-1,8	0,4 - 1	Менее 0,4- 0
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,5 и выше - 15	0,4 -12	0,3 - 9	0,2 - 6	0,1-3	Менее 0,1 - 0
Коэффициент обеспеченности запасов собственным капиталом	1,0 и выше - 15	0,9 - 12	0,8 - 9,0	0,7 - 6	0,6-3	Менее 0,5 - 0
Минимальное значение границы	100	85-64	63,9 - 56,9	41,6 - 28,3	18	-

Используя данные статистики Курганской области, сгруппируем предприятия области по коэффициенту покрытия: имеющие низкий коэффициент (менее 100), средний коэффициент (от 100 до 200) и высокий коэффициент (более 200).

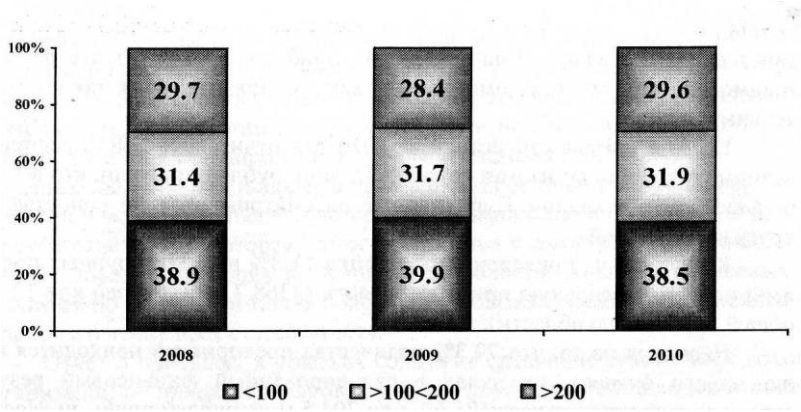


Рисунок 1 - Распределение количества предприятий по коэффициенту текущей ликвидности (покрытия)

Как видим из приведенного графика за три года, доля предприятий, сгруппированных по коэффициенту покрытия, держалась на одном уровне. По сравнению с 2008 годом незначительно сократилось число потенциальных банкротов с 38,9% в до 38,5% в 2010 году. Доля предприятий со средней платежеспособностью повысилась с 31,4% в 2008 году до 31,9% в 2010 году. Удельный вес благополучных предприятий остался на прежнем уровне.

Таблица 3 Коэффициенты финансовой устойчивости предприятий области

	Коэффициент автономии (нормальное ограничение больше либо равно 50%)		Соотношение заемных и собственных средств (нормальное ограничение меньше либо равно 100%)		Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (нормальное ограничение 10%)	
	2008	**2010**	**2008**	**2010**	**2008**	**2010**
Всего по полному кругу предприятий	**43,3**	**38,4**	**130,9**	**160,5**	**0,9**	**-3,0**
Крупные и средние предприятия	46,9	39,6	113,4	152,6	3,8	-5,7
Малые предприятия	31,0	31,5	222,2	217,8	-4,1	4,4

Коэффициент концентрации собственного капитала. Коэффициент автономии показывает долю собственного капитала к сумме всех источников средств. В мировой практике считается, что риск кредиторов минимален при значении коэффициента превышающем 50%. Следует отметить, что за 2010 года доля собственного капитала на всех предприятиях Курганской области находятся значительно ниже допустимого уровня и составляет по полному кругу предприятий 38,4%. При анализе данного показателя за три года видим, что коэффициент автономии по полному кругу предприятий неуклонно снижался. Если за 2008 год коэффициент автономии составлял 43,3%, то к концу 2010 года уже 38,4%.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (или коэффициент финансовой активности) показывает, что если в 2008 году крупные предприятия области привлекали на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы, 113,4 копейки заемных, то в 2010 года заемные средства возросли до 152,6 копеек. Желательна тенденция к снижению данного показателя, чем меньше его величина, тем устойчивее финансовое положение предприятия. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами по крупным предприятиям на конец 2010 года отрицателен и составил 5,7%. Если в 2008 году малые предприятия области испытывали недостаток собственных оборотных средств (-4,1%), то в 2010 году, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами поднялся и составил 4,4%.

Таким образом, основными критериями несостоятельности (банкротства) предприятий является коэффициент текущей ликвидности, который должен быть меньше двух и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами должен быть меньше 0,1.

Использованные источники:

1 Аналитическая записка Курганстата «Финансовое состояние экономики Курганской области за 2008-2010 годы».

Подсохина А.С.
студент 3 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель доцент Осипова С.А.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

В связи с приведением Российской системы бухгалтерского учета с международными стандартами финансовой отчетности изменились подходы к постановке бухгалтерского учета в организации, и объективно возросла роль учетной политики. Учетная политика является основой ведения бухгалтерского учета, принятого на предприятии.

Каждый экономический субъект для достижения достоверного отображения своего финансового положения должен учитывать присущие ему особенности в виде и объеме его деятельности, структуре управления, специфике проводимых хозяйственных операций, избранной экономической политике, возможности использования современных систем обработки и передачи данных и т.п. Это обуславливает необходимость представления экономическим субъектам права выбора совокупности способов и методов ведения бухгалтерского учета в зависимости от условий хозяйственной деятельности и усиливает роль учетной политики организации как внутреннего документа, регламентирующего бухгалтерский учет как систему.

Под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета - первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности (Таблица 1).

Таблица 1 -Характеристика учетной политики

№ п/п	Критерий	Учетная политика предприятия
	А	Б
1	Цели	- адекватное отражение деятельности предприятия; - формирование достоверной информации в целях управления предприятием.
2	Задачи	- стабилизация финансового состояния предприятия; - оптимизация взаимоотношений с бюджетом, внебюджетными фондами, партнерами и др.
3	Формирование	выбор способов ведения учета из нескольких допустимых.
4	Оформление	приказы, положения, распоряжения по предприятию.
5	Состав	совокупность способов ведения учета избираемых предприятием в соответствии с условиями хозяйствования.

Учетная политика - внутренний документ организации. От момента его создания до работы по нему проходит несколько важных стадий:

- формирование учетной политики;
- утверждение учетной политики;
- внесение изменений в учетную политику.

При формировании учетной политики организацией должны соблюдаться принципы, которые едины для всех организаций независимо от их организационно-правовой формы и призваны обеспечить единые подходы и правила ведения учета с целью формирования полной, объективной и достоверной информации о деятельности организации (Таблица 2).

Таблица 2 - Принципы построения бухгалтерского учета в РФ

№ п/п	Принцип	Разъяснение принципа
	А	Б
1	Имущественная обособленность	Имущество и обязательства организации существуют отдельно от имущества и обязательств собственников этой организации и других организаций. На балансе организации отражается только то имущество, которое законодательно признается ее собственностью.
2	Временная определенность фактов хозяйственной деятельности	При осуществлении бухгалтерского учета эти факты хозяйственной деятельности должны относиться к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами.
3	Непрерывность деятельности организации	При принятии какого-либо решения по вопросам учетной политики следует исходить из того, что организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и не планирует существенно сокращать масштабы деятельности или самоликвидироваться.
4	Последовательность принятия учетной политики	Принятые организацией способы ведения учета будут приниматься последовательно из года в год.

Способы ведения бухгалтерского учета, определяемые в учетной политике, можно разложить на следующие составляющие представленные на рисунке1.

Рисунок 1 - Составляющие способов ведения бухгалтерского учета

Условиями, позволяющими реализовать требования и правила бухгалтерского учета в составе приказа руководителя об учетной политике, являются:

- рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета для ведения бухгалтерского учета;
- формы первичных учетных документов для оформления фактов хозяйственной деятельности, по которым не предусмотрены типовые формы;
- формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности;
- порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации.

К условиям, способствующим применению способов оценки и методик учета имущества, обязательств организации и хозяйственных операций, относятся:

- правила документооборота;
- технология обработки учетной информации;
- порядок контроля за хозяйственными операциями.

Выбранные способы оценки и методики учета движения имущества, обязательств организации и хозяйственных операций представляются в приказе об учетной политике исходя из того набора способов и методов, которые допускаются законодательством и нормативными актами по бухгалтерскому учету. Если по конкретному вопросу в нормативных документах не установлены способы учета, при формировании учетной политики организация сама разрабатывает соответствующий способ исходя из действующих положений по бухгалтерскому учету.

К способам оценки и методикам бухгалтерского учета относятся порядок признания в учете активов и обязательств организации, способы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, погашения стоимости активов, методики учета движения имущества и обязательств.

Совокупность условий, позволяющих реализовать требования и правила бухгалтерского учета, и условий, способствующих применению способов оценки и методик учета активов, обязательств организации и хозяйственных операций, составляет организационно-технический аспект учетной политики (Рисунок 2).

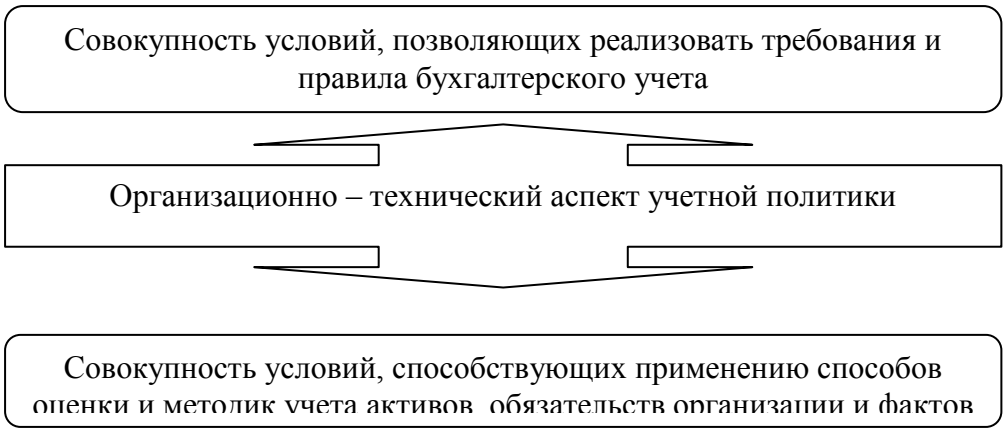


Рисунок 2 - Организационно – технический аспект учетной политики

Методический аспект учетной политики определяет способы оценки объектов бухгалтерского учета, порядок их учета для формирования финансовых результатов деятельности и оценки финансового состояния организации. Определяя учетную политику, организация должна раскрыть способы оценки и ведения учета, являющиеся существенными.

Существенность признается исходя из условия, что пользователем бухгалтерской отчетности без знания о них невозможно достоверно оценить результаты работы организации, составить представление об имущественном и финансовом состоянии, движении денежных средств. Эти способы должны быть раскрыты в пояснительной записке, входящей в состав годовой бухгалтерской отчетности организации.

Учетная политика организации имеет существенное прикладное значение, состоящее не только в упорядочении системы бухгалтерского учета. Она играет важную роль в понимании внешними пользователями представленной учетной информационной совокупности:

- аудиторами - для подтверждения достоверности бухгалтерской отчетности, оказания сопутствующих услуг;
- прочими пользователями - для понимания бухгалтерской отчетности, оценки результатов работы организации, ее имущественного и финансового положения.

Внутренние пользователи данных бухгалтерского учета положения учетной политики используют в следующих целях:

- менеджмент организации - для принятия управленческих решений стратегического, тактического и оперативного характера;
- бухгалтерская служба - в целях обеспечения достоверности учетной информации, стандартизации учетных процессов, создания и функционирования контрольной среды;
- внутренняя аудиторская служба - как инструмент выявления недостатков ведения бухгалтерского учета, формирования более оптимальной учетной политики, снижения ее трудоемкости и роста эффективности использования.

Предеин О.Ю.
студент 5 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель доцент Ушакова О.Г.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА ПРИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ

Основной целью любой деловой активности бизнеса является повышение доходности предпринимательских действий. Повышение доходности кредитных операций непосредственно связано с качественной

оценкой банковского риска. В мировой практике существуют два основных метода оценки риска кредитования:

1) Формирование оценок риска на основе субъективных заключений экспертов или кредитных инспекторов;

2) Формирование оценок риска с использованием компьютерных технологий (скоринг-системы).

В данном исследовании мы останавливаемся на применении скоринг-программы Equilibrium.

На первичном этапе заполняется анкета, в которой указывают разнообразные данные, начиная от возраста и места работы и заканчивая данными об образовании и месте жительства. Количество характеристик, по которым ведется анкетирование, может варьироваться по желанию кредитора. После заполнения анкеты, данные переносятся в программу, каждому параметру будут присвоены баллы, пример на рисунке 1.

Характеристики					
Q(1) = 5		Q(2) = 4		Q(3) = 5	
Доход, тыс.руб./мес.		Недвижимость, млн.руб.		Уже имеющиеся кредиты, млн.руб.	
Значения x(1,j)	Оценка Ef(1,j)	Значения x(2)	Оценка Ef(2)	Значения x(3)	Оценка Ef(3)
[30;100]	5	[2;5]	5	[0,5;2]	0
[10;30]	3	[0,5;2]	3	[0,1;0,5]	2
[0;10]	0	[0;0,5]	0	[0;0,1]	4

Характеристики			
Q(4) = 3		Q(2) = 4	
Стаж, лет		Возраст, лет	
Значения x(1)	Оценка Ef(1)	Значения x(2)	Оценка Ef(2)
[2;5]	3	[45;60]	2
[0;2]	2	[21;45]	5
[0;0]	0	[0;21]	0

Рисунок 1 – Характеристики клиентов кредитного учреждения

После чего обращаемся к моделированию индивидуальной надежности PL. Для того, что бы загрузить модель индивидуальной надежности достаточно выполнить диалоговую процедуру:

Библиотека равновесных моделей – Скоринг, индивидуальная надежность клиента.

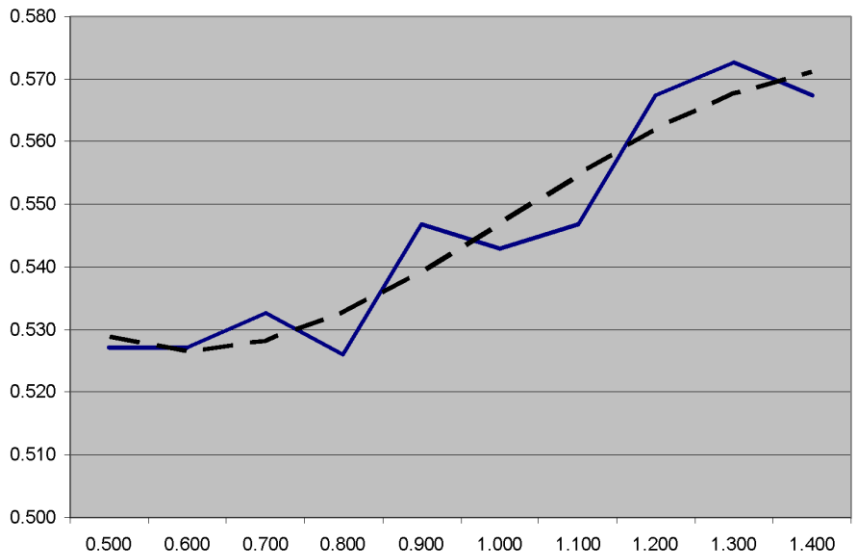


Рисунок 2 – Зависимость эталона надежности клиента от сдвига средней границы интервалов значений характеристик

После этого появится «Форма 1» на лист «Варианты», позволяющая вводить индивидуальные характеристики клиента (Рисунок 3)

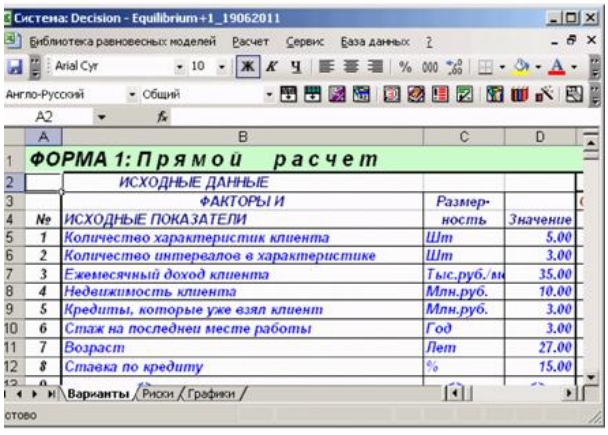


Рисунок 3 – Фрагмент таблицы с индивидуальными характеристиками клиента.

Этого достаточно для того, что бы перейти к вычислительным экспериментам. Что бы рассчитать индивидуальную надежность достаточно выполнить диалоговую процедуру:

Расчет – Прямой/Обратный – Прямой расчет

После данной диалоговой операции выводится числовое значение индивидуальной надежности клиента, которое сравнивается с эталонным значением, которое высчитывается кредитором в этой же программе. Если индивидуальная надежность ниже эталонной, то следует отказ в выдаче кредита, если выше, то даётся согласие на выдачу кредита.

Огромным плюсом данной программы является то, что в случае отказа в выдаче кредита, можно предложить заемщику подкорректировать некоторые из его показателей, например такие как размер текущей задолженности перед банком (прочие кредиты), или ежемесячный доход. Для этого выполним диалоговую процедуру:

Расчет – Зависимости – Фактор или показатель – выбрать «Кредиты которые уже взял клиент» - от 0,1 – до 3 – количество точек = 10 – выбрать «Индивидуальная надежность» - выбрать «Кубический» - Нет.

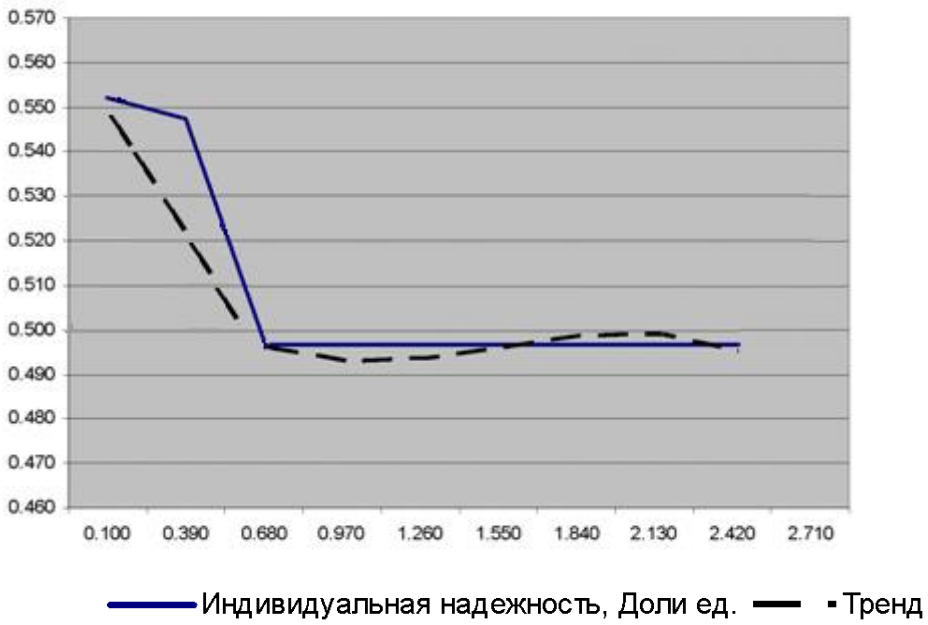


Рисунок 4 – График зависимости индивидуальной надежности клиента от его задолженности.

Из графика на рисунке 4 видно, что надежность клиента падает ниже 0,53 при задолженности более чем 0,5 млн. р., следовательно, если клиент снизит свои долги до 0,5 млн.р.. он сможет получить новый кредит.

Приведенные вычислительные эксперименты показывают, что предлагаемая технология является достаточно простой и удобной, она достаточно комплексно учитывает все характеристики клиента, позволяет достаточно объективно принять решение о выдаче кредита, а также предложить потенциальному заемщику способы повышения его кредитоспособности до уровня, удовлетворяющего данный банк.

Использованные источники:

1. Киблицкий С.А. Скоринг как метод оценки кредитного риска и эволюционно-симулятивный метод /журнал «Связь и информатизация», 2011. – 6с.
2. Киблицкий С.А. Экономико-математическая модель скоринга в среде инструментальной системы Decision/журнал «Связь и информатизация», 2010. – 8с..
3. Лихтенштейн, В.Е. Информационные технологии в бизнесе. Применение инструментальной системы Decision в решении прикладных экономических задач /В.Е. Лихтенштейн, Г.В. Росс. - М.: Финансы и статистика, 2009.

Статных О.С.
студент 5 курса ФБОГУ ВПО КГУ
Научный руководитель к. ф.-м. н., доцент Гаврильчик М.В.

НЕКОТОРЫЕ МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ СИСТЕМАМИ

Под организационной системой понимается объединение людей, совместно реализующих программу или цель и действующих на основе определённых правил и процедур. Принятие решений участниками может рассматриваться как выработка управляющих воздействий. Рассмотрим коалиционное взаимодействие участников организационных систем.

Основная идея теории коалиционных игр состоит в том, чтобы, не рассматривая переговорный процесс как таковой, анализировать возможные его исходы и делать выводы о реализуемости того или иного результата переговоров. Поэтому и элементами описания игры в форме характеристической функции (базовой модели теории кооперативных игр) являются не стратегии игроков, а выигрыши, которые может себе гарантировать та или иная коалиция.

В теории кооперативных игр, также как и вообще в теории игр, не существует единой концепции решения.

К концепциям решения кооперативных игр относят: С- ядро, НМ-решения, вектор Шепли, решения в конфигурациях, в угрозах и контругрозах, N-ядро и некоторые другие.

Рассмотрим понятие дележа.

Если вектор $x = (x_1, x_2, \ldots, x_n)$, удовлетворяет условиям:

$$x_i \geq v_i \quad \text{для всех } i \in N \qquad (*)$$

$$\sum_{i \in N} x_i = v(N) \qquad (**)$$

то он называется *дележом*. В данном случае x_i определяет выигрыш i-го игрока ($i = 1,2,\ldots,n$), который он получит при распределении общего выигрыша между всеми членами коалиции.

Условие (*) называется *условием индивидуальной рациональности*, смысл которого состоит в том, что объединяться выгодно только в том случае, когда каждый вошедший в коалицию игрок получит при распределении общего выигрыша сумму, не меньшую, чем та, которую он мог бы получить, действуя самостоятельно, не объединяясь с другими игроками ни в какие коалиции.

Условие (**) называется *условием коллективной рациональности*. Оно означает, что игроки должны делить между собой реально возможный выигрыш.

Понятие дележа является одним из центральных в теории кооперативных игр, т.к. именно дележ, возникающий как результат соглашения игроков, является решением игры.

Одним из решений коалиционной игры является С – ядро. Под ним понимается множество недоминируемых дележей.

В ходе работы был получен общий случай нахождения С- ядра для трех игроков, если известны характеристические функции: v(1,2,3)=d; v(1,2)=c3; v(1,3)=c2; v(2,3)=c1; v(1)=b1;v(2)=b2; v(3)=b3.

Получено, что решением является область внутри треугольника с вершинами:

A (d-c1, c1+c3-d, d-c3), B (d-c1, d- c2, c1+c2-d), C (c2+c3-d, d-c2, d-c3).

Тогда, функция дележа имеет вид:

$$x^* = \left(\frac{d - 2c_1 + c_2 + c_3}{3}, \frac{c_1 + c_3 - 2c_2 + d}{3}, \frac{d + c_1 + c_2 - 2c_3}{3} \right)$$

К другим принципам оптимальности исходов относят вектор Шепли $\Phi(v) = (\phi_1(v), \phi_2(v), \ldots \phi_n(v))$, компоненты которого интерпретируются как полезности, получаемые игроками в результате дележа общего выигрыша, полученного от объединения всех участников игры. При этом величина платежей зависит от «силы» каждого игрока, которая учитывается исходя из значения дополнительного выигрыша, который может получить коалиция, если данный игрок войдет в нее.

Компоненты вектора Шепли определяются равенством:

$$\phi_i(v) = \sum_{S \subset N, i \in S} \frac{(|S| - 1)!(n - |S|)!}{n!} \left[v(S) - v(S \setminus \{i\}) \right].$$

Где $|S|$ – число членов в коалиции S, n – число всех игроков в коалиции N, v- характеристические функции.

Получили общий случай нахождения компонент вектора Шепли для n=3 с известными характеристическими функциями:

$$\Phi_1(v) = \frac{1}{6}(c_2 - b_2 + c_3 - b_3) + \frac{2}{6}(d + b_1 - c_1),$$

$$\Phi_2(v) = \frac{1}{6}(c_1 - b_1 + c_3 - b_3) + \frac{2}{6}(d + b_2 - c_2),$$

$$\Phi_3(v) = \frac{1}{6}(c_1 - b_1 + c_2 - b_2) + \frac{2}{6}(d + b_3 - c_3).$$

Эффективность теоретико-игрового моделирования в организационном управлении подтверждается как принципиальной необходимостью исследования возможных реакций агентов на те или иные управления, так и опытом практического использования значительного числа моделей и методов управления в реальных социально-экономических системах.

Для более плодотворного применения теории игр в прикладных задачах необходимо как дальнейшее развитие теории (поиск новых адекватных концепций решения игр, методов их анализа и т.д.), так и систематическое привлечение результатов менеджмента, социологии и психологии как эмпирической базы формальных моделей.

Использованные источники:

1. Губко М.В., Новиков Д.А. Теория игр в управлении организационными системами. Издание 2, М.: 2005.
2. Писарук Н.Н., Введение в теорию игр. Минск: БГУ, 2011.
3. Розен В.В., Математические модели принятия решений в экономике. Учебное пособие. - М.: Книжный дом «Университет», Высшая школа, 2002.

Яковлева И.Р.
студентка 5 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель ст. преподаватель Печенкина Т.Б.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА МАТЕРИАЛОВ ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА

Развитие индустрии гостеприимства с каждым годом набирает темпы. Так, во многих городах, городскими властями принято решение об увеличении номерного фонда втрое. Разрабатываются планы и схемы, утверждаются проекты и запускаются частные гостиницы. Гостиничный бизнес развивается, а вместе с ним развивается и бухгалтерский учет, осуществляемый в данной отрасли. Организация бухгалтерского учета в гостиничном бизнесе имеет ряд специфических особенностей.

Гостиничный комплекс входит в одну из важнейших отраслей сферы обслуживания. Главное место в гостиничном комплексе занимает гостиница и ее структурные подразделения. Гостиничный комплекс включает в себя: гостиницу, ресторан, аптечный киоск, организации розничной торговли и общественного питания (минибары, кафе, кафетерии, буфеты и т. п.), локальную АТС, пункт по обмену валюты, медицинские учреждения (например, стоматологический кабинет), автозаправочную станцию, парикмахерскую, прачечную, службы ремонта.

Гостиница - это имущественный комплекс (здание, часть здания, оборудование и иное имущество), предназначенный для предоставления услуг. Гостиничную деятельность могут осуществлять юридические лица и индивидуальные предприниматели, обладающие или наделенные в установленном порядке имущественными правами на какое-либо коллективное средство размещения, по непосредственному распоряжению и управлению им для предоставления услуг по временному размещению (проживанию) и обслуживанию граждан.

Гостиница относится к сфере оказания услуг и имеет свои особенности в организации хозяйственной деятельности, соблюдения требований законодательства о защите прав потребителей, бухгалтерского учета и налогообложения.

Расходы на материально-техническое обеспечение гостиницы занимают существенную долю в общей сумме затрат на содержание гостиницы.

Приобретение постельного белья, а также посуды, является для гостиницы объективной необходимостью.

В бухгалтерском учете любого предприятия пристальное внимание уделяется учету материально-производственных запасов. В гостиничном хозяйстве, где не обойтись без ежедневной уборки номеров, вестибюлей, холлов, санузлов и иных помещений, этот вопрос особенно актуален.

Правила формирования в бухгалтерском учете информации о материально-производственных запасах организации установлены ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», Методическими указаниями по бухгалтерскому учету МПЗ. В качестве материалов принято принимать активы, предназначенные в том числе для:

- выполнения работ, оказания услуг;
- управленческих нужд организации (п. 2 ПБУ 5/01, п. 2 Методических указаний по бухгалтерскому учету МПЗ).

При принятии актива возникают сомнения по поводу классификации поступивших активов: учитывать их в качестве МПЗ либо основных средств (примером могут служить предметы обстановки гостиничных номеров - ковры и ковровые покрытия, холодильники, телевизоры, предметы мебели и пр.).

Еще одним немаловажным критерием принятия к учету поступившего в организацию актива в качестве ОС либо МПЗ является его стоимость. В соответствии абз. 4 п. 5 ПБУ 6/01 говорится следующее: активы, в отношении которых выполняются условия, предусмотренные в п. 4 ПБУ 6/01, стоимостью в пределах лимита, установленного в учетной политике организации, но не более 40 000 р. за единицу, могут отражаться в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в составе МПЗ. То есть организации в учетной политике для целей бухгалтерского учета самостоятельно устанавливают названный стоимостный лимит. Как правило, он соответствует верхней возможной границе (40 000 р.). Поступившие в организацию активы стоимостью менее установленного лимита учитываются в качестве МПЗ.

В соответствии с п. п. 5, 6 ПБУ 5/01 материально-производственные запасы принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости, под которой понимается (в случае, если материалы приобретены за плату) сумма фактических затрат организации на их приобретение (за исключением НДС). Это могут быть:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу);
- суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением МПЗ;
- таможенные пошлины;
- невозмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением материалов;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретены материально-производственные запасы;
- затраты по доставке МПЗ до места их использования (включая расходы по страхованию, если таковые были);

- затраты по доведению материально-производственных запасов до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях (например, затраты по подработке, сортировке, фасовке и улучшению технических характеристик полученных запасов);

- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением МПЗ.

Фактическая себестоимость материалов, в которой они приняты к бухгалтерскому учету, изменению не подлежит (п. 12 ПБУ 5/01). Учитываются материалы на счете 10 (Инструкция по применению Плана счетов).

Оприходование материалов в отделах материального снабжения, складах, бухгалтерской службе гостиницы происходит на основании первичных документов, полученных от поставщиков (товарных и транспортных накладных) (п. 47 Методических указаний по бухгалтерскому учету МПЗ). При приемке материалы подвергаются тщательной проверке в отношении соответствия ассортименту, количеству и качеству, указанным в расчетных и сопроводительных документах (п. 48 Методических указаний по бухгалтерскому учету МПЗ). Для учета материалов, поступающих от поставщиков, применяется приходный ордер (форма М-4), который заполняется в одном экземпляре материально ответственным лицом в день поступления ценностей на склад на фактически принятое количество ценностей. В силу п. 49 Методических указаний по бухгалтерскому учету МПЗ вместо приходного ордера приемка и оприходование материалов могут оформляться проставлением на документе поставщика (товарной накладной) штампа, в оттиске которого содержатся те же реквизиты, что и в приходном ордере. В этом случае заполняются реквизиты указанного штампа и ставится очередной номер приходного ордера.

Иногда материалы поступают в организацию в одной единице измерения (например, по весу), а отпускаются со склада в другой (например, поштучно). В этом случае оприходование и отпуск МПЗ отражаются в первичных документах, на складских карточках и соответствующих регистрах бухгалтерского учета одновременно в двух единицах измерения. При этом вначале записывается количество в единице измерения, указанной в документах поставщика, затем в скобках - количество в единице измерения, по которой материал будет отпускаться со склада (другой вариант - перевод материала в другую единицу измерения с составлением акта перевода представителями отдела снабжения, бухгалтерской службы) (п. 50 Методических указаний по бухгалтерскому учету МПЗ).

Информация об учете движения каждого вида материала заносится материально ответственным лицом в карточку учета материалов (форма М-17) на основании первичных приходно-расходных документов в день совершения операции.

Отпуск материалов со складов организации осуществляется только выделенным для их получения работникам подразделения организации. Порядок отпуска материалов устанавливается руководителем подразделения организации по согласованию с главным бухгалтером организации (п. 96 Методических указаний по бухгалтерскому учету МПЗ).

Отпуск материально-производственных запасов оценивается в бухгалтерском учете одним из следующих способов:

- по себестоимости каждой единицы;
- по средней себестоимости;
- по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ФИФО) (п. 16 ПБУ 5/01, п. 73 Методических указаний по бухгалтерскому учету МПЗ).

Применение одного из указанных выше способов должно быть закреплено в учетной политике для целей бухгалтерского учета.

Материалы отпускаются со складов организации в соответствии с установленными нормами. Отпуск сверх норм производится в порядке, установленном в данной организации (п. 92 Методических указаний по бухгалтерскому учету МПЗ).

Каждое предприятие утверждает нормы расходов материалов самостоятельно с учетом отраслевых особенностей. В то же время во многих областях народного хозяйства в помощь планово-финансовой службе предприятия изданы рекомендации по разработке тех или иных норм, лимитов. Для гостиничного бизнеса Центром муниципальной экономики права при участии ряда организаций гостиничного хозяйства разработаны (Москва, 2006 г.) Нормы расхода материалов и обеспеченности инвентарем на работы по содержанию гостиниц. Они предназначены для определения потребности в материальных ресурсах, на основании которых рассчитываются материальные затраты в себестоимости услуг гостиниц. В основу разработки данных Норм положены следующие нормативно-методические документы: Правила и нормы технической эксплуатации гостиниц и их оборудования Правила и нормы технической эксплуатации жилищного фонда, Рекомендации по нормированию материальных ресурсов на содержание и ремонт жилищного фонда (ч. 1)

Аналогично в гостинице разрабатываются нормы расхода материалов на уборку номеров, культурно-бытовых помещений, вестибюлей, холлов, лестниц и прочих помещений. Нужно учитывать виды уборки, так как в зависимости от них нормы расхода материалов могут значительно варьироваться.

При уборке жилых номеров (гостевых комнат) выделяются следующие ее виды:

- уборка после выезда гостя;
- ежедневная текущая уборка;
- генеральная уборка;
- уборка забронированных номеров (в объем названных работ входят сухая протирка, влажная протирка, влажная уборка пола);
- промежуточная или экспресс-уборка (выполняется по просьбе клиента);
- подготовка занятых номеров к ночному отдыху гостей (для отелей высокой категории).

Организация вправе воспользоваться ими либо разработать собственные нормы расходов материалов (в случае иных, чем предусмотрено в Рекомендациях, организационно-технических условий (технологии, вида материальных ресурсов), а также при выполнении работ, не предусмотренных

Рекомендациями).

Первичным учетным документом по отпуску материалов со складов в подразделения организации является лимитно-заборная карта (типовая межотраслевая форма М-8 <11> - применяется для оформления отпуска материалов при наличии установленных лимитов отпуска материалов, для текущего контроля за соблюдением установленных лимитов; является оправдательным документом для списания материальных ценностей со склада) (п. 100 Методических указаний по бухгалтерскому учету МПЗ).

Кроме того, организация может осуществлять отпуск материалов своим подразделениям без указания назначения. В этом случае отпуск материалов учитывается как внутреннее перемещение, а сами материалы считаются находящимися в подотчете у получившего их подразделения (на счетах бухгалтерского учета появится запись по дебету и кредиту счета 10, изменится лишь место хранения переданного материала). Оформляется названная операция заполнением требования-накладной (форма М-11). На фактически израсходованные материалы подразделение - получатель материалов составляет акт расхода, в котором указываются наименование, количество, цена и сумма по каждому наименованию, количество и сумма по нормам расхода, количество и сумма расхода сверх норм и их причины; могут также указываться объемы выполненных работ. Списание материалов с подотчета соответствующего подразделения организации и отнесение их стоимости на затраты производятся на основании указанного выше акта. Конкретный порядок составления акта расхода материалов, а также перечень подразделений, для которых он предусмотрен, устанавливаются организацией (п. 98 Методических указаний по бухгалтерскому учету МПЗ).

Для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности организации всех форм собственности обязаны проводить инвентаризацию имущества, в ходе которой проверяются и документально подтверждаются его наличие, состояние и оценка (п. 1 ст. 12 Федерального закона от 21.11.1996 N 129-ФЗ «О бухгалтерском учете»).

Порядок проведения инвентаризации установлен Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательст, в соответствии с п. 1.3 которых инвентаризации подлежат все имущество организации независимо от его местонахождения и все виды финансовых обязательств. Кроме того, инвентаризировать следует производственные запасы (другие виды имущества), не принадлежащие организации, но числящиеся в бухгалтерском учете (находящиеся на ответственном хранении, арендованные, полученные для переработки), а также имущество, не учтенное по каким-либо причинам. Инвентаризация имущества производится по его местонахождению и материально ответственному лицу. Количество инвентаризаций в отчетном году, дата их проведения, перечень имущества, проверяемого при каждой из них, устанавливаются руководителем организации (кроме случаев, когда инвентаризация является обязательной: перед составлением годовой бухгалтерской отчетности; при смене материально ответственных лиц; при установлении фактов хищений и порчи ценностей; в случае стихийных

бедствий или других чрезвычайных ситуаций) (п. 2.1 Методических указаний).

Кроме материально-производственных запасов, которые хранятся на складе гостиницы и учитываются на счете учета материальных ценностей, инвентаризации подлежит и другое имущество. Активы, предназначенные для длительного использования (например, посуда, постельное белье и полотенца, электробытовые приборы, предметы мебели и прочее имущество), списанные с баланса предприятия, но продолжающие эксплуатироваться, должны быть под контролем.

III ДОКЛАДЫ НА НАУЧНОЙ СЕКЦИИ «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА»

Амплеев А.
студент 5 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель доцент Сутягина Т.И.

МОЛОДЕЖЬ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Перед начинающими бизнесменами обычно очень остро стоит вопрос «где взять денег на бизнес». Как правило, многие предприниматели начинают свою коммерческую деятельность «с нуля», не обладая достаточным запасом финансовых средств.

Самым простым ответом на вопрос «где взять денег на бизнес» является обращение в банк для получения кредита на развитие бизнеса. Но и здесь начинающий предприниматель может столкнуться с целым рядом проблем. Прежде всего, большинство банков предпочитают выдавать крупные кредиты стабильно развивающимся компаниям, а не частным предпринимателям. Риски невозврата кредита, связанные с банкротством компании, высоки, поэтому банки требуют от предпринимателя серьезный залог, да и проценты по кредитам достаточно велики.

Одним из способов получения денег на бизнес могут стать различные программы государственной помощи начинающим предпринимателям. Молодой бизнесмен может получить кредит по льготной ставке, грант или иную форму материальной помощи для развития собственного дела от государственных или муниципальных органов. [1]

Еще одним местом, где предприниматель может взять деньги на бизнес, может стать венчурный фонд. Подобные организации ориентированы на инвестирование в высокотехнологичные перспективные проекты, которые могут принести владельцам фонда существенную прибыль. При обращении в венчурный фонд предпринимателю необходимо предоставить тщательно проработанный бизнес - план, в котором он должен будет описать предполагаемые затраты на проект и прибыль, которую он может получить при развитии компании.

Одним из наименее надежных способов получения денег на развитие бизнеса может стать обращение к частному инвестору. Как правило, частные инвесторы выдвигают очень жесткие требования к владельцу бизнеса, поэтому при заключении договора с частным инвестором необходимо предусмотреть все нюансы, которые будут связаны с разделом прибыли предприятия и ответственностью бизнесмена перед инвестором.[2]

Общие проблемы:

а) Кредитование. Многим малым предприятиям не хватает внешнего финансирования, причем главным препятствием к получению кредита являются условия, выдвигаемые банками. Во-первых, обеспечение кредита – как таковое банки рассматривают зачастую только недвижимость, иномарки, золото и драгоценности. Во-вторых, оценка вышеуказанного имущества предприятия осуществляется обычно на 50% ниже ее реальной рыночной стоимости, что сильно снижает сумму возможного кредита. В-третьих, процент по кредитам непомерно высок и примерно в 10 раз выше европейской ставки ипотечного кредита, которая колеблется около уровня в 2-3% в год. При этом срок рассмотрения запроса на кредит может доходить до нескольких месяцев и потребовать предоставления большого количества документов.

б) Количество административных барьеров постепенно снижается, но их система остается нестабильной и поэтому отнимает много сил и времени. Пример: чтобы организовать выезд представителя СЭС(санитоарно эпидемиологич службы) для получения согласования на создание производства в Московской области уходит до 1,5 месяцев. Причем это при условии, что вы сами уже подготовили все необходимые проекты документов, а подобных контролирующих организаций десятки.

Затраты на преодоление административных барьеров зачастую превышают многие расходы, связанные с деятельностью фирмы. В качестве примера можно привести одно малое московское предприятие, действующее уже в течение десяти лет. Для того, чтобы складировать все бухгалтерские архивы необходима площадь не менее двадцати квадратных метров, а, так как минимальная арендная плата составляет не менее 200-300 долл. за квадратный метр офисных помещений в год, то затраты составят соответственно от 4 до 6 тыс. долл. в год. Хранить эти данные в электронной форме невозможно.

в) Недостаточная подготовка руководителей. Значительная часть новых МП создается людьми, не имеющими опыта ведения своего бизнеса или поменявшими его направление, например, от торговли к производству. Часто эта причина ведет предприятия к разорению из-за отсутствия даже общего, на уровне научно-популярных изданий, понимания бухгалтерского и управленческого учета.

г) Часто препятствием для развития МП становится отсутствие необходимой инфраструктуры, например в городах и городских районах, имеющих блочную застройку 60-80х гг. очень мало приемлемых помещений под общепит или мелкие производства вне зданий бывших универсамов и торговых центров. МП неспособны, даже частично, освоить тысячеметровые цеха закрытых заводов, а небольших промышленно-складских помещений нет.

д) Нехватка информации. Несмотря на существование многих программ помощи МП, содержание этих программ остается для большинства компаний неизвестным.

3. Большие города

а) На сегодняшний день в Москве очевиден запретительный уровень цен на аренду. Практически невозможно найти офисные помещения, с условием легальной аренды, дешевле, чем за 300 долл. в год, а отапливаемые складские помещения – 150 долл. в год. В такой ситуации, очевидно, могут выжить лишь МП с высокой нормой прибыли.

Под отсутствием прозрачности на рынке аренды мы понимаем тот факт, что практически невозможно получить полную и достоверную информацию о помещениях, сдающихся в аренду. Обращения в риелтерские организации, которые заявляют о предоставлении таких данных, обычно заканчиваются потерей денег, так как их базы данных редко обновляются, а сама информация, которую они предоставляют, оказывается либо неточной, либо откровенно ложной.

б) Высокая цена рабочей силы.

в) Следующей, но далеко не последней проблемой по значению, является исчезновение некоторых видов рабочих специальностей, т.е. то, что производственные рабочие, имеющие высокую квалификацию, уходят на более высокооплачиваемые, но более низкие по требуемому уровню квалификации должности. ПТУ сегодня уже не готовят специалистов по многим необходимым специальностям, и это вторая причина нехватки необходимых кадров.

4. Малые города

а) В малых населенных пунктах обычно отсутствует рынок, достаточный для развития компании. Как пример возьмем столицу Марийской республики Йошкар-Олу. Для МП этого города характерны дерево- и металлообрабатывающие предприятия. Объема спроса в принципе не достаточно, чтобы обеспечить оптимальную загруженность производственных мощностей этих предприятий, а в связи с тем, что они не могут выйти на общероссийский рынок, они начинают конкурировать друг с другом за тот небольшой объем спроса, который все-таки присутствует. В результате продажные цены близки к себестоимости, и фирмам не хватает средств для расширения. Выход на общероссийский рынок практически невозможен, так как в больших городах отсутствуют системы сбыта, которыми могли бы воспользоваться малые предприятия небольших городов.

б) Административное давление. Если в Москве или Санкт-Петербурге вы не нашли общего языка с конкретным чиновником, то у вас есть шанс переместить бизнес в соседний район или пригород. В малых городах этого шанса нет – вас достанут на территории всего района, а то и области. Это является следствием, как относительной малочисленности фирм, так и относительной многочисленности чиновников.

Требования инспекций (СЭС, Административно-техническая инспекция, пожарники) в провинции имеют гораздо более буквальный характер, и некуда апеллировать.

В некоторых регионах трудно купить здания или землю – не продается и все.

в) Отсутствие реального кредита. Если в больших городах можно с трудом и дорого все-таки найти кредит, то в городах с населением до 50 тысяч

часто есть только один банк. Правда следует отметить, что требования к заемщику в провинции менее формализованы.

г) Трудности выхода МП на общероссийский рынок часто связаны с тем, что компании, имеющие малые оборотные средства, зачастую неспособны отпускать продукцию с отсрочкой платежа, что при растущей конкуренции является почти обязательным требованием к новичку на рынке.

В тех случаях, когда требуется аренда торговых площадей и оплата выкладки (в большом магазине поставщик платит за качество места, где выложен товар), средств провинциальных предприятий обычно хватает ненадолго.

д) Старая инфраструктура. Здесь стоит отметить, прежде всего, тот факт, что множество малых предприятий в провинции практически не внедряют новые технологии и работают в некоторых отношениях так же, как уральский завод XVIII века. В Москве и крупных городах большинство малых организаций имеют сайт в интернете и активно используют электронную почту, чего не происходит в малых городах, и это приводит к еще большей непрозрачности рынка. В некоторых регионах еще нет мобильной связи, и неизвестно, когда она появится.

В то же время следует отметить, что в малых городах за счет тесного сотрудничества и относительной малочисленности компаний между МП формируются особые связи, благоприятно влияющие их развитие, - это работа, основанная на личных контактах и точном знании потребностей друг друга, что позволяет эффективно планировать производство и выполнять заказы в кратчайшие сроки.

5. Несмотря на вышеперечисленные проблемы новые МП продолжают появляться, а некоторым удается существовать довольно долго. Мы думаем, что со стороны федеральных и региональных властей хорошим способом могли бы быть бизнес-инкубаторы и бизнес-парки, организованные по европейскому образцу, недорогие или бесплатные курсы делового образования.

Со стороны общественных организаций – это прежде всего бесплатные юридические консультации по типовым вопросам, создание систем обмена информацией, что сделает рынок прозрачнее, и, что особенно важно для МП – создание своего рода «первичных организаций», либо регионального либо отраслевого типа – по принципу локальных сетей.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон о малом предпринимательстве в Российской Федерации.
2. Инвестпрофит http://www.invest-profit.ru/malyi-biznes/kreditovanie- malogo-biznesa/1051-gde-vzyat-deneg-na-biznes.html

Данилов С.А.
Студент 2 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель к.п.н., доцент Ворошилов А.К.

ЭФФЕКТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЛИЧНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Главный ресурс успешной работы организации – это люди. Взаимоотношения между руководителем и подчиненными: коллегами, клиентами, партнёрами, конкурентами имеют большое значение и приводят в движение кадровый потенциал организации. Это влечёт за собой необходимость управлять их поведением в производственной трудовой среде.

В менеджменте разработаны концепции «управленческой революции», «человеческого капитала», «человеческих отношений» и другие поведенческие концепции. Все они в разной степени уделяют внимание влиянию личностного фактора на результаты трудовой деятельности человека, его поведению в организации.

Поведение человека слишком сложный процесс, чтобы быть объясненным в одном широком обобщении. Оно проявляется в действиях, в процессах мышления и коммуникации, в наблюдательности. Любое поведение имеет результат. Желательным результатом является эффективная работа. Поэтому руководитель должен заранее определять желаемые результаты, направлять поведение работников в нужном направлении, создавая для них мотивационный климат.

Однако взаимоотношения между руководителем и подчиненными зачастую строятся по принципу «начальник - подчиненый», в котором первый требует подчинения исполнения его воли и желаний.

Таким образом, проблема заключается в том, что эти взаимоотношения между ними не эффективны и не служат делу, достижению целей и развитию организации. Чтобы это взаимодействие между начальником и подчиненным было продуктивным, следует обратиться к понятию личности.

Личность - это совокупность социально значимых качеств, позволяющих человеку активно и сознательно действовать. Эти качества формируются под влиянием природных свойств (физиологического состояния организма, типа высшей нервной деятельности, памяти, эмоций и т.п.), а также социальных условий. И собственной активной самовоспитательной деятельностью. Таким образом, в управлении личность необходимо рассматривать в единстве и взаимодействии биологических, психологических и социальных факторов, врожденных и приобретенных в процессе социализации.

Личность в организации занимает определенное место, и ее поведение характеризуется некоторыми особенностями.

Системно поведение личности в организации может быть представлено с двух позиции: с позиции индивида, взаимодействующего с организационным окружением; с позиции организации, рассматривающей индивида как элемент организации. Модель взаимодействия личности и организационного окружения

может быть представлена следующим образом (рис.1): организационное окружение оказывает стимулирующее воздействие на человека, которые приводят к определенным результатам работы.

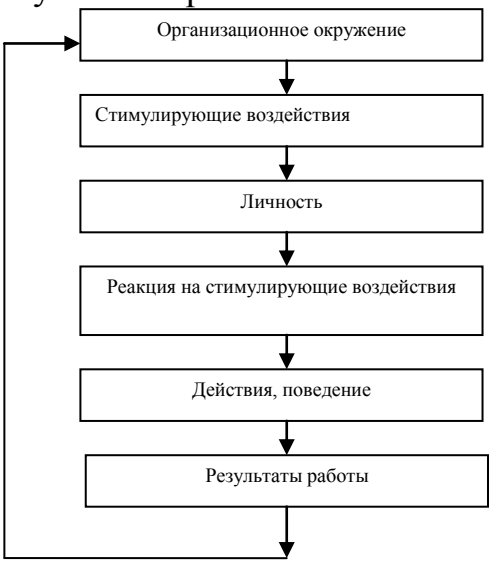


Рисунок 1-Модель взаимодействия личности и организационного окружения.

Анализируя деятельность организации и взаимоотношения между руководителями и подчиненными, мы видим что именно потребность в уважении как основное качество личности не удовлетворяется и не реализуется сегодня. Но потребность в уважении блокируется, так как начальник не желает видеть и взаимодействовать с работником как с равноправным партнером. Психологически свои брозды правления он не желает отдавать другому. Другими словами он не видит в своих подчиненных личность с ее индивидуальностью, жизненным и профессиональным опытом, и тем более не видит ее Уникальность и Ценность.

Основными стимулами человеческого поведения, как утверждал известный ученый А. Маслоу, является его удовлетворение потребностей. Здесь мы сталкиваемся с проблемой социально-психологической некомпетентности руководителей, что приводит к социально-психологическим проблемам и конфликтам в производственном коллективе. Возникает вопрос: что делать?

Мы хотим предложить некоторые рекомендации по разрешению этой проблемы

1. Плох тот руководитель, который осознает свою некомпетентность, но при этом ни чего не делает, то есть не читает социально-психологическую литературу по этому вопросу, не изучает своих подчиненных, не владеет информацией, о своих сотрудников, а пытается эффективно управлять ими. Это не управление, это манипулирование!

2. Руководитель должен понимать и создавать условия и атмосферу в коллективе для развития личности. Личность обогащает своей индивидуальностью трудовой коллектив. Богатая личность - «богатый» коллектив. Современное понятие коллектива это не сумма людей, а совокупность индивидуальностей, которая поднимает эффективность его деятельности.

3. Сотрудники никогда не должны позволять повышать на себя голос и унижать своё человеческое достоинство. Помните что вы Личность, Ценность , Уникальность, которой ни когда не было и ни когда не будет на белом свете. Вы знаете и понимаете не меньше чем руководитель, а может и больше в некоторых вопросах. Общение должно быть «на равных». Пусть он уважает в вас личностное начало!

4. Скорректируйте своё поведение. Относитесь к начальнику, так как вы хотите, чтобы он относился к вам. Контролируйте и сдерживайте свои эмоции. Эмоции плохой советчик в решении деловых вопросов и проблем!

Таким образом, взаимодействие в системе «начальник-подчиненный» будет строиться на принципах справедливости, равноправия и взаимного уважения, что с необходимостью скажется на благоприятном социально-психологическом климате производственного коллектива и его эффективности.

Зинина К.
студентка 2 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель преподаватель Братчикова С.Ю.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЛОКУСА КОНТРОЛЯ СТУДЕНТОВ ПЕРВОГО КУРСА КУРГАНСКОГО ФИЛИАЛА ОУП ВПО "АТ И СО"

Среди наиболее актуальных проблем, возникающих в практической деятельности человека, особое место занимают проблемы изучения личности. В современных зарубежных и отечественных исследованиях самоконтроль рассматривается в самых различных аспектах. Исследованием локуса контроля занимались Мертон, Рисмен, Д. Роттер, К. Муздыбаев, Болалев, Бажин, Эдкинд.

Понятие “локус контроля”, введенное в психологию в середине 60-х гг. XX в., описывает некоторое обобщенное представление человека о том, что является причиной событий его жизни и кто несет за них ответственность.

Локус контроля — психологический фактор, характеризующий тот или иной тип личности. Представляет собой склонность человека приписывать ответственность за происходящие в жизни события и результаты своей деятельности внешним силам (экстернальный, внешний локус контроля) либо собственным способностям и усилиям (интернальный, внутренний локус контроля). Людей с внешним локусом контроля, склонных объяснять последствия своих поступков влиянием обстоятельств, принято называть экстерналами, поскольку ответственность за свою деятельность они приписывают исключительно внешним условиям. Противоположный тип — интерналы. Люди этого типа считают ответственными за результаты своей деятельности только самих себя. Даже если обстоятельства неблагоприятны, интернал не станет оправдывать себя за ошибки или неудачи.

Люди, обладающие внутренним локусом контроля, более уверены в себе, последовательны и настойчивы в достижении поставленной цели, уравновешены, доброжелательны и независимы. Склонность к внешнему локусу контроля, напротив, проявляется в неуверенности, неуравновешенности, тревожности, подозрительности, конформности и агрессивности. Казалось бы, позиция экстерналов удобнее и должна обеспечивать им более благоприятное положение в социальном окружении. Однако многочисленные психологические наблюдения и эксперименты обнаружили устойчивую закономерность: интерналы чаще достигают успеха в творческой и профессиональной деятельности, менее тревожны и агрессивны, способны более стойко защищать свои принципы, чем экстерналы. Интерналы менее подозрительны во взаимоотношениях, чаще вызывают доверие, добиваясь своих целей. «Чистых» интерналов или экстерналов практически не существует. В каждом человеке есть доля уверенности в своих силах и способностях, и доля психологической зависимости от обстоятельств.

С целью выявления преобладания среди студентов первого курса интернальных и экстренлальных личностей, в Курганском филиале ОУП ВПО «АТ и СО» было проведено исследование по методике Дж. Роттера.

Опрос среди студентов проводился по методике Роттера.

Методика состоит из двадцати девяти пар высказываний, одно из которых соответствует экстернальности, а другое - интернальности. Испытуемому предлагается следующая инструкция:

При обработке по соответствующему ключу фиксируется количество ответов, соответствующих экстернальности и интернальности и соотносится со шкалой. В результате обработки анкет были получены следующие данные, показанные на рисунке 1. Синим цветом обозначены экстерналы, синим цветом – интерналы.

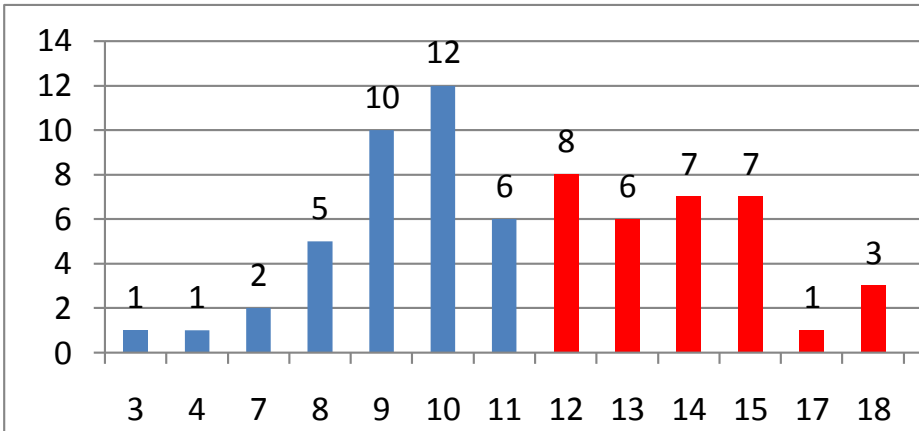


Рисунок 1 – Распределение ответов

В результате, можно сказать, что среди студентов преобладают экстерналы, обладающие внешним локусом контроля.

Экстернал убежден, что его неудачи являются результатом невезения, случайностей, отрицательного влияния других людей. Одобрение и поддержка таким людям весьма необходимы, иначе они работают все хуже. Однако особой признательности за сочувствие от экстерналов не приходится ожидать. Поскольку экстернал не чувствует себя способным как-либо влиять на свою жизнь, контролировать развитие событий, он снимает с себя всякую ответственность за все происходящее с ним. Они всегда найдут объяснение неудовлетворительной оценке своей деятельности (материалы не вовремя привезли, компьютер сломался, преподаватель неправильно объяснил задание) или своего поведения (опоздал на учебу, потому что транспорта долго не было, будильник не зазвонил, лифт сломался и т. д.). Склонность к внешней локализации контроля у экстерналов связана с такими личностными чертами, как безответственность, неуверенность в своих способностях, стремление вновь и вновь откладывать осуществление своих намерений. В целом им больше свойственны подозрительность, тревожность, депрессивность, агрессивность, конформизм, догматизм, авторитарность, беспринципность, цинизм, склонность к обману. Стиль руководства экстерналов более директивен и чаще основывается на негативных санкциях.

Подобные эффекты наблюдаются и в нерелигиозных семьях, где ребенком мало занимаются, но требуют повиновения. Там, где требования не объясняются, а инициатива пресекается, вырастают дети, которые впоследствии имеют трудности с принятием самостоятельного решения и взятием на себя ответственности за сделанное.

Экстернальный локус контроля приводит прежде всего к проблемам с принятием решений. Тот, кто слишком большое значение придает влиянию внешних сил и обстоятельств, как правило, ждет от них инициативы, и не спешит проявлять свою собственную. Кроме того, страх перед неудачей или чрезмерная надежда на везение могут существенно снизить эффективность действий. Другим негативным проявлением экстернального локуса контроля является безответственность. Человек, искренне считающий, что исход дела мало от него зависит, требует слишком большой снисходительности к

собственным ошибкам, неудачам и слабостям. Также он не станет слишком утруждать себя доведением дела до конца, если это требует больших усилий. Ему гораздо проще признать поражение под действием обстоятельств непреодолимой силы.

Интернальная личность оценивает все происходящие с нею значимые события как результат ее собственной деятельности. Интернал считает, что может влиять на события своей жизни, управлять ими и, следовательно, нести ответственность за них и за свою жизнь в целом.

Характерными чертами интерналов являются эмоциональная стабильность, моральная нормативность, доверчивость, богатое воображение, сердечность, утонченность, общительность и большая сила воли. Работники, которым присуща такая локализация контроля, более ответственны, последовательны при достижении цели, склонны к самоанализу, общительны, независимы. Они более продуктивны в ситуациях принятия решения и ситуациях, связанных с риском, проявляют большую готовность отсрочить сиюминутное удовольствие ради достижения отдаленного, но более ценного блага. Интерналы в большей степени, чем экстерналы, убеждены, что усердная работа вероятнее всего способствует достижению высокой продуктивности, а высокая продуктивность, в свою очередь, — получению высокого «вознаграждения». Их общая удовлетворенность трудом значительно выше, чем у экстерналов.

Между интеральными и экстернальными личностями есть и другие отличия, которые могут оказаться существенными с точки зрения их профессиональной деятельности. Так, к примеру, экстерналы характеризуются большей конформностью, подверженностью манипуляциям, они более уступчивы и чувствительны к мнению и оценкам других. В целом, экстернальные личности оказываются хорошими исполнителями, эффективно работающими под контролем других людей. Интерналы, в отличие от экстерналов, продуктивнее трудятся не в команде, а в одиночестве. Они более активны в поиске информации. Кроме того, интернальные личности лучше справляются с работой, требующей проявления инициативы. Они более решительны, уверены в себе, принципиальны в межличностных отношениях, не боятся рисковать.

Таким образом, деканатам образовательного учреждения необходимо строить свою работу таким образом, чтобы способствовать переходу студентов из экстернального локуса контроля к интернальному.

Конченкова С.Ю.
студентка 5 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель к.т.н. Гусев А.И.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ СЕГОДНЯ

Предприятия малого бизнеса в нашей стране формируются и развиваются в достаточно сложных экономических, социальных и политических условиях.

По данным недавно опубликованного рейтинга благоприятности деловой среды "Doing Business-2012", который ежегодно составляет Всемирный банк и Международная финансовая корпорация, - Россия занимает лишь 120-е место, расположившись между Кабо-Верде (119-е место) и Коста-Рикой (121-е место).

Существенным препятствием успешному развитию малого предпринимательства в нашей стране являются неразвитость сектора частной собственности, отсутствие оптового рынка сырья, материалов, оборудования, неразвитость рынка рабочей силы, неподготовленность кредитной системы для финансирования малых предприятий, правовая незащищенность новых юридических лиц.

Для расширения сферы предпринимательской деятельности в России требуется существенная государственная поддержка малых предприятий на всех уровнях, и прежде всего в сфере кредитования и страхования малого предпринимательства, стимулирование его инвестиционной активности.

Государственная поддержка малого предпринимательства, несмотря на принятые соответствующие законы и правительственную программу, пока не оказывает эффективного влияния на развитие малых предприятий. Неблагоприятный предпринимательский климат во многом вызван негативными тенденциями в экономике.

К ним относятся:

- отсутствие инфраструктуры малого бизнеса;
- перемещение мелкого и среднего капитала из производства в сферу преимущественно торгово-посреднических операций;
- недолговечность большинства малых предприятий, обусловленная не только нестабильностью макроэкономической ситуации, но и отсутствием стимулов к долгосрочным инвестициям в развитие производства;
- вытеснение большинства малых предприятий на периферию технического прогресса;
- уход мелких предприятий в теневую экономику в целях уклонения от неразумного налогообложения и как следствие, неспособности государства обеспечить безопасность от криминальных структур.

Малые предприятия в России по своей деятельности сталкиваются с большими трудностями:

Основная проблема малых предприятий – недостаточная ресурсная база, как материально-техническая, так и финансовая.

Практически речь идет о создании широкого нового сектора народного хозяйства почти на пустом месте. В течение десятилетий такой сектор у нас в сколь-нибудь существенной степени отсутствовал. Это означало и отсутствие подготовленных предпринимателей. У основной массы населения, жившей «от получки до получки», не могло образоваться резерва средств, требующегося для того, чтобы начать собственное дело. Эти средства надлежит сейчас изыскать.

Понятно, что предельно напряженный государственный бюджет их источником стать не может. Остается надеяться на кредитные ресурсы. Но и они незначительны и к тому же крайне трудно реализуемы при постоянной и усиливающейся инфляции.

Положение едва ли может измениться в позитивную сторону, если не перейти от слов к делу в общественной поддержке конструктивного малого бизнеса. На существенный рост имеющихся для этого материально-технических и финансовых ресурсов нет оснований рассчитывать. Но гораздо лучше применить эти ресурсы наверняка можно. Для этого требуется тщательно выверенная последовательно проводимая в жизнь система селекции, позволяющая предоставлять ощутимые приоритеты тем, кто более полезен обществу. В целом сегодня это означает предпочтение сферы производства сфере обращения при детальной дифференциации самого производства, причем не застывшей раз и навсегда, а весьма динамичной, на основе грамотного изучения общественного спроса, происходящих в нем подвижек и намечающихся тенденций.

В соответствии с такой исходной установкой должны конструироваться механизмы льготного кредитования, налогообложения, различного рода преференций, включая и связанные с внешнеэкономической деятельностью. Смысл в том, чтобы обеспечить лучшее удовлетворение потребностей народа при создании условий для последовательного развертывания предпринимательства.

Следующая проблема – это законодательная база, на которую сейчас может опираться малое предпринимательство.

Пока она несовершенна, а во многих существенных положениях вообще отсутствует. Можно назвать немало правовых документов, так или иначе регулирующих малое предпринимательство, но трудность в том, что:

- нет сводной единой законодательной основы сегодняшней деятельности российских малых предприятий;
- имеющиеся разрозненные установления претворяются в жизнь далеко не полностью.

Проблема правовой основы малого предпринимательства, в конечном счете, будет убедительно решена тогда, когда удастся избавиться от правового нигилизма. Это никак не исключает необходимости специальных законодательных мер регулирования малого бизнеса.

В настоящее время малое предпринимательство находится в условиях, которые весьма отдалены от тех, что должны быть присущи рыночным отношениям. Напротив, ощущается тенденция к тому, чтобы все больше «задвигать» его в старые рамки планово-административной системы с ее едва ли не всеобщим планированием и жесткой регламентацией с помощью лимитов, фондов и т.п. Так, с 1993 года было введено планирование прибыли. Уже в начале квартала предприниматель был обязан внести в бюджет налог на прибыль. Если же по итогам квартала обнаруживалось, что ее оказалось больше, предпринимателю надлежало не только уплатить дополнительную сумму налога, но еще и банковский процент с нее. Только в 1996 году это положение было отменено.

Отсутствует система проведения глубокого анализа деятельности малых предприятий. Нет надлежащего учета результатов их работы, практически отсутствует отчетность по тем показателям, которые дают право малым предприятиям воспользоваться льготами по налогообложению.

Еще одна проблема – кадры. Часто говорят, что предпринимателем надо родиться. Против этого трудно возразить, но нельзя не считаться и со следующим:

- «прирожденных» предпринимателей все же меньше, чем реально нужно обществу;

- им требуется все-таки приобрести определенный объем специальных знаний, ведь обучают же «прирожденных» спортсменов, талантливых ученых и музыкантов.

Нет оснований считать, что к предпринимателям нужно подходить с иной меркой. Между тем с обучением кадров для бизнеса дело обстоит далеко не лучшим образом.

Непростая проблема связана и с социальной защитой предпринимательской деятельности.

Известно, что ранее существовавшая на основе распределения общественных фондов система социальных гарантий и социального обеспечения в условиях нынешнего переходного периода оказалось практически подорванной. Требуется строить эту систему заново по отношению ко всему, а по отношению к предпринимателям – новому социальному слою – тем более.

Общеизвестно, что снижение доходов населения привело к значительному ухудшению структуры потребления. Доходы направляются в основном на приобретение товаров первой необходимости, прежде всего продуктов питания и оплату коммунальных услуг. То же касается малого предпринимательства. Если раньше оно предполагало определенное накопление, то после первого этапа реформы было вынуждено работать в подавляющей мере на потребление.

Производить продукцию с длительным производственным циклом, включая и наукоемкую, стало даже не то что неэффективно, а просто разорительно.

В последнее время специалисты отмечают серьезные негативные структурные изменения в сфере малого предпринимательства. Если ныне

идущие процессы будут продолжаться и не встретят противодействия в виде социальных гарантий малому предпринимательству, само его существование окажется под вопросом.

Ясно, что в сегодняшней экономической ситуации одной инициативы, идущей от малых предприятий, недостаточно. Должна быть мощная государственная поддержка малых предприятий. Только правильные шаги в области экономических реформ могут привести к развитию малого бизнеса, что и приведет к развитию рыночной экономики в целом. Поэтому необходимо дать свободу для развития предприятий малого бизнеса. Они могут обеспечить в нашей стране необходимую насыщенность внутреннего рынка, тенденцию к устойчивости цен, среду конкуренции, которой так не хватало крупным монополистам-гигантам, из-за чего страдало качество и процесс внедрения новых технологий всегда был заторможен.

Экономические преобразования, происходящие в мировом хозяйстве, опыт разукрупнения хозяйственных структур и разгосударствления, смены централизованных методов управления на рыночные показывают, что малый бизнес не знает себе равных по приспособляемости и способности оживить экономику, вывести ее из кризиса и обеспечить индивидуальный подход к потребителю товаров и услуг.

Опыт развития малого бизнеса развитых зарубежных стран необходимо использовать, однако, он должен быть адаптирован к особенностям российской экономики. В нашей стране предприятия малого бизнеса целесообразно концентрировать в наиболее необходимых потребителю сферах: производство продуктов питания, товаров народного потребления, строительных материалов, бытовое обслуживание, строительство жилья.

Для преодоления ограничений кредитования малого бизнеса необходимо, прежде всего, создать систему гарантирования кредитно-финансовых рисков, которая бы включала ответственность государства, банка и заемщика.

Помощь правительства малому бизнесу, должна стать неотъемлемой частью его работы. Состояние малого бизнеса мне представляется чем-то вроде индикатора экономики страны в целом, являясь одной из самых незащищенных частей экономики, малый бизнес тяжелее всего переносит кризисы, которые в нашей стране происходят с завидным постоянством и поддержка государства ему просто необходима.

Список использованных источников:

1. www.lenta.ru – информационный портал.
2. Иохин В.Я., Экономическая теория: введение в рынок и микроэкономический анализ: Учебник – М.:Экономика. 2008. 544с.
3. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (принят ГД ФС РФ 06.07.2007) // Собрание законодательства РФ, 30.07.2007, № 31, ст. 4006.
4. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. от 02.07.2005) "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" (принят ГД ФС РФ 13.07.2001) // Собрание законодательства РФ, 13.08.2001, № 33 (часть I), ст. 3431.

5.Бондаренко, Г. В. Развитие малого предпринимательства в современной России / Новая экономика: реалии XXI века, проблемы и перспективы. – Ставрополь: Изд-во СГУ, 2004.

Петрова К.А.
студентка 3 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель доцент Григорьев А.М.

ПОНЯТИЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ НА ПРАКТИКЕ

Антикризисное управление – что это такое, каково его применение на практике? В последнее время, многие пытаются ответить на эти вопросы. Большинство дает такое определение: предотвращение банкротства – система мер, именуемая антикризисным управлением. Поэтому антикризисное управление применимо и его необходимо применять на любом предприятии, даже финансово стабильном.

Таким образом, антикризисное управление – это:

- анализ состояния макро-микросреды и выбор предпочтительной миссий предприятия;
- познание экономического механизма возникновения кризисной ситуации и создание системы сканирования внешней и внутренней среды предприятия с целью раннего обнаружения сигналов об угрозе приближения кризиса;
- стратегический контроллинг предприятия и выработка стратегии предотвращения ее несостоятельности;
- оперативная оценка и анализ финансового состояния предприятия и выявление возможности наступления несостоятельности (банкротства) – оперативный контроллинг;
- разработка предпочтительной политики поведения в условиях наступившего кризиса и вывода из него фирмы;
- постоянный учет риска предпринимательской деятельности и выработка мер по его снижению.

Наиболее верным определением является: антикризисное управление - такая система управления предприятием, которая имеет комплексный, системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента.

Кризис предприятия вызывается несоответствием его финансово-хозяйственных параметров параметрам окружающей среды. В глубинных причинах разразившегося кризиса лежит много различных факторов. Данные факторы можно разделить на две основные группы: внешние (не зависящие от деятельности предприятия) и внутренние (зависящие от деятельности предприятия).

Внешние факторы возникновения кризиса можно в свою очередь подразделить на:

Социально-экономические факторы общего развития страны: рост инфляции, нестабильность налоговой системы, нестабильность регулирующего законодательства, снижение уровня реальных доходов населения, рост безработицы.

Рыночные факторы: снижение емкости внутреннего рынка, усиление монополизма на рынке, нестабильность валютного рынка, рост предложения товаров-субститутов.

Прочие внешние факторы: политическая нестабильность, стихийные бедствия, ухудшение криминогенной ситуации

Внутренние факторы возникновения кризиса:

Управленческие: высокий уровень коммерческого риска, недостаточное знание конъюнктуры рынка, неэффективный финансовый менеджмент, плохое управление издержками производства, отсутствие гибкости в управлении, недостаточно качественная система бухгалтерского учета и отчетности.

Производственные: необеспеченность единства предприятия как имущественного комплекса, устаревшие и изношенные основные фонды, низкая производительность труда, высокие энергозатраты, перегруженность объектами социальной сферы.

Рыночные: низкая конкурентоспособность продукции, зависимость от ограниченного круга поставщиков и покупателей.

Процесс реализации антикризисных процедур применительно к деятельности предприятий-должников называется антикризисным процессом.

Антикризисный процесс – применение к предприятию должнику реорганизационных или ликвидационных процедур – начинается с комплексной оценки его финансового - экономического состояния.

Финансовое состояние, как известно, - это комплексное понятие, характеризующееся системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия.

Учитывая многообразие показателей и различие в уровне их критических оценок, многие отечественные и зарубежные экономисты рекомендуют проводить интегральную бальную оценку финансового состояния.

Сущность этой методики заключается в классификации предприятий по степени риска исходя из фактического уровня показателей и рейтинга каждого показателя в баллах. Приведем в качестве примера следующую систему показателей и их рейтинговую оценку14:

I класс - предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости;

II класс - предприятия демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные;

III класс - проблемные предприятия;

IV класс - предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению;

V класс - предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные.

Важным показателем определяющим финансовое состояние предприятия является платежеспособность. Обобщающую характеристику финансового положения и платежеспособности предприятия представляет собой коэффициент текущей ликвидности (покрытия). Этот показатель определяет несостоятельность предприятий или вероятность банкротства.

Таблица 1 - Группировка предприятий по критериям оценки финансового состояния

Показатель	Границы классов согласно критериям					
	I класс, бал	II класс, бал	III класс, бал	IV класс, бал	V класс, бал	VI класс, бал
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,25 и выше - 20	0,2 - 16	0,15-12	0,1-8	0,05-4	Менее 0,05 - 0
Коэффициент быстрой ликвидности	1,0 и выше - 18	0,9 - 15	0,8 - 12	0,7 - 9	0,6 - 6	Менее 0,5 - 0
Коэффициент мгновенной ликвидности	2,0 и выше - 16,5	1,9-1,7 - 15-12	1,6-1,4 - 10,5-7,5	1,3-1,1 - 6-3	1,0 - 1,5	Менее 1,0 - 0
Коэффициент финансовой независимости	0,6 и выше - 17	0,59-0,54 - 15-12	0,53-0,43 - 11,4-7,4	0,42-0,41 - 6,6-1,8	0,4 - 1	Менее 0,4- 0
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,5 и выше - 15	0,4 -12	0,3 - 9	0,2 - 6	0,1-3	Менее 0,1 - 0
Коэффициент обеспеченности запасов собственным капиталом	1,0 и выше - 15	0,9 - 12	0,8 - 9,0	0,7 - 6	0,6-3	Менее 0,5 - 0
Минимальное значение границы	100	85-64	63,9 - 56,9	41,6 - 28,3	18	-

Используя данные статистики Курганской области, сгруппируем предприятия области по коэффициенту покрытия: имеющие низкий коэффициент (менее 100), средний коэффициент (от 100 до 200) и высокий коэффициент (более 200).

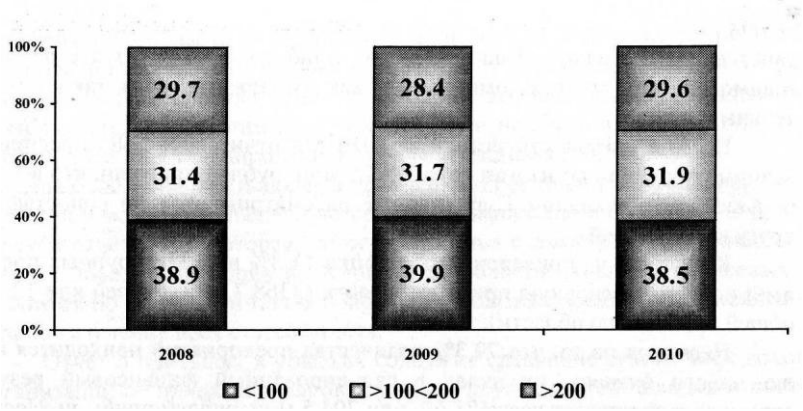


Рисунок 1 - Распределение количества предприятий по коэффициенту текущей ликвидности (покрытия)

Как видим из приведенного графика за три года, доля предприятий, сгруппированных по коэффициенту покрытия, держалась на одном уровне. По

сравнению с 2008 годом незначительно сократилось число потенциальных банкротов с 38,9% в до 38,5% в 2010 году. Доля предприятий со средней платежеспособностью повысилась с 31,4% в 2008 году до 31,9% в 2010 году. Удельный вес благополучных предприятий остался на прежнем уровне.

Таблица 3 Коэффициенты финансовой устойчивости предприятий области

	Коэффициент автономии (нормальное ограничение больше либо равно 50%)		Соотношение заемных и собственных средств (нормальное ограничение меньше либо равно 100%)		Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (нормальное ограничение 10%)	
	2008	**2010**	**2008**	**2010**	**2008**	**2010**
Всего по полному кругу предприятий	**43,3**	**38,4**	**130,9**	**160,5**	**0,9**	**-3,0**
Крупные и средние предприятия	46,9	39,6	113,4	152,6	3,8	-5,7
Малые предприятия	31,0	31,5	222,2	217,8	-4,1	4,4

Коэффициент концентрации собственного капитала. Коэффициент автономии показывает долю собственного капитала к сумме всех источников средств. В мировой практике считается, что риск кредиторов минимален при значении коэффициента превышающем 50%. Следует отметить, что за 2010 года доля собственного капитала на всех предприятиях Курганской области находятся значительно ниже допустимого уровня и составляет по полному кругу предприятий 38,4%. При анализе данного показателя за три года видим, что коэффициент автономии по полному кругу предприятий неуклонно снижался. Если за 2008 год коэффициент автономии составлял 43,3%, то к концу 2010 года уже 38,4%.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (или коэффициент финансовой активности) показывает, что если в 2008 году крупные предприятия области привлекали на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы, 113,4 копейки заемных, то в 2010 года заемные средства возросли до 152,6 копеек. Желательна тенденция к снижению данного показателя, чем меньше его величина, тем устойчивее финансовое положение предприятия. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами по крупным предприятиям на конец 2010 года отрицателен и составил 5,7%. Если в 2008 году малые предприятия области испытывали недостаток собственных оборотных средств (-4,1%), то в 2010 году, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами поднялся и составил 4,4%.

Таким образом, основными критериями несостоятельности (банкротства) предприятий является коэффициент текущей ликвидности, который должен быть меньше двух и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами должен быть меньше 0,1.

Репина Л., Анянова А.
студентки 4 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
Научный руководитель: к.э.н. Политикова Н.А.

ОЦЕНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО И КУЛЬТУРНОГО УРОВНЯ СОВРЕМЕННЫХ СТУДЕНТОВ ГЛАЗАМИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ

В последние два десятилетия в экономике и социологической литературе обсуждается проблема деградации общества, высказывается озабоченность состоянием его интеллектуального потенциала, важную роль в формировании которого играет сфера образования.

С другой стороны будущее России, создание высокотехнологической экономики во многом определяется эффективностью подготовки высококвалифицированных кадров.

В целях получения профессионального образования высокого уровня, приобретения трудовых ценностей и новых поведенческих стандартов студентами группы ОМ-418 было проведено в АТиСО социологическое исследование на тему «Что думают преподаватели о современных студентах». Для анализа были розданы анкеты преподавателям и на основе их ответов были сделаны следующие выводы.

Несмотря на то, что общий интеллектуальный уровень студентов был оценен на 79% как средний, уровень их знаний по 10 бальной шкале составил 4,5, то есть ниже среднего, 64 % опрошенных отметили тенденцию снижения знаний студентов. Однако, один преподаватель счел данный вопрос некорректным, отмечая, что «Нет плохих учеников, есть плохие учителя».

При этом студенты лучше усваивают материал в процессе дискуссий и рассуждений 50 %, в ходе деловых игр 21%, что способствует созданию доверительного климата, лучшему восприятию материала, развитию воображения при решении задач, требующих творческого подхода.

Квалифицированный специалист должен обладать высоким уровнем не только образования, но и общей культуры. Все преподаватели считают, что уровень культуры студентов в АТиСО снизился. Несмотря на то, что большая часть преподавателей 43% отметили дисциплинированность студентов 1-2 курсов, а замечания по дисциплине к старшекурсникам связаны, в основном, с пропусками занятий, а не с девиантным поведением, что характерно в большей степени для младшекурсников.

У 86% преподавателей практически отсутствуют конфликтные ситуации на занятиях, что свидетельствует о совпадении ценностных установок преподавателей и студентов. 14% преподавателей в качестве причин конфликта назвали поведение студента и его ненадлежащую учебу.

Большую роль в процессе социализации для студента играет непосредственный носитель определенных норм и ценностей. В связи с этим вызывает удивление безразличное отношение преподавателей к телефонным разговорам студентов 21% , остальные 71% преподавателей отрицательно

относятся к телефонным разговорам. Все преподаватели достаточно снисходительно относятся к опозданиям студентов, пуская их в аудиторию с замечаниями.

Важным элементом организации культуры студентов является форма одежды. Большинство преподавателей считают, что одеваться следует сообразно учреждению, в котором студент находится – 64%, 36% поддерживают строгий стиль и обязательную форму одежды. Один разочарованный формой одежды студентов АТиСО преподаватель предложил к форме добавить даже сапоги.

В ходе исследования особое внимание было уделено выяснению факторов эффективности работы со студентами. 57% преподавателей не выделяют отдельных студентов, 36% выделяют студентов добросовестных, с высокой успеваемостью, и только 7% респондентов предпочитают работать со студентами, имеющими активную жизненную позицию и участвующими в общественной жизни АТиСО.

Система поощрения старательных студентов разнообразна: 14% - словом, 71% преподавателей - «системой автомат», 7% устанавливают тариф «любимый», при этом 57% преподавателей считают, что система поощрения студентов «автоматами» расслабляют их.

В целях вовлечения в процесс учебы недобросовестных студентов 57% преподавателей предложат индивидуальное задание, 14% - пообещает предоставить возможность студенту сдавать предмет в течении ближайших 10 (и даже 100!) лет, и ни один преподаватель не считает необходимым поставить в известность деканат и родителей.

О склонности студентов выпрашивать повышенную оценку свидетельствует 22 вопрос анкеты и ответы на него: 7% преподавателей поставят незаслуженную оценку, предварительно опросив студента, 7% отпустят, но оценку не поставят, 57% выставят то, что студент заслужил в процессе учебы.

Важным условием создания эффективной экономики является умение будущих специалистов адаптироваться в динамично меняющейся среде. Однако организацию самостоятельной работы студентов преподаватели оценили в 2,9 балла по 5-бальной системе. При этом половина преподавателей считают необходимой систему кураторства, которая помогает студентам адаптироваться студентам в современном вузе, а также организовать свободное время, а другая половина преподавателей считают студентов взрослыми, способными к самоорганизации, людьми. Поэтому только 14% преподавателей негативно относятся к совмещению студентами учебы и работы, остальные же считают это личным делом студента и говорят, «главное, чтоб умели это делать».

Специалист, обладающий высоким уровнем образования и культуры, стремиться проявить себя как полноценная, целостная личность, которая включает в себя все многообразие взаимосвязей с окружающей действительностью и старается доказывать свою самостоятельность. На этапе получения образования это проявляется в плодотворной активности студентов

на занятиях. 57% преподавателей отметили, что у них на занятиях активны 50-80% студентов, у 36% преподавателей активны 30-50%студентов. Таким образом, образование формирует такие трудовые ценности, при которых «неактивность является крайним и вынужденным выбором».[2, с.70] Изучение результатов анализа позволит студентам критически оценить свой интеллектуальный и культурный уровень, способность и готовность учиться, приобретать новые знания, изменить образ жизни.

Желание иметь хорошее образование будет способствовать усилению конкурентных позиций будущих специалистов на рынке труда, поможет им найти им престижную работу и хорошо оплачиваемую работу, трудоустроиться, адаптироваться в условиях социально-экономических, технологических, институциональных изменений, активно реагировать на достижения НТП и использовать их в своей профессиональной деятельности.

Список использованных источников:

1. Кочетков А.И. Профессиональное образование и рынок труда: проблемы взаимодействия // СОЦИС. – 2011. - №5. – с.82 – 90
2. Низамова А.Э. Особенности адаптации специалистов к условиям трансформирующегося общества // СОЦИС. – 2011. - №1. – с. 67 – 79

Рогова.С.Н.
студентка 3 курса
Курганского Филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель доцент Сутягина Т.И.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МАЛЫЙ БИЗНЕС: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Глобализация явилась причиной промышленной реструктуризации предпринимательских структур, то есть коренной перестройки и мирового промышленного рынка и перераспределения сил в международной конкуренции. Отличительными чертами промышленной реструктуризации современных предпринимательских структур является рост аутсорсинга, построение сетевых структур, специализация на ключевых сферах деятельности, концентрация на росте профессионализма, тенденция к оптимизации управленческих расходов и сокращение персонала, сопровождающиеся ростом числа заключенных альянсов, договоров стратегического партнерства, слияний и поглощений и других форм сотрудничества и кооперации.

Создание глобальных бизнес-сетей способствует консолидации и интеграции в отраслях, способствуя организации объединений различного рода — альянсов, кластеров. Транснациональные предпринимательские структуры при входе на новые рынки стараются снизить расходы на освоение посредством

сотрудничества или приобретения местных фирм, являющихся более компетентными на данном рынке. Таким образом, малые и средние предпринимательские структуры имеют реальный шанс стать членами реальных или виртуальных бизнес-сетей. Кроме того, малые и средние предпринимательские структуры могут эффективно использовать сильные бренды и большие объёмы поставок крупных компаний (подобное взаимодействие характерно в сфере фармацевтики и информационных технологий).

Малые и средние высокотехнологичные предпринимательские структуры часто обладают уникальными знаниями, разработками и технологиями, которые могут быть эффективно применены в сотрудничестве с крупными компаниями (это распространено в сфере биотехнологий). Крупные предпринимательские структуры не могут обладать знаниями абсолютно во всех областях своей деятельности, разработка и производство инноваций требуют постоянного взаимного обучения. Оно оказывается более эффективным при сотрудничестве и взаимодействии, в том числе и на международном уровне.

Часть малых и средних предпринимательских структур (например, в сфере услуг, торговле, частные медицинские учреждения, рестораны) по-прежнему ориентируется прежде всего на внутренний рынок. Однако предпринимательские структуры, работающие в динамичных отраслях, всё больше стремятся к объединению и партнёрству с крупными компаниями. В России, по данным Росстата, среди причин, препятствующих развитию малого и среднего бизнеса, 61% приходится на недостаточный внутренний спрос, 44% — на несовершенство налоговой политики и высокие налоги, 47% — на недостаток финансовых средств, 66% на неопределённость экономической ситуации и 12% — на недостаточный объём внешнего спроса. Каждая из этих проблем может быть решена, в том числе и усилением взаимодействия и сотрудничества с крупными компаниями, позволяющим достичь производственной и инновационной синергии.

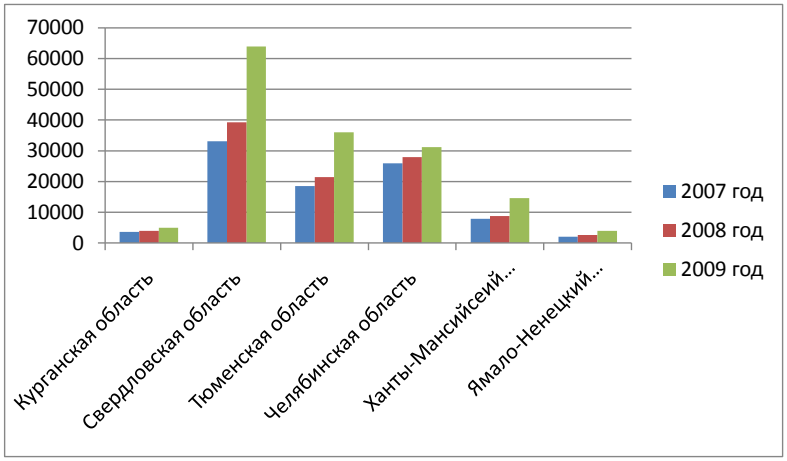


Рисунок 1 - Число предприятий по Уральскому федеральному округу

Таблица 1 - Число малых и средних предприятий по видам экономической деятельности в России.

	2007 год		2008 год		2009 год	
	средние	малые	средние	малые	средние	малые
Обрабатывающие производства	-	128600	3360	144464	3682	165263
Строительство	-	130700	1811	160208	1946	193652
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	-	510600	2363	571867	1480	420290
Транспорт и связь	-	57300	676	73435	778	93904

Глобальная реструктуризация предпринимательских структур осуществляется по двум направлениям:

1 переорганизация процессов и передача части производственных и иных процессов на аутсорсинг;

2 усиление специализации в четко определенном сегменте рынка и по ключевым видам деятельности.

По мере усиления специализации, взаимодействия и взаимозависимости как на региональном уровне, так и на международном, а также роста числа инновационных продуктов малые и средние предпринимательские структуры всё больше вовлекаются в организацию транснациональных кластеров и инновационных бизнес-сетей, предоставляющих им широкие возможности для развития. Неизбежный рост издержек и усиление давления конкуренции на международном уровне негативно сказываются на менее конкурентоспособных малых и средних предпринимательских структурах.

Существенную роль в развитии глобальных инновационных бизнес-сетей играют информационные технологии, и в частности Интернет. Внедрение информационных платформ онлайнового бизнеса, например электронной торговли (B2C), существенно снижает транзакционные издержки, связанные с поиском и взаимодействием с контрагентами, однако в то же время могут вывести за пределы сделок те фирмы, которые не имеют доступа к данным техническим средствам1. В свою очередь, развитие интернет - торговли и бизнеса требует соответствующего программного обеспечения, средств защиты информации и технической поддержки. Тут малые и средние предпринимательские структуры становятся незаменимыми для крупных компаний.

Создание инновационных бизнес-сетей может осуществляться в различных организационных формах - неформальных (личные отношения между руководителями предпринимательских структур) и формальных организаций на основе членства. Таковы торговые соглашения и альянсы, торговые палаты, ассоциации, промышленные объединения, а также популярные в последнее время кластеры. По данным Евростата, большая часть инноваций, осуществляемых малыми и средними компаниями, приходится на предпринимательские структуры, участвующие в различных международных альянсах и объединениях .

Процесс формирования кластеров — это пространственная и информационная концентрация взаимосвязанных предпринимательских структур, научных и исследовательских центров, поставщиков ресурсов, дистрибьюторов, торговых ассоциаций в рамках одной отрасли или сферы деятельности вне зависимости от размеров. Отличительная особенность кластеров — пространственная близость независимых структур, позволяющая им достигать производственного синергетического эффекта за счёт снижения транзакционных издержек, увеличения скорости и эффективности решения поставленных задач, быстрого доступа к информации и к инновациям в области технологии и управления.

Процесс создания кластеров по отраслевому признаку является необходимым, но недостаточным условием для эффективного взаимодействия и вовлечения в глобальные экономические процессы всех предпринимательских структур. Пространственно географическая близость даёт возможность для производственной синергии, но не всегда подразумевает инновационное взаимодействие и синергию знаний. Поэтому все большее значение имеют инновационные кластеры, объединённые информационным

пространством и взаимодействием и ориентированные на производство и синергию инноваций и знаний. И конечно, малые и средние предпринимательские структуры нуждаются в полномасштабной поддержке государства посредством организации и стимулирования международных связей и промышленной кооперации, предоставления государственных заказов, создания бизнес-инкубаторов, финансовой и налоговой поддержки

Среди факторов, инициирующих глобальную промышленную реструктуризацию предпринимательских структур и создание альянсов между крупным и малым бизнесом, можно назвать:

1. Экономические факторы: стремление снизить транзакционные издержки, быстрый и дешёвый доступ на рынок, экономическая интеграция.

2. Усиление конкурентных позиций за счёт доступа к таким нематериальным активам местных небольших компаний, как знание рынка и близость к потребителям.

3. Совершенствование сбытовой сети.

4. Совершенствование системы поставок.

5. Снижение издержек и поиск более привлекательного с точки зрения стоимости рабочей силы региона.

6. Оптимизация налоговых выплат.

7. Финансирование НИОКР: небольшие предпринимательские структуры могут эффективно вести на исследования в сфере высоких технологий, биотехнологий в обмен на финансирование текущих или будущих проектов, софинансирование, а также выполнение проектов для более крупных компаний.

8. Развитие информационных технологий, и в частности Интернета, позволяющих наглядно представлять свою продукцию, облегчающих и значительно удешевляющих коммуникации между предпринимательскими структурами. Глобальная коммуникационная сеть способствует повышению согласованности и ритмичности деятельности предпринимательских структур, удалённых друг от друга в пространстве, повышая эффективность взаимодействия в совместной работе.

9. Распределение рисков в сфере НИОКР. Исследования и разработка инновационного продукта часто носят рисковый характер; сотрудничество и кооперация в области НИОКР позволяют существенно снизить риски и повысить эффект - от масштаба и области применения результатов НИОКР.

10. Снижение жизненного цикла продукции в результате высокой скорости развития технологий и изменения предпочтений потребителей. Например, в сфере разработки программного обеспечения небольшие предпринимательские структуры быстрее вносят необходимые изменения и адаптируют продукт под изменившиеся потребности рынка. В сфере фармацевтики всё больше передаются на аутсорсинг предварительные исследования и клинические испытания препаратов, дабы ускорить вывод на рынок нового продукта.

Таким образом, в современных условиях все предпринимательские структуры вовлечены в единый процесс глобальной промышленной реструктуризации, которая может обеспечить максимальную эффективность и

устойчивость развития всем элементам инновационных бизнес-сетей. Особую актуальность создание международных альянсов имеет для развития российских малых и средних предприятий в рамках государственно программы поддержки малого предпринимательства как основы национальной экономики.

Список использованных источников:

1 Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru

Сметанина С.Е.
Студентка 2 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель к.п.н., доцент Ворошилов А.К.

РУКОВОДИТЕЛЬ-ЛИДЕР: ПРОБЛЕМЫ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Зачем нужны лидеры? Проблемы руководства и лидерства в организации на данный момент стоят довольно остро, и поэтому большое значение имеет изучение феноменов руководства и лидерства. В последнее время почти все крупные компании обращаются к теме лидерства. Многие разрабатывают стратегии достижения лидерства, создают специальные программы для сотрудников, призванные развить их лидерские качества. Ведь, только настоящие лидеры двигают компанию к новым завоеваниям, делая ее более эффективной, более прибыльной, более конкурентной.

Сначала, рассмотрим, кто является лидером.

Лидер (от англ. Leader-ведущий) – это личность, обладающая определенным набором личностных и деловых качеств, наиболее востребованных в организации, фирме и все остальные сотрудники признают ее авторитет. Основными лидерскими качествами являются следующие:

- Уверенность в себе
- Острый и гибкий ум
- Профессиональная компетентность
- Сильная воля
- Умение понять особенности психологии людей
- Организаторские способности.

В разных ситуациях группа выдвигает разных людей в качестве лидера.

В своих исследованиях Борис Дмитриевич Парыгин разделяет 3 типа лидера в зависимости от характера деятельности:

- лидер-вдохновитель и лидер-исполнитель - по содержанию деятельности;
- универсальный лидер и ситуативный лидер - по характеру деятельности;

- эмоциональный лидер и деловой лидер - по направленности деятельности.

Также различают: формальных и неформальных лидеров.

Формальный лидер — осуществляет процесс влияния на людей с позиции им занимаемой должности; Он как руководитель и начальник имеет право управлять, давать распоряжения, указания своим подчиненным, выполняя свои должностные инструкции.

Неформальный лидер — осуществляет процесс влияния на людей при помощи своих способностей, умения или других качеств, которые признаются всеми сотрудниками и они идут за ним.

В отличие от руководителя, которого иногда целенаправленно избирают, а чаще назначают, и который, будучи ответствен за положение дел в возглавляемом им коллективе, располагает официальным правом поощрения и наказания участников совместной деятельности, неформальный лидер выдвигается стихийно. Он не обладает никакими признаваемыми вне группы властными полномочиями и на него не возложены никакие официальные обязанности.

Если руководитель группы и её лидер являются одним и тем же лицом, то взаимоотношения между ним и группой могут способствовать эффективности совместной деятельности и гармонизации отношений жизни группы. Но зачастую взаимоотношения между формальным и неформальным лидером не так гармоничны и безоблачны. Руководитель, как правило, видит в неформальном лидере своего соперника, конкурента, который так или иначе может подрывать его авторитет в глазах сотрудников или даже вообще метит на его место. Вот тогда и начинает начальник использовать управленческий моббинг. Их взаимоотношения строятся не на партнерстве, а на подчеркивании недостатков, уделении внимания на промахах и ошибках. Это приводит не только к конфликтам, но и к тому, что наиболее эффективные сотрудники покидают ее.

Совершенно другие взаимоотношения между руководителем и лидером могут складываться, если начальник будет видеть своего помощника, соратника и опираться на него в управлении персоналом. Насколько тогда повысится качество управления и насколько эффективно будут достигаться поставленные цели? Такое позитивное взаимодействие приводит нас к мысли рассмотреть и изучить стили и управление, так как авторитарный, демократический, анархический лидер по-разному относятся к лидерству. Авторитарный лидер — устанавливает жёсткую дисциплину, чёткое распределение обязанностей, руководитель не вступает в дискуссии, не прислушивается к мнению группы, навязывает свое мнение. Отношение к лидеру - нетерпимое. Руководитель считает, что лидер подрывает его авторитет, «метит» занять его кресло и начинает с ним конфликтовать.

Демократичный лидер — руководитель советуется с коллегами, прислушивается к их аргументам, поощряет их инициативу, ориентируется на мнение группы, часть полномочий делегирует другим членам группы. Он считает, что инициатива лидера обогащает деятельность организации и

способствует развитию коллектива. Именно этот стиль наиболее благоприятно и плодотворно сказывается на развитии организации.

Анархичный лидер — руководитель не предъявляет никаких требований к членам группы, ни на чем не настаивает, принимает все предложения членов группы, не конфликтует. Группа практически не организованна, разобщена, функциональные обязанности в группе распределяются хаотично. Не создает условия для развития лидерства.

Мы хотим привести примеры лидерского поведения отдельных выдающихся личностей:

Можно быть лидером дворовой футбольной команды и быть этим довольным, не стремиться к большему. А можно быть другим лидером: постоянно работать над собой и достигать все более глобальных целей, и монетизировать свое лидерство в разных сферах. И именно такой лидер, постоянно двигающийся вперед, – лидер эффективный.

Бывший Президент компании МТС Михаил Шамолин говорил: «Учиться надо не быть лидером, а, будучи лидером, применять определенные инструменты. МТС – огромная система, гигантский бизнес, состоящий из многих более мелких бизнесов. Главе компании необходимо контролировать всю работу этой огромной структуры. И уверенно делать свою работу я могу только тогда, когда знаю, что каждым направлением бизнеса в моей команде руководит лидер: региональный лидер, лидер по направлению бизнеса и т.д. И он хорошо делает работу уже потому, что ему не все равно, что получится в итоге. Ему важно быть первым. Он достигает определенных результатов не для меня или кого-то, а, прежде всего, для самого себя »

Стив Джобс - уникальный лидер и яркий пример «роли личности в истории». Он уже точно войдет в историю менеджмента в роли героя-одиночки. Бренд Apple с его «элитной гвардией» снобов – личное достижение Джобса. Сложность в том, что лидерство Джобса всеобъемлюще. Он и неформальный, и формальный лидер компании с авторитарным подходом и легендарно деспотическим характером. Обычно популярные у публики лидеры корпораций олицетворяют собой предельную демократичность и стараются придерживаться демократического стиля управления. Джобс – уникальный случай: он авторитарный лидер с доминантной маркетинговой компетенцией, ему ее просто не с кем разделить. Его харизма компенсирует авторитаризм. Это скорее стиль промышленных магнатов прошлого, чем гибких и даже мягких руководителей современных технологических компаний. Apple не исчезнет и, скорее всего, останется динамичной компанией, которая регулярно выбрасывает на рынок инновационные продукты и активно развивает старые, культовые разработки. Но сохранить особую аудиторию и предельную отстройку от конкурентов без Джобса будет намного сложнее. Сильный и своеобразный лидер здесь не только преимущество, но и проблема.

Таким образом, проблема лидерства не столь однозначна, приведенные примеры говорят нам о том, что эти люди добились больших успехов в бизнесе, благодаря своим амбициям, человеческими и деловыми качествами.

Проблема взаимодействия руководителя и лидера в организации

заключается в развитии отдельных личностей и их лидерских качеств. Уникальные лидеры, которые способны вести за собой всю организацию, появляются довольно редко. Накопленный опыт показывает, что успех компании определяется общим лидерским потенциалом и глубиной распространения лидерских качеств в коллективе.

Чтобы быть эффективным руководителем, надо решить, с какой командой надо работать. Люди – это ключ ко всему. Это то, что определяет, выиграешь ты или проиграешь. Те люди, которые рядом с тобой, определяют твой успех на 90%. Лидер, руководитель может быть каким угодно гением, но если он не опирается на членов своей команды, то он не сможет выполнить всю эту работу один. Никогда в жизни один человек не сможет удержать все детали, с которыми приходится иметь дело.

Многие предприниматели считают, что лидерство – это врожденное качество, и оно либо есть, либо его нет. Но лидером никто не является от рождения, вернее, потенциал есть, но его необходимо развивать. На разных ступенях развития бизнеса требуются определенные лидерские качества. В основе – это желание и умение брать на себя ответственность, энтузиазм, серьезное отношение к порученному заданию. При «повышении»- это умение развивать лидерские качества и в других сотрудниках. На самых «высоких» ступенях важно, уметь «видеть» будущее компании и уметь вести за собой других.

Отметим, что наша страна обладает мощным лидерским потенциалом. Это подтверждает, наличие у российских предпринимателей и бизнесменов удивительной воли к победе, желания действовать и сильной веры в свои силы.

Статных О.С.
студент 5 курса ФБОГУ ВПО КГУ
Научный руководитель к. ф.-м. н., доцент Гаврильчик М.В.

НЕКОТОРЫЕ МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ СИСТЕМАМИ

Под организационной системой понимается объединение людей, совместно реализующих программу или цель и действующих на основе определённых правил и процедур. Принятие решений участниками может рассматриваться как выработка управляющих воздействий. Рассмотрим коалиционное взаимодействие участников организационных систем.

Основная идея теории коалиционных игр состоит в том, чтобы, не рассматривая переговорный процесс как таковой, анализировать возможные его исходы и делать выводы о реализуемости того или иного результата переговоров. Поэтому и элементами описания игры в форме характеристической функции (базовой модели теории кооперативных игр)

являются не стратегии игроков, а выигрыши, которые может себе гарантировать та или иная коалиция.

В теории кооперативных игр, также как и вообще в теории игр, не существует единой концепции решения.

К концепциям решения кооперативных игр относят: С- ядро, НМ-решения, вектор Шепли, решения в конфигурациях, в угрозах и контругрозах, N-ядро и некоторые другие.

Рассмотрим понятие дележа.

Если вектор $x = (x_1, x_2, \ldots, x_n)$, удовлетворяет условиям:

$$x_i \geq v_i \quad \text{для всех } i \in N \qquad (*)$$

$$\sum_{i \in N} x_i = v(N) \qquad (**)$$

то он называется *дележом*. В данном случае x_i определяет выигрыш i-го игрока (i = 1,2,…,n), который он получит при распределении общего выигрыша между всеми членами коалиции.

Условие (*) называется *условием индивидуальной рациональности*, смысл которого состоит в том, что объединяться выгодно только в том случае, когда каждый вошедший в коалицию игрок получит при распределении общего выигрыша сумму, не меньшую, чем та, которую он мог бы получить, действуя самостоятельно, не объединяясь с другими игроками ни в какие коалиции.

Условие (**) называется *условием коллективной рациональности*. Оно означает, что игроки должны делить между собой реально возможный выигрыш.

Понятие дележа является одним из центральных в теории кооперативных игр, т.к. именно дележ, возникающий как результат соглашения игроков, является решением игры.

Одним из решений коалиционной игры является С – ядро. Под ним понимается множество недоминируемых дележей.

В ходе работы был получен общий случай нахождения С- ядра для трех игроков, если известны характеристические функции: v(1,2,3)=d; v(1,2)=c3; v(1,3)=c2; v(2,3)=c1; v(1)=b1;v(2)=b2; v(3)=b3.

Получено, что решением является область внутри треугольника с вершинами:

A (d-c1, c1+c3-d, d-c3), B (d-c1, d- c2, c1+c2-d), C (c2+c3-d, d-c2, d-c3).

Тогда, функция дележа имеет вид:

$$x^* = \left(\frac{d - 2c_1 + c_2 + c_3}{3}, \frac{c_1 + c_3 - 2c_2 + d}{3}, \frac{d + c_1 + c_2 - 2c_3}{3} \right)$$

К другим принципам оптимальности исходов относят вектор Шепли $\Phi(v) = (\phi_1(v), \phi_2(v), \ldots \phi_n(v))$, компоненты которого интерпретируются как полезности, получаемые игроками в результате дележа общего выигрыша, полученного от объединения всех участников игры. При этом величина платежей зависит от «силы» каждого игрока, которая учитывается исходя из значения дополнительного выигрыша, который может получить коалиция, если данный игрок войдет в нее.

Компоненты вектора Шепли определяются равенством:

$$\phi_i(v) = \sum_{S \subset N, i \in S} \frac{(|S|-1)!(n-|S|)!}{n!}\left[v(S) - v(S \setminus \{i\})\right].$$

Где $|S|$ – число членов в коалиции S, n – число всех игроков в коалиции N, v- характеристические функции.

Получили общий случай нахождения компонент вектора Шепли для n=3 с известными характеристическими функциями:

$$\Phi_1(v) = \frac{1}{6}(c_2 - b_2 + c_3 - b_3) + \frac{2}{6}(d + b_1 - c_1),$$

$$\Phi_2(v) = \frac{1}{6}(c_1 - b_1 + c_3 - b_3) + \frac{2}{6}(d + b_2 - c_2),$$

$$\Phi_3(v) = \frac{1}{6}(c_1 - b_1 + c_2 - b_2) + \frac{2}{6}(d + b_3 - c_3).$$

Эффективность теоретико-игрового моделирования в организационном управлении подтверждается как принципиальной необходимостью исследования возможных реакций агентов на те или иные управления, так и опытом практического использования значительного числа моделей и методов управления в реальных социально-экономических системах.

Для более плодотворного применения теории игр в прикладных задачах необходимо как дальнейшее развитие теории (поиск новых адекватных концепций решения игр, методов их анализа и т.д.), так и систематическое привлечение результатов менеджмента, социологии и психологии как эмпирической базы формальных моделей.

Использованные источники:

4. Губко М.В., Новиков Д.А. Теория игр в управлении организационными системами. Издание 2, М.: 2005.
5. Писарук Н.Н., Введение в теорию игр. Минск: БГУ, 2011.
6. Розен В.В., Математические модели принятия решений в экономике. Учебное пособие. - М.: Книжный дом «Университет», Высшая школа, 2002.

Аристархова А.
Студентка 3 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель доцент Роговой А.И.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ

Социально-экономическое развитие страны не может успешно осуществляться без интеграции регионов в единое макроэкономическое и социальное пространство, с одной стороны, и без самостоятельного формирования и реализации субъектами Российской Федерации социальной политики в своем регионе, с другой. Сегодня в социальной политике на первый план выдвигается проблема чёткого разделения сфер реализации государственной социальной политики между Центром и субъектами Федерации. Отношения типа "Центр-регион", "Регион-регион" сложные и противоречивые. В их взаимоотношениях переплетаются разноуровневые процессы, сталкиваются противоречивые интересы, рассмотрение которых требует разработки и применения новых приемов их согласования.

В регионах разрабатываются концепции и программы социально-экономического развития, социальные разделы планов развития районов, городов и населённых пунктов. Сегодня, однако, нельзя сказать о наличии комплексного инструментария разработки и реализации социальной политики с учетом специфики каждого региона. Даже концепция развития различных типов регионов, региональные программы и поэтапные планы их реализации не разработаны и не используется в подавляющем большинстве регионов.

Поэтому концепция государственной социальной политики включает в себя основные позиции по:

- все более значимых социальных функций в регионы (к сожалению, на практике не подкрепляемая передачей соответствующей доли бюджетных средств);

-большей доли финансирования социальных расходов на сбережения граждан;

- снятию ограничений в социально-трудовой сфере, созданию возможностей в увеличении доходов граждан;

- поддержанию оптимального уровня занятости.

Анализ социально – экономического положения Курганской области, позволяет определить основные проблемы и, соответственно, приоритеты её социально-экономического развития, а именно:

1 Развитие промышленности.

2 Обеспечение устойчивого функционирования топливно-энергетического комплекса Зауралья.

3 Обеспечение устойчивого развития машиностроительного комплекса.

4 Развитие сельского хозяйства

5 Развитие социальной сферы.

6 Развитие сферы научно-технической и инновационной деятельности.

7 Улучшение инвестиционного климата и условий предпринимательской деятельности.

Главная роль в разработке и реализации программ развития социальной сферы отводится органам исполнительной власти региона. Основой для принятия решений является сопоставление показателей развития социальной инфраструктуры с нормативными или определение фактического показателя, принятого для характеристики определённой отрасли социальной сферы. Зависимость социальной сферы от системы производства и потребления требует корректировки принимаемых решений, исходя из существующих производственных и финансовых возможностей. Поэтому программа развития социальной сферы региона должна сочетать макроэкономическое управление с регулированием цен и доходов, целевым использованием бюджетных средств и кредитов.

Социальная политика в регионе должна осуществляться совместными усилиями и возможностями региональных и местных структур с помощью федеральных органов на основе концепции, выработанной их совместными усилиями. К основным результатам реализации Концепции социально-экономического развития Курганской области можно отнести:

-создание современного машиностроительного и металлообрабатывающего комплекса, основанного на современных высокоэффективных, технологических процессах, способных повысить конкурентоспособность продукции, стать базой для большего развития технопарков в г.Кургане и г.Шадринске;

- преодоление кризисного состояния в сельском хозяйстве области, осуществление технологического перевооружения сельскохозяйственных предприятий современной техникой и новейшими технологиями в отраслях растениеводства и животноводства. Создание системы подготовки и переподготовки кадров. Решение важнейших проблем в социальной сфере села;

- существенное повышение доходов населения и сглаживание резких территориальных различий в уровне доходов через поддержку предпринимательской активности жителей области, в том числе и на основе активизации хозяйственных связей между субъектами Российской Федерации, входящими в УрФО;

- сокращение уровня бедности по мере роста денежных доходов населения на основе экономического роста и уменьшения их дифференциации за счет адресности социальной поддержки населения, перераспределения социальных расходов в пользу малоимущих;

- муниципализация социальной политики, ориентированной на создание необходимых условий для обеспечения всеобщей доступности и общественно приемлемого качества базовых социальных благ;

- формирование цивилизованного рынка труда, характеризующегося эффективным регулированием социально-трудовых отношений, высокой

занятостью населения, государственной поддержкой подготовки и переподготовки квалифицированных рабочих кадров массовых профессий;

- формирование цивилизованных механизмов распределения доходов (социальное партнерство, развитие объединений предпринимателей, акционерные и другие разнообразные формы участия в капитале).

Реализация Программ, принимаемых Администрацией (Правительством) Курганской области, направлена на улучшение качества жизни населения области посредством ускоренного роста его доходов, повышения покупательной способности, создания высококачественной среды проживания и наилучших возможностей для реализации разнообразных индивидуальных потребностей и интересов при условии координации усилий власти, предпринимателей и общественности.

На территории области в настоящее время действует около 40 федеральных и 10 региональных Программ. Программы, в основном, направлены на повышение уровня жизнеобеспечения населения. Так как в области проблема обеспечения населения питьевой водой, особенно в восточных районах, стоит очень остро, то по линии Министерства природных ресурсов РФ действует Программа «Обеспечение населения Курганской области питьевой водой». Особо значимой является Программа «Социальное развитие села», которая осуществляется по линии Министерства сельского хозяйства РФ.

На современном этапе экономических реформ государство в России оказалось неспособным полностью выполнять свои обязательства по финансированию социальной сферы. Это обусловливает невозможность обеспечения социальных гарантий, выплат и льгот населению в объеме, предусмотренном федеральным законодательством, делает актуальным поиск путей реформирования существующей системы.

Огромное значение в развитии инфраструктуры на региональном и муниципальном уровне имеет совершенствование деятельности органов и учреждений социальной защиты и обслуживания населения. Без становления оптимальной структуры органов социальной защиты и обслуживания населения на федеральном, региональном и муниципальном уровнях невозможно формирование в целом государственной власти и местного самоуправления в современной России.

В соответствии с Конституцией РФ ее субъекты имеют право самостоятельно формировать и исполнять свои бюджеты, создавать свою бюджетную систему, определять бюджетный процесс, иметь свое бюджетное и налоговое законодательство. Вместе с тем, бюджет субъекта Федерации является органической частью общероссийской бюджетной системы, включающей федеральный и местные бюджеты. Таким образом, возникают межбюджетные отношения двух уровней: бюджетные отношения области с Федерацией и бюджетные отношения области с муниципальными образованьями.

В соответствии с пунктом 4 статьи 7 Федерального закона «О финансовых основах местного самоуправления в РФ» в полном объеме

бюджетам муниципальных образований переданы доли отчислений от федеральных налогов, закрепленных на постоянной основе. Финансовым управлением ежегодно разрабатывались основные принципы взаимоотношений областного бюджета с бюджетами муниципальных образований, методика расчета сумм финансовой помощи (трансферта) из областного фонда финансовой поддержки, осуществлялись мероприятия по их совершенствованию.

Максимально возможные ресурсы и усилия на осуществление снятия социальной напряженности, развитие Зауралья целесообразно сконцентрировать по следующим трем составляющим:

- существенное повышение доходов населения и сглаживание резких территориальных различий в уровне доходов через поддержку предпринимательской активности жителей области, в том числе и на основе активизации хозяйственных связей между субъектами РФ, входящими в УрФО;

- муниципализация социальной политики, ориентированной на создание необходимых условий для обеспечения всеобщей доступности и общественно приемлемого качества базовых социальных благ;

- формирования цивилизованного рынка труда, характеризующегося эффективным регулированием социально-трудовых отношений, высокой занятостью населения, государственной поддержкой подготовки и переподготовки квалифицированных рабочих кадров массовых профессий.

Представляется, что интеграционные процессы Курганской области можно сгруппировать по четырем блокам:

1. Интеграция с индустриально развитыми Свердловской и Челябинской областями с целью повышения технического уровня производства и снижения издержек и потерь.

2. Интеграция с ресурсодобывающими Ханты-Мансийским и Ямало-Ненецким автономными округами и другими субъектами Российской Федерации, входящими в Уральский федеральный округ.

3. Интеграция со всеми субъектами Российской Федерации, входящими в УрФО, по развитию производственной, специализированной торговой и иной инфраструктуры.

4. Интеграция между областями и автономными округами УрФО по развитию АПК и формированию окружного рынка продовольствия.

Одним из главных факторов, призванных обеспечить социально-экономическое развитие Курганской области, является придание финансовым отношениям инвестиционной направленности.

Для активизации структурных преобразований в экономике Курганской области и улучшения инвестиционного климата необходимо сконцентрировать и внимание, и конкретные действия на ряде важных направлений. Среди них отметим следующие:

- поддержка и гибкое государственное регулирование диверсификационных процессов на областном рынке финансовых услуг;

- организация государственных закупок оборудования (прежде всего

капиталоемкого) с последующей передачей его в лизинг эксплуатирующим предприятиям и организациям;

- повышение роли и ответственности субъектов Российской Федерации в вопросах управления инвестиционной деятельностью;

- формирование областной многоканальной системы финансирования инвестиционной деятельности, базирующейся на принципах взаимной выгоды и приоритетности вложений в наиболее эффективные инвестиционные проекты;

- последовательное развитие областной инвестиционно-финансовой инфраструктуры с участием в качестве учредителей этих финансовых институтов территориальных и муниципальных органов исполнительной власти;

- организация в УрФО банковских и страховых союзов, других структур, гибкое государственное регулирование их в целях обеспечения эффективного кредитования крупных приоритетных для Курганской области и Уральского федерального округа в целом инвестиционных проектов.

Аристархова А.А.
студентка 3 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель доцент А.В.Телегин

ТРУД И ЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Труд - одна из базовых категорий экономической теории. В современной отечественной экономической литературе можно встретить разные определения данной категории. А. Смит считал, что труд, - это любая производственная деятельность человека. « Труд есть прежде всего процесс, совершающийся между человеком и природой, процесс, в котором человек своей собственной деятельностью опосредует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой».[1]

Данное определение характерно для политэкономической науки. Считалось, что «…процесс труда включает в себя три момента: целесообразную деятельность человека, или сам труд; предмет труда; орудия производства, которыми человек воздействует на этот предмет.[1]

П. Шлендер и Ю. Кокин, определяя труд достаточно определенно – как «процесс сознательной, целесообразной деятельности людей, с помощью которой они видоизменяют вещество и силы природы, приспосабливая из для удовлетворения своих потребностей», подразделяют его на трудовую и нетрудовую части, а основное внимание уделяют обоснованию критериев, отличающих трудовую деятельность от нетрудовой. Но если одни критерии очевидны и бесспорны (целенаправленная деятельность и ее востребованность),

то два других (созидание благ и легитимность труда)нуждаются в уточнениях.[2]

Благо – это все то, что заключает в себе определенный положительный смысл: предмет, явление, продукт труда.

Деятельность, не связанная с созиданием, трудом не является. Например, прогулки, путешествия, игры как форма отдыха, прием пищи, лечебных процедур.

П. Шлендер и Ю. Кокин полагают, что «к труду относится только незапрещенная трудовая деятельность, а запрещенная, преступная деятельность трудом быть не может»[1].

В реальной жизни у человека может оказаться не только оплачиваемая трудовая деятельность, но и воровство. Экономисты много пишут о «сером» бизнесе. По оценкам ИНДЕМ, размер мзды вырос за последние четыре года более чем в 13 раз. В 2001 году на одну среднюю взятку можно было купить 30-метровую квартиру среднего качества. Сейчас размер взятки должен позволить взяточнику приобрести апартаменты площадью в 200 кв. метров.

На вопрос о существовании криминального труда ответить сложно. Так, если, к примеру, игорный бизнес или проституция легализованы, то деятельность людей, занятых предоставлением подобных услуг, должна быть признана трудом, а их доход – трудовым. Иначе говоря, по ряду формальных признаков представители криминальных профессий тоже «трудятся».

Можно привести весьма много определений труда, но при этом необходимо отметить, что он одновременно выступает и как процесс взаимодействия человека с природой, и как определенные отношения между его участниками, в результате которых осуществляется воздействие, как на внешнюю среду, так и на человеческую природу.

С позиции экономики труда важнейшим моментом является система оплаты труда. На эту проблему существует две точки зрения.

Первая точка зрения: каждый труд имеет свою стоимость.

Вторая точка зрения: труд не имеет стоимости.

Рассматривая труд конкретного человека, естественно предположить, что количество возможного труда человека ограничено во времени и пространстве. Человек может обладать потенциалом в некоторой совокупности предметных областей, но в каждой из них существует естественный и предельный уровень возможного количества труда в единицу времени. Под эксплуатацией труда понимается ограничение труда, которое создается временем труда в конкретной предметной области по отношению к иным предметным областям, что является частичным или полным отчуждением от труда в предметных областях, где человек обладает необходимым потенциалом. Отчуждение труда как состояние пространства труда подразумевает разделение труда, которое является разновидностью отчуждения от иного возможного труда. Современные тенденции в разделении труда ведут к росту занятых в сфере услуг при относительном уменьшении занятых в промышленности и сельском хозяйстве. Эксперты считают, что в Европе количество рабочих, занятых в промышленных отраслях, уменьшается с 33 до 15%, одновременно происходит

сокращение числа занятых в сельском хозяйстве.

В связи с развитием бригадных форм организации труда в 80-х гг. 20 века много работ и дискуссий было посвящено коллективному труду.

Коллективные формы труда меняют психологию и поведение участников труда. Из независимых работников, носителей определенных знаний, навыков и способностей, выполняющих определенные виды работ, подчиненных принципу жесткой иерархии, они становятся деловыми партнерами по обмену опытом, знаниями, контролю за трудом и производством во имя интересов фирмы.

Со временем развития машинного производства и неоднократные технологические революции привели к значительному увеличению числа людей, труд которых, даже не будучи творческим и любимым, уже не требовал от них тяжелых и изнурительных физических усилий. Очевидно, работник в этом случае все равно рассматривает труд как издержки или жертвы, необходимые для достижения цели в виде денежного дохода.

Решая проблемы, связанные с внедрением новых технических средств и удовлетворением растущих потребностей покупателей, компании пришли к осознанию, что им не удастся осуществить долгосрочные стратегические программы без конкретной перестройки организационных структур. Отсюда начался подъем так называемых виртуальных организаций.

Виртуальная организация – это организация, использующая высокие технологии и имеющая квалифицированный персонал, способный перестроиться и при необходимости модифицировать формы ее деятельности в масштабе реального времени.

На рубеже тысячелетий проблема создания знаний, умений и навыков приобрела колоссальное значение. Если раньше человек рождался, рос и старел принципиально в одной и той же искусственной среде, то в настоящее время производители товаров стремятся к обновлению своих предложений постоянно.

Интеллектуальный труд, порождающий новые знания, характеризуется колоссальным увеличением своих объемов во всех сферах деятельности – начиная от педагогической и кончая экономической.

Понятийный аппарат интеллектуального труда базируется на представлениях об интеллекте и традиционности. Первоначально его смысловое содержание объяснялось через контекст. Так в ст. 6 Договора ВОИС (Всемирной организации интеллектуальной собственности по авторским правам) записано: «Сборники данных или другие материалы в любой форме, которые по подбору и расположению представляют собой результат интеллектуального труда, охраняются как таковые. Эта охрана распространяется не на сами данные и материалы и осуществляется без ущерба защищающим их авторским правом».

Если традиционный труд для его осуществления требовал условий поддержания и развития биологического потенциала человека, то интеллектуальный труд акцентирует внимание на поддержание и развитие социального и интеллектуального потенциала человека.

Такое смещение акцентов изменяет многие существовавшие

представления о труде. Например, традиционный труд, нередко ассоциирующийся с наемным трудом, можно четко разделить непосредственно на сам труд в виде работы и отдых. Работа и отдых в этом случае противопоставляются. Интеллектуальный труд стирает эти границы – нельзя отдохнуть от мысли, она трудится всегда и везде.

Интеллектуальный труд в настоящее время постоянно превращается из феномена гениев в обычные деяния миллионов людей. Он реализуется в двух видах.

Креативный труд – труд, совершаемый совокупностью интеллектуальных систем с помощью посредников (технических систем), в результате которого создается инновационный продукт.

Эвристический труд – преобразующий труд; может совершаться индивидуально-интеллектуальной системой с помощью посредников (технических систем), в результате создается инновационный продукт.

Использованные источники:

1. Одегов Ю.Г.,Руденко Г.Г.,Бабынина Л.С.Экономика труда : Учебник.- М.: Альфа-Пресс,2007.-760с.
2. Экономика труда/ Под ред. П.Э.Шлендера и Ю.П.Кокина.- М.: Юристъ,2008.-592с.

Бухтоярова Е. А.
студентка 4 курса Курганского института железнодорожного транспорта
Научный руководитель: преподаватель Мизина О.В.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

В сегодняшнее время много внимания уделяется менеджменту во всех его проявлениях: создано большое количество теорий, посвященных менеджменту; разработаны принципы TQM, а на их основе стандарты серии ИСО 9000. Но все, что раньше рассматривалось, относится к отдельным элементам или определенным сферам деятельности организации без учета статистической составляющей и фактора времени.

Менеджмент – это эффективное и производительное достижение целей организации посредством планирования, организации, лидерства (руководства) и контроля над организационными ресурсами [1, с. 13].

В этом определении заключены две важные идеи:

1) основные функции управления, а именно планирование, организация, лидерство и контроль;

2) эффективное и производительное достижение целей организации.

Менеджмент (англ. management - управление, организация) - термин, трактуемый как:

1) особый вид профессионально осуществляемой деятельности, направленной на достижение определенных целей путем рационального использования материальных и трудовых ресурсов с применением определенных принципов, функций и методов;

2) совокупность лиц, идентифицируемых менеджерами, а также с органами или аппаратом управления;

3) феномен, интегрирующий в себе управленческую деятельность, кадровую политику, состояние всей управленческой инфраструктуры в различных масштабах [3, с. 24].

Создание полноценной системы менеджмента качества для железнодорожного транспорта в современной России имеет большое значение для его совершенного развития.

Процесс глобализации рынка является одним из главных факторов, влияющих на быстрое изменение деловой среды в целом. В связи с предстоящим вступлением России в ВТО и вхождением российской экономики в процесс глобализации для наших предприятий модель менеджмента, обеспечивающая устойчивый рост, становится все более актуальной [1, с. 38].

Как показывает мировой опыт, системы менеджмента качества позволяют с большей эффективностью обеспечивать достижение стратегических целей и способствуют развитию бизнеса, а концепция устойчивого развития становиться доминантой менеджмента компаний мирового уровня. ОАО «РЖД» — современный холдинг, осуществляющий железнодорожные перевозки грузов и пассажиров — призван обеспечить новое качество не только по отношению услуг по перевозке, но и новое качество самой компании, внедряя корпоративную интегрированную систему менеджмента качества. Заинтересованными в повышения качества транспортного обслуживания являются общество и государство, потребители, акционеры, работники компании.

На железнодорожном транспорте целевые эффекты от внедрения системы менеджмента качества будут распространяться на следующие заинтересованные стороны:

1. По отношению к обществу и государству это означает: повышение транспортной обеспеченности страны, обеспечение растущих потребностей экономики и общества в перевозках; повышение макроэкономической эффективности железнодорожного транспорта, снижение транспортной нагрузки на экономику, стимулирование экономического роста; ускорения социального развития через рост подвижности населения, укрепление социально-экономического единства страны.

2. Для потребителей — повышение транспортной доступности и качества железнодорожных перевозок; возможность недискриминационного доступа к железнодорожной инфраструктуре и ведения собственного бизнеса в области железнодорожных перевозок и сопутствующих работ и услуг; прозрачность формирования и прогнозируемость железнодорожных тарифов, их относительное снижение для конечного потребителя.

3. Для ОАО «РЖД» и его работников — повышение эффективности работы; повышение инвестиционной привлекательности и, на основе этого, модернизация материально-технической базы, снижение износа основных фондов; повышение реальной зарплаты сотрудников, социального статуса и престижности работы в компании.

Основными конкурентами Компании являются морские перевозчики и железные дороги соседних государств, поэтому победить их можно при условии, если предложения железнодорожного транспорта по цене и качеству будут лучше. Учитывая сформулированные целевые эффекты необходимо рассмотреть условия внедрения системы менеджмента качества и аспекты устойчивого развития.

Известно, что управление предприятием представляет собой постоянно осуществляемый динамический процесс воздействия субъекта на качественное и количественное состояние его ресурсов с целью обеспечения баланса ресурсных возможностей предприятия с потребностями рынка в условиях воздействия изменяющейся внешней среды. Поэтому процесс управления предприятием можно рассматривать как систему множества взаимосвязанных подсистем, образующих целостность и подчиненность основной цели. Каждая подсистема может рассматриваться самостоятельно, но с обязательным учетом взаимодействия с другими элементами общей системы на основе задач обеспечения жизнедеятельности.

Я считаю, в современной России существуют две наиболее важные проблемы менеджмента и первая из них заключается в том, что реалии российской экономики сильно отличаются от тех условий, в которых зарождались принципы менеджмента в западных странах, но на который ориентируется отечественная экономика.

Суть данной проблемы менеджмента в том, что данный инструмент предусмотрен для решений проблем, которые перед нашими производителями еще не стоят. Грубо говоря, используя опыт западно-европейских стран в российской экономической системе, достигаемый результат сильно отличается от ожидаемого.

Проблемы менеджмента на предприятиях в России пока еще довольно глубоки, и еще одной серьезной проблемой на пути развития современного менеджмента является то, что редко, когда компетентность нынешних руководителей предприятий соответствует должному уровню, что приводит к неправильным решениям в вопросах управления.

Ведь до недавнего времени пласт руководителей формировался из специалистов, показывающих наиболее высокий профессиональный результат, которые в последующем начинали движение по административной лестнице, в дальнейшем возглавляя наивысшие управленческие должности. Но дело в том, что, к примеру, назначение рядового инженера на должность начальника отдела и приобретение им новых функций в новом статусе, чаще всего приводит к тому, что он не справляется со своими управленческими обязанностями, т.к. для их исполнения его прошлый опыт работы инженером совершенно бесполезен.

И проблемы менеджмента данного характера в том, что управленец, заняв менеджерскую позицию, по сути своей так и остается отраслевым специалистом, не владеющим даже минимальными навыками управления предприятием и персоналом. Следовательно, необходимо получить как минимум базовый набор знаний, основанный на мировой практике, но в то же время ориентированный на специфику российской экономики.

Типичные ошибки, которые совершают руководители предприятий (в том числе и малый бизнес) – это, во-первых, то, что они полностью исключают себя из деятельности, направленную на создание и поддержание системы менеджмента [1, с. 37]. Как правило, руководители считают свою задачу выполненной после того, как введена должность менеджера, и нанят человек на эту должность. Но чаще всего это приводит к тому, что построение качественного менеджмента на предприятии становится заботой одного человека, в чьи обязанности это входит непосредственно, при полном равнодушии всего остального персонала. А при таком раскладе добиться успеха практически невозможно.

К сожалению, ситуация на сегодняшний день такова, что редко, когда генеральный директор того или иного предприятия четко представляет и понимает всю важность своей роли в системе менеджмента качества.

Ко всему вышеперечисленному, можно добавить следующие наиболее актуальные проблемы: проблема управления конверсионными процессами, управления занятостью, антикризисное управление, информационные технологии управления, банковский менеджмент. И это лишь малый список тех проблем, которые характерны российскому менеджменту. И главное здесь – это правильно ранжировать приоритеты в решении указанных проблем, т.к. именно в этом наиболее ярко проявляются наибольшие трудности в построении современного менеджмента в России.

Использованные источники:

1. Артамонова Н.В., Фрумкин Л.П. Современные проблемы кадрового менеджмента: Учебное пособие. - СПб.: ГУАП, 2001. - 226 с.
2. Кожевина О.В. Подготовка специалистов в области стратегического менеджмента на основе компетентностного подхода// Журнал «Международный журнал экспериментального образования». 2010. №1.// http://www.science-education.ru
3. Основы менеджмента: Учебное пособие / под ред. Чуйкина А.М.-М.: Проспект, 2009. -412 с.

Варфоломеева Л.А.
студентка 4 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель к.п.н., доцент Галушко Н.А.

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

Сегодня на смену представлению о работе с персоналом как о кадровой работе, пришло понимание, что управление персоналом – это особое направление в системе управленческой деятельности, которое создает условия для развития кадрового потенциала. Тема является актуальной и в применении к процессам, происходящим в сфере государственной гражданской службы.

В органах государственной гражданской службы происходит активная работа по модернизации рабочих процессов и процедур, по оптимизации численности госслужащих.

Для современной ситуации на государственной гражданской службе характерны следующие особенности:

– происходит сокращение численности гражданских служащих, причем преимущественно за счет выхода на пенсию сотрудников, достигших пенсионного возраста;

– на смену опытных, лояльных кадров приходит новое, молодое поколение госслужащих;

– средний возраст руководящих кадров имеет тенденцию к омоложению.

Такая ситуация, безусловно, имеет положительные характеристики, но одновременно, создает некоторые проблемы в сфере управления персоналом.

Учитывая вышеперечисленные особенности и некоторые другие недостатки системы развития персонала, остановимся подробней на современных проблемах системы развития государственных служащих. В их числе:

– отсутствие условий для профессионально-должностного роста государственных служащих;

– формальное отношение к планам индивидуального профессионального развития;

– пробелы в регламентации и использовании кадрового резерва;

– стихийное управление деловой карьерой государственных служащих;

– отсутствие эффективной системы подготовки собственных руководителей;

– проблемы адаптации молодых специалистов.

Для комплексного решения перечисленных вопросов целесообразно систематизировать работу по всем направлениям развития персонала. Четко спланированные бизнес-процессы позволят повысить уровень организации системы развития персонала. На современном этапе особенно необходимо усовершенствование системы адаптации персонала и системы управления деловой карьерой. Необходимо ввести в практику государственной

гражданской службы институт наставничества для молодых специалистов. Необходимо юридическое оформление процесса адаптации на государственной гражданской службе в каждом органе государственной службы.

С целью систематизации работы по всем направлениям развития персонала в дипломном проекте был применен процессный подход. С точки зрения процессного подхода, развитие персонала – это целенаправленно организованный, спланированный и систематически осуществляемый процесс развития необходимых для работы компетенций (знаний, умений, навыков, способов общения) посредством специальных методов и разнообразных форм обучения, а также процесс систематического контроля и оценки уровня профессиональных компетенций.

На основе технологии разработки управленческих решений [6, с.149] в дипломном проекте произведен выбор метода решения проблемы, и определены направления совершенствования системы развития персонала - разработка алгоритма процесса развития персонала, проектирование процесса адаптации персонала.

С целью повышения уровня организации системы развития персонала, была поставлена задача разработать алгоритм процесса развития персонала.

Важным аспектом является определение основных участников процесса. Для построения алгоритма развития персонала было принято ниже следующее определение.

Участником процесса развития персонала является лицо или организованная группа лиц, которые оказывают непосредственное влияние на процесс развития персонала и отсутствие которых делает невозможным его проведение. С учетом степени ответственности и функциональных обязанностей, в зависимости от их участия в этапах развития, участники разделены по ниже указанным категориям.

Руководитель организации – это человек, который наделен полномочиями утверждать планы и бюджет обучения, имеет информацию о финансовом состоянии организации, целях, задачах, планах развития организации в целом.

Руководитель структурного подразделения – это непосредственный начальник сотрудника, который в первую очередь определяет потребность в развитии и организует для этого необходимые мероприятия.

Сотрудники отдела кадров – группа сотрудников, в обязанности которых входит составление программы и плана развития персонала, создание новых и подбор уже существующих видов, форм и методов развития персонала, определение непосредственных исполнителей, форм и вида предоставления результатов. После согласования всех возникающих вопросов, сотрудник отдела кадров делегирует непосредственным исполнителям часть полномочий и передает информацию для проведения мероприятий по развитию персонала.

Исполнитель – лицо (организованная группа лиц), которое непосредственно осуществляет мероприятия по развитию персонала (отдельного работника или их группы).

Сотрудник (адаптант, обучаемый, аттестуемый, …) – сотрудник (группа сотрудников) организации, на которого направлены организационно-экономические мероприятия в области развития персонала (адаптации, переподготовки и повышения квалификации, аттестации, и т.д.).

Четкое определение участников процесса развития персонала, его основных форм и видов очень важно для однозначного понимания терминов сотрудниками организации. Таким образом, определены основные участники процесса. Определены функции, выполняемые каждым из участников процесса. Руководитель организации выполняет распорядительные функции и регулирующие действия, руководитель структурного подразделения и отдел кадров – регулирующие и организационно-контрольные, исполнитель – организационные и исполнительские действия, а так же действия, связанные с непосредственным участием, сотрудник – исполнительские действия.

Длительность процесса развития персонала (1 цикл) - один год с момента составления годовой программы адаптации персонала до момента утверждения годового отчета по выполнению программы. В алгоритме (Рисунок 1) сведены участники процесса, их функции, последовательность действий и связи этих компонентов между собой.

Предложенный алгоритм имеет важное практическое значение, т.к. это унифицированный алгоритм, и в соответствии с ним могут быть реализованы процессы адаптации персонала, управления деловой карьерой, процессы аттестации и обучения гражданских служащих. В рамках функционирования алгоритма разработан процесс адаптации персонала организации, с учетом необходимости первичной адаптации (для новых сотрудников) и вторичной адаптации (при назначении на новую должность).

Для определения целей и методов организации системы адаптации персонала, был применен способ управления персоналом по целям. Представим схему разработки нормативно-методического обеспечения процесса адаптации персонала и наставничества в виде таблицы 1.

Таблица 1 – Нормативно-методическое обеспечение процесса организации адаптации персонала

№ п/п	Цель (что делаем?)	Метод (как делаем?/ что используем?)	Результат (что получим?)
	А	Б	В
1	Систематизировать действия и процедуры	Определить участников процесса, их функционал , порядок взаимодействия	Алгоритм процесса адаптации персонала
2	Определить цели, средства, формы работы, описать процедуру	Разработать Положение об адаптации персонала, Положение о наставничестве	Положение об адаптации персонала, Положение о наставничестве
		Разработать необходимые виды документов (шаблоны)	Приложения: Индивидуальный план (программа) адаптации; План наставнической работы; Анкета адаптанта; Отчет по адаптации

Продолжение таблицы 1

	А	Б	В
3	Определить критерии	Определить критерии выбора наставников, критерии успешной адаптации, критерии оценки адаптанта, критерии оценки работы наставника	Требования, предъявляемые к наставнику; Лист оценки адаптанта; Лист оценки наставника
4	Определить сферу ответственности участников	Внести изменения в должностные регламенты (обязанности, ответственность, функции, должностные требования)	Должностной регламент
5	Спланировать действия участников процесса	Составить план работы по адаптации на год	План действий
6	Довести информацию до участников процесса	Разработать текст приказа	Приказ об утверждении Положения об адаптации и наставничестве
		Разработать методические материалы по адаптации и наставничеству	Методические рекомендации
		Организовать обучение	Обучающий курс для наставников; обучающий курс для новичков
		Сформировать папку новичка , включающую необходимые для работы документы	Папка новичка
7	Провести оценку результатов адаптации	Разработать: Лист оценки адаптанта , стандарты исполнения заданий, показатели (количественные оценки)	Лист оценки адаптанта
8	Провести экономическую оценку планируемых мероприятий	Рассчитать экономическую эффективность проекта	Экономическое обоснование
9	Процедура подведения итогов	Выбрать методы определения результатов оценки	Отчет о работе по адаптации

Таким образом, получен перечень мероприятий, логически вытекающих одно из другого, которые необходимо осуществить, придерживаясь указанной последовательности.

В дипломном проекте определены участники, их функции, цели и методы построения системы адаптации персонала. Разработана нормативная база и методические рекомендации по формированию в органах государственной гражданской службы института наставничества и адаптации государственных служащих. Составлены перечень мероприятий, план работы с указанием ответственных исполнителей и сроков.

Эта технология позволит снизить затраты на разработку регламентационной и методической документации, повысить уровень регламентации труда. Внедрение системы адаптации и наставничества позволит повысить эффективность работы новых сотрудников, преодолеть сопротивление сотрудников изменениям, укрепить лояльность персонала, повысить экономическую целесообразность вложения денежных средств в развитие персонала.

Для оценки экономической эффективности предложенных мероприятий использованы методики расчета затрат на совершенствование системы управления персоналом, расчета экономии заработной платы за счет условного высвобождения численности служащих, расчета увеличения объема деятельности за счет повышения производительности труда и снижения текучести кадров. В результате внедрения предложенных мероприятий ожидается экономический эффект для федерального, регионального и местного бюджетов.

Для оценки социальной эффективности предложенных мероприятий использована интегральная система оценки эффективности программ адаптации [4, с.120]. Она позволяет оценить социальный эффект и влияние результатов адаптации персонала на организационные процессы (Рисунок 2).

Рисунок 2 – Взаимосвязь результатов адаптации персонала и показателей эффективности и их влияние на организационные процессы.

Рассматривая возможные результаты проектных мероприятий с помощью модели системы управления персоналом (Рисунок 3) [5, с.12],

очевидно, что усовершенствовав систему развития персонала (первый уровень), как следствие, мы сформировали компетенции персонала, т.е. знания, навыки, мотивацию (второй уровень). Через сформированные компетенции, мы получили необходимое организационное поведение (третий уровень). А необходимое организационное поведение ведет к достижению целей организации (четвертый уровень). Таким образом, усовершенствовав систему развития государственных служащих, мы достигнем цели организации – улучшение кадрового потенциала организации.

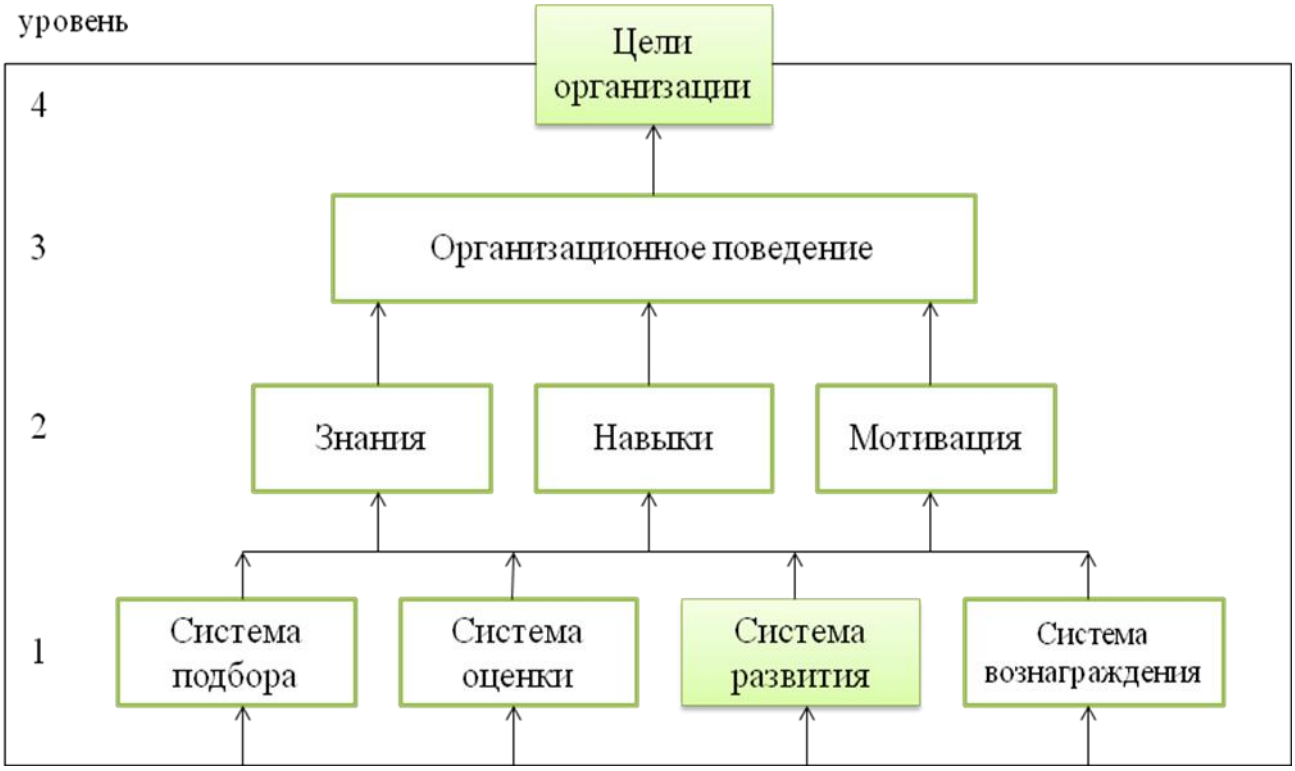


Рисунок 3 – Схема достижения цели организации

Итак, эффективность от реализации предложенных мероприятий выражается в следующем:

для сотрудника: реализация и развитие индивидуальных способностей работников, повышение самооценки и уверенности в себе;

для организации: повышение производительности и качества труда, повышение мотивации труда сотрудников, совершенствование корпоративной культуры организации, улучшение внешнего имиджа организации;

для общества: экономическая стабильность и реализация социальных программ государства.

Использованные источники:

1. Егоршин А.П. Основы управления персоналом: Учебное пособие для вузов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 352с.

2. Жалило Б. Как разработать план развития персонала. // Справочник кадровика. – 2003. – №8. – С.109-116.

3. Кибанов А.Я. Методология оценки экономической и социальной эффективности совершенствования управления персоналом.// Кадровик. Кадровый менеджмент. - 2010. - №12. - С.75-96.
4. Латуха М.О. Оценка эффективности процесса адаптации: российская практика. // Справочник кадровика. - 2009 - №5. - С.120-127
5. Музыченко В.В. Мастер-класс по управлению персоналом. - М.:"ГросМедиа", 2009. - 331с.
6. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения: Учебник. 6-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М. - 2005. - 344с.

Волкова Н.Н.
Студентка 4 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель к.п.н., доцент Галушко Н.А.

КОНТРОЛЛИНГ ПЕРСОНАЛА КАК СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ КАДРОВОЙ РАБОТЫ

Контроллинг персонала - современная концепция кадровой работы, стремящаяся соответствовать новой, резко возросшей в последнее время вследствие многочисленных изменений в технологии и обществе роли человеческих ресурсов.

Актуальность темы заключается в том, что в настоящее время Россия стоит перед проблемой создания эффективных систем в области кадровой работы. Необходимость развития персонала признается не только в теории, но и на практике. Для многих предприятий, действующих на международных рынках, проблема построения эффективных систем развития и обучения персонала является одной из приоритетных. В России этот вопрос стоит наиболее остро, так как в период дефицита качественных ресурсов первоочередной задачей является эффективность их использования.

Цель исследования: изучение возможностей контроллинга персонала предприятия как новой концепции кадровой работы.

Понятие контроллинг широко используется в мировой науке и практике. Необходимость системной интеграции различных аспектов управления бизнес-процессами в организационной системе является одной из основных причин возникновения и внедрения контроллинга. В науке и практике это понятие используют применительно к бизнес-процессам в целом или к таким их функциям, как финансы, сбыт. Что касается внутрифирменного развития персонала, то здесь вопрос создания эффективной системы контроллинга, который обеспечивал бы методическую и инструментальную поддержку основных функций, то есть планирования, контроля, учета, анализа и оценки ситуации для принятия решений по развитию персонала организации, пожалуй, разработан в наименьшей степени. Проблема же создания эффективных, простых, универсальных методов оценки эффективности самих мероприятий по обучению персонала является предметом принципиальных дискуссий не только в российской, но и в зарубежной науке и практике.

Кадровую работу на предприятии следует понимать как процесс, охватывающий все основные фазы: планирование, контроль и регулирование. Для эффективного управления этим процессом, обеспечивающим конкурентоспособность предприятия в долгосрочной перспективе, необходимо разрабатывать и внедрять системы контроллинга персонала.

Под контроллингом персонала понимают систему внутрифирменного планирования и контроля в сфере персонала, которая помогает преобразовывать стратегические установки в плановые величины и конкретные мероприятия, а также формировать основные положения по управлению персоналом.

Контроллинг в системе управления персоналом организации ставит целью поддержку планирования, управления, контроля и информационного обеспечения всех мероприятий в области кадрового хозяйства (Рисунок 1).

Рисунок 1 – Уровни контроллинга персонала

Основная идея контроллинга персонала - введение обоснованных (необходимых и достаточных) плановых значений показателей по всем элементам системы управления персоналом. Контроль за отклонением от них автоматически выявляет узкие места. Наличие хорошо поставленного учета этих показателей позволяет оперативно реагировать на быстро меняющуюся в условиях современного рынка ситуацию. Анализ показателей контроллинга персонала и наличие обоснованных нормативов дают возможность планировать ситуацию как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде.

В рамках контроллинга уже разработаны дифференцированные системы показателей. Так, в последнее время проводится регистрация неявки персонала на работу для принятия мер по планомерной борьбе с прогулами. Эта же система в других условиях может применяться для улучшения организации рабочего времени, проверки систем стимулирования, переориентации мероприятий по развитию персонала, а также в области внутрифирменных коммуникаций.

Увеличение возможностей сбора данных повышает и риск их обесценения, поэтому необходимо четко выявлять связи между показателями и целями кадрового хозяйства. В таблице 1 приведены основные понятия системы управления персоналом и их применение в контроллинге.

Особое внимание следует обращать на качественные параметры. Возрастает роль внутрифирменных опросов, которые помогают установить степень удовлетворенности персонала.

Контроллинг персонала должен распознать и предусмотреть изменения внешней среды, динамику рынка труда и обеспечить стратегию персональной политики персонала необходимыми предпосылками, заранее предусмотрев новые потребности и затраты.

Таблица 1 - Основные понятия кадровой работы и их применение в контроллинге

№ п/п	Понятие	Применение
	А	Б
1	Характеристики персонала	Создание базы данных: профессиограммы; карты трудового потенциала
2	Подбор персонала	Оценка трудового потенциала Отбор персонала на основе сравнения
3	Планирование численности	Анализ предельных издержек на персонал и предельного дохода
4	Расстановка персонала	Минимизация нереализованных возможностей персонала
5	Аттестация	Разработка аттестационных таблиц на базе оценки способностей и вклада работника Мониторинг
6	Оценка индивидуальных результатов	Оценка индивидуальной продуктивности (производительности) и темпов роста реализованного трудового потенциала
7	Оплата труда	В качестве функции роста реализации трудового потенциала и индивидуальной производительности Анализ источников оплаты труда и ее расчетов Максимизация индивидуального дохода
8	Планирование карьеры	Прогноз на базе аттестации
9	Инвестиции в человеческий капитал	Оптимальное управление инвестициями в человеческий капитал
10	Функциональные элементы	В качестве дополнений к существующим понятиям и методам
11	Мотивация	Разработка концепций мотивации, способствующих росту реализованного трудового потенциала и минимизации не-реализованных возможностей персонала
12	Контроллинг	Анализ прибыли при различных вариантах кадровой политики

Контроллинг персонала - это сервисная функция, которая необходима топ-менеджменту предприятия для его выживания. Контроллинг персонала - это координационная и регулирующая функция управления персоналом.

Координационная функция контроллинга персонала охватывает планирование численности, качественного состава и затрат на персонал, а также структуры персонала.

На операционном уровне контроллинг персонала ориентируется на контроль соответствия между фактическим и запланированным состоянием, анализ отклонений и внедрение предложений по улучшению регулирования использования персонала и персональной политики в целом.

Существует универсальная цепочка взаимосвязей, которая приемлема для контроллинга персонала: цели - функции - задачи.

Примеры целей и их определителей в процессе выполнения подфункций контроллинга персонала представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Цели контроллинга персонала

№ п/п	Подфункции и цели	Индикаторы (инструменты достижения)
	А	Б
1	Подбор персонала Выбор необходимых кандидатов Оптимизация затрат на подбор Качественное привлечение новых сотрудников	Анализ методик выбора Оценка технологий подбора по опросам кандидатов, анализ обратных связей Затраты на подбор Анализ пользы от начальной стадии работы занявших должности
2	Интеграция персонала Результативное внедрение новых сотрудников «Связывание» новых сотрудников с предприятием	Опросы сотрудников Разработка затрат на одного сотрудника Планирование индивидуальной карьеры нового сотрудника на предприятии Табель нового сотрудника
3	Контроллинг индивидуального развития персонала Разработка сметы затрат, сокращение стоимости привлечения к работе на предприятии «дорогих» специалистов Работа с молодыми специалистами Своевременная адаптация квалификации к изменяющимся потребностям Организация повышения квалификации Развитие кадрового потенциала организации Развитие индивидуальных потенциалов сотрудников	Опросы заказчиков о потребности необходимой рабочей силы (руководителей подразделений) Участие в распределении выпускников вузов Анализ рыночной активности и стратегий диверсификации Оценка качества знаний участников семинаров и курсов Опрос руководителей Опрос внешних консультантов и руководителей семинаров Степень соответствия между требованиями должности и тем, как отвечают этим требованиям сотрудники
4	Контроллинг коммуникации принятия проблемных решений	
4.1	Повышение требований и содействие инициативе Углубление знаний о совместном бизнесе и хозяйственных взаимозависимостях	Сравнение руководителей и сотрудников - кто активнее Наблюдение по каналам «слухов», оценка информации из неформальных коммуникаций
4.2	ознакомление сотрудников с целями и стратегией фирмы Использование потенциала сотрудников, их опыта, идей для принятия проблемных решений	Опросы сотрудников Расширение области принятия решений сотрудниками (оценка стиля управления)
5	Контроллинг мотивации Мобилизация мотивационных возможностей, поиск рациональных систем оплаты труда Разделение сотрудников на группы по уровню их успехов Моральное стимулирование	Коррекция зарплаты и производительности труда, сравнение зарплат между собой Опросы сотрудников и руководителей Состояние психологического климата, удовлетворенность трудом

Индикаторами достижения целей являются отдельные подфункции, которые выполняются при решении соответствующих задач. Анализ динамики таких индикаторов дает возможность получить своевременную информацию о том, в какой степени достигаются поставленные цели. Например, индикатором цели «повышение качества кандидатов на должности» может быть опрос этих кандидатов по группам специальностей и другим целевым признакам.

Индикатором цели «регулирование затрат на привлечение необходимых специалистов» может быть обещание задатка принятым на работу без оповещения об этом других кандидатов.

Индикаторами цели «обеспечение рабочих мест квалифицированной рабочей силой» являются обещание кандидату персональной надбавки, качество кандидата, продолжительность контракта.

Таким образом, контроллинг открывает новые возможности в повышении эффективности кадровой работы.

Савина Е.Ю.
Студент 2 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель ст. преподаватель Корюкина Н.В.

ЗНАНИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРОДУКТ И СТУПЕНИ ИХ РАЗВИТИЯ

Знания, как экономический продукт являются источником развития человека и общества, казалось бы о них науке известно все, от создания их до использования. Но это только кажется. В историческом развитии человека и общества проблема понимания сути знания занимала и занимает центральное место.

С точки зрения современной науки знание определяется как продукт общественной материальной и духовной деятельности людей; идеальное выражение в знаковой форме объективных свойств и связей мира природного и человеческого. Выделяется три особенности знаний: во-первых, что знание - продукт; во-вторых, что этот продукт является результатом общественной, материальной и духовной деятельности людей; в-третьих, что знание как продукт, существует в идеальном выражении в знаковой форме объективных свойств и связей мира природного и человеческого. Знания не подлежат пространственно-временным ограничения, они не поддаются измерению, вычислению, объективному исследованию. Их используют, не зная, что они такое, абстракция, но абстракция не только необходимая для жизни - она сама жизнь.

В сегодняшнем дне материальное производство не удовлетворяет непосредственные жизненные потребности общества, ибо его собственные цели требуют новых научных знаний, идей для создания новых продуктов и

услуг, удовлетворяющих потребности сегодняшнего дня. Это обусловливает необходимость создания производства особого рода, предметом которого становится не сам по себе природный объект, а производственная деятельность с ним. Производство особого рода отрывается от практики, превращаясь в особое духовное производство, где создаются новые научные знания.

В дальнейшем нас будут интересовать процессы развития, которые совершаются не во внешнем мире, а в нашем мышлении, при «этом в творческом мышлении которое создает новые знания и находит способы их практического применения. Поэтому важно выявить ступени, которые проходит человеческое мышление, открывающее законы природы и общества, способы их технического, социально-экономического использования. При этом мы будем рассматривать ступени развития научных знаний, охватывающих сферу создания личностных знаний и способов кодирования и распространения информационных знаний.

Первая ступень:

- материальная вещь, выполняла и функцию носителя знаний, информационную, что затрудняло передачу знаний как в пространстве, так и во времени;

- знаковая система в виде рисунков, звуковых сигналов, мимики и т.д. что несколько ослабило остроту противоречий между потребностями расширения сферы передачи информации;

- появление речи, что породило новые формы ее распространения, что имело исключительно важное значение в развитии памяти человека.

Вторая ступень:

- распространения знаний явила собой качественно новый вид носителя информации – письменность. Развивая данные две подсистемы информации, люди смогли ускорить накопление и более эффективное использовании новых знаний;

- изобретения книгопечатания. Это величайшее научное открытие позволило создать механизм принципиально новых методов передачи знаний, позволило преодолеть национальные границы в целях сохранения и преумножения духовного богатства народов.

Третья ступень распространения знаний, по сути, стала тем важнейшим фундаментом, на котором выросло индустриальное общество:

- машинные средства труда. Полиграфическая, издательское дело и ряд других видов деятельности, связанных с приемом переработкой, хранением и передачей информации;

- информационные отрасли – наука. Она ускоряет потребности в информационном развитии, создавая условия для возникновения противоречия между возросшим объемом знаний и возможностями использовать их существующими информационными средствами;

- электронные и фотонные носители знаний они могут не только выполнять функции фиксаторов информации, но и одновременно быть и предметом и средством труда, в системе новых информационных технологий.

Четвертая ступень развития и распространения знаний, стала основой создания компьютерной техники, породило новую отрасль народного хозяйства - индустрию информатики. Сутью компьютерной техники является снятие ею ограничений на познавательные процессы, открытие новых возможностей развития интеллектуальных способностей человека.

Компьютерная техника вносит новые моменты в формирование личности. Под её влиянием происходят изменения в мыслительной деятельности человека: возрастает творческая составляющая, и уменьшаются нетворческие функции интеллектуального труда. Современные информационные средства открывают перед человеком возможности исследования новых сфер деятельности, требующих воображения и творчества. Расширение поля творческой деятельности создает условия для реализации личности, увеличивая интеллектуальный потенциал общества. Компьютерная техника расширяет использование творческого труда за счет применения в практике алгоритмизируемых знаний. Известно, что знания подразделяются на явные и неявные. Явные знания алгоритмизируется, их можно отделить от человека в виде текста. Неявные знания общество теряло, ибо неалгоритмизируемые знания на механической технике превращать в информацию было невозможно. Компьютерная техника позволяет разрабатывать гипертекстовые технологи, не требует строгой формализации знаний в модели.

Наиболее важной и дорогостоящей частью распространения и использования знаний выступают информационные сети как глобальные, так и локальные, ибо без них обеспечить эффективную работу по приему, передаче и распространению информации невозможно. Глобальные сети обеспечивают передачу информации между общедоступными банками данных и знаний, которые находятся друг от друга на расстоянии от десятков до тысяч километров. Локальные сети занимают особое место в развитии новых знаний, ибо они ориентированы на передачу информации в системах автоматизированных процессов. Но возрастающие общественные потребности обуславливают необходимость повышения эффективности развития научных знаний и рациональное их использование путем повышения комплексности создания и функционирования электронно-вычислительных машин и средств информационной.

Пятая ступень развития и распространения знаний стала основой создания комплексной системы, называемой термином «телематика», которая позволит разработать гипертекстовые технологии, не требующие формализации знаний в модели.

Таковы в основном ступени развития научных знаний на сегодняшний день. Они носят общие характерные черты в международном масштабе и качественные особенности для отдельных стран.

Что касается России, то ее место в сфере развития научных знаний в настоящее время, в XXI веке оценивается мировым сообществом как катастрофическое. На первый взгляд это кажется парадоксальным, но это только на первый взгляд. Действительно, за годы советской власти был достигнут огромный успех в сферах образования и науки.

Но в начале XX века в России уровень образования и науки находился на крайне низком уровне. А к концу XX века Россия стала страной с высоким уровнем образования, с мощной развитой наукой и промышленностью. И в то же время темпы развития науки, образования, здравоохранения и других социальных сфер резко замедлились, жизненный уровень людей стал снижаться. И дело не в людях, а в научном понимании развития природы и общества. Дело в том, что господство единой идеологии марксизма, экономического материализма, базирующихся на философии монистического материализма, не являются главным препятствием развития научных знаний до четвертой ступени их развития, до тех пор пока не исчерпает своих возможностей дальнейшего развития механическая техника, работающая на основе механических, физических законов, выступающих в вещной форме. Переход на четвертую ступень научных знаний, на познание духовного мира, духовных субстанций, изучая «то, что следует после физики», т.е. признать дух самостоятельной субстанцией, требовался второй Маркс. Многим еще памятно, как в 60 годы прошлого столетия подвергались критике научные направления генетики и кибернетики, представляя их буржуазной выдумкой. Но когда эти и другие сферы изучения духовных субстанций в технически развитых странах мира стали преобладающими в использовании в развитии общества и экономики, то в нашей стране была сделана попытка наверстать упущенное, догнать и перегнать страны капитала. Но эта политика стала осуществляться без отлаженного научно обоснованного управления народным хозяйством, что привело к неэффективному использованию научных разработок, компьютерной техники. Неравномерность развития и размещения информационной техники и обслуживающего ее персонала ёще больше усугубило положение. В настоящее время отечественное производство научных знаний парализовано как резким сокращением создания их, так и практически отсутствием информационного производства, что в свою очередь лишило материальное производство получения новых технологий и проектов создания новых приборов и машин. Выход из этой ситуации был предложен российской научной общественностью путем разработки Федеральной целевой программы «Электронная Россия». После долгих согласований такая программа была принята распоряжением Правительства Российской Федерации в 2001 году на 2002-2010 годы. Федеральная целевая программа «Электронная Россия» посвящена проблеме, создания и использования новых научных знаний на четвертой и пятой ступенях их развития. По сути, эта программа, её содержание и непрофессиональное её выполнение, только один из небольших примеров разрушения отечественной науки. В XXI веке главным условием развития знаний является развитие человека, как единственного их источника и богатства страны. Резкое снижение жизненного уровня народа, в том числе и научных работников, приостановило научный прогресс в России.

Понятие научного прогресса в исследовательских работах, как в нашей стране, так и в других странах, довольно широко трактуется. В наше время научный прогресс в нашей стране увязывают с развитием нанотехнологии, другие - с развитием биотехнологий, третьи с электронизацией народного

хозяйства и т.п. Все эти направления в развитии научного прогресса играют чрезвычайную роль, но они знаменуют только одно из направлений, не являясь общим фундаментом прогресса всех других направлений наука, единственная, исследует все три формы движения: в неорганической природе; в живой природе; в обществе. Программа «Электронная Россия» являются единственными источниками научного прогресса путем развития научных знаний и рационального их использования. Они создают новые научные знания для всех форм жизнедеятельности человека, как духовной, так и материальной движущей силой развития экономики и общества является деятельность человека, как способ отношения к миру, как процесс, в ходе которого человек воспроизводит и творчески преобразует природу, делая себя деятельным субъектом, а осваиваемые им явления природы - объектом своей деятельности. Важнейшим моментом в этих процессах выступает позитивная деятельность человека, создание эмпирических и теоретических знаний, которые являются, с одной стороны, идеальным продуктом, а с другой, главным ресурсом дальнейшего познания законов природы и их использования. Таким образом, Именно познание законов природы и их использование, научные знания величайшая ценность общественного богатства.

Семенов А.А.
Студент 2 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель ст. преподаватель Корюкина Н.В.

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ НОВОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА

В своей новой книге (стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса) известный российский экономист и политик академик С.Ю.Глазьев на основе обобщения обширного теоретического и эмпирического материала анализирует причины кризиса мировой экономики, дает прогнозы его дальнейшего развертывания, обосновывает предложения по модернизации и опережающему развитию российской экономики на основе нового технологического уклада как ключевого направления антикризисной политики. В книге излагается целостная программа мер по выходу России из кризиса на траекторию быстрого и устойчивого экономического роста, в основе которых лежит стратегия перехода на новый технологический уклад.

Специалисты в области долгосрочного технико-экономического развития заблаговременно предупреждали о надвигающемся структурном кризисе мировой экономики и необходимости резкого наращивания инновационной активности для своевременного создания новых возможностей экономического роста. Международной сетью ученых, занимающихся вопросами экономического развития, «Глобэликс» проводились международные конференции, в том числе, накануне кризиса, и в России, с

целью привлечения внимания управленческой элиты и экспертного сообщества к необходимости проведения активной политики научно-технического развития для смягчения и быстрого преодоления последствий объективно обусловленного закономерностями долгосрочных технологических сдвигов глобального кризиса.

К сожалению, эти предостережения не были услышаны правящими кругами развитых стран, включая Россию. В деловых кругах доминировало благодушное ожидание продолжения финансового бума, поддерживаемого новыми все более сложными и виртуальными финансовыми инструментами. Федеральная резервная система (ФРС), выполняющая функции центрального банка США, подпитывала эти ожидания накачкой дешевых кредитов, которые растекались по всему миру, способствуя раздуванию финансовых пузырей краткосрочных спекуляций ценными бумагами и их многочисленными производными. За исключением Китая и Индии, которые предусмотрительно развили институты стратегического планирования и сохранили валютный контроль, руководство ведущих стран мира легкомысленно доверилось.

Долгосрочное технико-экономическое развитие по своему содержанию представляет процесс последовательного замещения крупных комплексов технологически сопряженных производств - технологических укладов. Такое структурирование процесса глобального технико-экономического развития показало свою результативность в ряде работ по измерению технологических изменений современной экономики.

Ряд исследований, позволили выделить и описать группы технологических совокупностей, связанные друг с другом однотипными технологическими цепями и образующие воспроизводящиеся целостности - технологические уклады. Каждый такой уклад представляет собой целостное и устойчивое образование, в рамках которого осуществляется воспроизводственный цикл, включающий добычу и получение первичных ресурсов, все стадии их переработки и выпуск набора конечных продуктов, удовлетворяющих соответствующему типу общественного потребления. Жизненный цикл технологического уклада охватывает около столетия, при этом период его доминирования в развитии экономики составляет около 40 лет (по мере ускорения НТП и сокращения длительности научно-производственных циклов этот период постепенно сокращается). Развитие технологического уклада носит нелинейный характер и может быть представлено в виде последовательности двух логистических кривых, первая из которых отражает рост производств нового технологического уклада в эмбриональной фазе (в условиях доминирования предыдущего), а вторая - в фазе зрелости, в которой этот технологический уклад замещает предыдущий и становится основным носителем экономического роста.

Каждый технологический уклад обладает сложной структурой, состоящей из элементов различного функционального значения. Комплекс базисных совокупностей технологически сопряженных производств образует ядро технологического уклада. Технологические нововведения, определяющие формирование ядра технологического уклада и революционизирующие

технологическую структуру экономики, получили название «ключевой фактор». Отрасли, интенсивно использующие ключевой фактор и играющие ведущую роль в распространении нового технологического уклада, являются его несущими отраслями.

К настоящему времени в мировом технико-экономическом развитии (начиная с промышленной революции XVIII века) можно выделить жизненные циклы пяти последовательно сменявших друг друга технологических укладов, включая доминирующий в структуре современной экономики информационный технологический уклад.

Ключевыми факторами доминирующего сегодня технологического уклада являются микроэлектроника и программное обеспечение. В число технологических совокупностей, формирующих его ядро, входят электронные компоненты и устройства, электронно-вычислительная техника, радио- и телекоммуникационное оборудование, лазерное оборудование, услуги по обслуживанию вычислительной техники. Генерирование технологических нововведений, определяющих развитие этого технологического уклада, происходит внутри указанного комплекса отраслей и опосредовано сильными нелинейными обратными связями между ними.

В настоящее время, как следует из сложившегося ритма долгосрочного технико-экономического развития, этот технологический уклад близок к пределам своего роста - всплеск и падение цен на энергоносители, мировой финансовый кризис - верные признаки завершающей фазы жизненного цикла доминирующего технологического уклада и начала структурной перестройки экономики на основе следующего уклада. Сегодня формируется

Точкой отсчета становления шестого технологического уклада следует считать освоение нанотехнологий преобразования веществ и конструирования новых материальных объектов, а также клеточных технологий изменения живых организмов, включая методы генной инженерии. С середины 90-х годов начинается применение нанотехнологических методов в промышленности благодаря разработкам средств линейных измерений и манипуляций в нанометровом диапазоне, которые собственно и обеспечили техническую возможность создания нано -и клеточных технологий. Это, прежде всего, изобретение растровых электронных и атомно-силовых микроскопов, а также разработка, основанных на их использовании метрологических систем. К числу базисных изобретений, с внедрения которых начинается траектория жизненного цикла шестого технологического уклада, следует также отнести такие достижения молекулярной биологии, как открытие механизмов передачи генетической информации, обеспечивающей воспроизводство организмов на клеточном уровне, расшифровка геномов растений, животных и человека, изобретение технологии клонирования живых организмов, открытие стволовых клеток.

Таким образом, контуры нового технологического уклада понятны. Он уже дает около 3% ВВП в экономике передовых стран, и продолжает расти с темпом примерно 35% в год, несмотря на глобальный кризис и депрессию.

Цена входа для России - вопрос времени, необходимо вовремя использовать данный шанс для подъёма России на новой технологической основе.

Турченко А.Д.
Студент 2 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель ст. преподаватель Корюкина Н.В.

ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Существует две концепции экономического производства: концепция материального производства – БНХ (применяемая в СССР и других странах соцлагеря) и расширенная (современная) концепция производства – СНС (международная).

Согласно концепции БНХ экономика подразделяется на две сферы: сфера материального производства (в ее рамках создается общественный продукт и национальный доход) и непроизводственную сферу (считается, что она функционирует за счет перераспределения национального дохода, произведённый в сфере материального производства).

К материальному производству в рамках БНХ относятся следующие отрасли: промышленность

- сельское и лесное хозяйство
- строительство
- грузовой транспорт
- связь (в части обслуживания производства)
- торговля, снабжение и сбыт
- заготовки
- прочие виды деятельности

К непроизводственной сфере в рамках БНХ относятся следующие отрасли:

- транспорт и связь в части обслуживания населения
- жилищное хозяйство
- коммунальное хозяйство
- непроизводственные виды бытового обслуживания населения
- финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение
- наука и научное обслуживание
- здравоохранение и физическая культура
- образование, культура, искусство
- управление
- оборона
- прочие виды деятельности

Совокупный общественный продукт (СОП) представляет собой сумму материальных благ и услуг, произведенных в отраслях материального производства. Чистый материальный продукт (национальный доход) разности СОП и стоимость потребленных в процессе производства средств производства.

Это вновь созданная в отраслях материального производства стоимость. Сюда не включаются доходы, полученные в сфере нематериальных услуг.

В процессе использования СОП распределяется на:

- фонд возмещения (ФВ) – израсходованные в процессе производства средства производства: основные и оборотные средства
- фонд потребления (ФП) – совокупность материальных благ, использованных за границами материального производства;
- фонд накопления (ФН) – прирост основных фондов, прирост материальных оборотных средств, запасов и резервов;
- национальный доход (чистый материальный продукт).

Согласно концепции СНС экономическое производство определяется как процесс, контролируемый и управляемый хозяйствующим субъектом, в котором труд и капитал участвуют в преобразовании одних товаров и услуг для создания других товаров и услуг.

Основной критерий – произведенные товары и услуги, которые могут продаваться на рынке.

В СНС (1993) практически все виды деятельности по производству товаров и услуг включаются в границы экономического производства, в том числе теневая экономика (запрещенные законом виды экономической деятельности и скрытое производство).

Национальное богатство – важнейшая экономическая категория, характеризующая исходную и конечную стадию процесса общественного воспроизводства.

В рамках этих систем понятия «национальное богатство» имеют свои расхождения.

В рамках БНХ: Национальное богатство представляет собой совокупность накопленных материальных благ, которыми располагает общество в данный момент времени.

Состав:

1 Национальное имущество – совокупность материальных благ, созданных предшествующим трудом людей:
   - основные фонды;
   - материальные оборотные средства и запасы;
   - домашнее имущество населения.
2 Природные ресурсы, учтенные и вовлеченные в экономический оборот (включая землю, леса, недра и водные ресурсы).

Национальное богатство изучают в разрезе отраслей экономики, форм собственности, территориям.

В СНС под национальным богатством понимается совокупность накопленных в стране нефинансовых и чистых финансовых активов по

состоянию на определённый момент времени. Чистая стоимость финансовых активов определяется как разность между стоимостью финансовых активов (финансовых требований) и суммой финансовых обязательств хозяйствующих субъектов данной страны (резидентов).

Национальное богатство страны рассчитывается по состоянию на начало и конец года. Национальное богатство в системе национальных счетов представлено экономическими активами, схема состава которых представлена на рисунке 1.

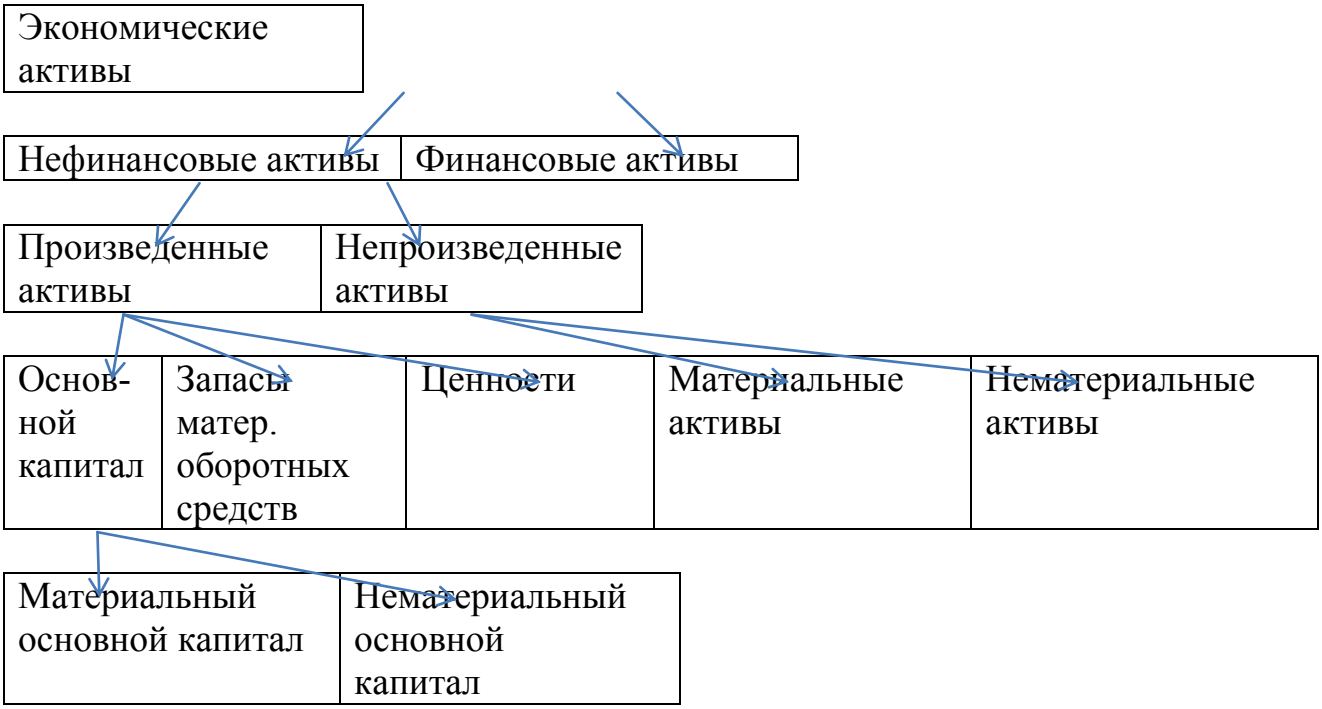


Рисунок 1 - Состав экономических активов

При отнесении к экономическому активу должны выполняться следующие требования:

- объект должен находиться в собственности;
- собственник должен извлекать экономические выгоды от владения или использования объекта;
- возможность его продажи.

В экономические активы не включают:

- объекты окружающей среды (моря, океаны, воздух);
- объекты, которые не способны приносить выгоды их владельцу;
- запасы потребительских товаров длительного пользования;
- «человеческий капитал» (опыт, знания, способности).

Таким образом, в современном мире к производительной сфере относится не только материальная сфера, но и нематериальная, что впервые было признано в системе национальных счетов, где такое деление просто отсутствует.

Анохина Е.О., Пережогина О. П.
студентки 1 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель к.п.н., доцент Жукова К.В.

МАНИПУЛЯЦИЯ В РЕКЛАМЕ

Реклама – это система мер целенаправленного воздействия на потребителей, формирующая и регулирующая движение товара на рынке. Реклама появляется там, где есть обмен товарами, где есть конкуренция и где каждый товаропроизводитель борется за своего покупателя и ищет свою нишу на рынке.

В связи с этим вполне правомерно ставить вопрос: в какой мере реклама осуществляет информирование о тех или иных товарах, а в какой мере осуществляется "навязывание" товара, в какой мере информационно-психологическое воздействие рекламы носит манипулятивный характер.

Закономерно возникает необходимость исследования методов манипуляции в рекламе.

Манипулирование. Слово «манипулирование», или «манипуляция», ведет свое происхождение от латинского слова «manipulare» и в своем первоначальном значении означало «управлять» в позитивном смысле: управлять со знанием дела, оказывать помощь и т.д. В современной литературе под манипулированием понимается искусство управлять поведением и мышлением людей с помощью целевого воздействия на общественное сознание.

Важным признаком наличия манипулирования является ситуация, когда один субъект рассматривает другого как средство или помеху своей деятельности. С высоты собственного эго манипулятор превращает другого субъекта в послушное орудие, низводя его до уровня вещей, подвластных контролю и управлению.

Манипулирование востребовано сегодня как никогда, так как конфликт между интересами рекламодателя-манипулятора (навязать свое) и потребителя (купить лучшее) обостряется вследствие обострения конкурентной борьбы. Манипуляция же по природе своей призвана сглаживать этот конфликт, создавая иллюзию самостоятельности принятия решения реципиентом.

Языковое манипулирование — это отбор и использование таких средств языка, с помощью которых можно воздействовать на адресата речи. Как правило, языковое манипулирование предполагает такое воздействие на потребителя рекламы, которое тот не осознает и воспринимает как часть объективной информации о товаре.

Суть языкового манипулирования в рекламе заключается в следующем: рекламная информация подается таким образом, чтобы потребитель на ее основе самостоятельно сделал определенные выводы. Так как потребитель приходит к этим выводам сам, он автоматически принимает такое знание за свое собственное, а следовательно, относится к информации менее критично и с большим доверием.

Существует два основных направления языкового манипулирования, которые используются в рекламе.

Эмоции. Для рекламы очень важным является воздействие именно на эмоциональную сферу, так как: общая эмоциональная реакция на рекламу товара автоматически переносится на сам товар и оказывает значительное влияние в ситуации потребительского выбора; эмоциональная память является одним из самых устойчивых видов памяти; эмоции сильнее и непосредственнее логических рассуждений, поэтому их легче смоделировать. Общеизвестно, что выделяются положительные и отрицательные эмоции.

В рекламе важно обращаться именно к положительным эмоциям, чтобы впоследствии связать их с товаром. Не случайно реклама пестрит разного рода экспрессивными высказываниями типа:

- Наслаждение совершенством не требует слов. Молчание — золото. Nescafe Gold — стремление к совершенству.

- Свежее дыхание утра дополни волшебным ароматом великолепного чая Greenfild. И пусть каждый твой день станет прекрасным. Чай Greenfild. То, что ты ценишь.

Обращение к негативным эмоциям в рекламе нежелательно. Однако существует ряд товаров, основная задача которых — решение проблемы, а потому при описании проблемы приходится использовать негативные эмоции.

Социальные установки. Для любого человека очень важными являются отношения «я — общество — я в обществе». Поэтому реклама часто манипулирует различными социальными установками человека: самооценка, самоутверждение, общественное мнение и пр. Здесь можно выделить несколько основных позиций:

Стремление к лидерству, успеху:

- МТС. На шаг впереди.

Включение в группу «звезд», профессионалов:

- L’Oréal. Ведь вы этого достойны!

Место в социальной иерархии:

- Chevrolet Blazer: Мы свое место в жизни нашли.

Причастность к «эталонным» городам, странам и их жителям:

- Газпромбанк. В масштабах страны, в интересах каждого!

Картина мира. Каждый человек имеет собственные представления о мире и его законах. Знания, навыки, опыт, эмоции и ощущения постепенно складываются в единую картину действительности. В рекламе мы имеем дело не с объективной картиной мира, а с ее интерпретацией. Такая разница в восприятии позволяет рекламщикам создавать собственные «версии мира» и выдавать их за реальные.

Выделяются три основных направления в рамках картины мира, которые использует реклама:

Образ действительности. Реклама выстраивает собственный образ части действительности, подавая ее целевой аудитории как объективный факт:

- МегаФон. Будущее зависит от тебя.

Система ценностей. Любой человек в течение жизни усваивает систему ценностей, принятых в обществе, и на ее основе выстраивает свою. Реклама активно использует различные ценностные установки, обращаясь или к общественно-идеальным ценностям:

- MasterCard. Есть вещи, которые нельзя купить. Для всего остального есть MasterCard.

Стереотипные рецепты деятельности. Реклама может использовать и наши представления о типичном поведении в повторяющихся ситуациях, диктуя нам свои варианты решения и достаточно жестко предписывая направление действий. Чаще всего таким образом навязывают лекарства, моющие средства, пищевые продукты:

- McDonalds. Вот что я люблю.

Одно из средств языкового манипулирования — это явные и скрытые сравнения. Как известно, использование в рекламных текстах явных (открытых) сравнений с конкурентами является крайне нежелательным: откровенное принижение чужого товара может грозить судебным разбирательством.

Поэтому рекламщики используют скрытые сравнения, которые на первый взгляд как бы только излагают преимущества товара, но при этом утверждают, что он «единственный», «уникальный», «сверхновый», «новинка», «первый» «революционный» и т.п. Таким образом, создается представление о неповторимости товара, рядом с которым все остальные подобные товары просто теряются.Основные виды сравнений.

Расширенное сравнение. Такое сравнение образуется за счет сопоставления рекламируемого объекта с товарами этой же товарной категории.

- «Супер-джинс». Никогда еще качественная мобильная связь не была такой доступной.

Суженное сравнение. Сравниваются товары одной и той же марки:

- Новый Dirol. Живи с улыбкой.

Смещенное сравнение. Сравниваются товары разных товарных категорий:

- Телефоны Samsung. Лучшее, что может дать сотовая связь.

Неопределенное сравнение. Товар сравнивается неизвестно с чем (непонятно с чем):

- Skittles. Попробуй радугу!

Вырожденное сравнение. Это не столько сравнение, сколько констатация уникальности товара и его безусловного превосходства:

- Билайн. Живи на яркой стороне!

Для рекламы в целом не характерно использование только буквального смысла. Реклама — своего рода «притворяющееся» высказывание:

- реклама говорит о фактах, а имеет в виду ценности;
- реклама показывает не реальный товар и его свойства, а образ товара;
- реклама говорит о свободе выбора, но ориентирует на приобретение конкретного товара.

Реклама и манипуляция: новая эпоха. Политика пряника. При анализе типичного рекламного ролика можно легко проследить, как описание забавной жизненной ситуации героя рекламы ловко связывается с нужным товаром. Жизненная ситуация должна быть привлекательной. Это – постоянная величина, которая всегда на заднем плане, она как-то смазывается из-за количества производных от неё величин переменных, значения которых зависят от того, что принято, престижно, модно на данный момент. При этом привлекательность ситуации должна быть очень тесно связана с рекламируемым продуктом.

Такая реклама концентрирует внимание человека на каких-то деталях, которые без связывания с самоуважением, долгосрочными или сиюминутными целями человека показались бы совершенно пустяковыми. Со стороны кажется незначительным то, что новая модель телефона отличается от старой только цветом кнопок – но умелая психомоделирующая реклама заставит неискушённого человека думать, что это важнейшая вещь на свете. Это – политика пряника. На центральном месте здесь – что-то, что желает член целевой аудитории.

Политика кнута. Иногда необходимо заранее подготовить человека к наиболее благоприятному восприятию товара. Не каждый готов, к примеру, взять на себя ипотечный кредит на 20 лет. Соответственно, не подготовив почву, нельзя пускать рекламу – она не даст ожидаемого результата.

Поэтому здесь реклама делится на 2 более-менее последовательных этапа:

1 Подготовка целевой аудитории к восприятию данных – путём заинтересовывания или запугивания. Этот этап самый агрессивный, и вообще решающий. Он осуществляется самыми различными средствами. Самый безобидный пример – это «обрывочная» реклама. Люди невольно задумываются: о чём идёт речь? Их заинтересованность растёт.

2 Заключительная часть, несущая всю смысловую нагрузку. Моментальное облегчение у целевой аудитории: загадка разрешена. В результате такая распределённая реклама куда как более действенна, чем та, которая будет показана сразу целиком.

Реклама воздействует на покупателя и способствует его действиям по приобретению рекламируемых товаров и услуг. При этом используется целый ряд различных методов и приемов, воздействующих на различные психические структуры человека, как на сознательном, так и на бессознательном уровне.

Использованные источники

1. advlab.ru
2. Мокшанцев Р.И. Психология рекламы. – М., 2000

3. Лебедев А.Н. и др. Экспериментальная психология в российской рекламе. – М.,1995
4. Пирогова Ю.К. Скрытые и явные сравнения//Реклама и жизнь, 1998

Баранова А.Г., Саламатова С.В..
студенты 4 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель ст. преподаватель Ярославцев А.Я

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЕМЬИ И СОЦИУМА В ПРОФИЛАКТИКЕ НАРКОМАНИИ СРЕДИ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ.

Число людей, употребляющих психоактивные вещества, растет изо дня в день, хотя нет человека, который бы не был осведомлен об их смертельной опасности. Наша страна - не исключение. Актуальность темы исследования: проблема наркомании как глобальная угроза здоровью населения страны и национальной безопасности в современном российском обществе среди иных проблем занимает одно из первых мест, масштабы и темпы ее распространения в стране часто ставят под угрозу физическое, моральное здоровье и будущее однозначно значительной части молодежи, социальную стабильность российского общества в ближайшей перспективе.

Главный вопрос: как предотвратить процесс, к которому человек еще не приобщен, но о котором уже осведомлен и при этом получает различную противоречивую информацию — от восторженной до сугубо отрицательной и даже пугающей?

Наркомания в подростково-молодежной среде — это проблема не только подростков, но и их родителей. Если в семье есть наркоман, то больна вся семья, причем родственники наркомана болеют даже тяжелее, чем он сам. Если наркоман находится в зависимости от наркотика, то все остальные члены семьи, а часто и другие близкие родственники находятся в зависимости от его непредсказуемого, неконтролируемого и зачастую угрожающего поведения. Поэтому их психологический статус определяется словом “созависимые”.

В семьях, где есть наркоманы, очень четко прослеживаются три типа созависимости: “позиция жертвы”, “позиция преследователя” и “позиция спасателя”.

“Жертва” подавляет в себе горечь, обиду и злость, вызванную поведением наркомана. Она старается уверить себя и окружающих, что никому не нужна, кроме своего ребенка-наркомана. Тем самым “жертва” надеется получить свой выигрыш — стабильность. Позиция жертвы заставляет пожертвовать своими чувствами, своим личным временем, своими служебными успехами.

Созависимая — “жертва” (чаще всего, как показывает практика, это матери, в одиночку воспитывающие детей-наркоманов) постепенно убеждается в том, что она действительно необходима наркоману, и переходит в позицию “преследователя”. Эта позиция позволяет более прагматично использовать

наркотическую зависимость для предотвращения нежелательных последствий. В этом случае между родственниками заключается своеобразное молчаливое соглашение: наркоман получает возможность употреблять наркотики, почти не маскируясь от семьи, расплачиваясь за это послушанием в период трезвости.

Встречается в семьях наркоманов и третья позиция — созависимый — “спасатель”. Роль спасателя вынуждены играть практически все родственники наркоманов, иначе, как они считают, их жизнь превратится в постоянный кошмар. Попытки направить наркомана на лечение, заплатить его долги, восстановить его на учебе или на работе, решить за наркомана другие его проблемы, возникшие из-за пристрастия к наркотикам — все это составляет основное содержание жизни “спасателя”. В этом случае в роли “общего врага” выступает наркотик, борьба с которым обречена на поражение хотя бы потому, что заставляет входить в еще более тесный контакт с объектом зависимости. Если человек употребляет наркотики, его постоянная защитная осторожность делает для него легким получение внешней помощи. У него нет побуждения бросить употреблять наркотики. Созависимые — “спасатели” убеждены в том, что они делают для наркомана самое лучшее. Они не осознают, что защита его от последствий употребления наркотиков только продлевает такой путь.

Проблемы, возникающие в семье при употреблении наркотических веществ, могут быть следующие:

1 Финансовые: неумелое распоряжение деньгами или использование их для покупки наркотических веществ.

2 Эмоциональные: люди, имеющие зависимость от наркотиков, могут испытывать чувство вины, подавленности и страдать нервно-психическими расстройствами.

3 Медицинские: хроническое и периодическое злоупотребление наркотиками имеет серьезные, хотя и неспецифические медицинские последствия.

4 Физическое и сексуальное насилие: наиболее часто встречается в семьях, в которых существует наркотическая зависимость у кого-либо из членов семьи. Существует тесная связь между физическим и сексуальным насилием и злоупотреблением наркотиками.

5 Изоляция от общества: поведение члена семьи, злоупотребляющего наркотиками, которое считается недопустимым в обществе, может положить начало изоляции от общества всей семьи, в том числе от своих родственников и друзей. Дети злоупотребляющих наркотиками родителей боятся приглашать к себе домой друзей, так как боятся агрессивного, неадекватного поведения родителей.

Профилактика наркомании – это комплекс мероприятий, ориентированный на предотвращение проблемы, связанной с употреблением наркотиков.

Мероприятия по первичной профилактике наркомании среди населения на региональном и местном уровне должны включать:

- обучение педагогов и воспитателей по внедрению в процесс обучения здоровье сберегающих технологий;

- организацию работы медицинских сотрудников и педагогов по формированию здорового образа жизни в школах и высших учебных заведениях;

- проведение в учебных заведениях собраний по привлечению школьников и студентов к участию в массовых акциях профилактической направленности;

- разработку для показа на телевидении и мультимедийных экранах городов видеороликов по профилактике наркомании, пропаганде здорового образа жизни.

Таким образом, процесс приобщения к наркотикам может быть рассмотрен как система отношений между подростком, семьей, наркокультурой и обществом, где семья – источник причин наркотизации, наркокультура – инструмент приобщения к наркотикам, общество – условие распространения наркомании, а подросток – субъект, определяющий их взаимодействие.

Использованные источники:

1. Воспитательные потенциал семьи и социализация детей // Педагогика. 1999. №4. С. 27 – 39.
2. Еникеева Д.Д. Как предупредить алкоголизм и наркоманию у подростков. - М., 1999.
3. Коробкина З.В., Попов В.А. Профилактика наркотической зависимости у детей и молодежи. - М., 2002.
4. Петракова Т.И. Руководство по профилактике наркомании среди детей и подростков. - М., 2000.
5. Психология современного подростка / Под ред. Л.А. Регуш. - СПб., 2005.
6. Руководство по профилактике злоупотребления ПАВ несовершеннолетними и молодежью / Под науч. ред. Л.М. Шипициной и Л.С. Шпилени. - СПб., 2003.

Барская Е.В.
Студент 4 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель к.и.н., Данильченко Ш.А.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ РЕКЛАМА И ЕЕ ЖАНРЫ

Сегодня реклама в целом и в частности политическая реклама приобрела огромное значение, проникла во все сферы жизни современного общества.

Политическая реклама является одной из составных частей предвыборной агитации, которая осуществляется посредством размещения всевозможных рекламных лозунгов на телевидении, на радио, в прессе, а также наружной рекламы во всех местах общественного посещения. Кроме того, используются рекламные буклеты, каталоги, календари, плакаты, даже фирменные ручки и сувениры. Все это и есть политическая реклама, основной задачей которой является оказание воздействия на электорат.

Политическая реклама не только оправдана - она крайне необходима в нашем обществе. Многочисленность партий и схожесть их платформ дезориентирует избирателя. Реклама призвана упростить эти сложные политические концепции и программы, выхватив из них самое яркое, перевести скучные тексты на язык эмоций.

Арсенал политической рекламы, как и рекламы коммерческой, исключительно многообразен, ее виды и формы практически неисчислимы. Он значительно пополнился особенно в 20 веке, благодаря научно-техническому прогрессу, появлению телефона, радио, телевидения, компьютерной техники, наконец — Internet.

Рассуждая о жанрах политической рекламы, необходимо сделать акцент на существовании маргинальных и прототипных жанров. Первичные жанры составляют основу политической деятельности: речи, заявления, дебаты, переговоры, а жанры бытового общения (периферийные) находятся на стыке с другими и, как правило, являются вторичными жанрами [10]. К ним относятся интервью, мемуары политиков, письма читателей, разговоры о политике, граффити, а также смеховые жанры (политическая карикатура, пародия, частушка, анекдот).

Политическая реклама, как один из видов рекламы рассматривается отечественными и западными политологами такими, как С. Лисовский, О. Феофанов, В. Музыкант, Ф. Биокка, Э. Даймонд, Р. Силверман

Целью работы является рассмотрение политической рекламы в рамках вторичных ее жанров.

Особое внимание необходимо уделить политической карикатуре. Политическая карикатура характеризуется стремлением к осмеянию значимых для представителей определенной культуры общественно-политических явлений. Она может служить средством развенчивания тщательно создаваемых имиджей и масок, создавая при этом другие. Она служит не только передатчиком некоторого сообщения, но и генератором новых идей. Ее часто можно встретить в виде иллюстрации, приложения к буквенному тексту газетной или журнальной статьи [1].

Чаще всего художник обращается к недавним политическим событиям, так как общество еще не успело их забыть, а также к прецедентным феноменам. Одним из жанрообразующих признаков политической карикатуры является фактор коммуникативного будущего, который предполагает возникновение у адресата, критического или негативного отношения к персонажам и событиям карикатуры (подобного отношению автора карикатуры к героям своего произведения).

Политическая карикатура появляется в 17 в. сразу в нескольких европейских странах — Англии, Франции и Голландии. Она создавалась с явными целями негативной рекламы и пропаганды. На Западе влияние карикатуры на общество возросло с того момента, когда западная цивилизация начала отступать от своих религиозных основ.

В качестве первой американской политической карикатуры признается работа Бенджамина Франклина "Присоединись или умри" – где изображение расчлененной змеи символизирует разные части колоний. Франклин использовал эту карикатуру для завоевания поддержки своего плана объединения колоний на Албанском Конгрессе в 1754 году.

Известным художником и карикатуристом в Америке во времена гражданской войны в США в 1862 году был Томас Наст. Наст является "отцом" двух символов – осла (символизирующего партию демократов) и слона (символизирующего партию республиканцев) [11]. Он стал хорошо известен как человек, который своими рисунками полностью разрушил имидж одного из известных коррумпированных политиков У. Твида, а впоследствии и окончательно сломал его карьеру. Благодаря карикатурам Т. Наста этот политик проиграл выборы и потерял власть.

С начала 20 века жанр политической карикатуры активно использовался во время большинства избирательных кампаний в США и Европе. Во время войн и военных конфликтов всегда широко используется так называемая плакатная карикатура, поднимающая патриотизм и боевой дух и оскорбляющая противоположную сторону. Во время первой и второй мировых войн создавались карикатуры на немцев. Позднее — на японцев, корейцев, вьетнамцев и русских и др.

Зарождение карикатуры в России происходит в 17 в. с народных лубочных картинок. Но особое признание она получила в 19 в., когда появляется целый ряд сатирических журналов.

В Советской России официальная карикатура служила политическим целям: борьбе с внешним врагом — капитализмом и с внутренними отдельными моральными недостатками общества строителей социализма, высмеивая тунеядство, пьянство, прогулы. Но наряду с официальной карикатурой всегда существовала подпольная, высмеивающая властные структуры, что не могла делать официальная. Существует также мнение, что всякая карикатура в СССР была политической, а потому подразделялась лишь на две категории — для внутреннего употребления и международного.

В самом начале развития советской политической карикатуры художники предпринимали попытки создать собственный "советский" стиль, но позже вернулись к традициям зарубежных художников карикатуристов.

С окончанием советской власти и цензуры карикатуры на политических деятелей, заполонили все газеты и журналы. Особо много карикатуристами использовался образ В. Жириновского. Появились новые темы для карикатур: олигархи, криминал во власти, коррупция. В настоящее время ведущими художниками карикатуристами, обращающимися к теме политики, являются: С. Елкин, А. Меринов, В. Балабас, Е. Кукс.

Для выявления специфики жанра политической карикатуры было проведено ее сравнение с анекдотом и частушкой.

Политическая частушка в отличие от карикатуры обладает национальным характером, она входит только в сферу российской политической рекламы.

В политической частушке находят отражение большинство эпохальных событий (мировые, гражданские войны, революции, перестройка), при этом язык частушек прост и полон деревенских терминов. Краткость и доходчивость частушек, отзывчивость на многообразие жизни позволяет использовать их в качестве чисто политического средства [2, с.52].

Необходимо отметить, что политическая карикатура может включать в себя частушку, как вспомогательное средство для достижения наибольшего комического эффекта.

Частушка в отличие от политической карикатуры может передаваться не только печатными СМИ, но также радио и телевидением. Существование на телеэкране таких развлекательных передач как "Эх, Семеновна", тематику которых составляют современные частушки (в частности, политические) позволяет говорить о интересе к данному смеховому жанру.

Не менее распространенным и интересным жанром политической рекламы выступает политический анекдот. Данная разновидность анекдота, представляя собой форму критики и протеста против жестокости и глупости властей, служит средством популярного развлечения [2, с.57].

Критический элемент большинства анекдотов основан на стиле политиков, их словах, манере и т.п., поэтому такие анекдоты живут недолго. Однако существует целый ряд политических анекдотов, сюжет которых в некоторой мере абстрагирован от объективной реальности, персонажами которых являются некие обобщенные образы политиков и государственных чиновников, поэтому актуальность и популярность таких анекдотов более долговечна.

На основе выше изложенного можно сделать следующие выводы. Важной составляющей рассмотренных жанров политической рекламы выступает развлекающий компонент, который также может выполнять убеждающие функции. Они принадлежат к вторичным жанрам политической рекламы, недолговечны, так как являются реакцией на актуальные злободневные события. Характерный для них комический эффект, чаще всего основан на эффекте обманутого ожидания. Важной общей чертой также выступает отсылка к прецедентным феноменам и обесценивание принятых в культуре норм и ценностей, что требует наличия необходимых фоновых знаний у аудитории для адекватного понимания произведений данных жанров. Краткость текста политической карикатуры сближает ее с политическим анекдотом и частушкой. Отличие политической карикатуры от жанров политической частушки и анекдота заключается в несовпадении канала передачи информации. Совпадение канала передачи для данных жанров возможно в настоящее время только в пространстве Интернета.

Проведенный анализ карикатуры показывает, что ее использование в политической сфере в рекламных целях нисколько не уступает таким способам предвыборной агитации как листовка, газетно-журнальная рекламная статья, радио-ролик и т.д.

Использованные источники:

1. Гайда С. Жанры разговорных высказываний // Жанры речи, Сборник научных статей. - Саратов: Изд.-во Гос. учебно-научного центра "Колледж", 1999. - 103-112 с.
2. Дмитриев А.В. Социология политического юмора, - М.: РОССПЭН, 1998.
3. Шейгал Е.И. Вторичные жанры политического дискурса (143-144)//Русский язык в контексте современной культуры, - Екатеринбург, 1998.
4. Low David, Williams R. E. Political cartoon// Grolier Multimedia Encyclopedia, 2000

Егоров Е., Калинина И., Сединкина Е.
студенты 2 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель доцент Попова Е.Г.

ИННОВАЦИОННЫЕ ЦЕНТРЫ В МИРЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ

Современное общество во многих странах (за небольшим исключением) в начале XXI века представляет собой чрезвычайно динамическую среду, которая постоянно и очень быстро меняется. Такое состояние общества явилось результатом научно-технических революций, которые стали происходить после второй мировой войны, с начала пятидесятых годов двадцатого века. Накопление новых знаний привело к бурному развитию технологий, которые, в свою очередь, рождали новые и новые отрасли науки и техники, быстро находящие применение в отраслях экономики. Многие страны мира стали строить экономику и связывать дальнейшее своё развитие именно с новыми открытиями и изобретениями. Такой процесс принял лавинообразный характер. Инновационные процессы стали определяющими в развитии любой страны.

Важной составляющей инновационной модели развития является создание инновационных структур, деятельность которых направлена обеспечение процесса внедрения новых технологий в производство и коммерческую реализацию результатов исследований и разработок.

Во всем мире полным ходом идет создание всевозможных технопарков информационных технологий, безналоговых и низконалоговых зон регистрации компаний, занятых в этой сфере. Сегодня самым эксплуатируемым объектом с высокодоходной отдачей являются уже не нефть, газ и иные природные ресурсы, а интеллектуальный капитал. Прежде всего — в сфере информационных технологий.

Производство и продвижение на мировой рынок наукоемкой продукции и новых технологий является одной из важнейших характеристик конкурентоспособности страны. Государственные программы освоения новых научно-технических рубежей – приоритетное направление стратегий лидеров современного мира. Одним из удачных примеров модели инновационного развития может служить США. США удалось добиться наиболее высоких успехов в сфере повышения национального инновационного потенциала: инновационный индекс 6.66 – наивысший рейтинг среди других стран мира. США представляют на мировой рынок более 60% всех технических инноваций в мире, на их долю приходится не менее половины расходов НИОКР стран ОЭСР и не менее трети общемировых затрат. Расходы США на проведение НИР (научно исследовательских работ) вышли на рекордный уровень – 276.2 млрд. долл. (в текущих ценах), в относительном выражении они составляют 2.64% ВВП США и показывают высокий уровень отдачи. В среднем ежегодная норма прибыли от частных инвестиций в сферу НИОКР составляет 20-30%. Ежегодно объемы экспорта высокотехнологической продукции приносят США

около 700 млрд. долл. Из 50 самых передовых макротехнологий, обеспечивающих производство наукоемкой продукции, 22 технологии контролируются США. На их долю приходится 49% продукции авиакосмической отрасли, 34 – изделий электронной промышленности, 24 – офисного и компьютерного оборудования, 32 – фармацевтической продукции, 40% - продукции инструментальной отрасли. Доля в создании энергосберегающей технологии – 25%. Являясь безусловным лидером производства высокотехнологической продукции, США сосредоточили у себя треть мирового наукоемкого сектора. Суммарный оборот от торговли технологиями составил в 2006 году 75.4 млрд. долл. США находятся на втором месте в мире по уровню изобретательской активности.

Экономисты выдвигают различные причины успехов американской экономики в инновационной сфере, но большинство из них в качестве движущей силы научно-технического прогресса выделяют наложенные механизмы государственно – частного партнерства и коммерциализации технологий.

Затраты федерального бюджета США на научно – исследовательские и опытно – конструкторские разработки составляют 1.8 млрд. долл. в год. Если разделить все виды НИОКР на три основные группы – фундаментальные исследования, исследования и разработки в сфере обороны и прикладные исследования и разработки, то распределение государственного финансирования идет следующим образом: 30, 30 и 40% соответственно. Но именно в оборонном секторе в ходе реализации федеральной программы использования двойных технологий были отработаны механизмы государственно – частного партнерства. Основная часть федеральных контрактов, осуществляемых в рамках этой программы, была заключена не с предприятиями, специализирующимися в оборонной области, а с коммерческими фирмами, чьи технологии внедряются быстрее, стоят дешевле и которые более оперативно реагируют на изменения рыночного спроса.

Оказалось, что государство на условиях долевого участия может оказывать сильное стимулирующее воздействие на частнопромышленный сектор, привлекая его к участию в реализации общественно значимых задач. США стали пионером в использовании механизмов государственно – частного партнерства.

Такой подход позволяет не только расширить финансовую базу исследований, но и более тесно увязать интересы государства и бизнеса. Участие бизнеса в совместных исследованиях рассматривается как мощное средство приближения разработок к их фактическому использованию и коммерциализации. При более активном участии бизнеса в финансировании начальных стадий инновационных процессов частные предпринимательские структуры информируются о проводимых исследованиях, лучше представляют себе их коммерческий потенциал, а следовательно, больше в доверии их до стадии коммерциализации. Финансирование разработок через систему государственных контрактов позволяет привлечь к проведению исследований наиболее компетентные компании и корпорации. В числе соисполнителей

выступают представители промышленности, университетов, национальных лабораторий.

В США существует большое разнообразие форм кооперации науки и промышленности. Одной из низ можно назвать технопарки, большинство из которых сложилось на базе комбинации научно – исследовательского и промышленного потенциалов, обеспеченных надежными и щедрыми правительственными контрактами. К наиболее успешным и известным технопаркам относятся «Шоссе 128», «Треугольный исследовательский парк», Силиконовая долина. В Силиконовой долине, например, производится 20% мирового объема средств вычислительной техники и компьютеров. Именно здесь, по оценкам экспертов, сосредоточенно 15% промышленного и 30% конструкторского потенциала всей мировой информатики.

Развитие кластера информационных технологий в Силиконовой долине во многом связывают с развитой инфраструктурой и благоприятным сочетание инфраструктурных факторов, которые включают научно – исследовательскую и образовательную базу, развитые трудовые ресурсы, сеть обслуживающий фирм (юридических, консалтинговых и др.), доступ капиталов через систему венчурных фондов и фондовый рынок, благоприятный законодательный климат и культурологические факторы. В результате сложилась гибкая экономическая система, состоящая из большого числа взаимодействующих фирм, что способствовало быстрому появлению, реализации и отбору идей, а также позволило эффективно перераспределять ресурсы между отраслями, избегая негативное внешнее воздействие.

«Шоссе 128» и Силиконовая долина возникли стихийно, по инициативе «снизу». «Треугольный исследовательский парк» был создан искусственно, по инициативе трех местных университетов, с выделением значительных сумм из местного бюджета. Основной упор делается на привлечение крупных научных центров и высокотехнологичных фирм за счет предоставления налоговых льгот, кредитов на выгодных условий и других преференций. Наиболее известные и эффективные парки относятся к первому виду. Но поскольку российские технопарки и технико-внедренческие зоны создаются преимущественно по инициативе «сверху», то опыт «Треугольного исследовательского парка» может представлять для нас больший интерес.

Кремниевая долина, часто называемая также Силиконовой (Silicon Valley от silicon, английского названия кремния - основного элемента, применяющегося при производстве полупроводников) - это территория, которая расположена на полуострове Сан-Франциско в Калифорнии, расходящаяся радиусами от Стэнфордского университета.

Она занимает полосу в 56 км в длину и 16 км в ширину, протянувшуюся с северо-запада на юго-восток. Долгое время Кремниевой долиной называли пять небольших городов в окрестностях Стэнфордского университета - Пало-Альто, Саннивейл, Маунтен-Вью, Купертино и Санта-Клара - в двадцати милях к югу от Сан-Франциско. Сегодня Кремниевой долиной называют всю экономическую зону от Сан-Франциско до Сан-Хосе включительно.

Одним из ключевых моментов развития долины стало создание Стэнфордского индустриального парка. Университет владел большим участком земли (около 32 кв. км), которую в соответствии с завещанием основателя университета Леланда Стэнфорда, не имел право продавать. В 1951 году вице-президент Станфордского университета Фред Терман, с целью улучшения финансового положения, начал сдавать этот участок в долгосрочную аренду.

Через два десятилетия «Силиконовая долина» стала символом мирового научно-технического прогресса, одной из мировых столиц микроэлектроники, цитаделью компьютерной революции, прикладных исследований и колоссальных источников прибыли. Здесь удалось создать симбиоз университетской науки (элитарного Стэнфордского университета) и фирм, производящих электронную и авиакосмическую продукцию.

В настоящее время Кремниевая долина - лидер национального экспорта, на нее приходится 40% экспортной торговли Калифорнии.

Технологии и продукция Силиконовой долины в короткий срок изменили мир, а сама она стала нарицательным понятием и образцом для подражания во многих странах.

Во всем мире технорегионы стараются повторить успех долины, вплоть до подражания в названиях: Кремниевые холмы в Остине – Техас, Кремниевый доминион в Вирджинии, Кремниевое плато в Бангалоре – Индия, Кремниевый остров в Тайване.

Инновационный центр в России «Сколково» - это новый город, в котором будут обеспечены особые экономические условия для компаний, работающих в приоритетных отраслях модернизации экономики России: космос и телекоммуникации, а также ядерные технологии. Основная цель Фонда «Сколково» заключается в создании благоприятной среды для концентрации интеллектуального капитала, способного генерировать инновации.

Инновационный центр «Сколково» представляет собой специально отведенную территорию, на которой создаются особые условия для исследований и разработок по ряду направлений. Это энергоэффективность и энергосбережение, ядерные, космические, медицинские и стратегические компьютерные технологии, программное обеспечение. За создание и поддержание таких условий отвечает управляющая компания. Она отбирается в соответствии с решением президента РФ. Закон определяет особенности ее деятельности. В собственность управляющей компании передаются земельные участки в составе территории центра. Их отчуждение и обременение запрещены. Лицам, занятым исследовательской деятельностью в центре, возмещаются расходы за уплату ввозных пошлин и НДС. Разрешено привлекать иностранных специалистов. Участником проекта может быть российская организация, созданная исключительно для проведения исследований на территории центра. Такой статус предоставляется управляющей компании на срок до 10 лет.

Новый центр должен быть прообразом города будущего, который должен стать крупнейшим испытательным полигоном новой экономической политики.

Центр будет работать по пяти приоритетным направлениям модернизации – это энергетика, информационные технологии, телекоммуникации, биомедицинские технологии, ядерные технологии.

Сколково – это проект, цель которого – создание системы воспроизводства инноваций и рождения продуктов с высокой добавленной стоимостью, конкурентоспособных на мировом рынке. Стране не нужен ещё один «закрытый поселок», куда можно было бы проходить только по спецпропускам. Есть идея воспроизвести систему, схожую с той, которая способствовала созданию новых технологий в конце 20го века в США, Корее, Израиле, Финляндии. Детали, конкретика проекта до сих пор находится в разработке. Чтобы добиться ожидаемого результата, мы хотим создать наиболее благоприятные условия, для привлечения предприятий и организаций, ученых и рабочих в иннград.

Источником инноваций бизнес быть не может. Эту роль играют ученые, инженеры, которые могут работать в исследовательских центрах частных компаний. Но у бизнеса есть миссия заниматься исследованиями и разработками. Потому что без этого нет развития коммерческих проектов. Прямая ответственность всех компаний в мире – зарабатывать деньги. Сегодня делать это можно исключительно путем прорыва, создания нового продукта, инновационных технологий, которые повышают производительность труда. Поэтому заказ от бизнеса означает потребность в новом товаре с высокой добавленной стоимостью.

Кроме того, есть группы ученых, лаборатории, производящие инновационный продукт, который нужно довести до рынка, коммерциализировать его и продавать в глобальном масштабе.

Отличие проекта Сколково от наукоградов в том, что созданный там новый проект будет конкурентоспособен на мировом, а не только на российском рынке. Потому что потребитель будет глобальным.

Задача бизнеса – создать достойную инфраструктуру, условия для возникновений синергетики. Секрет подобных Сколково инновационных проектов заключается как раз в том, что в процессе исследований появляется синергия. То, что в одном месте будут находиться специалисты по информационным технологиям, физики, химии, биологии, поможет, как показывает мировая практика, рождать новый продукт на стыке разных технологий. Было бы наивно полагать, что в иннограде будут осуществляться, например, исследования в сфере биотехнологий без захода в область информатики.

Использованные источники:

1. «Экономист» №8/2011
2. Ria.ru
3. Русский журнал (russ.ru).
4. The New-York Times, http://emiz.biz/viewtopic.php?t=47218

Ильина Н.С.
студентка 3 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель к.э.н., доцент Багрецов Н.И.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИЙ СТРАХОВОЙ И ФИНАНСОВЫЙ КОНСУЛЬТАНТ. КАКОЙ ДОЛЖНА БЫТЬ ЭТА ПРОФЕССИЯ В БУДУЩЕМ

Страховой консультант работает в составе страховой компании. Владеет информацией по всем видам страхования - страхования жизни, здоровья, имущества, недвижимости, различных видов деятельности и т.д. Консультирует клиентов, знакомит их с условиями и правилами страхования. Дает рекомендации по виду страхования. Ведет переговоры с руководителями предприятий и организаций. Обслуживает крупнейшие промышленные и коммерческие организации. Формирует спрос на страховые услуги в связи с нарастанием риска в современных условиях. Заключает договоры. Оценивает причиненный ущерб с учетом критериев и степени риска.

Он должен знать предмет страхования, правила и условия всех видов страхования, а так же основы экономики и права.

Консультант должен уметь вести учетно-отчетную документацию, производить оценку причиненного ущерба.

Итак, кто же такой страховой консультант. Понятие брокер Вам давно известно или вы его уже слышали – посредник. Страховой консультант посредник между страхователем (т.е. Вами) и страховщиком (страховой компанией). Естественен вопрос: почему бы Вам не заключать договор напрямую? В этом случае Вам придется на свою ответственность самостоятельно:

1. выбрать надежную страховую компанию;
2. очень внимательно изучить условия страхования;
3. выучить действующие правила;
4. разобраться с терминами;
5. выяснить особенности выплаты страхового возмещения.

На первый взгляд – ничего сложного, но существует масса подводных камней в этом океане страховых услуг.

Зачастую в страховой компании агенты предлагают клиенту застраховать полный пакет рисков. Консультант может выбрать те из них, которые нужно застраховать непременно, и те, которые страховать вообще ни к чему. Следовательно, снизиться страховой тариф (это Ваши деньги). Более того: риски можно разместить в различных страховых компаниях. Условия страхования определяем мы.

Стоимость страхового продукта (полиса) напрямую зависит от методики страховой выплаты. Например, оценка ущерба, причиненного Вашему транспортному средству, может осуществляться независимым экспертом или специалистом страховой компании. Все зависит от того, что прописано в

правилах. Наконец Вам могут предложить отремонтировать Ваш автомобиль на СТО, с которой тесно сотрудничает страховщик. Учесть все нюансы при заключении договора страхования самостоятельно практически невозможно. Для этого существуют профессионалы в области страховых услуг - независимые консультанты.

При возникновении страхового события, независимо от степени надежности компании, с которой у Вас заключен договор страхования, любая страховая компания неохотно выплачивает страховое возмещение (здесь ваши интересы сильно расходятся). Консультант - не просто посредник между клиентом и страховой компанией. Консультант действует от своего имени и представляет интересы страхователя (т.е. Вас). Подумайте, чьи аргументы будут более весомы: Ваши, как частного лица или консультанта (юридического лица), чей процент страховых сборов в пользу страховой компании весьма существенен.

В связи с этим в России возникла острая необходимость усиления роли финансовых консультантов.

В настоящее время российский рынок финансовых услуг, переживающий этап активного роста, стоит перед задачей развития новых форм работы с физическими лицами. В частности, в России весьма медленно формируется такая услуга, как финансовое консультирование, весьма распространенное на Западе.

Деятельность финансового консультанта заключается в том, чтобы предоставлять рекомендации, давать советы отдельному лицу или семье по всем финансовым вопросам, а именно: налогообложение, приобретение объектов недвижимости, образование детей, пенсионное обеспечение.

Финансовый консультант, во-первых, предоставляет клиенту комплексную оценку его финансового положения на сегодняшний день. Во-вторых, в процессе беседы с клиентом консультант выявляет жизненные цели клиента – планирует ли тот, например, построить дом, получить в определенное время пенсию определенного размера и т.п. И только с учетом всех этих факторов консультант разрабатывает для клиента «план действий» в области финансов.

Финансовый консультант должен не только превосходно ориентироваться в вопросах налогообложения и инвестициях, знать продукты самых разных операторов, предлагающих финансовые услуги, но и хорошо разбираться в психологии. Ведь прежде чем клиент сможет приступить к разговору о своих деньгах с посторонним человеком, в данном случае с финансовым консультантом, должен быть преодолен определенный психологический барьер - барьер недоверия. Клиенту не хочется довериться недобросовестному человеку. Вопрос доверия – важнейший в страховом деле, страхование без доверия невозможно. Заслужить доверие клиента – в этом и состоит искусство агента или финансового консультанта.

Консультанты страховой компании, естественно, ориентированы не на полный цикл финансового планирования жизни клиента, а на продажу непосредственно услуг компании по страхованию жизни, но, тем не менее, иметь представление о конкурентной финансовой среде они должны.

Для России – консультант – это профессия будущего!!! Какой она должна быть?

Когда клиент – физическое лицо приходит в финансовое учреждение, ему предлагается, пусть и достаточно широкий, но включающий продукты именно этой организации спектр услуг, например, только банковских или только страховых. Однако полностью потребности клиента могут быть удовлетворены только в комплексе, когда предложение содержит в себе единый набор различных услуг.

Знаете, кто нынче в России самый востребованный специалист? Ни за что не угадаете! Оказывается универсальный финансово-страховой консультант (не путать со страховыми агентами). Давайте нарисуем портрет этого становящегося суперпопулярным персонажа и поймем, откуда на рынке возникла такая острая потребность в этой профессии.

Финансово-страховой консультант – специалист, который в идеале решает за клиента все его финансовые проблемы в комплексе или хотя бы помогает определиться с выбором конкретного исполнителя необходимой услуги (страховой компании, банка, пенсионного фонда). Эта профессия очень популярна в Европе, где развит бизнес агентств финансового сопровождения.

Самое интересное, что сетей профессионально подготовленных финансово-страховых консультантов, по сути, в России сейчас просто нет в достаточном количестве. Именно поэтому финансовые компании (особенно страховщики, планирующие активно развивать страхование жизни) готовы в данный момент обучать всех желающих и годных к подобной работе за свой счёт!!! Таким образом, у людей, желающих работать в области финансов, но не имеющих соответствующего образования, есть шанс обрести модную и востребованную профессию, не только не платя за обучение, но и зарабатывая в процессе обучения немаленькие деньги. А у финансистов с классическим образованием есть возможность переквалифицироваться: используя уже накопленный опыт, они могут дать фору многим новичкам!

Помимо российских страховых компаний, ищущих людей уже сейчас, скоро появится множество вакансий и в западных финансовых компаниях, которые если ещё не шагнули на нашу территорию, то, по крайней мере, уже занесли ногу точно. Страхование жизни – это один из крупнейших финансовых потоков в мире, сопоставимый с денежными потоками от продажи нефти, газа и банковским сектором. Политические и экономические силы в стране сделают всё, чтобы этот рынок развивался. Либо российские компании разовьют рынок страхования жизни, либо иностранные.

«Главная проблема сейчас — это неинформированность населения, особенно в регионах. Многие не знают ни о страховании жизни, ни о том, что это очень эффективный и надёжный инструмент накопления». Российский страховой рынок недаром считается одним из самых перспективных в мире! Финансово-страховой консультант – это очень уважаемая, доходная и благородная профессия во всех развитых странах мира! Таких специалистов в нашей стране катастрофически не хватает.

Страхование жизни в России пока развито слабо. Программы накопительного страхования жизни и здоровья от несчастных случаев имеет небольшая часть населения, в то время как в развитых странах ими обладают 99% населения!!! Там считается, что жить без полиса страхования жизни глупо и рискованно, а на человека без полиса смотрят либо как на бедняка, либо как на безумца, потому что у него никогда не будет нормальной работы, соц. пакета и т.д. Полис страхования жизни – это лакмусовая бумажка, по которой работодателю легко понять, задумывается ли человек о будущем своей семьи и стоит ли иметь с ним дело.

А сколько можно заработать в структурном страховании жизни и в какие сроки, спросите вы? Первый год это – период становления структуры, освоения правил и законов страхового бизнеса. Идёт закладка фундамента своего будущего здания. За год можно выйти на такие финансовые результаты, которые позволят безболезненно оставить своё прежнее место работы и сосредоточиться на страховом бизнесе. Через три – четыре года труда (подчёркиваю активной работы) вы станете обеспеченным человеком, через пять – семь лет можно говорить о реальном богатстве.

Страховой рынок России всё более приобретает цивилизованные черты. Остаются компании, обладающие солидными ресурсами и ценящие свою репутацию. Уже есть такие, которые могут похвалиться международным аудитом и перестрахованием своих программ в ведущих перестраховочных обществах мира.

Список использованных источников:

1. http://rodn-i-k.narod.ru/as_prof/strahkonsult.htm
2. http://domlm.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=6&Itemid=7
3. http://samrabotai.narod.ru/professia/professia3.html
4. http://www.insur-info.ru/comments/427

Кизерова Т.В.
студентка 1 курса
Курганского филиала УП ВПО «АТиСО»
Научный руководитель: к.э.н., доц. Огнева Н.И

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Состояние дел в российской экономике сегодня оценивается неоднозначно**.** В 2011г.,с одной стороны, продолжилось восстановление экономики после кризиса 2008/2009гг. Прирост ВВП составил 4,2-4,5%, что превышает рост 2010г. Сохранился на высоком уровне потребительский спрос, несмотря на падение реальных доходов населения, за счет роста потребительского кредитования и сбережений. Ускорилось развитие обрабатывающих производств. Произошло снижение в РФ уровня общей

безработицы. по сравнению с предыдущим периодом до 6,8%. Экспорт товаров и услуг ожидаемо вырастет на 30% . Фактором успеха стал рост цены на нефть – 108 д. за баррель в 2011г. против 78 д. в 2010г./1/

С другой стороны, сохраняются серьезные угрозы для экономики РФ: высокий уровень оттока капитала, связанный, в частности, с недостаточной прозрачностью экономики, отсутствием твердых гарантий сохранности инвестиций; «сырьевой уклон» России. Сырьевые монополии тормозят инновационное развитие России, завышая цены и тарифы, устраняя тем самым конкуренцию; чрезмерный рост импорта. Рано или поздно импорт будет финансироваться за счет заимствований, что таит в себе опасность нового кризиса; не снята угроза и внешних рисков. В первой половине 2011 года произошло снижение суверенного рейтинга США. По данным Всемирного экономического форума «Глобальная конкурентоспособность 2009/2010», место РФ за год в рейтинге снизилось на 12 позиций до 63 места из 133 стран, а по показателю «интенсивность конкуренции» на товарных рынках страна заняла лишь 102 место, по уровню административных барьеров – 124 место, сложности таможенных процедур – 130 место.

Поддержание конкурентной среды, развитие конкуренции и ограничение монопольного положения крупного бизнеса в России выдвигаются в ряд основных экономических задач Правительства РФ. Изучение конкуренции, ее роли в развитии рыночных отношений является сегодня важнейшей проблемой и экономических исследований. Именно конкуренция рассматривается как доминирующий фактор и движущая сила экономического развития, а конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, территорий, стран предстает главной характеристикой их жизнеспособности и эффективности.

Индикаторы, представленные в докладе Всемирного Экономического Форума, позволяют оценить базовые условия для развития конкуренции: состояние институтов и инфраструктуры на рынках товаров и услуг, качество государственного управления, уровень государственного вмешательства в экономику. Числовые значения индикаторов находятся в интервале от 1 балла до 7 баллов, где 1 балл отражает максимально неблагоприятное состояние, 7 баллов - максимально благоприятное. (Слайд1)

Данные исследования ВЭФ свидетельствуют о том, что подавляющее количество индикаторов, характеризующих условия и предпосылки для стимулирования предпринимательской деятельности в РФ, хуже средних значений по 133 странам, участвующим в исследовании. Отсюда вывод о наличии существенных барьеров в РФ для развития конкуренции. Согласно рейтингу, составленному по результатам исследования Всемирного банка - «Ведение бизнеса», Россия, представленная Москвой, в 2008 году заняла 106 место среди 181 страны, в 2009 году – 120-е место, в 2010 году – 118 место. Вместе с тем российские исследования, среди которых можно выделить отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия», наблюдения Росстата - «Барометр Деловой России», исследование Всемирного банка - «Ведение бизнеса в России», опросы Всероссийского центра исследования

общественного мнения (ВЦИОМ), не позволяют объективно оценить состояние конкурентной среды в стране и динамику ее изменения.

В настоящее время не проводятся исследования, позволяющие сравнивать уровень конкуренции в регионах или отдельных рынках и отслеживать динамику его изменения. Лишь некоторые из проводимых исследований измеряют отдельные аспекты конкурентного климата в нескольких регионах: («Ведение бизнеса в России» - 10 городов, «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия» - 25 городов). И только исследование Росстата проводится во всех субъектах РФ. Однако методика его проведения затрудняет интерпретацию полученных результатов и не позволяет сделать однозначные выводы о состоянии конкурентного климата. Указанное исследование измеряет воспринимаемый или ожидаемый участниками рынка уровень конкуренции, а не сам конкурентный климат.

По данным ежегодных отчетов предпринимательская активность в РФ сохраняется на очень низком уровне. В 2008г. лишь 1,68% населения в возрасте от 18 до 64 лет являлись устоявшимися предпринимателями, т.е. владели собственным бизнесом более 3 лет. В 2009г. количество устоявшихся предпринимателей в РФ сократилось до 1,1% от общего их количества. Вместе с тем соответствующий показатель в США составляет 8,3%, в Японии -– 7,9%, в Великобритании -– 6 %, Финляндии – 9,2 %. В 2009г. отмечался рост предпринимательской активности на ранних стадиях ведения бизнеса (нарождающиеся предприниматели), т.е. со стороны населения, которое вовлечено в создание бизнеса и владеет бизнесом менее 3 лет. Для сравнения: в 2007г. этот показатель был равен 2,7% населения в возрасте от 18 до 64 лет, в 2009г. – 3,4 процента. Данное исследование также включает в себя региональный разрез, в который вошли 25 городов РФ (Слайд 2).

По результатам обследования предпринимательской активности населения выделяются города с наибольшим уровнем потенциальной предпринимательской активности, т.е. долей населения, желающего заняться бизнесом: Красноярск (35,9%), Владивосток (33,3%), Казань (33,3%), Ульяновск (31,5%), Санкт-Петербург (30%). Меньше всего хотели бы заняться бизнесом в Краснодаре, Екатеринбурге, Новосибирске и Перми. Сопоставление этих данных с уровнем нарождающихся предпринимателей позволяет констатировать, что не все города удерживают лидирующие позиции по созданию компаний. Казань и Санкт-Петербург демонстрируют устойчивые позиции среди нарождающихся предпринимателей [3]. Также наибольшую активность среди нарождающихся предпринимателей показали Иркутск, Хабаровск, Воронеж и Красноярск. Среди городов, население которых наименее активно в создании новых предприятий, оказались Пермь, Екатеринбург, Челябинск, Уфа (Слайд 3).

Если уровень потенциального предпринимательства среди городов различается в 2 раза, то уровень нарождающихся предпринимателей колеблется от 2,4% в Перми до 13,2% в Иркутске. Очевидно, в городах РФ существуют различные условия для ведения предпринимательской деятельности. Важное значение для оценки состояния конкурентной среды имеет показатель

активности нарождающихся предпринимателей. Именно новые компании в среднесрочной перспективе будут способны оказать существенное влияние на конкуренцию и даже в стадии создания и становления они представляют собой конкурентную угрозу для существующих участников рынка.

Основные проблемы конкурентной среды в Курганской области – это высокий уровень износа основных фондов, требующий значительных ресурсов для модернизации производства; отставание значений показателей внедрения инновационно-технологических разработок от сложившихся в мировой экономике; неконкурентоспособность отдельных отраслей как на внешнем, так и на внутреннем рынке; административные барьеры, снижающие стимулы выхода на рынки новых участников, повышающие непроизводственные издержки участников рынка и создающие условия для коррупции. Перед Правительством области стоит задача минимизации угроз конкуренции, последствий финансово-экономического кризиса и формирования основы для будущего развития экономики.

В ходе проведения административной реформы сокращены масштабы вмешательства органов государственной власти Курганской области в экономическую деятельность, связанные с осуществлением государственного контроля (надзора), лицензирования, государственной регистрацией и экспертизой, обязательной сертификацией продукции; вводится в практику государственного управления антикоррупционная экспертиза нормативно-правовых актов и их проектов.

Завершается преобразование сети розничных рынков. Одни из них закрываются, другие реконструируются и превращаются в современные торговые комплексы. Упорядочивается сеть мелкорозничной торговли, совершенствуется инфраструктура розничной торговли, что предполагает укрупнение и специализацию организаций, осуществляющих торговую деятельность, постепенный переход преимущественно на магазинные формы торговли. Сегодня удельный вес организаций торговли в обороте розничной торговли составляет около 92%, на долю розничных рынков приходится 8% розничного товарооборота. На 1 января 2010 года на территории области функционировало 10 розничных рынков общей площадью 50100кв.м. На розничных рынках приобретается населением около 50% мяса, третья часть растительного масла, маргариновой продукции, рыбы и морепродуктов, колбасных изделий, овощей и фруктов (Слайд 4)

Доля продукции местных товаропроизводителей в ассортименте сетевых магазинов зависит от группы товаров. Так, в торговых объектах общества с ограниченной ответственностью «Компания МЕТРОПОЛИС» удельный вес мяса птицы местных производителей составляет 80%, хлебобулочных изделий - 100%, колбасных изделий – 99%, молочной продукции - 98 %, овощей -10%. Одной из проблем развития розничной торговли является недостаток крупных оптовых организаций.

К направлениям формирования конкурентной среды как фактора модернизации в РФ следует отнести:

- ограничение монопольных функций «Газпрома», создание конкурентной среды в энергетическом секторе хозяйства. Повышение эффективности работы Федеральной антимонопольной службы;
- создание эффективного собственника в энергетическом бизнесе, законодательное ограничение доли отдельных лиц в компаниях. Крупные пакеты акций должны принадлежать пенсионным, паевым и страховым фондам, крупным банкам и финансовым институтам;
- формирование благоприятных условий для эффективной работы среднего и малого бизнеса. Средние и малые компании быстрей, чем крупные, внедряют инновационные решения, более гибко реагируют на изменения рынка;
- развитие биржевой торговли, которая бы позволяла использовать механизм свободного ценообразования, внедрение в практику страхования рисков, построенного на рыночных индикаторах;
- использование механизмов государственно-частного партнёрства (концессии, соглашения о разделе продукции, лизинг, проектное финансирование), хорошо зарекомендовавших себя в мировой практике;
- укрепление энергетической инфраструктуры, обеспечивающей вариантность выбора между поставщиками и потребителями, равный доступ к транспортной инфраструктуре.

Ключевыми факторами развития конкуренции в Курганской области за счет повышения конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства являются:
- облегчение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым, человеческим ресурсам, знаниям и технологиям;
- эффективное антимонопольное законодательство;
- переориентация субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих свою деятельность в сфере торговли и оказания услуг, на производство;
- импортозамещение;
- упрощение налоговой отчётности и бухгалтерского учёта субъектов малого предпринимательства;
- обеспечение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к государственным и муниципальным имущественным ресурсам, в том числе обеспечение реализации преимущественного права выкупа арендуемых помещений;
- обеспечение максимальной информационной открытости для начала собственного дела.

Список использованных источников:

1 «Доклад об экономике России №26» // Всемирный Банк, сентябрь 2011.
2 Конкурентная среда на рынке ипотечного кредитования недостаточно развита. Доклад Управления Федеральной антимонопольной службы по Курганской области от 20 мая 2011// http://kurgan.fas.gov.ru/news
3 Постановление Правительства Курганской области от 31 мая 2010 года № 209 «Об утверждении региональной программы «Развитие конкуренции в Курганской области на 2010-2012 годы»

4 Синько В.И. Конкурентная среда, необходимая для производства конкурентоспособной продукции.//Стандарты и качество - 2009 - №7- С18-21.
5 Якунин В.И. Актуальные проблемы формирования современной государственной конкурентной политики в Российской Федерации.// Власть. – 2011. - № 5 – С.22-27.
6 http://www.kapital-rus.ru
7 http://www.oecd.org (сайт ОСЭР)

Полякова М.В.,
студентка 1 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель к.э.н., доцент Огнева Н.И.

ИПОТЕЧНОЕ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Кардинальные изменения, происшедшие в экономическом и социальном укладе России за последние годы, вызвали потребность в появлении и использовании таких экономических отношений, которые могли бы содействовать удовлетворению первостепенных интересов граждан. В их числе особое внимание вызывает ипотека, способная служить средством привлечения кредитов для реализации различных социальных проектов, особенно в жилищной сфере, поэтому системы ипотеки становятся сферой приоритетного внимания и федерального Правительства, и региональных властей.

Ипотечное кредитование призвано стать источником привлечения средств в промышленность и, прежде всего, в сельское хозяйство России, требующего скорейшего подъема, но испытывающего острый недостаток денежных средств из-за резкого сокращения государственного бюджетного финансирования. Ипотечное кредитование под залог земли должно стать одним из основных инструментов обеспечения финансирования мероприятий по улучшению использования земельных участков, в том числе строительства зданий, сооружений, дорог, мелиоративных систем и т.п. Все это обусловило актуальность выбранной темы доклада.

В современной экономической литературе исследователи, как правило, выделяют два уровня существования ипотеки - в широком и узком смысле слова. Большинство экономистов представляют ипотеку в широком смысле слова как форму или способ обеспечения денежных обязательств. / А.Н.Ужегов, Г.А.Цылина, С.Н.Максимов и др./ Ипотека в узком смысле слова представляет собой кредитование под залог недвижимости. Этой точки зрения придерживаются В.А.Кудрявцев и Е.В. Кудрявцева, М. Бимон и др./1/ Исследование системы ипотечного кредитования проводится с учетом влияния целой совокупности факторов и, прежде всего, развития рынка недвижимости. Рынок недвижимости сегодня можно с уверенностью отнести к одному из самых динамично развивающихся секторов экономики. Это утверждение в первую очередь можно отнести к рынку строящегося жилья, или первичному рынку недвижимости [7].

Развитие жилищного строительства может вызвать не только развитие промышленности строительных материалов, но и дать толчок резкому развитию экономики всей страны. Об этом свидетельствует весь послевоенный опыт развития европейских государств. В России по расчетам Госстроя, 1 р., вложенный в ипотеку, приносит бюджету 2 р. налогов и привлекает еще 5 р. внебюджетных инвестиций.

Масштабы потенциального влияния ипотеки на реальный сектор сопоставимы с эффектом от ежегодного привлечения десятка миллиардов долларов прямых иностранных инвестиций. Так, например, 90% недвижимости в Англии приобретено под ипотечный кредит, в Германии ипотекой пользуются около 8 млн. чел., в США рынок залоговых обязательств составляет около 2 трлн. долл.

Развитие системы ипотечного кредитования в нашей стране происходило в достаточно сложной экономической ситуации, решающее воздействие на которую оказал финансовый кризис 1998г. Лишь к началу 2000г. наметился ряд позитивных тенденций в развитии системы ипотечного кредитования. Тем не менее, долгосрочное ипотечное кредитование пока еще не стало стабильным самостоятельным бизнесом для российских коммерческих банков. Существенной проблемой развития ипотеки в России на сегодняшний день является достаточно низкий уровень доходов граждан по сравнению со стоимостью жилья, на котором существенно сказался и экономический кризис 2008-2010гг. Несмотря на заметный рост реальных доходов населения, стоимость жилья увеличивается опережающими темпами. За 2010г. цены на жилую недвижимость в региональных (областных) центрах выросли в среднем на 80-100%. В некоторых городах достигнут более чем двойной ценовой рост. Средняя цена готового жилья в российских городах-миллиониках на конец 2010 г. составила 1390 долл./кв. м. и этот рост продолжается [7],.

Чтобы наглядно показать динамику платежеспособного спроса на рынке жилой недвижимости, используется индикатор доступности жилья (отношение стоимости 1 кв.м к среднемесячной заработной плате в регионе). (Слайд 1).

В качестве основных причин торможения развития ипотечного кредитования выступают следующие:

- высокие кредитные и процентные риски;
- недостаточно высокий уровень доходов и отсутствие достаточных накоплений населения;
- нерешенность ряда правовых вопросов;
- экономическая нестабильность предприятий-работодателей;
- неразвитость инфраструктуры ипотечного рынка;
- недостаточность долгосрочных (свыше 10 лет) и относительно дешевых ресурсов [5].

Рынок ипотеки в России находится в стадии своего качественного формирования. Однако, несмотря на высокую динамику развития ипотечного кредитования в России, абсолютные его объемы очень малы в сравнении с развитыми странами. Так, например, на 01.01.2011 г. доля услуг ипотечного

кредитования в российском ВВП была крайне низкая и составляла менее 2% (1,8% от ВВП) против 53% в США и 38% в странах Евросоюза.

По суммарному объему ипотечного кредитования российский рынок отстает от европейского более чем в 300 раз, а по некоторым характеристикам приближается к развивающимся странам.

Статистика по объему выданной ипотеки в целом по РФ и ее Федеральным округам позволяет сделать вывод о том, что наиболее активно за ипотекой граждане обращаются в Центральном Федеральном округе, и менее всего - в Дальневосточном. (Слайд 2).

Если говорить о региональном аспекте развития рынка ипотечного кредитования, регионами – лидерами по объему выдачи ипотечных кредитов по итогам трех кварталов 2011 г. стали: первое место в десятке лидеров занимает Москва, второе - Тюменская область, третье - Санкт-Петербург, десятку лидеров завершает Челябинская область. Курган и Курганская область занимает лишь 61 место среди регионов России. (Слайд 3). По сравнению с предыдущими годами в 2011 году отмечен ускоренный рост объемов ипотечного кредитования в регионах.

С 2006-го по 2010-й гг. валовой объем выданных кредитов на ипотеку в нашей стране вырос более чем в 16 раз. По данным Банка России, на апрель 2011 г. в России насчитывалось 673 организации, предоставляющих ипотечные кредиты, но большая часть сектора принадлежит трем десяткам банков, которые фактически являются двигателями ипотеки. По итогам 2011г. на Сбербанк РФ пришлось 23% выданных ипотечных кредитов, на АИЖК -20%, на 9 крупнейших ипотечных банков - 23,4%, на небольшие ипотечные банки - около 26%. В 2010 г. объем задолженности по кредитам в рублях превысил объем задолженности по кредитам в валюте, чего ранее не происходило [1].

Потенциал российского ипотечного рынка получает высокую оценку со стороны банков. Предпосылки такого оптимизма следующие (Слайд 4):

- неудовлетворенность населения жилищными условиями:
- состояние жилищного фонда сегодня не отвечает потребностям населения. Всего около 15% населения крупнейших городов РФ абсолютно удовлетворены своими жилищными условиями (Слайд 5).;.
- либерализация условий ипотечного кредитования со стороны банка [4]. Одной из тенденций на рынке ипотечного кредитования является постепенное снижение ставок до 12-15% в рублях и 9-14% в валюте. По мере снижения инфляции правительством предполагается снижение ставок до 6%;
- перемещение ипотечных операторов в регионы. Это отличительная особенность сегодняшнего рынка ипотечного кредитования. Московский рынок уже перенасыщен, в то время как за его пределами существует огромный неудовлетворенный спрос на ипотеку:
- рост ипотечных программ [6]. Количество ипотечных программ неуклонно растет, одновременно происходит их постепенная переориентация на рыночные условия кредитования и рефинансирования. Собственные ипотечные программы активно продвигают Росбанк, УРАЛСИБ, Фора-Банк, МДМ-Банк и ряд других;

- появление специализированных ипотечных банков. В марте 2004г. образовался Городской Ипотечный Банк - третий после МИА и Delta Credit специализированный ипотечный банк в России. В 2009г. начал работу Русский Ипотечный Банк, ОПТБанк поменял свое название на Банк Жилищного Финансирования, акцентируя внимание на развитии данного направления;

К сожалению, на сегодняшний день, когда в стране почти треть населения имеет доход ниже прожиточного минимума, делать прогнозы относительно развития ипотеки очень трудно. Например, Сбербанк предлагал ипотечные кредиты в размере 70% от стоимости квартиры по 18% годовых в рублях сроком до 15 лет. Как утверждает Госстрой, при таких условиях кредитования квартиру площадью 70м^2 могут себе позволить семьи с ежемесячным доходом 25 тыс.р. Но таких семей в России было всего 4,7%.

Хотя, с другой стороны, часто жилье приобретается в дополнение к уже имеющемуся. Сегодня в стране приватизировано 63% жилищного фонда, что в денежном выражении составляет более 200 млрд.долл. Если говорить об улучшении жилищных условий, то использовать ипотеку вполне можно, воспользовавшись в качестве первоначального вклада уже имеющимся жильем.

Для становления и развития долгосрочного ипотечного жилищного кредитования необходимо решение следующих задач:

- создание и внедрение универсального механизма обеспечения притока долгосрочных внебюджетных финансовых ресурсов в бюджетную сферу;
- налоговое стимулирование как граждан – получателей ипотечных кредитов, так и коммерческих банков – ипотечных кредиторов и инвесторов;
- создание равных условий для свободной конкуренции между субъектами рынка ипотечных кредитов;
- создание механизмов социальной защиты заемщиков как от неправомерных действий банков-кредиторов, так и для их социальной адаптации при процедуре выселения в случае невозможности погашения ипотечного кредита;
- формирование нормативно-законодательной базы для использования новых финансовых инструментов /ипотечных ценных бумаг/ для привлеченя долгосрочных ресурсов в эту сферу.

Создание в России надежной системы ипотечного жилищного кредитования является одной из самых насущных задачей, решение которой позволит не только снять социальную напряженность, удовлетворить острейшую потребность населения в жилье, но и будет активно способствовать развитию рыночных отношений в стране, преодолению последствий экономического кризиса.

Список использованных источников

1. Витрянский В.В. Ипотечное кредитование: Договор продажи недвижимого имущества // Вестник ВАС РФ. - 2010. - № 9. – С. 18-22.

2. Завидов Б.А. Государственная регистрация ипотеки: общие положения и особенности // Право и экономика. - 2011. - № 3. – С. 26-31.

3. Козырь О.И. Актуальные вопросы ипотечного кредитования в РФ // Юридический мир. - 2011. - № 10. – С. 8-14.

4. Сыродоев Н.А. Ипотека - задачи и сущность // Государство и право. – 2010. - № 8. С. 13-15.
5. Цыбуленко З.К. Ипотечные сделки с недвижимостью и их регистрация // Хозяйство и право. - 2011. - №2. – С. 9-12.
6. Чубаров В.В. Вопросы о государственной ипотеке // Проблемы современного общества. – М.: Юристъ, 2010. – 436 с.
7. Щенникова Л.А. Неприкосновенность собственности на жилище и защита интересов соседей // Российская жизнь. - 2011. - № 4. – С. 16-17.

Савина Е.Ю.
студент 2 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель доцент Попова Е.Г.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ В СССР И СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

На сегодняшний день в связи с социально-экономическими изменениями возрастает необходимость изучения прикладных и теоретических аспектов управления обществом, его сферами, организациями, учреждениями и т.д. Без компетентного постоянно совершенствующегося управления невозможно преодолеть изменения, которые происходят в нашем обществе. Современная ситуация требует уделять все большее внимание социально - психологическим проблемам управления сравнительная характеристика подготовки управленческих кадров может помочь в этом, в чем и заключается актуальность выбранной темы.

Значение социологических и психологических знаний для совершенствования управления обусловлено тем, что закономерности общественного развития предопределяют действия людей, преломляясь в их сознании, воздействуют на их деятельность. Организационные и социально-психологические аспекты управления представляют собой знание того, как работать с людьми, воздействовать на них, управлять ими. Через управление людьми, осуществляется и управление экономическими и техническими объектами.

Цель моей работы заключается в сравнительной характеристике подготовки управленческих кадров в СССР и современной России.

Подготовка управленческих кадров в СССР

В нашей стране вплоть до последнего времени работа организатора и управляющего не рассматривалась как работа профессиональная и специализированная, к ней не готовили, а исходили из того, что человек, имеющий большой опыт работы в той или иной профессиональной и народно-хозяйственной сфере может, проявив себя в работе с людьми, осуществлять функции руководителя. Подобное суждение, с одной стороны, сложилось еще в 20- 30-е годы в связи с практикой замещения руководящих должностей в промышленности, с/х. партийными кадрами, а, с другой стороны,

"демократическими иллюзиями" в соответствии с которыми руководящая работа должна осуществляться выборными представителями трудовых коллективов.

Профессионализация организационно-управленческой деятельности в СССР рассматривалась как нарушение принципов и норм социалистической демократии. Как прямой путь к созданию привилегированной прослойки и в перспективе нового классового подразделения, к появлению особой социальной и общественной группы, которая могла бы, обладая специальными навыками и знаниями, по сути, манипулировать социальными процессами и общественным сознанием масс.

Остановимся на реальных последствиях такого рода подхода:

1 Отказ от помощи иностранных специалистов, а также преследования против старых специалистов (вызванные усилением культа личности) привели к тому, что на место "класса" организаторов пришла прослойка "номенклатурных работников", не имеющая специальных знаний и подготовки, которые необходимы подлинным организаторам (мало чем отличавшаяся от "гипотетического класса управляющих").

2 Представители передового партийного слоя, осуществляя руководство, были вынуждены прибегать к волевым, административным методам организации, добиваться результатов любой ценой, невзирая на последствия и потери.

На протяжении длительного времени формировалось общее понимание специфичности мышления и деятельности организатора, формировалась новая система понятий и новые методы работы управляющего. Эти процессы требовали специальных исследований и разработок, а управление как профессиональная работа "видения" этих процессов, т.е. специального "управленческого зрения". В противном случае, руководители на практике управляли не деятельностью, работами, трудовыми процессами, а людьми. Не способы организации деятельности оказывались в центре внимания руководителя, а люди с их субъективно-психологическими характеристиками. Ошибки на производстве, в равной степени, как и успехи, связывались с отдельными людьми, а не с организацией работ.

Это вовсе не означает, что у нас в стране не было соответствующих научных и практических направлений, развивающих теорию управления и систему понятии и представлении. Напротив, именно у нас в стране была разработана первая общая теория управления; автором этой концепции, получившей название "тектология", был философ и ученый А. А. Богданов (Малиновский). Интересной, во многом опережающей время была теория «административной емкости» директора Харьковского института труда Ф. Р. Дунаевского. Он справедливо считал, что администратор может непосредственно руководить только ограниченным количеством подчиненных. В годы становления социалистического народного хозяйства были разработаны и другие теории управления. Интенсивный поиск оптимальных методов управления социалистическим (в терминах того времени) народным хозяйством, искусства воздействия на коллектив и личность продолжался все

годы советской власти вплоть до периода застоя. Наука и искусство управления того времени имели немало достижений, и некоторые из них, особенно в области искусства управления, интересны и сейчас.

Однако, уже в конце 20-х, начале 30-х годов они были свернуты, исследования приостановлены, а практические разработки на долгие годы вычеркнуты из рабочего арсенала руководителей. Наступило время жесткой авторитарной системы и незыблемых доктрин.

1 не было организовано специальной подготовки организаторов и управляющих;

2 не было специальных исследований и теоретических разработок, выделяющих специфическую природу организационно - управленческого мышления и деятельности;

3 в практике реального руководства преобладал волевой и административный способ управления;

4 основной "действительностью" организации оказывались люди и их индивидуальные возможности;

В послевоенный период важность изучения проблем управления производством и коллективами была очевидна и теория управления в СССР стала все шире применять математические методы. Работа академика Л. В. Канторовича «Математические методы организации и планирования производства», которая впоследствии принесла ему мировую известность, Ленинскую и Нобелевскую премии, заложила основы линейного программирования; труд ленинградского экономиста В. В. Новожилова «Методы соизмерения народнохозяйственной эффективности плановых и проектных вариантов» стал органической частью теории оптимального планирования.

Ломка административно-командной системы управления началась не в перестроечный период, а значительно раньше. Уже в 70-х годах начался отход от жестких вертикальных структур. Создание производственных и научно-производственных объединений повысило их хозяйственную самостоятельность, начали внедряться децентрализованные формы организации, структуры и отношения в управлении. 60-70-е годы характеризуются попытками преодолеть резко проявившийся дефицит организационно-управленческих кадров, которые, как сегодня уже понятно, оказались неэффективными.

Это связано со следующими факторами:

1 идеологи и теоретики управления пытались использовать опыт и схемы организации и руководства, разработанные в капиталистических странах и непригодные к условиям социалистического руководства;

2 существовал ряд неправомерных экономических и производственных трактовок марксизма, выдвигающих на передний план материальное производство, и подменяющих задачи управления социальным развитием, задачами организации производственных процессов;

3 распространение и внедрение экономических схем и представлений;

4 явное отставание системы подготовки и переподготовки организационно-управленческих кадров от масштабов производственных и социально-культурных систем.

Современная система управления кадрами организации претерпевает радикальные преобразования вместе со всем российским обществом. Необходимость таких преобразований вызвана тем, что административно-командная система, идеология, лежащая в ее основе, пришли в очевидное противоречие с требованиями развития производственных сил и трудовых ресурсов организации. Это привело к тому, что, в настоящее время, становится актуальной проблема поиска новых подходов и принципов к системе управленческих кадров. Учитывая тот факт, что управление кадрами организации есть составной элемент менеджмента, связанный с людьми и их отношениями внутри организации. То можно утверждать, что управление трудовыми ресурсами, сегодня, должно быть направлено на достижение эффективности работы предприятия, самих работников, развитию у них способностей к творческой деятельности, коммуникативности и внутренней заинтересованности. Успешная программа по формированию системы управленческих кадров, способствует созданию такой рабочей силы, которая обладала бы более высокими способностями и сильной мотивацией к выполнению задач, стоящих пред организацией.

Рассматривая подготовку управленческих кадров в современной России нельзя не затронуть Президентскую программу.

Президентская программа подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства РФ (Президентская программа) - программа государственного финансирования экспресс - подготовки управленческих кадров для бизнеса, реализуемая в России с 1997 года. Первоначально программа была запланирована до 2007 года, однако постановлением Правительства РФ от 24 марта 2007 года № 177 в несколько изменённом виде продлена до окончания 2013 учебного года. Главное изменение состояло в том, что если раньше обучение специалистов в рамках программы осуществлялось полностью за счёт государственного бюджета, то с 2007 года часть расходов (33%) по обучению возложена на организации, направляющие специалистов на обучение.

Целью программы было объявлено формирование управленческого потенциала, способного обеспечить развитие предприятий всех отраслей экономики России.

Официальные задачи программы:

1 ежегодная переподготовка в России и за рубежом 5 000 руководителей высшего и среднего звена;

2 создание (федерального) кадрового резерва для работы на высших управленческих должностях в организациях реального сектора экономики страны;

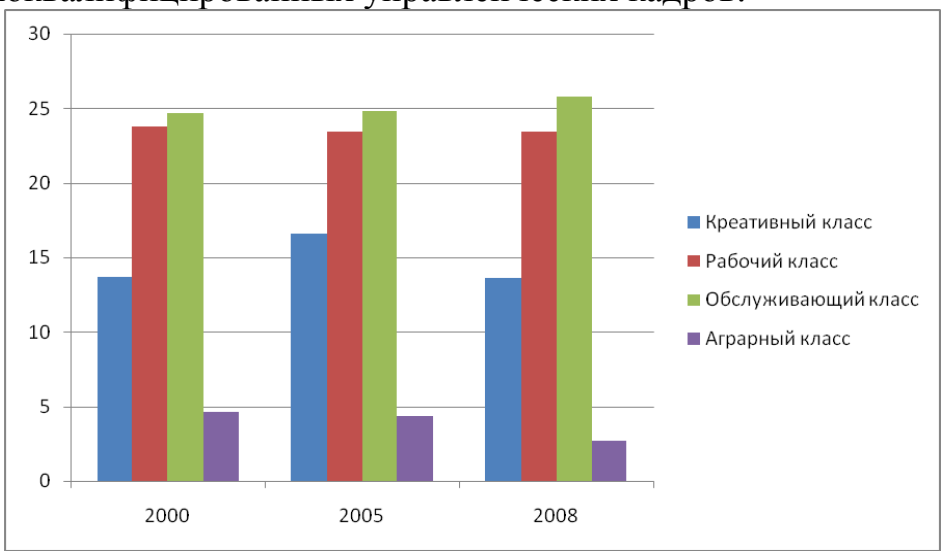
3 создание единой информационной базы данных обо всех участниках программы с целью обеспечения их максимально эффективного дальнейшего сотрудничества.

Реализация Программы позволит достичь следующих результатов:

1 подготовить до 15000 управленческих кадров в сфере здравоохранения и образования, владеющих современными управленческими компетенциями и технологиями;

2 ускорить модернизационные процессы в социальной сфере;

3 сформировать новую учебно-методическую базу на основе современных образовательных технологий подготовки высококвалифицированных управленческих кадров.



По итогам моей работы можно сделать следующий вывод: в СССР были разработаны концепции управления людьми, которые в то время не уступали западным концепциям, однако жесткая авторитарная система и незыблемые доктрины не позволили продолжать и воплощать в жизнь эти разработки, что привело к нехватке квалифицированных управленческих кадров. В наше время многие вузы занимаются подготовкой высококвалифицированных управленческих кадров, но снижение производства и закрытие заводов, привело к тому что, подготовленные кадры перестают быть востребованными.

Использованные источники:

1. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. 5-е изд./ Пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтова. - СПб.: Питер, 2008. - 560 с.: ил. - (серия «Классика MBA»)
2. Гончаров В.В. Руководство для высшего управленческого персонала (в 2-х томах). М.: МНИИПУ, 1996, Т. 1, 708 е.; Т.2, 720 с.
3. Веснин В. Р. Менеджмент для всех. -М.: Юрист, 1994

Санина Д., Бень А.
Студентки 1 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель: старший преподаватель Загузина Т.С.

ВУЗ ГЛАЗАМИ СТУДЕНТА ПЕРВОГО КУРСА

Для изучения мнения студентов первого курса Курганского филиала Академии труда и социальных отношений о вузе, выбранной специальности, удовлетворенности условиями обучения было проведено маркетинговое исследование. По результатам анкетирования студентов социально – экономического факультета можно сделать следующие выводы.

Большинство студентов первого курса сами выбирали вуз и направление подготовки: менеджмент организации – 26%, управление персоналом – 93%, экономика – 48%

Наиболее значимыми факторами сервиса, повлиявшими на выбор вуза стали:

оснащенность оборудованием – 34%
наличие столовой – 26%
библиотека – 26%
спортивные секции – 23%

Перед поступлением в вуз 83% студентов учились на подготовительных курсах или занимались с репетитором.

69% менеджеров, 43% управленцев и 48% экономистов считают свою будущую профессию перспективной. 85% управленцев после окончания вуза планируют работать по специальности, а вот у менеджеров иэкономистов 40% опрошенных получают высшее образование для получения диплома.

43% управленцев считают свой факультет элитным, а 57% достаточно престижным. Мнения менеджеров: 23% - элитный, 77% - достаточно престижный,экономисты: 24% - элитный, 54% - достаточно престижным. А вот 19% менеджеров считаю иначе.

Две трети опрошенных студентов отвергли другие варианты получения высшего образования в пользу Курганский филиал ОУП ВПО «АТиСО» (КФ АТиСО).Причиной этому в основном стала нехватка знаний (24,5%) и другие причины (37,7%).

По – разному студенты оценивают свой проходной бал:

Высоким назвали его 14% управленцев, 8% менеджеров и 27%экономистов. Средним 78% управленцев, 61% менеджеров и 54% экономистов. Низким 7% управленцев, 31% менеджеров и 15% экономистов.

85% студентов, зависимости от выбранной специальности, довольны выбранной специальностью (получили то, что ожидали). Почти всех студентов полностью устраивает оснащенность оборудованием и материалами, большинство студентов довольны возможностями дальнейшего трудоустройства. В общем можно сказать, что студентов устраивает

практически все, но нашлись и такие, которых совершенно не устраивает требовательность преподавателей.

К сожалению, студенты почти не интересуются дополнительной литературой, относящейся к специальности, что говорит о малой степени заинтересованности в расширении кругозора. Почти половина студентов расширяют свой кругозор по специальности благодаря различным программам по радио и телевидению, а так же различным сайтам в интернете.

Полученные нами результаты показывают, что студенты заинтересованы в поступлении в Курганский филиал ОУП ВПО «АТиСО», считают обучение в филиале престижным, студентам нравится материально-техническая база и направления подготовки, однако многие указывают на низкий уровень знаний и недостаточность школьной подготовки. Для решения указанной проблемы мы предлагаем создать на базе Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО» летнюю школу абитуриента. Летняя школа абитуриента может принимать учащихся с 8 по 11 классы. Высококвалифицированные преподаватели помогут абитуриентам не только устранить проблемы по различным предметам (алгебра и геометрия, русский язык и литература, информатика и программирование и т.д.), но и перейти на новый уровень знаний, качественно подготовиться к ГИА и ЕГЭ. Школы успешного абитуриента работаю во многих городах России. В Уральском Федеральном Университете такая школа функционирует с 2005 года. К сожалению, в Кургане такой метод работы с абитуриентами пока не применяется. Организация подобной школы в летние каникулы помогла бы абитуриентам не только города Кургана, но и области провести каникулы с пользой, стать более успешными, пройти психологическую подготовку к поступлению в вуз, сделать осознанный выбор направления будущей профессии. Для вуза это возможность получить более подготовленных студентов, заинтересованных в поступлении в данный вуз, возможность перейти на качественный уровень профориентационной работы.

СТЕНДОВЫЕ ДОКЛАДЫ НА СЕКЦИИ

Богданова А.В.
Студентка 3 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель ст. преподаватель Ярославцев А.Я.

ЗАКОН О ЗАЩИТЕ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ

Отношения гражданина с банком по оказанию банковских услуг обладают некоторой спецификой при применении к ним законодательства о защите прав потребителей. Предоставление банком гражданину (клиенту-заемщику) денежных средств должно осуществляться с соблюдением

соответствующих требований, предусмотренных Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом от 02.12.1990 №395-1 «О банках и банковской деятельности», Законом Российской Федерации от 07.02.1992 №2300-1 «О защите прав потребителей» (далее Закон), Положением о порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения), утвержденным ЦБ РФ 31.08.1998 №54-П и иными документами Банка России.

Пункт 1 статьи 16 Закона закрепляет положение о том, что «условия договора, ущемляющие права потребителя по сравнению с правилами, установленными законами и иными правовыми актами Российской Федерации в области защиты прав потребителей, признаются недействительными» [4].

Обязательные требования к деятельности хозяйствующих субъектов на потребительском рынке, обеспечивающие реализацию права потребителей на ***своевременную, полную (необходимую) и достоверную информацию о товарах (работах, услугах) и предоставляющих их лицах*** (продавце, исполнителе и так далее), установлены, в первую очередь, в статьях 8-11 Закона [4].

В своем докладе я проанализировала, в какой мере своевременна, достоверна информация о предоставляемых банками кредитных предложений, и условий кредитования соблюдаются ли права потребителей.

В опросе участвовало 150 человек в возрасте от 20 до 50 лет.

1 .На вопрос знаете ли вы о существовании ФЗ «О защите прав потребителей» и «О банках и банковской деятельности»?		
«да»	«нет»	«не интересовался(сь)»
80	20	50
2. Читали ли вы эти законы?		
«да»	«нет»	«не интересовался(сь)»
24	86	40

3.Как часто вы пользуетесь своими правами, предусмотренными в этих законах?		
«да»	«нет»	«не интересовался(сь)»
68	57	25

4.Достаточную ли вы получаете информацию в банках об условиях кредитования?		
«да»	«нет»	«не интересовался(сь)»
58	67	25

5. Знаете ли вы на что обращать особое внимание при подписании договора кредитования?		
«да»	«нет»	«не интересовался(сь)»
46	73	31

6.Знаете ли вы, куда нужно обращаться за защитой прав потребителей в банковской сфере?		
«да»	«нет»	«не интересовался(сь)»
43	58	49

7. Удовлетворены ли вы качеством услуг оказываемых в курганских банках?		
«да»	«нет»	«не интересовался(сь)»
52	76	22

Известная старинная пословица гласит: **«Хочешь потерять друга - одолжи ему денег».** Понятно, что кредитные отношения между заемщиком и банком не всегда складываются просто и гладко. Вы можете сделать свой кредит максимально удобным и комфортным для вас, строго соблюдая условия кредитного договора и выполняя некоторые правила игры.

На что жаловаться?

Если проблемы во взаимоотношениях с банком, возникающие ДО получения кредита, можно отнести к числу моральных издержек, то конфликты, возникающие ПОСЛЕ его получения, зачастую могут принести не только моральный, но и финансовый ущерб. И здесь важно точно понимать не только обязанности заемщика, но и его права. Тем паче, что рядовые банковские клерки далеко не всегда отдают себе отчет в том, что любой договор (в том числе и кредитный) - результат взаимодействия двух сторон, заемщика и кредитора, КАЖДАЯ из которых имеет свои права.

Например, банк ВПРАВЕ изменить процентную ставку по кредиту, если это предусмотрено кредитным договором, но НЕ МОЖЕТ этого делать

Во взаимоотношениях с банком могут возникнуть и другие конфликтные ситуации. Надо помнить, что ваши права защищают закон «О банках и банковской деятельности», закон «О защите прав потребителей», Гражданский кодекс РФ и ряд других документов.

Как жаловаться?

Методы вашей жалобы зависят от характера нанесенной вам обиды:

1. Если это банальное хамство, проще всего начать с жалобной книги. Обычной жалобной книги в самом банке, куда недовольные клиенты записывают свои замечания, как в любом магазине или кафе. Иногда вместо нее используется специальный бланк для претензий. Там, где строго следят за качеством обслуживания, такой записи будет достаточно, чтобы виновного наказали.

2. Жалобную книгу могут выдать, а могут и заявить, что никакой такой книги у них нет, жалуйтесь куда хотите. Тогда следующим шагом будет

обращение к руководству банка или его филиала/офиса. С этого шага следует начинать и в том случае, если банк нарушил какие-либо условия кредитного договора.

3. Не нашли понимания у руководства этого офиса банка, но отступать не хотите? Узнайте, где расположен головной офис банка и жалуйтесь туда - запишитесь на прием к руководству, отправьте письмо с подробным описанием проблемы. Если у банка есть сайт, воспользуйтесь обратной связью и продублируйте свои претензии через Интернет.

4. Если вы после этого так и не встретили понимания у работников банка, остается последнее средство - возможность пожаловаться в Центральный банк РФ или его региональное подразделение. Именно они контролируют работу банков и могут помочь разрешить конфликт между клиентом и банком.

Грубость и некорректность в истребовании долга - одна из типичных потенциальных проблем во взаимоотношениях с банком. В случае просрочки банк ВПРАВЕ напоминать вам о долге - позвонить, отправить официальное письмо с требованием погасить задолженность или прислать специального сотрудника - коллектора. При этом надо помнить, что банк НЕ ИМЕЕТ ПРАВА допустить утечки информации о вашем кредите. Например, сообщить о вашем долге по месту вашей работы и т. п. В этом случае за вами остается право привлечь банковского сотрудника к ответственности, в соответствии с положением закона о банковской тайне. Причем ответственность предусмотрена весьма суровая - до двух лет тюрьмы.

В случае если вы допустили целый ряд просрочек по кредиту, банк ВПРАВЕ переуступить ваш долг третьему лицу - коллекторскому агентству (специальная компания по взысканию долгов), но это лицо НЕ МОЖЕТ требовать с вас другую сумму, нежели та, что вы остались должны, плюс штрафы и пени за просрочку, предусмотренные договором. Заемщик НЕ ДОЛЖЕН оплачивать никакие издержки, вызванные образовавшимся долгом, КРОМЕ тех, решение о которых вынес суд (если дело дошло до суда).

Коллекторы МОГУТ добиваться от вас взыскания долга исключительно законными и корректными методами. Они НЕ ВПРАВЕ оказывать на вас и ваших близких психологическое давление, мешать вашей работе и жизни. В противном случае вы вправе подать иск о возмещении морального ущерба и отыграть значительную сумму денег (прецеденты подобных исков уже были).

Огрехи в банковском обслуживании стали поводом задуматься о несовершенстве системы в целом? Глобальные масштабы недовольства требуют не менее глобальных ответных мер? Своими соображениями можно поделиться с представителями законодательной власти, отвечающими за банковскую сферу. По словам заместителя председателя думского Комитета по кредитным организациям и финансовым рынкам Павла Медведева, к нему на прием приходит немало людей с жалобами на кредитные организации.

6. Профессиональные объединения банкиров также могут стать проводниками идей по совершенствованию системы. Например, приемные дни практикуют и президент Ассоциации российских банков (АРБ) Гарегин Тосунян и президент Ассоциации региональных банков России (АРБР),

депутат Госдумы РФ Анатолий Аксаков. Прием жалоб населения ведет и президент Национальной ассоциации кредитных брокеров и финансовых консультантов (АКБР) Диана Маштакеева. А на неправомерные действия коллекторов **можно** пожаловаться в Ассоциацию по развитию коллекторского бизнеса (АРКБ).

7. Судиться с банками рискуют немногие сограждане. Бытует мнение, что это слишком дорого, очень долго тянется и приносит слишком низкую отдачу. Однако прецеденты есть, и с каждым годом их все больше. В Новосибирске одному банку пришлось в суде отвечать за телефонные звонки с напоминаниями о просроченных платежах по кредиту, которые почти беспрерывно повторялись круглые сутки. Все чаще клиенты обращаются с исками в адрес банков, начисливших им штрафные санкции, выходящие за пределы здравого смысла. И что радует, судьи склонны держать сторону заемщика. Уровень недовольства населения кабальными условиями предоставления кредитов растет, отмечают эксперты. А некоторые уверены в том, что критическая масса такого недовольства уже достигнута, и вскоре юристов ожидает вал дел и обращений за помощью. Один из возможных союзников при обращении в суд - Роспотребнадзор, руководство которого с начала 2007 года постоянно проводит проверки банков на предмет соблюдения прав заемщика.

В современном мире, где наибольшую роль играет сфера услуг каждому человеку нужно уметь ориентироваться в информации и обладать правовой грамотностью.

Зарубина Е.Б.
студентка 3 курса
Ярославского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель д.э.н., профессор Бурыкин А.Д.

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ БОРЬБЫ С БЕЗРАБОТИЦЕЙ В РОССИИ

Правительственная программа содействия занятости населения должна опираться на государственную политику занятости. Согласно российскому законодательству ее главная цель заключается в содействии полной, продуктивной и свободно избранной занятости путем обеспечения профессиональной подготовки, повышения квалификации и переподготовки высвобождаемых граждан, сдерживания массовой долгосрочной (хронической) безработицы, повышения эффективности государственной службы занятости и

реализации других мер, направленных на обеспечение социальной защиты граждан на рынке труда.

Формой реализации государственной политики занятости на всех уровнях управления являются федеральные, территориальные и местные (городские, районные) программы.

В современных условиях исходным постулатом стратегии занятости в российском обществе должен стать принцип достижения и поддержания эффективной занятости, допускающий безработицу в социально приемлемых пределах. Реализации этого принципа может способствовать оптимальное сочетание экономической эффективности и социальных результатов, которое будет различным в российских регионах, отличающихся своим экономическим потенциалом, структурой хозяйства, ресурсообеспеченностью и т.д.

Обусловленные переходом к рыночным отношениям кризисные явления в экономике России не сопровождаются массовым высвобождением работников и устойчивой хронической безработицей. Вместе с тем получила развитие скрытая (внутрифирменная) безработица, при которой трудовой потенциал по разным причинам недоиспользуется, что сказывается на эффективности производства и уровне производительности труда.

Стабилизация и последующий рост производства должны стать отправным пунктом реализации стратегии занятости для достижения и поддержания эффективной занятости при социально допустимом уровне безработицы. Его надо определять по двум критериям:

- финансовому, в соответствии с которым средства внебюджетного государственного фонда занятости вместе с целевыми ассигнованиями из бюджетной системы (федерального и региональных уровней) обеспечивают финансирование программ содействия занятости. При нынешней ставке (2% фонда оплаты труда) социально допустимый уровень безработицы составит примерно 3%;
- социальному, в соответствии с которым общество устанавливает порог естественного уровня безработицы (складывающегося за счет ее структурной и фрикционной форм), не превышение которого должно стать целью государственной политики занятости, реализуемой федеральными и региональными органами управления [1].

Наличие определенного числа граждан, ищущих работу и официально признанных безработными, следует рассматривать как неизбежный результат особенностей движения рабочей силы и рабочих мест. Минимизация социально допустимого уровня безработицы зависит от действенности организационно-экономического механизма регулирования рынка труда, а также его составных звеньев - рынка рабочих мест, формирующего спрос на рабочую силу, и рынка рабочей силы, формирующего спрос на рабочие места.

На современном этапе необходимое равновесие на рынке труда как элемент эффективной занятости должно достигаться путем сохранения имеющихся рабочих мест, что предполагает их качественное развитие. Это справедливо для России в целом, в регионах же благодаря действию социально-

демографического фактора формирование рынка рабочей силы может протекать по-разному.

Так, в московском регионе крупном промышленном центре России при одинаковом значении социально-демографического фактора позиции руководства двух субъектов РФ Москвы и Московской области - в отношении сохранения имеющихся рабочих мест, как в целом, так и по отраслям экономики не могут быть одинаковыми. Например, решение столичного правительства сохранить предприятия текстильной промышленности путем предоставления им кредитов и другой финансовой поддержки не выдерживает никакой критики. Большинство предприятий использует рабочую силу со стороны и расположено в районах, примыкающих к Центральному административному округу. Между тем земля в столице все время дорожает. Нужно ли сохранять такую структуру столичной промышленности? В Подмосковье, Владимирской, Тверской, Ивановской областях текстильные предприятия зачастую являются градообразующими. Им следует оказывать финансовую поддержку при закупках сырья из ближнего зарубежья и предоставлять льготные кредиты для пополнения оборотных средств.

Особенности занятости и функционирования рынка труда в промышленном регионе обусловлены спецификой формирования экономически активного населения, сложившимися уровнем и структурой занятости, инвестиционной активностью и привлекательностью территории, характером поддержки предприятий федеральными и региональными органами власти и управления. Эта поддержка должна носить выборочный характер и определяться приоритетами структурной перестройки экономики на федеральном и региональном уровнях, обеспечиваемыми средствами из соответствующих бюджетов. Меры по преодолению временных финансовых затруднений предприятий должны стать стержнем региональных программ и финансироваться за счет средств фонда занятости населения с целью сохранения или увеличения рабочих мест на том или ином предприятии, особенно если оно является градообразующим.

Реализуемая политика занятости становится активной тогда, когда средства Государственного фонда занятости населения (ГФЗН) используются в полной мере, а в структуре расходов преобладают финансирование затрат на сохранение рабочих мест и создание дополнительных, предоставление субсидий для организации собственного дела, покрытие затрат на профессиональное обучение, переподготовку и профориентацию и др.

Федеральная и региональные службы занятости населения, аккумулируя в фондах занятости большую часть страховых платежей, должны с учетом сложившихся и прогнозируемых показателей занятости и безработицы определять кризисные территории - республики, края, области и автономии, а в каждом из них - города и районы.

Для того чтобы представить в общих чертах специфику региональной политики, все регионы Российской Федерации были поделены на 9 групп в соответствии с уровнем безработицы (шаг - 1%), по каждому из них был рассчитана доля средств, расходуемых по различным направлениям.

Структура расходов средств фонда занятости по регионам с различным уровнем безработицы представлена нами в таблице 1.

Таблица 1. *Структура расходов средств фонда занятости по регионам с различным уровнем безработицы* [3]

Регионы	Расходы служб занятости на мероприятия, связанные с: (в % к общей сумме расходов)			
уровень безработицы, %	пассивной политикой	активной политикой, гарантированной Законом о занятости	активной политикой, не вытекающей из Закона о занятости	содержанием службы занятости
менее 1	12,6	8,6	51,6	19,1
1,0-1,8	23,0	13,3	18,9	25,4
1,9-2,8	34,2	8,8	19,3	23,0
2,9-3,8	44,0	9,5	9,2	24,3
3,9-4,8	51,0	7,4	13,4	20,0
4,9-5,8	58,8	7,8	4,7	25,5
5,9-6,8	61,7	4,2	12,9	17,0
6,9-7,8	64,5	2,7	7,6	19,1
более 7,9	68,3	5,0	16,5	10,3
В среднем по России:	49,3	9,4	10,7	22,3

Расчеты показывают, что с уровнем безработицы в регионах сопряжена единственная статья расходов фонда занятости - денежные выплаты безработным. Остальные расходы с ним прямо не связаны, они, скорее, отражают региональные приоритеты политики в области занятости. Так, например, в группе регионов с уровнем регистрируемой безработицы ниже 1% в Белгородской области предпочтение отдается финансовой поддержке, а в Оренбургской области - вложениям в ценные бумаги. В Республике Ингушетия, где уровень регистрируемой безработицы самый высокий в стране (22,1%), немалая часть фонда занятости используется на финансовую поддержку - 24,9%, а на переподготовку и общественные работы - всего 2,1%. В Ивановской и Владимирской областях, также входящих в группу регионов с самым высоким уровнем безработицы, на финансовую поддержку используется 8% средств фонда, а на переподготовку и общественные работы соответственно - 7,9 и 7,2%. Предпочитают использовать значительные средства на покупку ценных бумаг Москва (25%), Вологодская (30,3%), Республика Марий-Эл (19,4%). Уровень безработицы в них соответственно составил 0,5%, 2,4% и 3,9% [3].

Таким образом, практика показывает, что региональные власти рассматривают фонды занятости как дополнительный источник финансирования мероприятий по проведению региональной политики, не всегда связанных с безработными и их социальной защитой. И чем ниже

уровень безработицы в регионе, тем больше вероятность использования средств фонда не по назначению.

В регионах с высоким уровнем безработицы приоритетом в деятельности служб занятости является выплата пособий (пассивная политика), хотя, по мнению их руководителей, это не означает, что следует сокращать или сворачивать программы переподготовки и обучения безработных. Лица, прошедшие такие курсы, как правило, находят работу или повышают свою конкурентоспособность на рынке труда в будущем. Вместе с тем, согласно данным ФСЗ, большая часть прошедших переобучение, по всей видимости, только "повышает свою конкурентоспособность", поскольку в среднем по России лишь 7% безработных, завершивших профессиональное обучение, трудоустраиваются. [3].

В регионах с низким уровнем безработицы приоритет отдается формам активной политики, не связанным с Законом о занятости и государственными обязательствами по отношению к гражданам, потерявшим работу.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать ряд выводов:

- значительная часть средств региональных фондов занятости расходуется неэффективно и на цели, не являющиеся, по сути, прерогативой служб занятости;
- отсутствует четко выраженная государственная политика при выборе направлений расходования собранных в фондах занятости средств;
- через фонд занятости в виде исключения может оказываться финансовая поддержка тем видам предпринимательской деятельности, которые способствуют развитию инфраструктуры и сферы услуг в городах и поселках городского типа с одним или двумя градообразующими предприятиями, закрытие которых ставит под удар практически все население района. В этом случае, однако, должны быть разработаны четкие критерии выделения и условия возврата средств при жесткой финансовой ответственности и крупных штрафных санкциях за нецелевое их использование;
- контроль за расходованием средств должен осуществляться финансовыми органами совместно с представителями региональных служб занятости, в ведении которых находится фонд занятости, и общественными организациями (например, профсоюзами);
- приоритетом в период экономического спада должна быть не высокозатратная при малой отдаче активная политика (в тех формах, в которых она осуществляется сейчас), а эффективная пассивная политика на рынке труда, проводимая во всех рыночно-ориентированных странах. Это означает необходимость разработки принципиально иной системы страхования от безработицы, то есть страхование риска остаться без работы.
- до возникновения такой системы источники финансирования активной и пассивной политики на рынке труда следует "развести" во времени и в пространстве.

Использованные источники:

1. Аналитический портал от 28.01.2010.Официальный Веб-Сайт Lenta.ru http://www.lenta.ru/news/2010/01/28/obama/ [Электронный Ресурс] Режим Доступа: Свободный.
2. Аналитический портал от 04.01.2009. Официальный Веб-Сайт Корреспонден T.net – Бизнес
http://korrespondent.net/business/economics/1028138 [Электронный Ресурс] Режим Доступа: Свободный.
3. Аналитический портал от 05.04.2009. Официальный Веб-Сайт Мировой кризис http://www.crizis.org/crisisjob/ [Электронный Ресурс] Режим Доступа: Свободный.

Кабакова В.С.
студентка 3 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель: к.э.н., доцент Огнев А. А.

ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ – ГЛАВНЫЙ ФАКТОР ЗДОРОВЬЯ

Здоровье — это главная ценность жизни, оно занимает самую высокую ступень в иерархии потребностей человека. Здоровье - один из важнейших компонентов человеческого счастья и одно из ведущих условий успешного социального и экономического развития. Реализация интеллектуального, нравственно-духовного, физического и репродуктивного потенциала возможна только в здоровом обществе. По определению специалистов Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), здоровье — это состояние полного физического, духовного и социального благополучия, а не только отсутствие болезни и физических дефектов.

Современная концепция здоровья позволяет выделить его основные составляющие - физическую, психологическую и поведенческую.

Физическая составляющая включает уровень роста и развития органов и систем организма, а также текущее состояние их функционирования.

Психологическая составляющая - это состояние психической сферы, которое определяется мотивационно-эмоциональными, мыслительными и нравственно духовными компонентами.

Поведенческая составляющая - это внешнее проявление состояния человека. Оно выражается в степени адекватности поведения, умении общаться..

Современные жизненные условия выдвигают повышенные требования к здоровью молодежи. Поэтому главное для молодых людей — быть здоровыми.

По утверждению специалистов ВОЗ, здоровье на 50-55% зависит от образа жизни человека, на 20-23% —от наследственности, на 20-25% — от состояния окружающей среды (экологии) и на 8-12% — от работы национальной системы здравоохранения. Итак, в наибольшей степени здоровье человека зависит от образа жизни, значит можно считать, что генеральной линией формирования и укрепления здоровья является здоровый образ жизни (ЗОЖ).

Согласно современным представлениям, здоровый образ жизни — это типичные формы и способы повседневной жизнедеятельности человека, укрепляющие и совершенствующие адаптационные (приспособительные) и резервные возможности организма, что обеспечивает успешное выполнение социальных и профессиональных функций.

В основе любого образа, жизни лежат принципы, т.е. правила поведения, которым следует индивид. Различают биологические и социальные принципы, на основе которых формируется здоровый образ жизни. Биологические принципы: образ жизни должен быть возрастным, обеспеченным энергетически, укрепляющим, ритмичным, умеренным. Социальные принципы; образ жизни должен быть эстетичным, нравственным волевым, само ограничительным.

В основу данной классификации положен принцип единства индивидуального и общего, единства организма и среды — биологической и социальной. В связи с этим ЗОЖ - это не что иное, как рациональная организация жизнедеятельности человека на базе ключевых биологических и социальных жизненно важных форм поведения — поведенческих факторов.

Перечислим основные из них:

• рациональное питание - базисный фактор биопрогресса и здоровья;

• ритмический образ жизни, соответствующий биоритмам - основной принцип жизнедеятельности организма;

• эффективная организация трудовой деятельности - основная форма самореализации, формирования и отражения человеческой сущности;

• отказ от пагубных пристрастий (алкоголизм, наркомания, табакокурение и т.п.) — решающий фактор сохранения здоровья.

На практике реализация перечисленных форм поведения чрезвычайно сложна. Одной из главных причин этого следует признать отсутствие мотивации положительного отношения к своему здоровью и ЗОЖ. Дело в том, что в иерархии потребностей, лежащих в основе поведения человека (например, студента), здоровье находится далеко не на первом месте. Иначе говоря, будет мотивация (целенаправленная потребность) - будет и соответствующее поведение.

Приобщение человека к ЗОЖ следует начинать с формирования у него мотивации здоровья. Забота о здоровье, его укреплений должна стать ценностным мотивом, формирующим, регулирующим и контролирующим образ жизни человека. Доказано, что никакие пожелания, приказы, наказания не могут заставить человека вести здоровый образ жизни, охранять и укреплять собственное здоровье, если всем этим не управляет осознанная мотивация здоровья.

Мотивация здоровья формируется на базе двух важных принципов — возрастного, согласно которому воспитание мотивации здоровья необходимо, начинать с раннего детства, и деятельностного, по которому мотив здоровья следует создавать через оздоровительную деятельность по отношению к себе, т.е. формировать новые качества путем упражнений.

Стиль здоровой жизни определяется разными мотивами. Назовем главные

из них:

Мотивация самосохранения; человек не совершает того или иного действия, зная, что оно угрожает его здоровью и жизни. Например, человек не будет прыгать с моста в реку, если он не умеет плавать, ибо заведомо знает, что утонет;

Мотивация самосовершенствования: выражается в осознании того что, будучи здоровым, можно подняться на более высокую ступень общественной лестницы. Эта мотивация весьма " существенна, для выпускников, средних и высших учебных заведений, когда необходимо быть конкурентоспособным, чтобы добиться высокого уровня общественного признания. У здорового выпускника больше шансов на успех;

Мотивация маневрирования: она сводится к, тому, что здоровый человек сможет по своему усмотрению изменять свою роль и свое местоположение в сообществе. Здоровый человек может менять профессии, перемещаться из одной климатической зоны в другую, он чувствует себя свободным независимо от внешних условий;

Мотивация достижения максимально возможной комфортности, сущность которой сводится к тому, что здорового, человека не беспокоит, физическое и психологическое неудобство.

Люди, у которых все мотивации одинаково значимы, встречаются крайне редко.

В настоящее время, пожалуй, любому грамотному человеку известно, как сохранить здоровье. Борьба с факторами риска, предупреждение перенапряжения нервной системы необременительны, реально доступны каждому и высокоэффективны. В них важную роль играют физкультура, правильное питание, рационально и разумно построенный режим жизни, режим труда и отдыха. Причем конечной цели можно достичь только при комплексном соблюдении всех рекомендованных правил и систематическом, на протяжении всей жизни, выполнении профилактических мероприятий, считает доктор медицинских наук Д. Аронов. В первую очередь к ним относится полный отказ от вредных привычек.

Решительно можно сказать: ничто так не восстанавливает силы, как сон. Человек может оставаться без воды несколько суток, без еды — почти 2 месяца, без сна — не более 3 — 4 суток. Сон — не только напервейшая потребность человека, но и самый эффективный, самый быстрый, самый надежный регенератор жизненных сил.

Главной помехой сну служит интенсивный умственный труд, особенно непосредственно перед засыпанием. Многим, наверное, приходилось отмечать, как долго не спится, если перед сном они были заняты интеллектуальной деятельностью. При этом нервная система перевозбуждается, в результате резко нарушаются тормозные процессы, и сон долго, иногда в течение всей ночи, не наступает.

Поэтому рекомендуют прекратить всякие занятия — умственные и физические — за 2—3 часа до сна. Ужинать нужно также не позже этого времени. Недаром существует поговорка, что злейшие враги кровати — письменный и обеденный

стол.

При бессоннице рекомендуется прогуляться пол часика перед сном на свежем воздухе, принять теплую (но не горячую!) ванну. Эти простые мероприятия могут оказаться полезными.

Физическая культура и спорт представляют собой самостоятельный вид человеческой деятельности, значение которого в развитии общества весьма многообразно. Они оказывают определенное влияние на общественное производство, развитие общественных отношений, формирование человека как личности.

Становление, формирование личности является и саморегуляцией, самовыражением человеческой сущности, единением естественных основ социально значимых качеств, приобретаемых индивидуумом в человеческом обществе. Однако решающую роль в формировании личности играет господствующая в обществе идеология, уровень развития системы воспитания, вся совокупность общественных институтов воздействия на человека. В ряду этих воздействий физическая культура и спорт занимают важнейшее место.

В программе вузов по физической культуре одной из задач учебно - воспитательного процесса является формирование физической культуры личности студента. Учебная программа ориентирована на экстенсивный путь - формирование физической культуры личности «широкого профиля» на базе «школы начального освоения» многообразия видов физкультурной деятельности - элементов легкой атлетики, спортивных игр, аэробики, лыжного спорта и др., выступающих при этом в качестве самостоятельных компонентов образовательного процесса по физической культуре.

Для большинства студентов наиболее существенным моментом физического воспитания в вузе является дальнейшее повышение уровня физической культуры, формирование устойчивой мотивации к систематическим занятиям физическими упражнениями и спортом. Социологическими исследованиями ряда ученых установлено, что около одной трети студентов вузов считают свои занятия спортом важным средством приобретения и совершенствования профессиональных навыков и качеств, социально ценных свойств личности.

Личность должна обладать свободой в формировании себя через познание, осмысление культурных ценностей, общение, в выборе двигательной деятельности сообразно своей мотивации, потребностям (идеальным представлениям).

Правильно сформированная положительная мотивация к занятиям физической культурой и спортом является составной частью формирования гуманитарной среды в вузе, для развития которой важна опора обучающихся на принцип творческой активности как на процесс продуктивного сознания, осмысления собственных переживаний, собственной мысли деятельности.

Использованные источники:

1. Байер К., Шейнбер Л. Здоровый образ жизни: Пер. с англ. - М.: Мир, 2008;
2. Всё о здоровом образе жизни: Пер. с англ. - Франция: Ридерз Дайджест, 2007;

3. Горцев Г. Энциклопедия здорового образа жизни. - М.: Вече, 2009;
4. Оглоблин К.А. Здоровый образ жизни. - Уссурийск, 2007.

Курилюк В.А., Миронова А.А.
студенты 4 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научные руководители: ст. преподаватель Рушкова С.П.,
ст. преподаватель Ярославцев А.Я.

К ВОПРОСУ ОБ УСИЛЕНИИ ФИНАНСОВОГО ПРАВА В СИСТЕМЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Финансовое право — это совокупность юридических норм, регулирующих общественные отношения, которые возникают в процессе образования, распределения и использования денежных фондов государства и органов местного самоуправления, необходимых для реализации их задач.

Финансовые правоотношения — это урегулированные нормами финансового права общественные отношения, участники которых выступают как носители юридических прав и обязанностей, реализующие содержащиеся в этих нормах предписания по образованию, распределению и использованию государственных денежных фондов и доходов. Как и любое другое правовое отношение, финансовое правовое отношение возникает между определенными субъектами по поводу конкретного объекта и имеет содержание, раскрывающееся через соответствующие права и обязанности его участников. Отражая общий характер, присущий любому правовому отношению, финансовое правовое отношение имеет и специфические признаки, обусловленные особенностью сферы их возникновения.

Финансовые правоотношения отличаются тем, что они:

- возникают в процессе финансовой деятельности государства;
- одним из субъектов в этих правоотношениях всегда является управомоченный орган государства (финансовый орган, кредитное учреждение) или высший, или местный орган государственной власти;
- всегда возникают по поводу денег — денежного платежа в доход государства, государственного расхода и т.д.

Эти три отличительные черты, рассматриваемые в их совокупности, отграничивают финансовые правоотношения от других видов правоотношений.

По предмету и особенностям метода правового регулирования финансовое право занимает в системе права России самостоятельное место. Предмет финансового права — это общественные отношения, возникающие в процессе деятельности государства по планомерному образованию, распределению и использованию централизованных и децентрализованных денежных фондов в целях реализации его задач.

Основной метод финансово-правового регулирования — государственно-властные предписания одним участникам финансовых отношений со стороны

других, выступающих от имени государства и наделенных в связи с этим соответствующими полномочиями. По своему содержанию эти предписания касаются порядка и размеров платежей в государственную бюджетную систему или внебюджетные фонды, целей использования государственных денежных фондов и т.п.

Особенности основного метода финансового права заметно проявляются в круге государственных органов, уполномоченных давать властные предписания участникам финансовых отношений. Властные предписания исходят в большинстве случаев от финансовых, налоговых и кредитных органов, с которыми другие участники финансовых отношений не находятся в административной зависимости. Властные предписания, касающиеся финансовой деятельности предприятий, организаций и учреждений, направляются и со стороны их вышестоящих органов.

Финансово-правовому регулированию свойственны и иные методы: рекомендации, согласования и т.п. В настоящее время такие методы получают все более широкое применение. Это обусловлено повышением уровня самостоятельности, субъектов Федерации, местного самоуправления, предприятий, организаций и учреждений.

Одним из направлений финансово-правового регулирования является Стратегия развития банковского сектора РФ на период до 2015 года. [4]

Правительство Российской Федерации и Центральный банк Российской Федерации в рамках реализации данной Стратегии намерены создать необходимые правовые и иные условия для формирования в Российской Федерации современного высокоразвитого и конкурентоспособного банковского сектора, отвечающего интересам российской экономики и обеспечивающего высокий уровень банковского обслуживания населения и организаций.[2]

Основной целью развития банковского сектора Российской Федерации на среднесрочную перспективу является активное участие в модернизации экономики на основе существенного повышения уровня и качества банковских услуг, предоставляемых организациям и населению, и обеспечения его системной устойчивости. Достижение этой цели является необходимым условием развития российской экономики и повышения ее конкуренто-способности на международной арене за счет диверсификации и перехода на инновационный путь развития.

К числу приоритетов Правительства Российской Федерации и Банка России относится работа по комплексному совершенствованию правовых условий деятельности кредитных организаций, включая вопросы снижения неоправданной административной нагрузки.

В рассматриваемом проекте Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 г. правильно сформулирована основная цель на среднесрочную перспективу – дальнейшее усиление роли банковского сектора в экономике России, отражены свойственные российскому банковскому сектору проблемы и направления, меры по их решению на законодательном уровне. [5]

Необходимым элементом современной Стратегии любого экономического субъекта является стратегическая карта, отражающая взаимосвязь количественных индикаторов развития субъекта по различным перспективам (направлениям), портфель проектов (инициативы), которые необходимо реализовать для достижения запланированных значений индикаторов, и соответствующие бюджеты проектов.

Стратегическая карта является основным инструментом мониторинга реализации утвержденной Стратегии. [5]

Отсутствие страткарты, портфеля проектов и их ресурсного обеспечения не позволяют называть рассматриваемый документ Стратегией, который преимущественно носит характер Концепции развития банкового сектора.

В связи с вышеизложенным, представляется важным более предметно определить содержательную часть Стратегии, предусмотрев организационные, институциональные и кадровые аспекты ее реализации, включая:

а) конкретные параметры (критерии, индикаторы, показатели) для оценки результатов реализации Стратегии;

б) систему инструментов, способов, методов их достижения;

в) организации, осуществляющие мониторинг хода исполнения Стратегии и подготавливающие отчетные материалы для принятия управленческих решений;

г) орган (органы), несущие ответственность за результаты исполнения Стратегии.

Таким образом, реализация всех направлений Стратегии развития финансового и банковского сектора позволит синхронизировать проводимую экономическую политику с задачами по созданию долгосрочного стабильного оптимального роста экономики и повышения уровня и качества жизни населения.

Использованные источники:

1. Финансовое право: уч. – 2-е изд., перераб. и доп./ А.Б. Быля, О.Н. Горбунова, Е.Ю. Грачева [и др.]; отв. ред. Е.Ю Грачева, Г.П. Толстопятенко. – М.: Проспект, 2010. – 528 с.
2. Заявления Правительства Российской Федерации и Центрального банка российской Федерации о Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года//Деньги и кредит. – 2011. - №5. – С. 3
3. План мероприятий по реализации Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года//Деньги и кредит. – 2011. - №5. – С. 18 - 20
4. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года//Деньги и кредит. – 2011. - №5. – С. 4 – 16
5. Российский союз промышленников и предпринимателей: http://xn--o1aabe.xn--p1ai/cc/news/23/353 [Электронный ресурс].

Носкова М.А., Канашова Е.А.
Студентки 4 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель ст. преподаватель А.Я. Ярославцев

ФОРМИРОВАНИЕ АНТИНАРКОТИЧЕСКОГО МИРОВОЗЗРЕНИЯ СРЕДИ МОЛОДЕЖИ

За последние 100 лет наркомания из проблемы, бывшей предметом узкой области медицины - психиатрии, перешла в разряд общесоциальных проблем. В современном мире отмечается непрерывная тенденция к увеличению числа лиц, принимающих наркотические препараты, возрастает употребление наркотиков молодежью и детьми, активизируется употребление нетрадиционных наркотиков, широкое распространение получают синтетические наркотики, в употребление наркотиков вовлекаются представители всех социально-экономических групп общества.

На сегодняшний день вопрос о злоупотреблении наркотическими средствами и психотропными веществами стоит очень остро и его окончательное решение остается за законодателями, врачами и обществом. С данной проблемой должно бороться не только общество, а каждый человек должен осознавать для себя большой вред наркомании и стараться бороться с нею. Злоупотребление наркотиками, известное с древнейших времен, сейчас распространилось в размерах, тревожащих всю мировую общественность. [8]

Объектом исследования нашей работы являются студенты ОУП КФ АТиСО.

Предмет настоящей работы – формирование антинаркотического мировоззрения как форма профилактики наркомании и наркопреступности. Цель работы - изучить теоретические основы проблемы профилактики наркомании среди наших студентов, а также изучить их отношение к наркотикам и причины употребления наркотических веществ. Одним из самых существенных факторов наркотизации учащихся является наличие внутренних психологических проблем: подсознательное ощущение собственной несостоятельности, неспособности адаптироваться в окружающей среде.

Понятия «наркомания», «наркотики», «наркоман» стали частью жизни человечества и особой проблемой совсем недавно, в XX веке, во второй его половине. Понятие наркомании, как особой сферы социальной патологии, стало обозначать социально-биологическую угрозу, имеющую глобальный масштаб и характер. Наркомания - заболевание, обусловленное зависимостью от наркотического средства или психотропного вещества.

Среди молодежи отмечается непрерывная тенденция к увеличению числа лиц, принимающих наркотические препараты, вовлекаются представители всех социально-экономических групп общества. Особую тревогу вызывает ее распространение среди подрастающего поколения, потому что она создает устойчивую базу для развития взрослой наркомании.

В обычном понимании наркомания - это вредная привычка, болезненное пристрастие к употреблению разными способами (глотание, вдыхание, внутривенная инъекция) наркотических веществ, для того, чтобы впасть в одурманенное состояние. Такое состояние могут вызвать истинные наркотики - опий, морфий, героин. Одурманивание этими веществами и считается собственно наркоманией. Подобный эффект могут производить и некоторые лекарственные препараты (снотворные, успокаивающие или возбуждающие), злоупотребление которыми называется лекарствоманией. [9]

По нашим наблюдениям приобщение молодежи к наркомании идет высокими темпами и характеризуется опасной тенденцией. Она заключается в том, что употребление наркотиков и психоактивных веществ становится определенной ценностью, молодежной культурой потребления, т.е. начинает быть образом жизни.

Существует несколько факторов, влияющих на формирование наркотической зависимости:

1) социальные факторы:

- неблагополучная семья (алкоголизм или наркомания родителей, низкий имущественный уровень, отсутствие эмоционального контакта, неполная семья);
- влияние группы сверстников, к которой принадлежит подросток;
- неадекватная молодежная политика, отсутствие реальной программы досуга, занятости несовершеннолетних;
- легкая доступность веществ, изменяющих психическое состояние;

2) индивидуально-психологические факторы:

- подражание старшим или авторитетным сверстникам;
- попытка нейтрализовать отрицательные эмоциональные переживания;
- стремление соответствовать обычаям значимой для них группы сверстников;
- протестные реакции (назло), против старших (родителей, педагогов);
- самодеструктивное поведение;
- любопытство;
- подчинение давлению и угрозам.

Из всего этого мы выделяем три наиболее распространенных фактора, приводящих к употреблению наркотиков:

1) от скуки (из любопытства);
2) за компанию;
3) уйти от реальности и проблем. [5]

По нашим наблюдениям существует 2 основные причины употребления наркотиков: семья и сверстники, рассмотрим их подробнее.

Как правило, именно проблемы в семье толкают ребенка в «группу риска», создают почву для обращения ребенка к наркотикам. Психологами давно доказано, что неполная семья сама по себе порождает патологии развития. У молодых людей с одним родителем чаще всего возникают трудности общения, такие люди должны получать «тройную дозу» внимания и любви.

По нашему мнению одним из самых существенных факторов наркотизации студентов является наличие внутренних психологических проблем: подсознательное ощущение собственной несостоятельности, неспособности адаптироваться в окружающей среде. Это подтверждают результаты и нашего исследования.

Таблица 1 - ЧТО, ПО-ВАШЕМУ, ДВИЖЕТ ЛЮДЬМИ, ПРИНИМАЮЩИМИ НАРКОТИКИ?

	КАК ЧАСТО ЛИЧНО ВЫ СТАЛКИВАЛИСЬ С ОТКРЫТЫМ УПОТРЕБЛЕНИЕМ НАРКОТИКОВ?		
	Часто сталкивались	Несколько раз сталкивались	Не сталкивались
Они ищут новых впечатлений	11,0	9,5	13,4
Они стремятся "поддержать компанию"	11,0	12,0	10,6
Они ищут забвения, бегства от своих проблем	15,0	14,1	23,9
Они распущены и стремятся к удовольствиям	12,5	8,0	8,4
Подсознательное ощущение собственной несостоятельности	50,5	48,9	42,2
Другое		7,5	1,5

Анализируя каналы распространения наркотиков, мы выяснили, что большинство тех, кто употребляет наркотики, приобретает их у своих друзей и знакомых.

Таблица 2 – ПРОБОВАЛИ ЛИ ВЫ ЛИЧНО НАРКОТИКИ ХОТЯ БЫ РАЗ

	Учащиеся, АТиСО, 2011 г.
Был единичный случай	4,5
Было несколько случаев	7,1
Время от времени	-
Нет	88,4

Таблица 2.1 - ПРИ КАКИХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ ВЫ ВПЕРВЫЕ ПОПРОБОВАЛИ НАРКОТИКИ

	Все опрошенные учащиеся, АТиСО, 2011 г.
На дискотеке, танцах	26,5
Оказались в случайной компании, где употребляли наркотики	-
Сами достали наркотики, хотели попробовать, что это	17,3

такое	
Предложили попробовать друзья, знакомые	35,5
Предложили попробовать незнакомые люди	-
Получали наркотики в медицинских целях	-
Другое	20,7

Мотивация употребления наркотиков, принципиально отличается от мотивации курения и употребления алкоголя (см. рисунок 3.1).

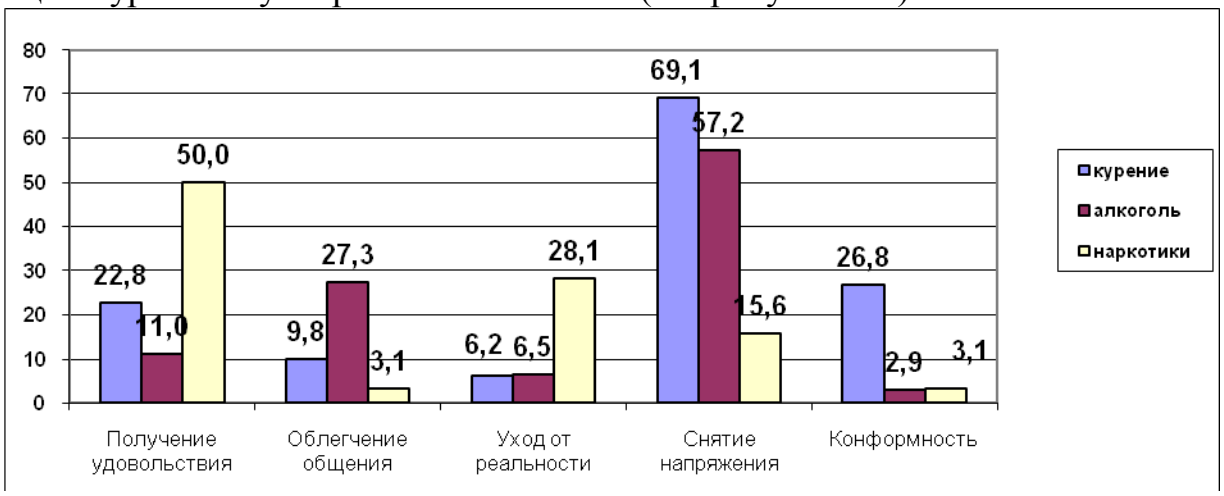


Рис. 3.1. Различия в мотивации курения, употребления алкоголя и наркотиков у студентов, приобщенных к соответствующим формам девиантного поведения (%)

Как мы видим, в структурном отношении иерархии мотивов, обусловливающих курение, употребление алкоголя и наркотиков достаточно существенно различаются. Так, если, доминирующим мотивом курения и употребления алкоголя является снятие напряжения, то при употреблении наркотиков этот мотив менее значим. Нетрудно заметить также, что курение заметно чаще мотивируется конформным поведением, а употребление алкоголя стремлением облегчить общение. Иными словами, для курения и употребления алкоголя мотивация, направленная на поддержание социального взаимодействия («быть таким, как группа», «облегчить общение») оказывается одной из главных. Структура же мотивации употребления наркотиков принципиально иная. Здесь важно не столько поддержание социальных контактов, сколько, наоборот, «желание уйти от реальности».

Если выше мы рассматривали ответы подростков, употребляющих наркотики, то теперь обратимся к ответам тех, кто их не употребляет. В данном случае нас интересует мотивация отказа подростков от употребления наркотиков.

Таблица 3 - Мотивация отказа подростков от приобщения к употреблению наркотиков (% от числа подростков, употребляющих наркотики)

Мотивы	%
У меня просто нет такой потребности	56,8

Это вредно для здоровья	53,4
Боюсь зависимости от наркотиков	33,2
Видел(а) плохие примеры	31,0
Думаю, что это не доставит мне удовольствия	17,2
Употреблять наркотики не принято среди моих друзей	6,4
Не хочу быть похожим на других	6,0
Употребление наркотиков может испортить внешность и фигуру	4,8
Это вызывает у меня неприятные ощущения	3,5
Из-за болезни	1,9
Потому что мне запрещают	1,7
Нет денег	1,3
Чтобы не думали, что мне слабо	0,4

Как мы видим, доминирующими мотивами, блокирующими приобщение к употреблению наркотиков, выступают: «отсутствие потребности», «вред для здоровья», «боязнь наркозависимости», «знакомство с плохими примерами», «мнение о том, что это не доставит удовольствия».

В среде учащейся молодежи сложилось чрезмерно толерантное отношение учащихся к употреблению наркотиков, причем уровень терпимости быстро растет по мере включения опрошенных в отношения с учащимися, употребляющими наркотики и наличия личного опыта употребления наркотиков. В то же время родители менее терпимы: более трети осуждают таких лиц, а равнодушных всего около 6%. Модальность отношения к употреблению наркотиков хорошо видна из таблицы 4.

Анализ данных таблицы 4 проявляет связь отношения к лицам, употребляющим наркотики, с микрогрупповым окружением. Молодежь, находящаяся в окружении лиц, принимающих наркотики, более толерантна по отношению к употреблению наркотиков, менее склонна к отрицательным оценкам.

В результате исследования, мы изучили понятие, причины, факторы и тенденции роста подростковой наркомании. Основными причинами, приводящими к употреблению наркотиков, становятся любопытство и скука, компания сверстников и уход от реальности и проблем.

Способы борьбы с наркоманией различны. Среди основных - социальный, медицинский и информационный. Социальный способ борьбы с наркоманией нацелен на устранение социально-экономических, бытовых, социально-психологических причин и условий отклоняющегося поведения. Медицинский способ борьбы с наркоманией помогает пациенту медикаментозно и психологически избавиться от зависимости. Наркологи ищут новые эффективные, методики лечения наркомании. Чтобы лечение было более эффективным, его нужно проводить стационарно. Наркомания требует длительного лечения. Борьба с наркоманией на личностном уровне - сложный и

длительный процесс, требующий колоссальных усилий со стороны человека, но и со стороны его близких.

Настоящая проблема сильно затрагивает наше общество в настоящее время и число наркоманов неуклонно растет. Таким образом, наркомания - тяжелое заболевание, которое ведет к нравственной и социальной деградации личности, толкает потерявших контроль над своим поведением подростков к правонарушениям. Наркомания является социальной, а отнюдь не только медицинской проблемой, и, соответственно, направления борьбы с ней должны носить социальный характер. Необходимо первостепенное внимание уделять профилактике. Огромную роль в профилактике наркомании среди молодежи играют родители и педагоги. Их основная задача - показать, что жизнь прекрасна, многогранна, интересна, увлекательна только тогда, когда главная цель каждого - ориентир на здоровый образ жизни.[7]

Список использованных источников:

1. Аршинова В.В. Психологическая устойчивость как фактор формирования антинаркотической установки у молодежи. Автореф…. к.пс.н. – М., 2007. – 24 с.
2. Воронков Б.В. О некоторых причинах низкой эффективности антинаркотической работы // Профилактика наркомании: материалы III научно-практической конференции.- Омск, 2000. - С. 16-17.
3. Гадириан А.М. В поисках нирваны. Новый взгляд с позиции науки и духовности на профилактику алкоголизма и наркомании: Пер. с англ.- СПб., 2000. – 135 с.
4. Лисецкий К.С. Психологические основы предупреждения наркотической зависимости личности. – Самара, Изд-во «Универс групп», 2007. – 308 с.
5. Самыкина Н.Ю., Ушмудина О.А. Предупреждение наркотической зависимости в студенческой среде. – Самара, Универс групп, 2008. – 160 с. 39.
6. Самыкина Н.Ю., Ушмудина О.А. Профилактика негативной зависимости в студенческой среде: вопросы и ответы. – Самара, Самар.отд-ние Литфонда, 2007. – 124 с.
7. Тишина Е.А. Актуальные проблемы социального развития//Экономист №4.
8. www.id-narkonet.ru
9. www.4freelife.ru

Предеина И.Г.
студентка 3 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель к.и.н., доцент Данильченко Ш.А.

ИМИДЖ ПОЛИТИКА

Словосочетание «имидж политика» у всех на слуху. Мифы и реальность переплетаются здесь самым замысловатым образом. Поэтому актуальность проблемы обусловлена не только важностью вопроса, особенно в свете приближающихся выборов, но и демократизацией политических процессов

происходящих в мире, а также возникновением и широким распространением новых технологий в области внедрения имиджа политика в массовое сознание. Это явление постоянно придает данной теме элементы новизны и актуальность.

В России проблема формирования имиджа политика приобрела актуальность в 90-е годы XX в., когда стал активно развиваться институт всеобщих свободных выборов.

Говоря о политическом имидже, специалисты нередко определяют его как целенаправленно формируемый и пропагандируемый образ кандидата, партии, общественного или политического движения.

Целью моей работы является изучение имиджа политика как *субъект-субъектного взаимодействия.* Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи: показать значение социальных факторов в формировании имиджа политика; выявить роль психологических факторов в восприятии имиджа политика.

Теоретико-методологические основы представлений о природе политического имиджа развивались мыслителями во все времена (Н.Макиавелли, К.Юнг, З.Фрейд, Э.Дюркгейм, М.Вебер). Так же следует отметить труды представителей отечественной школы социальной и политической психологии таких как Г.М.Андреева, И.С.Кон, Г.Г.Дилигенский, Е.В.Егорова-Гантман, И.Е.Минтусова и других.

Однако следует отметить, что ни в западной, ни в российской имиджилогии самостоятельной фундаментальной теории пока не сложилось.

Имидж возникает только тогда, когда субъект политики становится «публичным».

Практически всегда имидж представляет собой «полуправду». Он создает направления для дальнейшего «домысливания» образа политика в нужном ему контексте. И поэтому главными функциями имиджа политика являются:

- Экзистенциональная (бытийная представленность субъекта политики в сознании других людей);
- Социокультурная (идентификация с определенными категориями имиджей);
- Объективизация внутренних характеристик носителя имиджа (физических и психологических);
- Аттитюдная (формирует отношение электората к политику)
- Отношенчески-детерминирующая .

Искусство формирования необходимого имиджа появилось вместе с классовой дифференциацией общества. Выделение института власти требовало развития определенных механизмов влияния на людей и формирования отличного от обычного образа высокопоставленных персон. Востребованными оказались и специальные помощники, способные усилить необходимые впечатления. Искусством такого воздействия владели уже в древнем Египте и в древнем Риме.

По-своему, искусство формирования имиджа политического лидера в новейшей истории, достигло своей вершины в XX столетии в фашисткой Германии и в советской России. Имидж Сталина, сформированный

официальной пропагандой, до сих пор для многих людей старшего поколения остается неизменным, несмотря на все последующие разоблачительные публикации. [3]

Ученые выделяют два основных механизма формирования политического имиджа: «стихийный» и «искусственный».

В первом случае подразумевают естественное формирование политического имиджа «в головах» избирателей, происходящее с помощью социально-перцептивных механизмов восприятия.

Под «искусственным» подразумевают такое формирование имиджа личности, которое производится опосредовано, целенаправленно и сознательно имиджмейкерами, специалистами из области PR или самим политиком (который хочет целенаправленно создать определенное мнение о себе в значимой для него группе).

Политический имидж – сложный, многофакторный феномен, его специфика связана с особенностью политики как вида деятельности, ее местом в жизни людей и характером деятельности политического лидера или организации.

Имидж создается с целью выражения определенного отношения к объекту. Как правило, предпринимаемые для формирования имиджа действия состоят не из единичных, а из взаимосогласованных, объединенных в систему акций, направленных на создание конкретного образа.

Имидж динамичен, он оперативно откликается на меняющиеся экономические, политические, социальные и другие ситуации.

Рассматривая содержание имиджа личности политика, специалисты предлагают различные варианты трактовки его составляющих.

По мнению известного политолога Е.В.Егоровой, можно говорить о трехкомпонентной структуре. Первой составляющей структуры имиджа становятся персональные характеристики его как человека. Второй составляющей структуры имиджа будут его социальные характеристики. Третьей компонентой имиджа являются символические характеристики имиджа, которые являются составляющей частью менталитета[1].

В работе социального психолога О.В. Иванниковой предложена четырехкомпонентная модель структуры имиджа личности политического лидера, где включены моральные, деловые качества, качества сильного лидера и качества заботливого лидера[2].

Автором выделены три основных фактора формирования имиджа политика.

Первый фактор - реальные особенности политика. Второй фактор формирования имиджа политика образует способ и формы получения информации о деятельности и личности политика

Третий фактор – особенности электората в конкретной социальной ситуации развития общества.

Структура политического имиджа состоит из следующих компонентов:

1. Ядро имиджа (легенды, позиции, установки).
2. Внешняя составляющая – объединяет визуальный и вербальный компоненты.

а) Визуальный компонент – включает в себя всю информацию о субъекте имиджа, которая определяется аудиториями через зрительное восприятие.
б) Вербальный компонент выражается в названии, имени, фамилии субъекта имиджа, миссии компании, в кредо политика и т.п.
3. Внутренняя составляющая – это менталитет, т.е. образ мыслей, интеллект, профессионализм, интересы, ценности, хобби, тезаурус понятий и многое из того, что относится к душе и разуму.
4. Процессуальная сторона имиджа включает эмоциональную выразительность, страстность, энергию, скорость реакций – все то, что относят к темпераменту; чувство юмора, артистичность, лицедейство.

Проанализировав точки зрения исследователей по вопросу формирования имиджа политика, я пришла к выводу, что социально-психологические факторы являются ведущими в данном процессе. В связи с этим, была разработана структура элементов, явлений формирования имиджа политика

I Политик

1 Персональные характеристики человека: внешние данные, жесты, мимика, стиль, характер, способности, темперамент
2 Образование, профессия.
3 Социальная позиция (информация о ситуации в стране): реакции на события политического и социального характера
4 Политическая позиция: партийность, политическая программа, предвыборная программа.
5 Окружение политика
6 Этническая идентификация
7 Религиозность

II Общество

1 Состояние общества: экономическое состояние, политический режим, социальная политика, психологический климат
2 Представления общества об идеальном лидере
3 Личность: типичный представитель электората, его образование, ценности, профессия, политическая грамотность.
4 Позиции конкурентов

III Интернет

1 Социальные сети: возможность реагировать в реальном времени на события происходящие в обществе
2 Официальные сайты
3 Электронные СМИ

IV Внешние факторы

1 PR-мероприятия
2 Публичные выступления: выражение своей точки зрения перед электоратом
3 Косвенная информация: это информация через третьи руки. К потокам косвенной имиджформирующей информации можно отнести сплетни, слухи, журнальные и газетные статьи, высказывание каких-либо мнений об этом человеке авторитетным лицом и т.д.
4 Конкуренты

На основе вышеизложенного следует отметить, что имидж политика представляет собой сформировавшийся у окружающих устойчивый преимущественно эмоциональный образ политика, имеющий характер стереотипа. Он формируется как сплав представлений о внешности, личных качествах, должности, профессии и программе кандидата, его биографии, убеждениях и т.д. Сложившийся у избирателей имидж политика прямо влияет на их электоральный выбор и тем самым определяет его политическую карьеру.

Использованные источники
1. Егорова Е.В. Как делать имидж политика. М., 1995.
2. Иванникова О.В. Восприятие имиджа кандидата в избирательной кампании: Дисс. канд. псих. наук. – М., 2002. www.lib.ua-ru.
3. Петрова Е., Жебит В. Имидж политика// Корпоративная имиджелогия – 2008 - №1. www.ci-journal.ru

Рогова.С.Н
студентка 3 курса
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО».
Научный руководитель к.б.н., доцент Огнев А.А.

ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ И ПРИВЫЧКИ СТУДЕНТОВ

Сохранения здоровья граждан России стало в настоящее время одним из приоритетов государственной социальной стратегии. Так, в Москве в 2009г. Прошел первый общероссийский конгресс «Здоровый образ жизни как условие устойчивого развития государства». Было подчеркнуто , что ни одну из проблем здоровья нации нельзя решить только государственными усилиями. Необходимо заинтересованное участие в этом деле институтов всего гражданского общества. Отмечалось так же, что мало сделано для организации здорового образа жизни, говорилось о распространение курения, алкоголизма и наркомании.

Здоровый образ жизни становиться необходимым условием конкурентноспособности личности на рынке труда, ее творческой самоорганизации. Все это требует изменения сознания и самосознания студенческой молодежи с акцентом на понимание необходимости формирования потребности в здоровом образе жизни, интереса к физкультурно- спортивной деятельности и негативном отношении к вредным привычкам.

В студенческом возрасте можно выработать у себя полезные привычки и решительно бороться с вредными.

Полезными привычками можно назвать стремление к регулярному повышению знаний, к занятиям физическими упражнениями, а так же к таким прекрасным формам проведения свободного времени как посещение кино, кружков, прослушивание музыки. Все эти формы досуга, естественно в

разумных параметрах времени, обогащают человека, делают его жизнь интереснее, способствуют самосовершенствованию.

Однако в студенческие годы возникает немало и вредных привычек. К ним можно отнести нерациональный режим дня, нерегулярную подготовку к занятиям. Но наиболее вредными являются курение и злоупотребление спиртными напитками. Эти привычки могут незаметно перерасти в порок, способный испортить жизнь человека.

Последние годы прирост курильщиков в России идет в основном за счет детей. У нас курят 35% мальчиков в возрасте до 15 лет. В 12-14 лет закуривают мальчики, в 15-16 девочки. Еще один пик появления пристрастия к табаку 18-24 года, в основном у девушек. Статистика неумолимая. 300 тыс.человек умирает в год.

Проведя опрос среди групп академии мы получили следующие денны:
Как же курение действует на организм человека?

Тепло - это единственный физический агент курения - первым начинает разрушительное действие на организм. Горячий дым в первую очередь воздействует на зубную эмаль, со временем на ней появляются микроскопические трещины - ворота для болезнетворных микробов, в результате их жизнедеятельности вещество зуба начинает разрушаться раньше и быстрее, чем у некурящих людей. На зубах оседает деготь, и они темнеют, издают специфический запах.

Температура дыма оказывает влияние на слизистые оболочки рта и носоглотки. Капиллярные сосуды их расширяются, слизистая оболочка щек, неба, десен, подвергаясь хроническому раздражению, воспаляется. На табачный дым реагируют и слюнные железы. Выделение слюны усиливается, ее сплевывают, глотают - вместе с аммиаком и сероводородом. Все это попадает в желудочно-кишечный тракт. Курящий со временем теряет аппетит, могут появиться боли в области желудка, а вместе с болью и болезни - гастрит, язва, рак.

Из полости рта табачный дым направляется также к слизистой оболочке гортани, трахеи и бронхов. Табачный дым раздражает слизистые оболочки дыхательных путей на всем их протяжении. В этом легко убедиться на реакции человека, впервые закурившего сигарету. При первой же попытке вдохнуть дым она прерывается кашлем, а кашель - это рефлекторные ритмично повторяющиеся толчкообразные выдохи, с помощью которых организм стремится удалить попавшее в дыхательные пути инородное тело, в данном случае дым. При постоянном курении возникает бронхит, который проявляется кашлем по утрам, наступающим после пробуждения и сопровождающимся отхаркиванием сероватой, грязно-коричневой мокроты. Табачный дым влияет и на голосовые связки - они утолщаются и голос становится сиплым, хриплым.

Курение ослабляет деятельность легких и затрудняет процесс обмена углекислого газа, приносимого кровью из тканей в легкие, на кислород, поступающий из воздуха при дыхании, ведет к недостаточному поступлению кислорода в кровь. Под воздействием курения значительно снижается сопротивляемость легких к различным инфекционным заболеваниям, в

частности к туберкулезу. Емкость легких уменьшается, как и проходимость бронхов, что ведет к возникновению спазмов, а наличие в табачном дыме радиоактивных веществ, смол ведет к образованию опухолей. Табачный деготь оседает на стенках воздухоносных путей. Часть его выделяется при кашле с мокротой, а часть проникает в ткань слизистых оболочек, придавая им более темный цвет.

Курение табака вызывает нарушения деятельности головного мозга, так как нервная система наиболее чувствительна к табачным ядам, что влечет за собой тяжелые заболевания центральной нервной системы. Никотин по характеру своего действия является наркотическим веществом. У человека, начинающего курить, постепенно развивается пристрастие к никотину: никотинизм, "никотиновая наркомания" или табакомания.

Никотин - сильный нейротропный яд. Он нарушает обмен веществ, в том числе в нервных клетках дыхательного и сосудодвигательного центров. Никотин в малых дозах вначале повышает возбудимость коры головного мозга, а затем угнетает ее. Систематическое воздействие никотина способствует развитию так называемой никотиновой гипертонии.

Постоянное "подстегивание" никотином приводит к истощению нервных клеток и развитию функциональных нервных расстройств. У курильщиков часто бывают головные боли, головокружения, снижается память, ослабляется внимание, и частая бессонница. Изменения также происходят в мышлении, слухе, зрении, координации движений. Расстраивается восприятие запахов, особенно у лиц, выпускающих дым через ноздри. Нарушается ощущение вкуса.

Доказано, что одной из причин отставания детей в учебе является курение, вследствие отрицательного влияния на головной мозг.

Окись углерода табачного дыма приводит к снижению чувствительности нервных клеток сетчатки глаза, отчего курящие хуже видят, у них притупляется острота зрения. Кроме того, окись углерода вызывает образование стойкого соединения с гемоглобином - карбоксигемоглобина. Вследствие этого резко нарушается доставка кислорода к сердечной мышце, а также и к другим органам и тканям. Окись углерода повышает сахар в крови, чаще появляются нарушения ритма сердца.

Также нарушается работа желез внутренней секреции, в частности увеличивается работа надпочечников, выделяющих адреналин. Адреналин сильно суживает мелкие кровеносные сосуды, уменьшается приток крови, поступающей для питания сердечной мышцы; повышается кровяное давление, что может привести к стойкой гипертонии.

Кожа лица курильщика, особенно у женщин, за несколько лет делается сероватой или желтушного цвета с пепельным оттенком ("никотиновое лицо"). Кожа становится сухой, дряблой и морщинистой. Эластичность и упругость кожи исчезают. Это особенно касается женщин, у них появляются специфические морщины на верхних губах и у глаз, щурящихся от едкого дыма. Волосы тускнеют, делаются ломкими, нередко усиливается их выпадение, что является результатом нарушения питания волос из-за ослабления кровоснабжения кожи и подкожной клетчатки головы.

Во всем мире активно разрабатываются методы прекращения курения. Используются групповая психотерапия, консультации с врачом, разрабатываются новые медицинские препараты, антиникотиновая жевательная резинка и т. д. Однако правильнее всего включить свою волю, убедить себя в ненужности и вредности прения п решительно перестать курить. У самого заядлого курильщика уже после 8—10 дней прекращения курения нормализуется самочувствие, повышается работоспособность.

И в заключение следует сказать, что человек умеющий со студенческой поры правильно организовать режим своего труда и отдыха, в будущем надолго сохранит бодрость и творческую активность.

Сидорова Н.В.
студентка 4 курса
ФГОУ СПО «Курганский государственный колледж».
Научный руководитель преподаватель Силиверстова В.С.

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ ПРИ ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО НАЛОГАМ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЮ

Для современного уровня подготовки специалистов по налогам и налогообложению, недостаточно давать теоретические знания о системе управления налогообложением, о методах планирования и прогнозирования налогов и сборов, о методах финансового анализа, экономико-математических методах принятия решений. Необходимо также учить студентов правильно использовать информационные технологии и системы и с их помощью опробовать полученные теоретические знания на практике и самостоятельно убедиться в справедливости и целесообразности реализуемых ими теоретических концепций.

В частности, решение главной задачи налоговых органов — максимального взимания налоговых платежей в условиях действующего налогового законодательства — неразрывно связано с совершенствованием аналитической и контрольной деятельности налоговых органов, которое практически невозможно без использования информационных технологий. В связи с этим, при изучении информационных технологий в работе налоговых органов, в том числе рассматриваются вопросы реализации налогового учета в различных бухгалтерских информационных системах. Это является важным, поскольку при осуществлении выездной налоговой проверки работником налоговых органов проверяется достоверность сведений, указанных плательщиками в налоговых декларациях, путем анализа первичных бухгалтерских документов организации и иной информации о деятельности предприятия.

Основной формой ведения бухгалтерского учета большинства организаций

является компьютерная форма. В связи с этим знать организацию бухгалтерского и налогового учета в различных информационных системах, например, «1С: Бухгалтерия 8», «Турбо-Бухгалтер», «Инфо-Бухгалтер», необходимо.

Обучение работе в компьютерной среде «1С:Бухгалтерия 8» необходимо вести в два этапа. На первом этапе рассматривать основные принципы работы с программой, технологии организации бухгалтерского и налогового учета в программе, разбирать вопросы автоматизации хозяйственных операций, часто используемых в практической работе. На втором этапе в рамках самостоятельной работы студентами необходимо выполнять хозяйственные операции по различным участкам учета (учет собственного капитала организации, учет денежных средств и расчетов, учет основных средств, учет производственных запасов, учет труда и его оплаты, учет готовой продукции и ее реализации и др.). Проверка правильности отражения выполняемых операций на счетах бухгалтерского и налогового учета осуществлять путем обобщения данных, зарегистрированных в информационной базе и формирования различных отчетов. Особое внимание уделять выявлению финансовых результатов деятельности предприятия и составлению регламентированной отчетности (баланс, отчет о прибылях и убытках и др.), налоговой (декларация по НДС и др.), в фонды, по физическим лицам, статистической).

Для успешной организации самостоятельной работы студентов нужно использовать разработанную фирмой «1С» учебную версию «1С: Бухгалтерия 8». Установив данную версию на домашний компьютер, студенты получат возможность более детально и полно изучить программный продукт.

Освоение студентами специальности «Налоги и налогообложение» программы «1С: Бухгалтерия 8» позволяет закрепить навыки, полученные при изучении других дисциплин, не связанных с информационными технологиями. Например, «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Таким образом, изучение программного продукта «1С: Бухгалтерия 8» позволяет студентам не только получить определенные знания, умения, навыки, освоить работу с программой, но и повысить собственный образовательный, профессиональный уровень, и получить важные преимущества в условиях конкуренции на рынке труда.

Профессия «Специалист в области налогообложения» требует одновременно знаний еще нескольких специальностей учитывая многогранность деятельности специалиста в налоговой сфере: это экономическая теория, статистика, бюджетное устройство, бухгалтерский учет, аудит.

Особенностью специальности «Налоги и налогообложение» является то, что студенты изучают юридические дисциплины: гражданское право, трудовое право, налоговое право, финансовое право и др.. Таким образом, налоговый инспектор - одновременно и юрист, и экономист. Особую ценность представляют такие специальные дисциплины, как финансы налогообложение, методология и методика налоговых расчетов, проведение

проверок , учет, анализ и аудит, методология, методика и практика исчисления доходов, прогнозирование и планирование в налогообложении. Студенты проходят практику в налоговых органах и имеют возможность почувствовать рабочий ритм и атмосферу, в которой трудятся специалисты. Если обобщить все, сказанное выше, специальность «Налоги и налогообложение» дает возможность студентам получить обширные экономические знания по налогообложению, что позволяет стать конкурентноспособным специалистом.

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации 1-ая и 2-ая части, Екатеринбург, «Уралюриздат», 2007г.
2. Алиев Б.Х., Абдулгалимов А.М. Теоретические основы налогообложения: учеб. пособие для вузов/под ред. проф. А.З.Дадашева. _ М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008 г.
3. Окунева Л.А. Налоги и налогообложение в России. – М.: КНОРУС, 2006 г.
4. А.И.Пономарев «Налоги и налогообложение», Ростов-на-Дону, «Феникс», 2006 г.
5. О.В.Скворцов, Н.О.Скворцова «Налоги и налогообложение», Москва, «Академия», 2002 г.
6. С.П.Сергеев «Налоговое право. Экзаменационные тесты», Москва, «Буклайн», 2006 г.
7. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение. – М.: ФЕНИКС, 2009 г.
8. Газеты «Экономика и жизнь», «Российская»,
9. Журналы «Налоговый вестник», «Налоговый учет для бухгалтеров»

Бурыкин А.Д.
заместитель директора Ярославского филиала
ОУП ВПО «АТиСО» по НИР,
д.э.н., профессор

ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ

На разных этапах развития человеческого общества эффективность использования рабочей силы была различной. Например, первобытному обществу были свойственны полная занятость всего трудоспособного населения общины. В условиях рыночной экономики, возникло новое социально-экономическое явление – безработица. Безработица – это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активного населения) не занята в производстве товаров и услуг. В реальной экономической жизни безработица выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом на нее [2].

Экономисты по-разному объясняют причины безработицы в рыночной экономике. В целом можно было бы выделить следующие подходы к объяснению этого явления:

а) избыток народонаселения (мальтузианство),
б) рост органического строения капитала (марксизм),
в) высокий уровень заработной платы (неоклассики),
г) недостаточность совокупного спроса (кейнсианцы) [1].

Идея автоматического равновесия спроса и предложения на рынке труда была подвергнута критике английским экономистом, священником Томасом Мальтусом (1766 – 1834) [3]. По его мнению, и капитал и население в течение значительного периода времени могут быть избыточными по отношению к спросу на продукцию. Причиной падения спроса является сокращение личных доходов, а уменьшение этих доходов вызывается демографическими причинами: темпы роста народонаселения превышают темпы роста производства. Следовательно, причину безработицы надо искать в чрезмерно быстром росте населения. Современный опыт социального развития показал, однако, что во многих высокоразвитых странах имеет место предельно низкая рождаемость и даже абсолютное сокращение населения, однако безработица существует. Значит, причины безработицы в другом.

Принципиально иное объяснение причин безработицы дал К. Маркс [4]. По его мнению, причиной безработицы является не рост заработной платы, не быстрые темпы роста народонаселения, а накопление капитала в условиях роста технического строения промышленного производства. Переменный капитал, авансируемый на покупку рабочей силы, растет более медленными темпами по сравнению с постоянным капиталом, авансируемым на покупку средств производства. Другой причиной является банкротство предприятий в условиях рынка. Факторами, усиливающими безработицу, являются кризисы и спады, миграция сельского населения в город. Выведение безработицы из

циклического развития экономики стало после Маркса устойчивой традицией в экономической теории. Если экономика развивается циклически, когда подъемы и спады сменяют друг друга, следствием этого становится высвобождение рабочей силы и свертывание производства, увеличение армии безработных.

Наибольшее распространение в западной экономической науке получили неоклассическая и кейнсианская концепции безработицы. Неоклассическая концепция безработицы в наиболее последовательном виде была представлена известным английским экономистом А. Пигу в его книге "Теория безработицы", вышедшей в 1933г. Основные положения А. Пигу сводятся к следующему:

а) число рабочих, занятых в производстве, находится в обратной зависимости к уровню заработной платы, т. е. занятость тем ниже, чем выше заработная плата;

б) существовавшее до первой мировой войны 1914-1918 гг. равновесие между уровнем заработной платы и уровнем занятости объясняется тем, что заработная плата устанавливалась в результате свободной конкуренции между рабочими на таком уровне, который обеспечивал почти полную занятость;

в) усиление после первой мировой войны роли профсоюзов и введение системы государственного страхования от безработицы сделали заработную плату негибкой, позволяя удерживать ее на слишком высоком уровне, что и является причиной массовой безработицы;

г) для достижения полной занятости необходимо снижение заработной платы [5].

Однако в неоклассической модели безработица реальна, но она не вытекает из законов рынка, а возникает как результат их нарушения, вмешательства в конкурентный механизм либо государства, либо профсоюзов, т. е. нерыночных сил. Эти силы не дают упасть заработной плате до равновесного уровня, в силу чего предприниматели не смогут всем желающим трудиться предложить работу по требуемой ставке оплаты труда.

Поэтому, по мнению неоклассиков, в рыночной экономике может быть только добровольная безработица, т. е. такая, которая вызывается требованиями высокой заработной платы. Работники сами выбирают безработицу, так как не согласны трудиться за более низкую оплату своего труда.

То же самое можно сказать и о роли государства: если оно регулирует уровень заработной платы, то нарушает конкурентный рыночный механизм.

Отсюда и требования экономистов неолиберального направления — для устранения безработицы надо добиваться конкуренции на рынке труда, гибкости заработной платы.

Вместе с тем в неоклассической модели безработица может иметь место и при сохранении гибкости заработной платы, поскольку некоторая часть рабочей силы будет оставаться без работы по собственной воле, претендуя на более высокие заработки. Эту ситуацию иллюстрирует рис. 1.

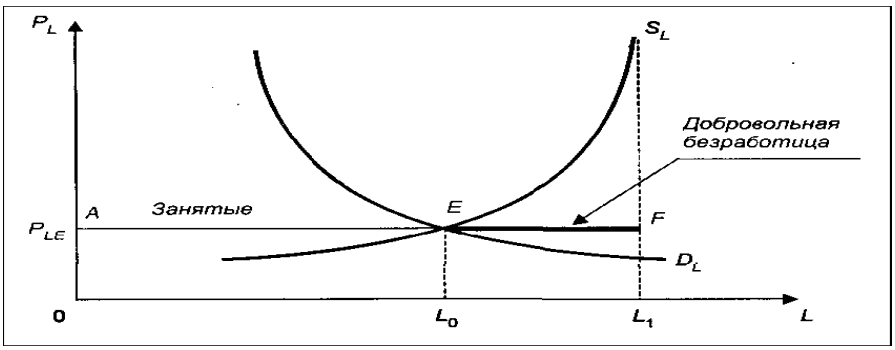


Рис. 1. Добровольная безработица при гибкой заработной плате

На графике равновесие на рынке труда устанавливается в точке Е. Однако при сложившейся рыночной ставке заработной платы P_{LE} потребность фирм в рабочей силе (участок кривой спроса D_L, ниже точки Е) удовлетворяется не полностью и составляет величину EF. В то же время эта потребность никоим образом не может быть удовлетворена, поскольку незанятые работники будут согласны трудиться лишь за более высокую ставку (участок кривой предложения труда S_L выше точки Е). Следовательно, максимальное количество труда, которое может предложить рынок, составляет величину L_1 (отрезок AF), а платежеспособный спрос фирм на труд, определяемый предельной производительностью труда, — L_o (отрезок AE). Разницу между этими объемами представляет отрезок EF, показывающий число работников, не желающих трудиться по предлагаемой фирмами заработной плате.

В кейнсианской концепции занятости последовательно и обстоятельно доказывается, что в рыночной экономике безработица носит не добровольный характер (в неоклассическом его понимании), а вынужденный. По мнению Кейнса, неоклассическая теория действительна лишь в пределах отраслевого, микроэкономического уровня, и поэтому она не в состоянии ответить на вопрос о том, чем определяется фактический уровень занятости в экономике в целом. Кейнс же показал, что "...объем занятости совершенно определенным образом связан с объемом эффективного спроса", а наличие "неполной занятости", т. е. безработицы, обусловлено ограниченностью спроса на товары [6].

Излагая свои взгляды, Дж. Кейнс опровергает теорию А. Пигу, показывает, что безработица имманентно присуща рыночной экономике, вытекает из ее законов. В кейнсианской концепции рынок труда может находиться в состоянии равновесия не только при полной занятости, но и при наличии безработицы. Это объясняется тем, что предложение труда, по мнению Кейнса, зависит от величины номинальной заработной платы, а не от реального ее уровня, как полагали неоклассики. Следовательно, если растут цены и реальная заработная плата понижается, то рабочие при этом не отказываются работать. Спрос же на труд, предъявляемый на рынке предпринимателями, является функцией реальной заработной платы, которая изменяется при изменении уровня цен: при повышении цен рабочие смогут купить меньше товаров и услуг, и наоборот. В результате Кейнс приходит к выводу, что объем занятости в большей степени зависит не от работников, а от предпринимателей, поскольку спрос на труд определяется не ценой труда, а величиной

эффективного спроса на товары и услуги. Если эффективный спрос в обществе недостаточен, поскольку он определяется, прежде всего, предельной склонностью к потреблению, которая падает по мере роста доходов, то занятость достигает равновесного уровня в точке, расположенной ниже уровня полной занятости.

Кроме того, занятость значительной части рабочей силы определяется таким компонентом совокупных расходов, как инвестиции. Отношение между увеличением занятости и инвестициями характеризует мультипликатор занятости, равный мультипликатору спроса. Рост инвестиций ведет к увеличению первичной занятости в отраслях, непосредственно связанных с инвестициями, что оказывает, в свою очередь, воздействие на отрасли, производящие предметы потребления, и в результате все это приводит к росту спроса, а значит, и совокупной занятости, увеличение которой превосходит прирост первичной занятости, непосредственно связанной с дополнительными инвестициями.

Занятость по Кейнсу - функция объема национального производства (дохода), доли потребления и сбережения в НД. Поэтому для обеспечения полной занятости необходимо поддерживать определенную пропорциональность между [6]:

а) затратами на создание ВВП и его объемом;

б) сбережениями и инвестициями.

Если затраты на производство ВВП недостаточны для обеспечения полной занятости, в обществе возникает безработица. Если они превышают необходимые размеры, возникает инфляция.

В отношении "сбережения - инвестиции", если S>I, то мощный поток капиталовложений, рост производства и предложения, с одной стороны, и низкий текущий спрос (в силу больших сбережений) - с другой, ведут к кризису перепроизводства, падению спроса на рабочую силу и безработице. Превышение инвестиций над сбережениями I>S ведет к тому, что производительный спрос не удовлетворяется из-за нехватки сбережений. Кроме того, обратной стороной низких сбережений является высокая склонность к потреблению, что, в конечном счете, приводит к росту уровня цен, т.е. инфляции. В кейнсианской концепции делается два важных вывода:

а) гибкость цен на товарном и денежном рынках, а также заработной платы на рынке труда не является условием полной занятости; даже если бы цены и снижались, это не привело бы к сокращению безработицы, как считали неоклассики, так как при снижении цен падают ожидания владельцев капитала относительно будущих прибылей;

б) для повышения уровня занятости в обществе необходимо активное вмешательство государства, поскольку рыночные силы не в состоянии поддержать равновесие при полной занятости.

Использованные источники:

1. Аналитический портал от 05.04.2009. Официальный Веб-Сайт Мировой кризис http://www.crizis.org/crisisjob/ [Электронный Ресурс] Режим Доступа: Свободный.

2. Басовский Л.Е. Мировая экономика. - М.: Высшее образование, 2004. - с.5-8.
3. Басовский Л.Е. Мировая экономика. - М.: Высшее образование, 2004. - с.33.
4. Булатов А.С. Экономика: Учебник. 3-е изд.,перераб.,доп.-М.: ЮРИСТЬ, 1999. - с.15-18, 104-107, 354-360.
5. Иохин В.Я. Экономическая теория - М.: Юристь, 2000. - с.87.
6. Ивашковский С.Н. Макроэкономика: Учебник. 2-е изд.,испр.,доп.- М.: Инфра, 2002. - с.202-210.

Бурыкина Н.М.
преподаватель кафедры экономики и менеджмента Ярославского филиала ОУП ВПО «АТиСО»

ПРИНЦИПЫ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Принципы социального партнерства - это основополагающие идеи, выражающие сущность, основной смысл социально-партнерских отношений. Эти принципы впервые были закреплены в уставе МОТ 1919 г. и в филадельфийской декларации о целях и задачах МОТ 1944 г. Дальнейшее развитие они получили в конвенциях и рекомендациях МОТ.

К основным принципам социального партнерства относятся:

а) равноправие сторон. В Конвенции МОТ № 144 предусмотрены, что предприниматели и трудящиеся должны быть представлены на равной основе в любых органах, через посредство которых осуществляют консультации. Равноправие означает равноправное положение, или равенство. Применительно к партнерским отношениях это означает, что:

каждая из сторон коллективных трудовых отношений может направить письменное требование другой стороне о заключении, изменении или дополнении коллективного договора;

для ведения коллективных переговоров стороны создают на равноправной основе комиссию из уполномоченных представителей;

примирительная комиссия для разрешения коллективного трудового спора формируется из представителей сторон коллективного трудового спора на равноправной основе;

б) уважение и учет интересов сторон. Сфера труда - сложный, диалектически противоречивый процесс, в котором могут иметь место и различие, совпадение интересов, следовательно, конфронтационные и консенсусные отношения. В зависимости от конкретных социально-трудовых, производственных ситуаций может выступать на передний план то одна, то другая сторона этих отношений.

Противоположность интересов наемных работников и нанимателей, взаимодействующих в социально-трудовой сфере, вытекает из самой их природы, целей и задач, которые они ставят перед собой, вступая в трудовые отношения. Так, собственник-работодатель, получающий доходы от использования наемного труда на принадлежащих ему средствах производства,

кровно заинтересован в высокой прибыли, эффективном использовании нанятых наемных работников. Наемный же работник получает вознаграждение за продажу своей рабочей силы. Он заинтересован, прежде всего, в высокой оплате своего труда, в комфортных условиях трудовой деятельности [1].

Пути достижения благополучия собственника могут включать экономию на оплате условий труда наемного работника. Отсюда - возможность конфликтов между сторонами, конфронтация и противоборство, особенно когда они перестают искать пути компромисса, односторонне преувеличивая значимость своих интересов. В то же время наниматель и наемные работники имеют и общий интерес. Оба партнера заинтересованы, прежде всего, в функционировании самого производства как необходимым условием их существования и жизнеобеспечения;

в) заинтересованность сторон в участии в договорных отношениях.

Данный принцип выражает организующий характер коллективно-договорных отношений и направлен на обеспечение интересов обеих сторон этих отношений и общества в целом. Зафиксированные в ходе договорных отношений условия найма работника позволяют работодателю заранее планировать издержки производства и предполагаемую прибыль, для работника же они являются определенными гарантиями удовлетворения его собственных интересов. Все это создает предпосылки взаимного согласия и повышения эффективности труда, что служит интересам всего общества в целом. В свою очередь, по мере роста эффективности экономической деятельности возникают возможности для повышения социальных гарантий и их закрепления в договорах;

г) содействие государства в управлении и развитии социального партнерства на демократической основе.

Этим принципом подчеркивается, что третьим участником в системе социального партнерства являются органы государственной власти и органы местного самоуправления. Государство можно рассматривать как независимый регулятор социально-трудовых отношений. Оно способно устанавливать юридические нормы, направленные на защиту прав работников и нанимателей, формировать законодательную базу функционирования системы социального партнерства. Государство является одним из крупных собственников, его политика в государственном секторе оказывает большое влияние на трудовые отношения в целом;

д) полномочность представителей сторон.

Полномочие - это право, предоставленное кому-либо на осуществление какой-либо деятельности.

Рекомендация МОТ № 163 "О коллективных переговорах" [2] предусматривает, что стороны, ведущие коллективные переговоры, должны наделять своих представителей полномочиями, необходимыми для ведения переговоров и подписания соответствующих документов. Органы системы социального партнерства должны принимать решения в рамках их полномочий;

е) свобода выбора при обсуждении вопросов, входящих в сферу труда.

При ведении договорного процесса стороны свободны в выборе вопросов, входящих в сферу труда;

ж) добровольность принятия обязательств.

Данный принцип означает право, а не обязанность заключения коллективных договоров и соглашений;

з) реальность обязательств, принимаемых на себя сторонами.

Этот принцип тесно взаимосвязан с принципом добровольности принятия обязательств. Коллективные договоры, соглашения не должны заключаться формально и включать в себя невыполнимые обязательства. Необходимо учитывать реальные возможности сторон и воздерживаться от выдвижения требований, реализация которых превышает эти возможности;

и) обязательность выполнения коллективных договоров, соглашений.

Стороны должны действовать добросовестно, признавая, что они могут преследовать разные цели, иметь несовпадающие интересы. Они не должны уклоняться от выполнения заключенных компромиссных совместных решений. Стороны должны выполнять договоренности и исполнять принятые обязательства, в противном случае сторона, нарушившая договоренность или не исполнившая обязательство, должна понести ответственность;

к) контроль за выполнением принятых коллективных договоров, соглашений.

Результативность действия этого принципа зависит от того, как организован контроль за выполнением условий коллективных договоров и соглашений;

л) ответственность сторон, их представителей за невыполнения по их вине коллективных договоров, соглашений.

Наряду с контролем важным принципом обеспечения реального выполнения коллективных договоров, соглашений является устанавливаемая в отношении его сторон ответственность за неисполнение и ненадлежащее исполнение своих обязательств.

Использованные источники:

1. Зубкова А., Мусоев Ф. Принципы социального партнерства // Кадровик. Кадровый менеджмент. 2008. № 6. С .11.

2. Рекомендация Международной организации труда от 19 июня 1981 г. № 163 о содействии коллективным переговорам. // библиотечка российской газеты, выпуск № 22-23, 1999.

Григорьев А.М.
доцент кафедры «Финансы и кредит»
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Финансовое состояние коммерческих и некоммерческих организаций характеризуется размещением и использованием средств и источников их формирования, оценка которого представлена системой показателей, отражающих наличие и использование финансовых ресурсов организаций. Расчет и анализ таких показателей в рыночной экономике проводится на основе данных бухгалтерской отчетности организаций, которая становится основным средством коммуникации и важным элементом информационного обеспечения финансового анализа.

В оценке финансового состояния экономики Курганской области за 2008-2010 гг. использовались данные бухгалтерской отчетности по различным типам организаций: крупных, средних, малых и некоммерческих организаций.

1 Оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности организаций

Прибыль-это один из основных показателей, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность организаций, которая является одним из самых важных показателей в системе оценки и результативности деловых качеств организации, степени их надежности и финансового благополучия.

Для анализа прибыли, полученной в организациях области, используются данные формы №2 бухгалтерского баланса, которая, по своей сути, является схемой распределения совокупных доходов организаций. Отчет о прибылях и убытках содержит сравнение суммы всех доходов организаций от продажи товаров и услуг и других статей доходов и поступлений с суммой всех расходов организаций для поддержания их деятельности в отчетном периоде. Результатом данного сравнения является прибыль или убыток за период, что и приведено в таблице 1

Таблица 1 - Основные показатели деятельности предприятий Курганской области (по полному кругу), млн.р.

№ п/п	Показатели	Годы		Темп роста, %
		2009	2010	
1	2	3	4	5
1	Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без НДС)	113966,0	148055,8	129,9

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5
2	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	100658,7	130874,5	130,0
3	Валовая прибыль	13307,3	17181,3	129,1
4	Прибыль от продаж	4381,5	6439,7	147,0
5	Прибыль до налогообложения	2299,2	3265,9	142,0
6	Чистая прибыль	1498,7	1969,4	131,4

В 2010 г. по сравнению с 2009г. темп прироста выручки от продажи товаров и себестоимости продаж практически одинаков, в то же время расходы на управление и коммерческие расходы в 2009г. составляли 8625,8 млн.р., а в 2010г. – 10741,6 млн.р., т.е. увеличились на 2115, 8 млн.р. или на 124,5%. Отрицательное сальдо между прочими доходами и расходами в 2009г. составляло 2082,3 млн.р., а в 2010г. – 3173,8 млн.р., т.е. увеличилось на 1091,5 млн.р. или в 2,9 раза.

2 ***Имущественное положение организаций***

По данным бухгалтерской отчетности за 2008-2010 гг. количество крупных, малых и некоммерческих организаций представлено в таблице 2

Таблица 2 - Количество организаций по типам, ед.[×]

№п/п	Типы предприятий и организаций	Годы		
		2008	2009	2010
1	Крупные и средние	393	353	316
2	Малые	1868	2154	2130
3	Некоммерческие	214	278	239
Итого		2475	2785	2715

[×]По предприятиям и организациям, представившим бухгалтерскую отчетность в органы статистики.

За анализируемый период из-за происходящих реорганизаций коммерческих и некоммерческих организаций наблюдается уменьшение крупных и средних предприятий на 77ед. или на 19,4% и увеличение малых 262 ед.(14%), количество некоммерческих организаций увеличилось на 240 ед. или на 11,7%.

Источником формирования имущества организаций является собственный и заемный капитал.

Важным документом, определяющим финансовое состояние организаций, является бухгалтерский баланс (форма №1), по данным которого рассчитываются как состав и структура имущества, так и важнейшие показатели, используемые для оценки финансового состояния организаций: ликвидность баланса, платежеспособность и финансовая устойчивость

исследуемых организаций.

Структура имущества организаций Курганской области представлены в таблице 3

Таблица 3 - Структура имущества организаций области, %

Актив и пассив баланса	Годы		
	2008	2009	2010
Актив баланса	100,0	100,0	100,0
Внеоборотные активы	44,8	46,9	40,2
Оборотные активы	55,2	53,1	59,8
из них:			
Запасы	22,1	17,6	21,6
Дебиторская задолженность	26,5	28,4	27,3
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	5,7	6,5	9,8
Пассив баланса	100,0	100,0	100,0
Капитал и резервы	46,6	42,9	38,2
Долгосрочные обязательства	12,4	19,4	17,0
Краткосрочные обязательства	41,0	37,7	44,8
Из них кредиторская задолженность	26,8	24,4	31,4

В разделе I актива баланса представлено имущество, которое практически до конца своего существования сохраняет первоначальную форму. Ликвидность имущества самая низкая.

В разделе II актива баланса показываются имущество организаций, которое в течение отчетного периода многократно меняет свою форму. Подвижность этого имущества, т.е. ликвидность, выше, чем имущество, представленное в разделе I баланса.

В целом по области в 2010 г. совокупное имущество (валюта баланса) организаций составило 132935,9 млн.р. в том числе по крупным предприятиям стоимость имущества составляет 106843 млн.р. или 80,4% от имущества организаций области,, но в сравнении с 2008 г., видно, что соотношение совокупного имущества организаций меняется в пользу малых предприятий.

Из общей стоимости имущества внеоборотные активы составляют 53427,9 млн.р.или 40,2%, оборотные активы составляют 79508 млн.р.(59,8%)

Анализ показателей использования оборотных активов позволяет сделать оценку их эффективного использования.

От скорости оборота средств зависит размер годового оборота, что подтверждается тем, что коммерческая организация, имеющая сравнительно небольшой объем средств, но более эффективно их использующая, может получить такую же выручку, как и организация с большим объемом средств, но меньшей скоростью оборота, и чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится расходов и, следовательно, ниже себестоимость единицы

продукции.

Таблица 4 - Оборачиваемость оборотных активов по полному кругу анализируемых предприятий, дн.

	Оборотные активы		Запасы		Дебиторская задолженность	
	длительность 1 оборота		длительность 1 оборота		длительность 1 оборота	
	2008г.	2010г.	2008г	2010г.	2008г.	2010г.
Всего по всем организациям	130,7	160,6	58,8	65,3	55,2	71,8
из них:						
по крупным и средним	136,8	172,4	60,6	66,7	60,0	80,3
по малым	114,2	131,2	54,5	65,2	43,0	48,0

По сравнению с 2008 годом продолжительность оборота крупных и малых организаций повысилась, что свидетельствует о некотором ухудшении финансового положения организаций.

Однако длительность одного оборота средств малых предприятий традиционно ниже, чем у крупных и средних организаций. В этом и состоит одно из преимуществ малого бизнеса. Ускорение оборачиваемости сопровождается дополнительным вовлечением в оборот средств, а замедление – отвлечением средств из хозяйственного оборота, их относительно более длительным омертвлением в запасах, незавершенном производстве, готовой продукции.

3 *Источники формирования имущества предприятий и организаций Курганской области*

По источникам формирования хозяйственные средства подразделяются на собственные и привлеченные.

Собственные средства играют важную роль в организации кругооборота фондов. Источниками собственных средств являются: уставной капитал, добавочный и резервный капиталы и нераспределенная прибыль. Собственные средства предприятий в 2010 году увеличились по сравнению с 2009 г. на 4,,2 % и составили 50806,8 млн.р.

Привлеченные (заемные) средства используются предприятиями в течение определенного срока, по истечении которого подлежат возвращению собственнику. К ним относятся кредиты коммерческих банков, ссуды сторонних организаций, бюджетные ассигнования, облигационные займы и др. источники. По итогам 2010 года заемные средства достигли 82129,1 млн.р. и увеличились по сравнению с 2009г. на 28,1%, темпы прироста заемного свидетельствует о нестабильной финансовой ситуации на предприятиях региона.

Таблица 5 - Структура пассива баланса предприятий Курганской области, %

Показатели	Годы		Изменения
	2008	2010	
Пассив	100,0	100,0	-
Уставный и добавочный капитал	29,4	24,2	-5,0
Резервный капитал и нераспределенная прибыль	13,7	14,0	+0,3
Долгосрочные обязательства	13,0	17,0	+4,0
Краткосрочные займы и кредиты	13,5	13,4	-0,1
Кредиторская задолженность	30,4	31,4	+1,0

Приведенные данные в таблице 5 свидетельствуют, что роль кредитов и займов для предприятий в современных условиях велика, но решение возникших проблем во многом с помощью кредитов, вызывает повышение зависимости предприятий от кредитных ресурсов вследствие увеличения ссудной задолженности, что безусловно влияет на увеличение нестабильности финансового состояния предприятий.

4 Оценка платежеспособности предприятий Курганской области

Платежеспособность организаций является внешним признаком их финансовой устойчивости и обусловлена степенью обеспеченности оборотных активов долгосрочными источниками. Она определяется возможностью организаций своевременно погасить свои платежные обязательства наличными денежными ресурсами.

Обобщающую характеристику финансового положения и платежеспособности предприятий представляет коэффициент текущей ликвидности. Этот показатель, в принципе, определяет несостоятельность предприятий или вероятность банкротства. Норматив для этого коэффициента равен или должен быть больше 2, т.е. оборотные средства предприятий (без долгосрочной дебиторской задолженности) должен быть в 2 раза больше, чем все краткосрочные обязательства предприятий, чтобы при погашении долгов перед кредиторами у предприятий оставалось бы не менее половины имеющихся оборотных средств для продолжения деятельности.

В среднем по области коэффициент текущей ликвидности остается крайне низким: в 2008г. – 1,278; в 2009г. – 1,4; в 2010г. – 1,307.

В то же время, средний коэффициент не может дать достаточно объективного представления о финансовом положении предприятий области и более полную информацию можно получить, если сгруппировать предприятия по коэффициенту текущей ликвидности: имеющие низкий коэффициент (менее1,0), средний коэффициент (от 1,0 до 2,0) и высокий коэффициент (более 2).

Распределение количества предприятий по коэффициенту текущей ликвидности за 2008-2010 гг. представлено в таблице 6

Таблица 6 - Распределение количества предприятий по коэффициенту текущей ликвидности

	Годы			Изменение Ктл.2010г. к 2008г.
	2008	2009	2010	
Количество предприятий в %, имеющих коэффициент текущей ликвидности (Ктл):				
- менее 1,0	38,9	39,9	38,5	- 0,4
- от 1,0 до 2,0	31,4	31,7	31,9	+ 0,5
- свыше 2,0	29,7	28,4	29,6	- 0,1

Как видно из приведенных данных, доля предприятий – потенциальных банкротов сократился на 0,4%, а доля благополучных практически осталась без изменения.

5 Оценка финансовой устойчивости организаций и предприятий Курганской области

Одним из основных показателей финансовой устойчивости является коэффициент автономии или финансовой независимости (коэффициент концентрации собственного капитала), который показывает долю собственного капитала к сумме всех источников средств. На практике считается, что риск кредиторов минимален при значении коэффициента превышающего 0,5.Чем выше значение этого коэффициента, тем предприятие более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов.

Другим важным показателем финансовой устойчивости предприятия является коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансовой активности), который показывает зависимость предприятий от привлеченных средств, нормативное значение Кф.уст. =1,0.

Третьим не менее важным показателем является коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами и острейшей проблемой для большинства предприятий остается нехватка собственных оборотных средств (нормативное значение =0,1).

Таблица 7 - Коэффициенты финансовой устойчивости предприятий Курганской области

	Коэффициент автономии		Соотношение заемных и собственных средств		Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	
	2008г.	2010г.	2008г.	2010г.	2008г.	2010г.
1	2	3	4	5	6	7
Всего по полному кругу предприятий	0,433	0,384	1,309	1,605	0,09	- 0,03

Продолжение таблицы 7

1	2	3	4	5	6	7
Крупные и	0,469	0,396	1,134	1,526	0,038	- 0,057

средние предприятия						
Малые предприятия	0,31	0,315	2,222	2,178	- 0,041	0,044

Из приведенных данных в таблице 7 видно, что за 2010 г. доля собственного капитала на всех предприятиях Курганской области находится значительно ниже допустимого уровня и составляет по полному кругу предприятий 38,4%, а у малых предприятий всего 31,5%, т.е. эти предприятия практически живут в долг и в любой момент могут оказаться банкротами. Этот же вывод подтверждает коэффициент соотношения заемных и собственных средств.

Малые предприятия в течение трех лет привлекали на каждый рубль собственных средств более 2 рублей заемных, что свидетельствует о зависимости этой группы предприятий от привлеченных средств.

Подводя итог анализа финансового состояния экономики Курганской области за 2008-2010 г.г., можно сделать вывод, что 2010 г. для большинства организаций и предприятий был относительно благополучным. Но необходимо отметить и негативные моменты, такие как:

- доля малого бизнеса в экономике области все еще очень низкая;
- доля собственного капитала недостаточная, чтобы признать, что финансовая независимость хозяйствующих находится на допустимом уровне;
- доля заемных средств малых предприятий превышает все допустимые нормы.

Но в то же время наблюдаются и положительные тенденции: за 2010 г. совокупное имущество предприятий выросло; темпы прироста оборотных активов значительно выше темпов прироста внеоборотных активов; чистая прибыль за последний год увеличилась.

Определенно можно сказать, что деятельность крупных предприятий является определяющей в экономике области, более половины материальных и финансовых активов, а также около половины выручки от продаж продукции (работ, услуг) приходится на промышленность. В то же время, несмотря на незначительную долю малых предприятий в экономике области, они наращивают свои активы более быстрыми темпами, чем крупные предприятия. У малых предприятий длительность одного оборота активов в днях ниже, чем у крупных предприятий. Ускорение оборачиваемости сопровождается дополнительным вовлечением средств в оборот и является положительным фактом.

Использованные источники:

1. Вопросы статистики. Научно-информационный журнал, 2008-1010г.г.
2. Статистический бюллетень, 2008-2010г.г.

Григорьева Е.С.
ст. преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА

Пытливость ума, стремление к познанию толкает человека на расширение своих познаний путем пересечения границ района, области, края, государства, довольно часто этого используя для этого сферу туристических услуг.

Туризм, согласно федерального закона «Об основах туристской деятельности в РФ» - временные выезды (путешествия) граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в лечебно-оздоровительных, рекреационных, познавательных, физкультурно-спортивных, профессионально-деловых, религиозных и иных целях без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания [3].

Туристская деятельность включает в себя - туроператорская и турагентская деятельность, а также иная деятельность по организации путешествий. При этом туроператорская деятельность - деятельность по формированию, продвижению и продаже туристского продукта, осуществляемая юридическим лицом. Турагентская деятельность - деятельность по продвижению и реализации туристского продукта, осуществляемая юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем.

Разветвленная сеть туристических агентств является своеобразной визитной картой российской туриндустрии. Налоговые «послабления» для продвижения туристического продукта на рынке обусловило создание сетей турагентств при туроператорах, не только в рамках отделов по работе с физическими лицами, а самостоятельных экономических субъектов.

При продаже турпутевок обычно заключаются агентские и субагентские договоры. Агентский договор заключается между туроператором (в качестве которого выступают российские или иностранные компании, называемые «принципал») и турфирмой или турагентством, выступающей в качестве агента, занимающегося продажей данного продукта за вознаграждение.

Отношения между принципалом и агентом регламентируются главой 52 «Агентирование» Гражданского кодекса РФ и конкретным агентским договором [1]. Согласно ст. 1005 ГК РФ агент может действовать либо от своего имени, либо от имени принципала, но всегда за счет принципала. При этом принципиально важно, от чьего имени действует агент, поскольку:

- по сделке, совершенной агентом с третьим лицом от своего имени, приобретает права и становится обязанным агент, даже если принципал и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки;
- по сделке, совершенной агентом с третьим лицом от имени принципала, права и обязанности возникают непосредственно у принципала (перевозчика).

Согласно ст. 1006 ГК РФ принципал обязан уплачивать агенту вознаграждение в размере и в порядке, установленных в агентском договоре [1]. При этом в случае, если конкретный порядок выплаты агентского вознаграждения в договоре не прописан, принципал обязан уплачивать вознаграждение в течение недели с момента представления ему агентом отчета за прошедший период.

В любом случае агентское вознаграждение выплачивается на основе отчетов агента, которые он в соответствии со ст. 1008 ГК РФ обязан представлять принципалу в порядке и в сроки, прописанные в договоре (а при отсутствии соответствующих условий в договоре – по мере исполнения договора или по окончании действия договора). Как правило, отчеты агентов о продаже турпутевок представляются либо по каждому выставленному счету, либо, в случае более частых продажах путевок одного оператора, ежемесячно. К отчету должны быть также приложены необходимые доказательства расходов, произведенных агентом за счет принципала. Если у принципала возникают возражения по отчету агента, он обязан сообщить о них агенту в течение тридцати дней со дня получения отчета, если соглашением сторон не установлен иной срок – в противном случае отчет считается принятым принципалом.

Агент вправе в целях исполнения агентского договора – если иное не предусмотрено агентским договором – заключать субагентские договора с другими лицами, оставаясь при этом ответственным за действия субагента перед принципалом (перевозчиком). Это следует из ст. 1009 ГК РФ.

По субагентским договорам субагент обязуется осуществлять продажу перевозок, а агент обязуется выплачивать субагенту вознаграждение в размере и порядке, установленном договором. При этом субагент действует либо от собственного имени, либо от имени агента. Действовать от имени принципала по первоначальному агентскому договору он может только в том случае, если на субагента произведено передоверие на основе п. 1 ст. 187 ГК РФ в порядке, установленном в ст. 976 ГК РФ.

Расчеты с прицнипалом (туроператором при агентском договоре или агентом при субагентском договоре) целесообразно отражать на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», открыв к нему субсчет «Расчеты с принципалом по продаже турпутевок», так как в процессе своей деятельности могут возникать и дополнительные не входящие в туристический продукт расчеты, допустим по продаже авиабилетов. В случае сотрудничества с несколькими туроператорами (агентами) нужно открывать отдельные аналитические счета (субсчета) для учета расчетов с каждым из принципалов.

Выручкой агентства при продаже турпутевок, признаваемой по кредиту счета 90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка», является агентское вознаграждение. Остальная сумма, взимаемая с клиента, перечисляется оператору (при агентском договоре) или агенту (при субагентском договоре).

В случае, если турфирма (турагентство) находится на общем режиме налогообложения и не получает освобождение от НДС на основании ст. 145 НК РФ, она является плательщиком НДС. При этом налоговой базой по НДС

признается не вся взимаемая с туриста сумма, а только агентское вознаграждение – это прописано в ст. 156 НК РФ. Причем НДС с посреднических вознаграждений начисляется всегда по ставке 18%.

При этом бухгалтеру турагентства необходимо в учете отразить следующие бухгалтерские записи:

- дебет 62-1 «Расчеты с туристами за проданные путевки», аналитический счет 62-11 «Расчеты с туристом» и кредит 76, субсчет «Расчеты с Принципалом» – отражена задолженность покупателя по стоимости путевки;

- дебет 50 КРЕДИТ 62-1 «Расчеты с туристами за проданные путевки», аналитический счет 62-11 «Расчеты с туристом» – внесена покупателем оплата за путевки;

- дебет 76, субсчет «Расчеты с Принципалом» кредит 90-1, аналитический счет «Агентское вознаграждение от продажи путевки» – отражено агентское вознаграждение.

При продаже туристического продукта применяются бланки строгой отчетности: путевка или ваучер (в зависимости от места и страны пребывания).

Бланки путевок являются учитываются у агентов и субагентов на забалансовом счете 006. Оприходование полученных бланков производится на основании накладной, выписываемой принципалом, а списание использованных бланков (выписанных путевок, отражаемых в отчете агента) оформляется бухгалтерскими справками. При поступлении бланков счет 006 дебетуется, при списании использованных бланков счет 006 кредитуется, списание бланков осуществляется на основе отчетов менеджеров по туризму (личных или сводных).

Кроме этого турфирма может использовать свой бланк путевки установленной формы и выполненной типографским способом, если это не противоречит заключенному с принципалом договору.

Если же турфирма находится на упрощенной системе налогообложения, следует учесть, что ее доходом, учитываемым при формировании налоговой базы по единому налогу, также будет только агентское вознаграждение (а также иные сборы или суммы, взыскиваемые с клиентов за услуги, оказываемые самой турфирмой). Ведь в соответствии с п. 1 ст. 346.15 НК РФ фирмы, применяющие «упрощенку» должны определять доходы в порядке, прописанном в статьях 249 – 251 главы 25 НК РФ [2]. А согласно пп. 9 п. 1 ст. 251 НК РФ доходами агента считается только агентское вознаграждение, а не все суммы средств, поступивших агенту в связи с исполнением агентского договора.

Следовательно, при заполнении Книги доходов и расходов в графу «Доходы» нужно вносить только суммы агентского вознаграждения, а также суммы сборов и иных платежей, взимаемых с клиентов непосредственно самой турфирмой. Основанием для таких записей будут являться приходный кассовый ордер (в котором отражается вся сумма поступивших денег, т.е. полная оплата за путевку, основная часть которой подлежит перечислению туроператору или «вышестоящему» агенту), а также реестр продажи, в котором отдельной колонкой выделяется сумма вознаграждения агента (субагента), и

отчет агента, составляемый и утверждаемый периодически на основе реестров продажи.

Использованные источники:

1 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (в редакции от 30.11.2011 г.№329-ФЗ).

2 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ (в ред. от 30.03.2012 г. № 19 -ФЗ).

3 Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. №132-ФЗ «О основах туристской деятельности в Российской Федерации» (в ред. от 01.07.2011 N 169-ФЗ).

Загузина Т.С.
ст. преподаватель каф. МиЕНД
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ КАРТЫ: ИННОВАЦИОННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ФГОС

Понятие «технологическая карта» пришло в образование из промышленности. Технологическая карта — технологическая документация в виде карты, листка, содержащего описание процесса изготовления, обработки, производства определённого вида продукции, производственных операций, применяемого оборудования, временного режима осуществления операций. Технологическая карта в дидактическом контексте представляет проект учебного процесса, в котором представлено описание от цели до результата с использованием инновационной технологии работы с информацией.

Сущность проектной педагогической деятельности в технологической карте заключается в использовании инновационной технологии работы с информацией, описании заданий для студента по освоению темы, оформлении предполагаемых образовательных результатов. Технологической карте присущи следующие отличительные черты: интерактивность, структурированность, алгоритмичность при работе с информацией, технологичность и обобщённость. Структура технологической карты включает название темы; цель освоения учебного содержания; планируемый результат (информационно-интеллектуальную компетентность и УУД); основные понятия темы; межпредметные связи и организацию пространства (формы работы и ресурсы); технологию изучения указанной темы.

В педагогику понятие технологическая карта вошло относительно недавно (2007-2008г), но уже сегодня это один из вариантов методического обеспечения реализации ФГОС в начальной школе, который доступен всем педагогам России, так как размещен на сайте издательства «Просвещение». К сожалению, этот инновационный педагогический инструментарий хорошо

изучен и разработан только в начальной школе, в средней школе применяется только преподавателями отдельных предметов и без единой системы, а в высшей школе практически не используется.

Технологическая карта позволяет увидеть учебный материал целостно и системно, проектировать образовательный процесс по освоению темы с учётом цели освоения курса, гибко использовать эффективные приёмы и формы работы со студентами на занятии, согласовать действия преподавателя и студентов, организовать самостоятельную деятельность студентов в процессе обучения; осуществлять интегративный контроль результатов учебной деятельности.

Создание технологической карты позволяет преподавателю:

-осмыслить и спроектировать последовательность работы по освоению темы от цели до конечного результата;

-определить уровень раскрытия понятий на данном этапе и соотнести его с дальнейшим обучением);

- определить возможности реализации межпредметных связей;

- определить универсальные учебные действия, которые формируются в процессе изучения конкретной темы, всего учебного курса;

- соотнести результат с целью обучения после создания продукта — набора технологических карт.

Технологические карты, составленные для начальной школы детально, алгоритмично, хрономитрированно составлены для каждого урока. На наш взгляд, в высшей школе с технологической картой удобно работать, если составить её по разделам, либо по дидактическим единицам курса. Хороший результат можно получить, если составлять технологическую карту будет не один преподаватель, а творческий коллектив педагогов кафедры. Это даст ряд преимуществ: преемственность в изучении материала и его преподавании, обмен опытом и повышение творческой активности педагогов, выработке единой системы требований и контроля знаний студентов, реализация межпредметных связей.

В литературе (4) выделяют следующие структурные компоненты технологической карты:

I. ***Блок целеполагания***. Тема. Цель изучения темы. Планируемый результат: знания, умения, навыки.

II**. *Блок инструментальный.*** Задачи изучения раздела. Типы занятий. Учебно-методический комплекс.

Учебно-методический комплекс включает:

1) *Источники информации:* программа дисциплины; план занятия; литература для студентов; учебники; сборники задач, практических заданий, и т.п.; интернет-сайты; кинофильмы; видеозаписи; аудиозаписи; научная периодическая печать; массовая периодическая печать и т.п.

2) *Оборудование:* приборы; технические средства обучения; электронные средства обучения; технические средства обучения аудио; технические средства обучения видео; телевидение; компьютеры; локальная сеть; магнитная доска; демонстрационные модели по содержанию учебной дисциплины и т.п.

3) *Дидактическое сопровождение:* проблемные вопросы; когнитивные и деятельностные установки; понятийный аппарат; логические схемы; рисунки; видеозаписи; аудиозаписи; фильмы; компьютерные материалы; индикаторы обратной связи и т.п.
4) *Материалы для познавательной деятельности студентов:* уровневые задания; карточки для самостоятельной работы; тексты контрольных самостоятельных работ; задания для выполнения на занятии; задания для самопроверки.

III. ***Блок организационно-деятельностный.*** Диагностика результатов изучения дидактической единицы. Домашние задания. Обратная связь.

Домашние задания могут быть различного уровня: обязательные, углубленные, творческие.

Особое внимание обращаем на наличие обратной связи. Для успешного освоения дидактической единицы на каждом практическом занятии проводится небольшая самостоятельная работа (3-7 мин.), информирующая преподавателя о степени продуктивности работы студентов. Студенты, зная о ежедневном контроле, становятся более дисциплинированными и ответственнее относятся к выполнению домашних заданий и подготовке к занятиям. Если самостоятельная работа носит опережающий характер, то тема сообщается студентам заблаговременно.

По нашему мнению использование технологической карты в высшей школе становится очень актуальным, в связи с переходом на новые образовательные стандарты, в которых предусмотрено повышение самостоятельности и творческой активности студентов. Нам кажется, что использование технологической карты обеспечивает условия для повышения качества обучения, так как:

- учебный процесс по освоению темы (раздела) проектируется от цели до результата;
- используются эффективные методы работы с информацией;
- организуется поэтапная самостоятельная учебная, интеллектуально-познавательная и рефлексивная деятельность студентов;
- обеспечиваются условия для применения знаний и умений в практической деятельности.

Использованные источники:

1. Безрукова, В.С. Достоинства и недостатки современного урока / Директор школы. – 2009. – № 2. – С. 33 – 37.
2. Гузеев, В.В. Инструменты преподавания как основа образовательных технологий. Библиотека журнала "Директор школы", 2009.
3. Искакова, Г.Н. Из опыта внутришкольного повышения квалификации: общедоступные требования к проведению уроков /Завуч для администрации школ. – 2010. – № 2. – С. 21–32.
4. Каминский, В.Ю. Использование общеобразовательных технологий в учебном процессе / Завуч для администрации школ. – 2005. – № 3. – С. 4 – 14.

5. Корнетов, Г.Б. Образовательные технологии: Технологии в педагогике и образовании. Современные подходы и интерпретации / Завуч для администрации школ. – 2010. – № 1. С. 110 – 122.
6. Лаврентьев, В.В. Методические основы современного урока в школе с разноуровневым дифференцированным обучением: методические рекомендации для учителя / Завуч для администрации школ. – 2005. – № 1. – С. 89 – 95.
7. Лукьянова, М.И. Теоретико-методологические основы организации личностно-ориентированного урока / Завуч для администрации школ. – 2006. – № 2. – С. 5 – 12.
8. Панфилова Л.Г. Технологические карты: инновационный педагогический инструментарий для обеспечения реализации ФГОС». Журнал «Школа управления образовательным учреждением», № 05 (05), 2011 г.

Ковалева Т.В.
преподаватель Института экономики и права (филиал) ОУП ВПО «Академия труда и социальных отношений» в г. Севастополе

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РОССИИ: ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Развитие рыночной экономики в современной России породило необходимость изменения правового регулирования общественных отношений. Так, в частности, в трудовом праве договорное регулирование отношений преобладает над централизованным, что позволяет активизировать участие самих работников и их представителей в лице профсоюзов, а также работодателей в отношениях по социальному партнерству. Таким образом, социальное партнерство сглаживает антагонизм труда и каптала и является компромиссом их интересов, создавая переход от «конфликтного соперничества к конфликтному сотрудничеству» [1].

Как справедливо отметил А.В. Щербаков, целью социального партнерства является достижение паритета интересов различных социальных групп и дальнейшего социально-экономического развития государства в целом, а, следовательно, возникает необходимость исторического изучения социального партнерства, поскольку сама система социального партнерства прошла длительный и сложный процесс становления в условиях существования различных укладов экономики Российского государства [2, с.3].

Зарождение социального партнерства было обусловлено необходимостью разрешения конфликтов между наемными работниками и работодателем. Так социальное партнерство начало создаваться путем поиска путей разрешения конфликтов на основе согласования интересов и достижения компромисса между конфликтующими сторонами. При этом актуальность регулирования социально-трудовых отношений возрастала по мере развития капиталистического товарного производства, когда в качестве субъектов трудовых отношений оформились собственники средств производства и наемные работники, вынужденные продавать свою рабочую силу в целях существования [3, с.4].

Притеснение рабочих провоцировало работников к объединению и созданию профсоюзов. Так, в период первой русской революции 1905-1907 г.г. целях организации борьбы трудящихся за улучшение условий труда и экономического положения рабочих стали образовываться прототипы современных профсоюзов [4]. Однако впервые профсоюзы были легализованы лишь с принятием Временных правил от 4 марта 1906 года «О профессиональных обществах, учреждаемых для лиц, занятых в торговых и промышленных предприятиях, или для владельцев этих предприятий», согласно которым одной из основных целей профсоюзов являлось изыскание способов к устранению посредством соглашений или третейского разбирательства недоразумений, возникших на почве договорных условий между нанимателем и нанявшимся, а также выяснение размеров заработной платы и других условий труда в различных отраслях промышленности и торговли [5, с.48].

При этом первая попытка регулирования нового для России института коллективного договора была сделана лишь в 1917 году в проекте закона о трудовом договоре, который устанавливал, что профсоюзы и организации предпринимателей, как зарегистрированные, так и незарегистрированные, а также профсоюзы и отдельные предприниматели имели право заключать коллективные договоры. Кроме того в законопроекте указывалось, что коллективные договора являются обязательными для всех членов профсоюзов и организаций предпринимателей даже в случае вступления в них в период действия коллективного договора. Немаловажной нормой являлось то, что если заключенный договор не содержит более благоприятных условий для работника, то применение условий принятого коллективного договора является обязательным и автоматическим. Однако данные законопроект так и не был принят [5, с.77].

В советский период возникает больше предпосылок для развития социально-партнерских отношений, что, по мнению А.В. Щербакова, связано с изменением форм собственности, установлением гарантий прав трудящихся, а также широким распространением профсоюзных организаций [2, с.14]. Так, 2 июля 1918 года было принято Положение о порядке утверждения коллективных договоров (тарифов), устанавливающих ставки заработной платы и условия труда, согласно которому коллективные договоры разрабатывались профсоюзами и передавались на согласование предпринимательской стороне, а заключенный договор должен был быть утвержден органами Народного комиссариата труда. При отказе предпринимателя от заключения коллективного договора профсоюз мог направить проект коллективного договора в Комиссариат труда, который мог либо утвердить его, либо отклонить [5, с.113].

Таким образом, можно сделать вывод, что государство, таким образом, делегировало профсоюзам нормотворческую функцию, поскольку придавало обязательную силу принимаемым ими актам в сфере труда, а, следовательно, постепенно шел переход от государственного к договорному регулированию трудовых отношений.

Однако термин «социальное партнерство» практически не применялся, поскольку считалось, что в советском обществе не было антагонизма между наемными рабочими и работодателем и не было необходимости в согласовании их интересов посредством какого-либо специального механизма. В таких условиях социально-трудовые отношения были жестко регламентированы и осуществлялись в условиях административного характера управления экономикой [3, с.7].

Реформы 1990-х годов в Российской Федерации стали переломным моментов в развитии социального партнерства, поскольку снижение уровня гарантий трудящихся, а, следовательно, и снижение уровня их защиты привели к необходимости создания специальной системы по защите интересов всех участников трудовых отношений. Так 11 марта 1992 года был принят Закон Российской Федерации «О коллективных договорах и соглашения» [6], который устанавливал правовые основы разработки, заключения и выполнения коллективных договоров и соглашений в целях содействия договорному регулированию социально-трудовых отношений и согласованию социально-экономических интересов работников и работодателей. На сегодняшний день данный закон утратил силу.

Трудовой кодекс Российской Федерации (далее ТК РФ) [7], принятый в 2002 году является основным актом, регулирующим институт социального партнерства в современной России, в котором социальному партнерству в сфере труда посвящен целый раздел.

Так, согласно ст. 23 ТК РФ социальным партнерством признается система взаимоотношений между работниками (представителями работников) работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленная на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственной связанных с ними отношений.

Исходя из определения, можно выделить следующих субъектов социального партнерства в сфере труда, среди которых: работники, представители работников, работодатели (представители работодателей), органы государственной власти, а также ораны местного самоуправления. При этом, как справедливо отметила И.О. Снигирева, правовое положение каждого из них отличается принадлежащими им в сфере социального партнерства правами и лежащими на них обязанностями [8, с.155]. Кроме того, эти права и обязанности могут отличаться в зависимости от уровней социального партнерства, в числе которых: федеральный, межрегиональный, региональный, отраслевой, территориальный и локальный (ст. 26 ТК РФ).

На различных уровнях социального партнерства принимаются различные виды соглашений.

Примером федерального уровня социального партнерства является принятое 29 декабря 2010 года Генеральное соглашение между Общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации на

2011-2013 годы [9], устанавливающее общие принципы регулирования социально-трудовых и связанных с ними экономических отношений на федеральном уровне, а также совместные действия сторон по их реализации. Так, в частности в Соглашении устанавливаются обязательства сторон в отношении экономической политики государства, в сфере заработной платы, доходов и уровня жизни населения, развития рынка труда и содействия занятости и другие. Данный акт, несомненно, указывает на высокий уровень развития социального партнерства современной России, однако в числе обязательств сторон указанного соглашения, отсутствуют механизмы реализации этих программ, что естественно затрудняет процесс повышения уровня гарантий прав трудящихся.

На локальном уровне социального партнерства между сторонами, а именно работниками в лице их представителя, которым может является первичная профсоюзная организация, и работодателем заключается коллективный договор. Однако законодательством не установлена обязательность заключения коллективного договора на предприятии, в ст. 36 ТК РФ лишь указано, что представитель стороны, получивший письменное предложение о начале коллективных переговоров обязан вступить в них. Думается, что это является пробелом в законодательстве, поскольку работодатели зачастую сами не стремятся заключить коллективный договор с работниками, поскольку в законодательстве установлено, что в нем могут содержаться условия лишь улучшающие положение работников по сравнению с действующим законодательством, а работники по причинам незнания своих прав, либо боязни потерять рабочее место также не изъявляют желание по заключению коллективного договора.

Однако следует согласиться с А.В. Щербаковым, ведь социальное партнерство в Российской Федерации стало важным направлением реализации социальной политики государства, а значит возрастает роль и значение его механизмов в регулировании и защите важнейших трудовых прав и социально-экономических интересов не только работников и членов их семей, но и государства в целом [3, с.4].

Использованные источники:

1. Россия и социальное партнерство. – М., 1993.
2. Щербаков А.В. Эволюция института социального партнерства в России: историко-правовое исследование: Автореф. дис. … канд. юрид. наук. / А.В. Щербаков. – Мытищи, 2010. – 26 с.
3. Кязимов К.Г. Социальное партнерство. Практическое пособие по созданию корпоративного ресурса знаний юридического лица. / К.Г. Кязимов. – М.: Издательство НЦ ЭНАС, 2008. – 192 с.
4. Из истории профсоюзного движения в России [Электронный ресурс] / Сайт профкома ОАО «ГАЗ». Режим доступа: http://profkom.gaz.ru/hist_03.asp., свободный. 13 апреля 2012 г.
5. Киселев И.Я. Трудовое право России. Историко-правовое исследование: Учебное пособие. / И.Я. Киселев. – М.: Издательство НОРМА, 2001. – 384 с.
6. Закон Российской Федерации «О коллективных договора и соглашениях» от 11 марта 1992 года № 2490-1. // Российская газета. – 1992. – 28 апр.

7. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ. // СЗ РФ. - 2002. - № 1 (ч. 1). - Ст. 3.
8. Бриллиантова Н.А. Трудовое право: Учебник. / Н.А. Бриллиантова [и др.]; под ред. О.В. Смирнова, И.О. Снигиревой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2011. – 624 с.
9. Российская газета. – 2011. – 11 янв.

Корюкина Н.В.
ст. преподаватель Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»

РАСПРОСТРАНЕНИЕ И РАЗМНОЖЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ КАК МЕХАНИЗМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

В период глобальных перемен, когда затрагиваются глубинные устои всего общества, современными учёными отмечается необходимость перехода к новой парадигме роста общества. Новые теории роста утверждают, что решающее место в развитии общества, отводится тем факторам, которые связаны со способностью людей производить, и использовать знания и информацию в различных отраслях социально-экономической деятельности человека.

Большинство крупных историков, таких как: Ф. Бродель, К. Ясперс, И. Валлерштейн, Н. Конрад, И. Дьяконов утверждали, что существенное понимание развития человечества возможно только на глобальном уровне. Именно в нашу эпоху, когда глобализация стала знаком времени, такой подход открывает новые возможности в анализе, как нынешнего состояния мирового сообщества, так и факторов роста в прошлом и путей развития в обозримом будущем. Процессы, происходящие в обществе сегодня, позволяют рассматривать модель население мира как единую самоорганизующуюся систему. А происходящие изменения будут носить схожий характер, как на глобальном уровне, так и на уровне отдельных стран и регионов

Римский клуб 30 лет тому назад первым поставил на повестку дня глобальные проблемы. Эти исследования опирались на анализ обширных баз данных и компьютерное моделирование процессов, которые, по мнению авторов, определяли рост и развитие. Однако первый доклад клуба “Пределы роста” подвергся глубокой критике, а основной вывод, что пределы роста человечества определяются ресурсами, оказался несостоятельным.

Человек всегда располагал, и скорее всего ещё долго будет располагать, достаточными ресурсами для дальнейшего развития, осваивая их, расселяясь по земле, и увеличивая эффективность производства. Как это не парадоксально звучит, но этот очень существенный вывод, отрицающий мальтузианский популяционный принцип, при котором определяющими факторами роста являются ресурсы, был получен в результате анализа демографических изменений, в глобальном масштабе проведенного С.П. Капицей, при помощи математической модели.

Данный анализ, основанный на общей картине развития, позволил на обобщенном уровне достичь более полного понимания происходящих перемен и, на основе нового синтеза, установить фундаментальный примат механизма информационного процесса роста. *Осознание этого важно, если мы хотим понять смысл той уникальной исторической эпохи, которую переживает человечество.*

В данной модели исходным был тот факт, что рост населения Земли подчиняется удивительно простой и универсальной закономерности гиперболического роста. Где численность населения представлена в логарифмическом масштабе, а течение времени – в линейном масштабе, в котором указаны основные периоды мировой истории.

Секрет гиперболического, взрывного развития состоит в том, что скорость его роста пропорциональна не первой степени численности населения, как в случае экспоненциального роста, а второй степени — квадрату численности населения мира, как меры развития. Именно анализ гиперболического роста человечества, связывающий численность и рост человечества с его развитием и мерой которого является квадрат численности населения мира, позволил по-новому понять всю специфику истории человечества и предложить *общий коллективный механизм развития, основанный на распространении и размножении информации*. Такой квадратичный рост хорошо изучен в физике, и он проявляется тогда, когда развитие происходит из-за коллективного взаимодействия, возникающего в динамической системе, когда все его составляющие интенсивно взаимодействуют между собой.

Именно в процессе мышления происходит познание мира и себя в этом мире, в результате, которого человек приобретает новый опыт и знания об окружающей его действительности и применяет этот опыт для изменения своего внешнего окружения и внутреннего мира. Движущим фактором развития оказываются связи, охватывающие все человечество в единое эффективное информационное поле. Способность человека производить, распространять и использовать полученные знания в различных сферах своей деятельности обуславливает весь ход исторического развития общества, в том числе и экономического.

На данном этапе осознаётся, что знания – главный фактор экономического развития, особенно в наше время, которое стало критическим, поскольку взрывной рост внезапно завершился переходом к новому этапу развития и остро поставил вопрос о *понимании настоящего и управления будущим развитием, не связанным более с численным ростом*. То что, в самом ближайшем будущем рост численности населения практически прекратится, указывает как математическая модель предложенная Капицей, так и расчеты демографов. Явление демографического перехода, когда расширенное воспроизводство населения сменяется ограниченным воспроизводством и стабилизацией населения, было открыто демографом А. Ландри. Изучая критическую эпоху развития народонаселения, он справедливо полагал, что по глубине и значению последствий ее следует рассматривать как революцию. Мы видим, что она представляет собой самое существенное событие в истории человечества с момента появления наших далеких предков 1-2 млн. лет тому

назад. Действительно, до рубежа 2000 г. население нашей планеты росло со все увеличивающейся скоростью. Однако, в 2000 г., когда население мира достигло 6 млрд., а темпы прироста населения достигли своего максимума в 87 млн. в год или 240 тыс. чел. в сутки, скорость роста начала уменьшаться[1]. Таким образом, население нашей планеты в первом приближении стабилизируется на уровне 10–12 млрд. и даже не удвоится по сравнению с тем, что уже есть. Переход от взрывного роста к стабилизации происходит в исторически ничтожно короткий срок — меньше ста лет, и этим завершится глобальный демографический переход. После демографического перехода человечество вступит в новую эпоху своего развития при новой структуре времени и нулевом или малом численном росте. Эта тенденция уже сегодня наблюдается во всех регионах мира (Таблица 1).

Таблица 1 - Суммарный коэффициент рождаемости в регионах мира за период с 1970–2010 гг.

Регионы	Период	
	1970-1975	2005-2010
Весь мир	4,7	2,5
Африка	6,5	4,6
Азия	5,4	2,4
Европа	2,3	1,5
Латинская Америка	5,2	2,3
Северная Америка	2,4	2,0
Океания	3,6	2,4

Так, динамика суммарного коэффициента рождаемости показывающего число родившихся детей на одну женщину снизилась в среднем по странам мира за последние полвека с 1970 г. по 2010 г. с 4,7 до 2,5, т. е. фактически в два раза. Во многих странах запада данный показатель уже сегодня не обеспечивает простого воспроизводства населения, который должен быть не ниже 2,15, в частности это относится и к России. Данные суммарного коэффициента рождаемости стран восьмёрки представлены на рисунке 1.

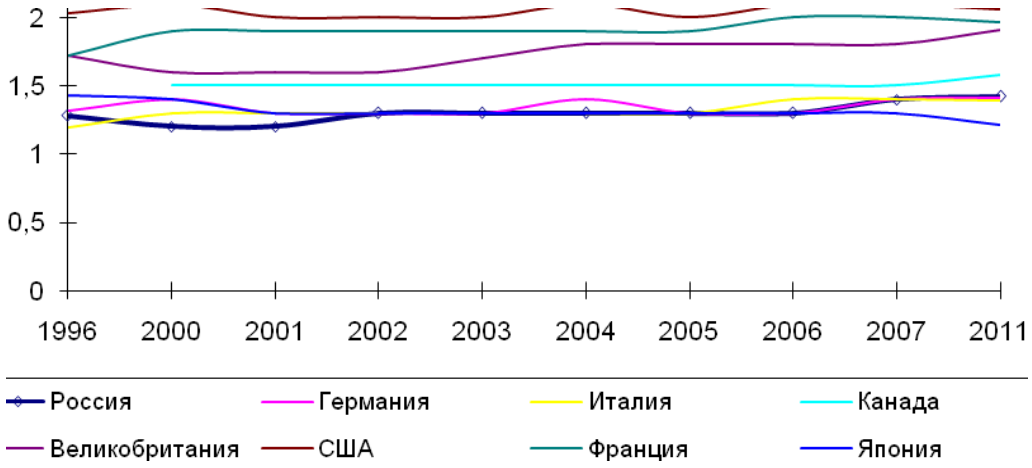


Рисунок 1 - Суммарный коэффициента рождаемости группы восьми[2]

Из стран восьмёрки самый низкий коэффициент в 2011 г. имела Япония - 1,21, что очень близко к Гонконгу – 1,07, являющемуся наименьшим в мире. Самый высокий – США 2,06, в России суммарный коэффициента рождаемости в 2011 г. составлял 1,42.

Существенным и общим результатом демографической революции станет увеличение продолжительности жизни и сокращение рождаемости, в результате возрастет численность пожилых людей, а молодежи станет меньше. Данную тенденцию можно проследить на примере России. Изменение удельного веса лиц нетрудоспособного возраста в общей численности населения представлено на рисунке 2.

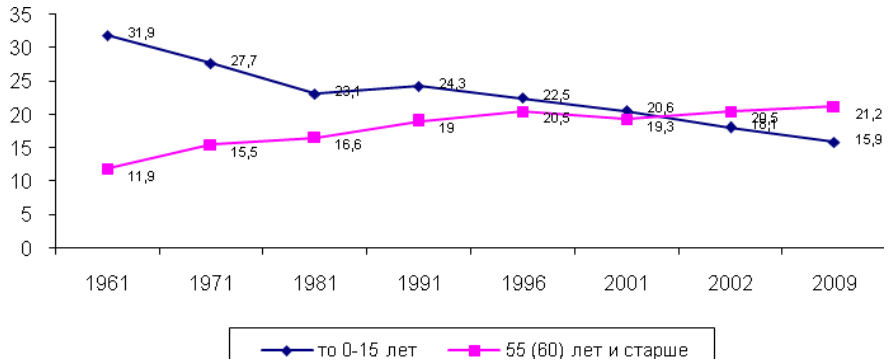


Рисунок 2 – Изменение возрастной структуры населения, %[3]

Таким образом, наблюдается превышение лиц пенсионного возраста, над лицами ниже трудоспособного возраста, это подтверждает теорию снижения рождаемости и повышения продолжительности жизни. В странах запада «проблему» увеличения продолжительности жизни предлагается решать увеличением пенсионного возраста. Для России в настоящее время это не актуально, так как ожидаемая продолжительность жизни мужчин по данным Росстата в 2009г. составляла 62,77 г., что не на много больше пенсионного возраста.

Таким образом, приведённые данные свидетельствуют о том, что постепенно будет происходить увеличение нагрузки на экономически активное население. Это требует перехода от экстенсивного типа развития экономики, основанного на количественном росте к новому качественному уровню развития производительных сил, функционирование которых будет зависеть от производства нового научного знания и использования его в различных отраслях человеческой деятельности. А следовательно от развития человека, его интеллектуальных способностей, что достигается только в процессе обучения, это выдвигает на передний план социальную составляющую развития общества.

Использованные источники:

1 . С.П. Капица Демографический переход и будущее человечества http://magazines.russ.ru
2 «Группа восьми» в цифрах. М.: Стат.сб./Росстат, 2004; 2009. Данные за 2011 г. с http://ru.worldstat.info

3 Социальное положение и уровень жизни населения России - М.: Стат.сб. / Госкомстат России, 2001, С.69; 2009, С. 55.

Лагутина Н.А.
декан социально-экономического факультета
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»

ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВОЛОНТЕРСКИХ ФОРМИРОВАНИЙ ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЮ ПСИХОАКТИВНЫХ ВЕЩЕСТВ, ПРОПАГАНДЕ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ

Лучший способ воспитать человека – не воспитывать, а привлечь его к воспитанию других. Лучший способ информировать - привлечь к информированию других. Один из самых действенных способов усвоения информации - передача ее кому-либо. Этим требованиям в полной мере отвечает волонтерское движение, вовлечение молодежи для участия в нем по системе «равный - равному».

Кто может организовать молодежное волонтерское формирование по противодействию злоупотреблению психоактивных веществ (ПАВ), пропаганде здорового образа жизни? Все те, кто заинтересован в совершенствовании работы с молодежью: руководители и специалисты органов и учреждений по работе с молодежью, молодежных общественных организаций и объединений, медицинских учреждений, учебных заведений и т.п.

Существует несколько форм организации волонтерских формирований по противодействию злоупотреблению ПАВ и пропаганде здорового образа жизни в зависимости от конкретных условий и возможностей. В основном все формы организации можно разделить на несколько групп.

«Команда» - группа от 3 до 30 человек активистов, созданная и работающая на базе общественной организации, молодежного клуба или учебного заведения. Группа имеет своего лидера (руководителя), установленное место сбора, план работ. Как правило, основным движущим и объединяющим фактором для участников группы является общение в хорошей компании. Многое также зависит и от лидера «команды».

«Агентство» - независимые друг от друга отдельные люди, объединенные общей идеей и привлекаемые по мере необходимости. Как правило, агентство имеет ядро в виде инициативной группы, которая время от времени организует мероприятия.

«Система» - объединение команд, агентов, подчиняющихся общим правилам и идеологии. Подобная форма организации имеет финансовую поддержку, офис, документацию, а порой и официальную регистрацию.

Структура волонтерского формирования по противодействию злоупотреблению ПАВ, пропаганде здорового образа жизни:

-руководитель волонтерского формирования - педагог, психолог, молодежный лидер или социальный работник, прошедший обучение по программе профилактики злоупотребления ПАВ, владеющий знаниями, умениями и навыками работы с добровольцами, психологически грамотный, коммуникабельный, ответственный, демократичный. Необходимы также творческий подход к делу, умение делегировать полномочия, приверженность идеям добровольчества, личное обаяние, тактичность, чувство юмора. Руководитель обеспечивает координацию всей деятельности, подбирает людей для кураторской работы и распределяет между ними обязанности, организует работу волонтеров по различным направлениям, обеспечивает связь с государственными структурами, общественностью, средствами массовой информации и другими заинтересованными организациями. Он организует социальный маркетинг, получает заказы от учебных заведений и других организаций, осуществляет стратегическое планирование деятельности службы вместе с кураторами и волонтерским активом;

-кураторы — это взрослые, которые помогают организовать деятельность волонтерского формирования и осуществляют ее психологическое сопровождение;

-действующие волонтеры — это молодые люди, которые прошли отбор, обучение по программе профилактики злоупотребления ПАВ и стажировку под руководством куратора и волонтеров, имеющих опыт профилактической работы.

Как привлечь молодых людей к участию в профилактической работе? Необходимо сделать так, чтобы участие в волонтерской команде или движении было привлекательным для молодых людей. Поможет наличие красивой формы для участников движения, выпуск полиграфической продукции, положительные отзывы в средствах массовой информации. Ядро команды или движения должны составлять позитивные энергичные люди с ярко выраженными лидерскими качествами – люди, за которыми хотелось бы идти, и идти было бы весело и интересно!

Необходима информационная кампания (распространение информации о волонтерском движении). Привлечь волонтеров можно с помощью объявлений, рекламных плакатов и листовок в местах массового пребывания молодежи (клубы, учебные заведения и т.п.); через проведение всевозможных акций, а также приглашение через друзей и близких.

Если информация направлена на молодых людей, совсем далеких от профилактики, есть несколько привлекательных для молодежи идей:

- социальная значимость предлагаемого;
- общение и интересное времяпрепровождение;
- карьерный рост и улучшение своего социального положения ;
- слава и известность;
- дух свободы («Приходи, не понравится - уйдешь»);
- опыт предыдущих участников;
- всевозможные незначительные материальные блага (например, сувениры).

Понимание идеи, осознание значимости, энтузиазм появляются позже, когда молодые люди уже включаются в деятельность.

Что необходимо, чтобы удержать волонтеров:

- доверие (тебе доверяют - значит, уважают и ценят);
- понимание молодыми людьми значимости и сути работы (волонтеры должны пройти обучение, принимать участие в составлении плана работ и видеть положительные результаты своей деятельности);
- карьерный рост (в зависимости от успехов молодой человек приобретает тот или иной статус, что не только повышает его самооценку, но и развивает чувство ответственности);
- новая деятельность (молодым людям свойственно пробовать себя в различных видах деятельности: пусть тот, кто не очень хорошо проводит занятия, попробует себя в разработке полиграфии или анкетировании, или подготовке акций);
- перспектива (например, возможность получения рабочего места в организации, интересная поездка, обучение на семинаре, рекомендательное письмо для поступления в вуз или получения работы, получение премии);
- поощрения.

Что необходимо для работы волонтерского формирования по противодействию злоупотреблению ПАВ и пропаганде здорового образа жизни?

Помещение. Как показала практика, если волонтерам негде собираться, мотивация и эффективность работы снижаются. При наличии помещения волонтеры имеют возможность общаться, готовиться к занятиям, обмениваться опытом.

Поддержка. Ничто так не разваливает волонтерские группы, как пренебрежительное к ним отношение и скептицизм в отношении их деятельности. Ребята это быстро понимают и уходят. Отношение к волонтерам должно быть уважительным. Многие вещи волонтеры в силу возраста и отсутствия полномочий сделать не могут. В составе волонтерской группы должен быть взрослый участник или руководитель, способный решать проблемы «взрослого характера».

Обучение. Иначе вопросы: «Зачем заниматься этой деятельностью и как это делать?»- останутся без ответа.

Материальное обеспечение. Рано или поздно материальные затраты все же потребуются. При работе волонтеров они минимальны, но есть. В основном это расходы на канцелярские товары, призы, транспорт.

Планирование деятельности волонтерского формирования по противодействию злоупотреблению ПАВ и пропаганде здорового образа жизни.

Первым этапом организации волонтерского движения является определение миссии волонтерской организации. Это необходимо как для понимания того, какие цели и задачи ставит перед собой организация, так и для того, чтобы волонтеры понимали, чем занимается организация, на какую целевую аудиторию рассчитана ее деятельность.

Следующим этапом формулируются стратегические цели, отражающие основные направления деятельности по реализации миссии. Уточняются следующие вопросы: «Как делаем?», «Каких результатов (изменений) хотим добиться?». Выработка миссии и стратегических целей должна происходить совместно, т.к. это объединяет; дает дополнительную мотивацию; определяет степень ответственности каждого; вдохновляет.

Исходная оценка ситуации производится методами анкетирования, интервью, методом фокус-группы.

Стартовая встреча волонтеров может проводиться двумя методами: тренинг – погружение (ситуация искусственная) или возможность самоорганизации (ситуация естественная, но может занять несколько месяцев). Результат обоих способов: сплочение команды и реализация совместного важного дела. Возможные формы работы: дни встреч; совместные творческие дела; организация праздников. В данной ситуации необходимо иметь четкую программу каждого мероприятия, иначе возникает риск превращения деятельности в бесполезное времяпрепровождение.

Волонтерская организация является средством самоопределения. Молодые люди осознают себя частью коллектива, у которого общие цели, правила, ценности. Позитивный опыт переносится на другие сферы жизни.

Формы работы в этом направлении: ролевые и ситуационные игры, которые позволяют участнику примерить на себя различные социальные и профессиональные роли, обучающие тренинги, курсы социальной адаптации, просмотр тематического фильма с последующим обсуждением и др.

Волонтерская организация является средством саморазвития молодежи: позволяет приобрести необходимые и разнообразные знания, умения, навыки, а также развиваться в личностной сфере. Формы работы в этом направлении: коллективные творческие дела (включает в себя этапы: планирование, образование творческих групп, проведение дела, акции, анализ). Данная форма работы способствует развитию коммуникативных качеств, самостоятельности, ответственности и т.д. Также возможны следующие формы работы: спецкурсы, дискуссионные клубы (педагоги, родители и учащиеся), тематические занятия, видеоклубы, акции, дискотеки и т. д.

Эта программа не направляет взрослых к молодежи. Именно молодежь активно привлекается к организации встреч и всевозможных мероприятий местного или глобального масштаба. Молодежь принимает на себя ответственность содействовать решению проблем ВИЧ/СПИДа, алкоголизма, наркомании и табакокурения среди своих сверстников. Роль взрослых в этой программе — это роль тактичных и ненавязчивых инструкторов-координаторов, поддерживающих молодых людей в их усилиях жить без вредных привычек и страстей.

Учитывая сложность проблемы профилактики злоупотребления ПАВ, волонтеры, работающие в этом направлении, должны быть хорошо подготовлены. Уровень необходимой подготовки определяется видом работы, в которую включен волонтер. Программа предполагает прямой и часто неформальный контакт с подростками. Кроме того – передачу им части

традиционно принадлежащих «взрослым» прав и функций: право знать все, что известно; право и функцию учить и советовать; функцию поддержки в кризисной ситуации. В результате через лидеров - подростков специалисты получают большой доступ в мир подростков, доверие со стороны всей группы. Можно выделить три основных направления подготовки волонтеров для работы по профилактике злоупотребления ПАВ и пропаганде здорового образа жизни:

1 Проведение групповых занятий, профилактических бесед со сверстниками.

2 Проведение КВН, подготовка театрализованных представлений и выступлений агитбригад, профилактических акций.

3 Проведение информационных палаток по профилактике ВИЧ/СПИДа.

Обучающий курс по профилактике ВИЧ/СПИДа для волонтеров программы «Равный - равному» сочетает в себе различные подходы:

1-ый подход основан на распространении информации о ВИЧ/СПИДе. Повышение знаний о последствиях употребления инъекционных наркотиков, о проблемах, связанных с ранним началом половой жизни, будет являться толчком для формирования более безопасного поведения.

2-ой подход основан на формировании жизненных навыков. Повышение у подростков устойчивости к различным социальным влияниям, повышение индивидуальной компетентности и обучение социальным навыкам будет способствовать изменению рискованного поведения на более безопасное.

3-ий подход основан на укреплении здоровья. Формирование у подростков отношения к себе и своему здоровью как к бесценному и невосполнимому при потере дару, является важным условием профилактики ВИЧ-инфекции.

Важно помнить, что для любого из направлений необходимы базовые знания (причины возникновения злоупотребления ПАВ; факторы, способствующие его распространению; реальные последствия влияния употребления ПАВ на организм человека, семью и общество в целом). Поэтому необходимым условием качественной подготовки волонтеров является привлечение к обучению медицинских работников-практиков, психологов, социологов, специалистов управления Федеральной службы по контролю за оборотом наркотиков – профессионалов, умеющих работать с молодежной аудиторией.

Обучение волонтеров осуществляется в тренинговом режиме. Интерактивные методы обучения позволяют через общение более глубоко осознать мотивы обращения к волонтерской деятельности, развить уже имеющиеся навыки работы с людьми, осознать свой стиль в общении и скорректировать его.

Первое направление - проведение групповых занятий со сверстниками.

Цель обучения: овладение знаниями и навыками, необходимыми волонтерам для ведения групповых занятий по профилактике злоупотребления ПАВ и пропаганде здорового образа жизни в детско-подростковой и молодежной среде.

Программа обучения включает 4 блока:

1) мотивационный (10 часов): ориентация участников в предстоящей деятельности, углубленное изучение собственных мотиваций;

2) профилактический (15 часов): знакомство с темой, определение возможных путей профилактики злоупотребления ПАВ и выработка жизненных стратегий, помогающих избежать опасности приобщения к психоактивным веществам;

3) коммуникативный (15 часов): развитие коммуникативных навыков;

4) практический (20 часов): тренировка навыков самостоятельного проведения занятий.

Количество необходимых часов в каждом блоке может варьироваться в зависимости от степени подготовленности молодых людей и особенностей развития группы.

Второе направление - проведение профилактических бесед.

Цель обучения: овладение знаниями и навыками, необходимыми волонтерам для проведения профилактических бесед по профилактике злоупотребления ПАВ и пропаганде здорового образа жизни в детско-подростковой и молодежной среде.

Для волонтеров, работающих в этом направлении, важно быть хорошо информированными, уметь структурировать предлагаемый слушателям материал, делать его интересным и доступным для восприятия в разных возрастных группах, уметь удерживать внимание группы и организовывать дискуссию.

Подготовку волонтеров для этого вида деятельности также лучше проводить в форме тренинговых занятий. Практически без сокращения используется первый и второй блоки программы подготовки ведения групповых занятий, а также сокращенный вариант коммуникативного тренинга (15 часов). Прорабатывается тема профилактики злоупотребления ПАВ и отрабатываются навыки организации и проведения групповых дискуссий.

Для проведения данной работы не требуется длительной психологической подготовки. Достаточно, чтобы у подростка было желание работать, знания в этой области, а также грамотная и без дефектов, затрудняющих восприятие, речь.

Третье направление - проведение КВН, подготовка театрализованных представлений и выступлений агитбригад, организация и проведение волонтерских акций.

Цель обучения: овладение знаниями и навыками, необходимыми волонтерам для проведения творческих мероприятий (КВН, театрализованных представлений, выступлений агитбригад), направленных на профилактику злоупотребления ПАВ и пропаганде здорового образа жизни в детско-подростковой и молодежной среде.

Подготовка для работы в этом направлении требует создания атмосферы творчества. Важна тренировка внимания, памяти, правильной речи, владения собственным телом, умение вжиться в роль. Руководить подготовкой волонтеров может профессиональный организатор досуга.

Психологическое сопровождение деятельности волонтеров необходимо для решения трех важных задач:

1 Мотивация добровольческой активности.

2 Преодоление трудностей в работе.

3 Разрешение личных проблем волонтеров и профилактика «синдрома сгорания», возникающего в результате психоэмоционального напряжения при работе молодых людей с темой профилактики табачной, алкогольной и наркотической зависимостей.

Таким образом, организуя деятельность волонтеров по профилактике противодействию ПАВ, решается задача создания условий для проявления молодым человеком личной инициативы, осознанного поиска и выбора в ситуациях неопределенности, осознания собственной позиции относительно разнообразных социально значимых проблем и вопросов, освоения культуры коммуникации, договорных отношений, разрешения конфликтных ситуаций ненасильственными способами. Все это становится не менее ценным, чем усвоение учащимися определенной суммы информации.

Волонтерская деятельность открывает множество перспектив: это развитие и структурирование личности, в процессе чего происходит формирование необходимых любому профессионалу качеств, таких, как самоорганизованность, уверенность в себе, лидерские качества, возможность получить при этом признание своих способностей и чувство самоуважения и удовлетворения достигнутым.

Использованные источники:

1. Подготовка волонтеров для работы по профилактике ВИЧ-инфекции среди молодежи: пособие для тренера.- М.- «Здоровая Россия».- 2005.

2. Основы знаний о профилактике наркозависимости, ВИЧ/СПИД, ИППП.- Новосибирск.- МКДЦДП «Ювента».- 2007.

3. Рамендик Д.М., Тренинг личностного роста.- М.- ФОРУМ – ИНФРА. – М.-2007.

4. Рамендик Д.М., Солонкина О.В., Слаква С. П.- Психологический практикум.- М.- Мастерство.- 2008.

5. Вачков И. В., Основы технологии группового тренинга. Психотехники.- М.- Ось-89.- 2009.

6. Шмелев А.Г., Психодиагностика личностных черт.-СПб.- Речь, 2008.

7. Я хочу провести тренинг. Пособие для начинающего тренера, работающего в области профилактики ВИЧ/СПИД, ИППП.- Новосибирск.- «Гуманитарный проект».- 2006.

Леонова Н.А.
зав. кафедрой «Бухгалтерский учет и аудит»
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ - ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР МЕЖДУНАРОДНОЙ ГАРМОНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В современном мире существует более ста национальных систем бухгалтерского учета и отчетности, которые столь же непохожи друг на друга, сколь непохожи их экономические системы и системы торговых отношений.

Все они формировались под влиянием различных экономических, политических и социальных факторов, а потому достаточно сильно отличаются друг от друга. Основные факторы, влияющие на различия в системах учета и отчетности: степень централизованности экономики; характер экономики; степень экономического развития общества; модель и показатели экономического развития; стабильность национальной валюты; уровень бухгалтерского образования и роль бухгалтерской профессии в обществе.

Основные модели бухгалтерского учета, сложившиеся в мировой практике, представлены на рисунке 1.

Рисунок 1 - Основные модели учета и отчетности

Для британо-американской модели правила регулирования учета определяют профессиональные экономисты, бухгалтеры и аудиторы, считающие, что строгие юридические рамки делают учет менее гибким и оперативным, что мешает быстрому развитию стран. Регулирование бухгалтерского учета и аудита осуществляется общественными организациями (объединениями профессиональных бухгалтеров и аудиторов), а учет и отчетность ориентированы на информационные запросы инвесторов. Использование данной модели предусматривает высокий уровень общего и профессионального бухгалтерского образования. Модель используется профессиональными специалистами стран: Великобритания, США, Австралия, Венесуэла, Израиль, Ирландия, Индия, Канада, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Панама, Сингапур, ЮАР, Кипр, Филиппины и др.

Основные принципы учета при континентальной модели напрямую и очень подробно определены законодательными актами, а вся бухгалтерская практика ведется в строгом соответствии с законами, требующими неукоснительного исполнения. Учет и отчетность ориентированы на интересы

государственного управления и требования правительства в отношении налогообложения. Для стран, использующих данную модель, характерны тесные производственные связи бизнеса с банками, зависимость развития экономики от банковской системы и государства. Ведут бухгалтерский учет и формируют отчетность по континентальной модели Австрия, Бельгия, Германия, Греция, Дания, Египет, Испания, Италия, Люксембург, Норвегия, Португалия, Франция, Швейцария, Швеция, Япония и др.

Латиноамериканская модель по своей сути предназначена для использования информации в регистрах учета и отчетности слаборазвитых в экономическом отношении стран, так как предусматривает постоянную корректировку учетных данных на темпы инфляции, жесткие регламентирующие требования государства по учету и контролю доходов фирм и населения, фискальную направленность учета и отчетности, унифицированные методики ведения учета на основе жестко детерминированной политики. Аргентина, Боливия, Бразилия, Перу, Чили, Эквадор и др. страны используют данную модель учета и отчетности.

В то время как сложившиеся в различных странах мира традиции и законодательные нормы способствовали появлению различных моделей финансового учета, последние тенденции к интеграции и глобализации экономики в мировом масштабе выявили необходимость сблизить существующие модели учета.

Уже после второй мировой войны произошли значительные изменения в практике ведения бизнеса, вызванные в первую очередь:

- расширением сферы влияния транснациональных компаний;
- развитием международных рынков капитала.

Развитие транснациональных корпораций и создание международных рынков капиталов обнажило серьезные проблемы:

1) при осуществлении инвестиций в ценные бумаги или приобретение компаний различных стран инвесторы столкнулись с трудностями:

- при оценке и сравнении несопоставимой отчетности, составленной по национальным стандартам;
- при консолидации отчетности транснациональных компаний при наличии множества филиалов в различных странах.

2) при ведении международного бизнеса постоянно приходится приспосабливаться к традициям и нормативным актам страны-партнера;

3) в большинстве случаев филиалам транснациональных компаний приходится вести двойной учет: по национальным стандартам страны местонахождения филиала и по международным или американским стандартам, требуемым при составлении консолидированной отчетности;

4) многообразие стандартов учета не только приводит к росту издержек компаний, но и создает многие другие проблемы - например, в то время как стандарты учета одной страны в определенной ситуации предписывают признать прибыль, стандарты другой страны могут потребовать отложить признание полученных доходов, в результате чего финансовая отчетность будет отражать состояние и результаты деятельности фирмы по-разному.

Гармонизация стандартов учета поможет пользователям финансовой информации принимать обоснованные экономические решения. Кроме того, гармонизация учета позволит облегчить работу бухгалтеров при составлении и консолидации отчетности.

Особенности международного экономического развития и необходимость гармонизации бухгалтерского учета и отчетности характерны и для экономических субъектов, осуществляющих хозяйственную деятельность на территории Российской Федерации или за ее пределами в представительствах.

Рыночные отношения, возникновение коллективной и частной форм собственности способствовали активной международной экономической политике. Иностранные инвестиции в деятельность российских субъектов, создание международных организаций и представительств за рубежом потребовали изменить традиционные подходы к отражению итогов финансовой деятельности в регистрах учета и отчетности в соответствии с мировой практикой.

В марте 1998 г. Постановлением Правительства РФ была утверждена Программа реформирования бухгалтерского учета с целью перехода на МСФО.

В рамках ее выполнения Министерством Финансов РФ совершенствовалось содержание положений по бухгалтерскому учету (ПБУ), разрабатывались новые ПБУ.

Важным этапом перехода российского учета на МСФО явился приказ Минфина России № 440 от 30.11.2011г., который утвердил план по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности на 2012 - 2015 гг.

В развитии бухгалтерского учета в плане выделены четыре основные направления:

1 Повышение качества и доступности информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности.

В данном направлении в текущем году намечено определить перечень МСФО, непосредственно применяемых для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности юридических лиц. С текущего года по 2015г. будет проводиться работа по завершению приведения ранее принятых нормативных правовых актов к новым условиям, а также утверждение новых нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету и бухгалтерской (финансовой) отчетности юридического лица на основе МСФО.

С 1 января 2013 г. начнет действовать новый Федеральный закон от 06.12.11г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», который определил органы государственного регулирования бухгалтерского учета - уполномоченный Федеральный орган и Центральный Банк Российской Федерации.

Согласно статье 21 нового Федерального закона к документам в области регулирования бухгалтерского учета относятся:

- федеральные стандарты, которые установят единые для всех отраслей правила, например, план счетов, состав последней и первой отчетности при реорганизации, упрощенные способы бухгалтерского учета и пр.;
- отраслевые стандарты, в которых будут адаптированы общие правила к

особенностям отдельных сфер деятельности экономических субъектов с учетом отраслевых особенностей;

- рекомендации в области бухгалтерского учета, которые будут разрабатываться для разъяснения различных аспектов учета и отчетности в целях правильного понимания стандартов;

- стандарты экономического субъекта, которые будут устанавливаться субъектами самостоятельно.

Разрабатывать стандарты будет уполномоченный федеральный орган, а также саморегулируемые организации предпринимателей, аудиторов и прочие объединения людей, заинтересованных в развитии бухгалтерского учета в Российской Федерации.

В период с 2012 по 2014 г. намечена разработка предложений по осуществлению дифференцированного подхода к ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности субъектами. В 2013 г. - принятие нормативных правовых актов, обеспечивающих непосредственное применение МСФО для составления БФО юридического лица.

2 Совершенствование системы регулирования бухгалтерского учета и контроля качества БФО.

По данному направлению намечено приведение действующих федеральных стандартов аудиторской деятельности в соответствие с Международными стандартами аудита (МСА) и их уточнение в связи с изменениями МСА в течение всего периода. После принятия новой редакции ФЗ «О бухгалтерском учете», то есть с 2013 г. намечено обеспечение изменений системы регулирования бухгалтерского учета и БФО, разработать предложения по усилению государственного надзора за своевременностью и полнотой раскрытия БФО хозяйствующими субъектами, а также разработать рекомендации для субъектов по организации и осуществлению ими внутреннего контроля бухгалтерского учета и БФО. В данном направлении в период с 2013 по 2014 гг. предусматривается разработка предложений по внесению изменений и дополнений в законодательство РФ по вопросам административной, уголовной и гражданско-правовой ответственности субъектов, их руководителей и должностных лиц за нарушение сроков раскрытия БФО и ее недостоверность.

3 Развитие профессии.

По реализации данного направления в 2012-2013гг. будут разрабатываться предложения по развитию саморегулирования в сфере оказания бухгалтерских услуг, а также по консолидации профессиональной деятельности в сфере бухгалтерского учета и аудита. В единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих (в части должностей, связанных с бухгалтерским учетом и аудиторской деятельностью) в 2013 г. будут внесены изменения. В 2013-2014 гг. будут разработаны предложения по расширению подготовки и повышению квалификации специалистов, занятых составлением, аудитом, использованием, контролем, надзором БФО по МСФО. На основе стандартов МФБ в 2014г. намечена разработка предложений по развитию системы профессиональной

аттестации бухгалтеров, а также по введению системы ежегодного повышения квалификации специалистов в области бухгалтерского учета. В 2013г. будет производиться разработка предложений по дальнейшему развитию саморегулируемых организаций аудиторов.

4 Международное сотрудничество.

В данном направлении предусматривается участие специалистов профессинальных органов в деятельности международных органов: Фонда МСФО, Международной рабочей группе экспертов по МСФО, Координационного совета по бухгалтерскому учету при Исполнительном комитете СНГ, а также сотрудничество с органами Европейской комиссии в области бухгалтерского учета и аудита, с зарубежными национальными органами регулирования бухгалтерского учета и аудита.

Из вышеизложенного следует необходимость существенного совершенствования нормативного регулирования организации и ведения бухгалтерского учета в соответствии с предстоящими изменениями, связанными с переходом на МСФО, конкретных экономических субъектов.

Осипова С.А.
доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Информация, предоставляемая управленческим учетом, помогает руководству принимать правильные решения, просчитывать их экономические последствия, указывает на слабые места в управлении и возможные зоны развития.

Важнейшим элементом системы управленческого учета является учет по центрам ответственности, представляющий собой систему сбора, отражения и обобщения информации о деятельности отдельных структурных подразделений организации. Именно на базе информации по центрам ответственности строится система контроля деятельности организации.

В отличие от бухгалтерской отчетности, разрабатываемой на базе данных финансового учета и ориентированной на внешних пользователей, управленческая отчетность формируется для внутренних пользователей - руководителей (менеджеров) различных уровней организации.

Главными отличиями управленческой отчетности от бухгалтерской являются степень детализации (в управленческой отчетности представляется более подробная аналитическая информация), способы группировки (в управленческой отчетности данные могут группироваться по принципам отличным от бухгалтерских) и степень точности информации (в

управленческой отчетности в некоторых случаях допускаются определенная погрешность и использование приблизительных данных, особенно в оперативных отчетах).

Управленческая отчетность, как завершающий этап учетного процесса, отражает целый комплекс данных о деятельности организации и ее структурных подразделений.

Основная цель управленческой отчетности – удовлетворение информационной потребности руководителей (менеджеров) различных уровней управления организации, поэтому по отношению к управленческой отчетности не могут быть установлены общие правила формирования и представления, применены единые отчетные формы.

В настоящее время управленческая отчетность необходима организации по ряду причин:

- во – первых, внутренняя отчетность является источником обеспечения управленческого персонала всех уровней необходимой управленческой информацией;
- во – вторых, с ее помощью администрация организации сможет контролировать деятельность центров ответственности и объективно оценивать качество работы руководителей (менеджеров) центров ответственности;
- в третьих, четко налаженный с помощью управленческих отчетов контроль позволяет руководителю (менеджеру) центра ответственности принимать обоснованные решения и пересматривать деятельность своего подразделения в период планирования.

Однако принципы и порядок составления управленческой отчетности законодательно не регламентируются и являются внутренним делом самой организации, порядок ее представления и формы регламентируются внутренними документами.

Принципы организации управленческой отчетности определяются спецификой деятельности экономического субъекта (организационно-правовая форма, вид собственности, масштаб организации, организационная структура управления, отраслевая принадлежность, технология и организация производства, особенности продукции, порядок и методы учета затрат и т.д.), а также особенностями работы конкретного подразделения организации, его функциями в системе управления.

Управленческая отчетность требует индивидуального подхода к ее организации на конкретном предприятии. Однако можно обозначить общие положения по постановке управленческой отчетности (Рисунок 1).

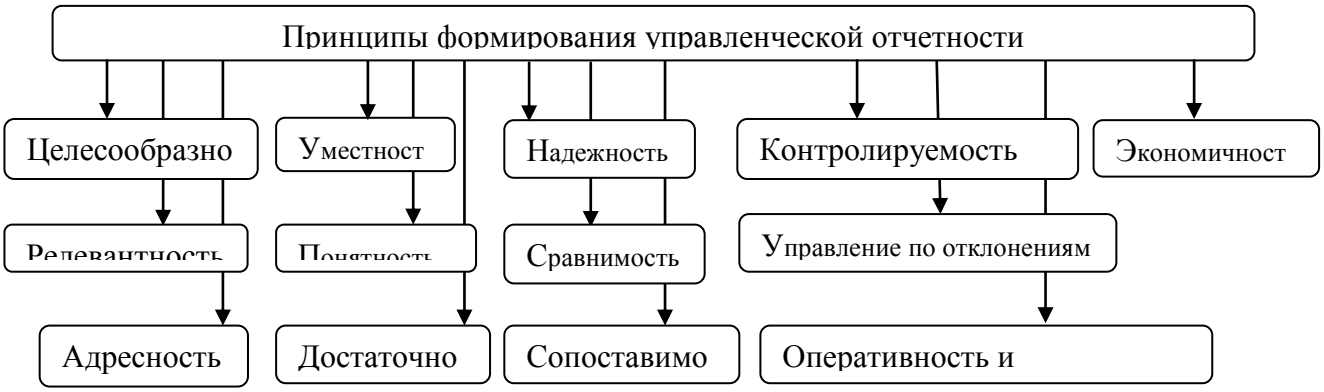


Рисунок 1 - Принципы формирования управленческой отчетности

Целесообразность отчетности означает, что информация, обобщаемая в управленческой отчетности, должна отвечать цели, ради которой она была подготовлена.

Принцип релевантности означает, что отчетность должна быть полезной для принятия конкретных управленческих решений, а не просто информировать о тех или иных аспектах деятельности компании.

Отчеты должны быть адресными и конкретными. Отчетность должна содержать показатели, связанные с информационными запросами конкретных управляющих центров ответственности и представляться ответственным руководителям (менеджерам) в соответствии с их положением в иерархии управления.

Уместной является своевременная и существенная информация. Только своевременно собранная и представленная информация имеет ценность. Чем быстрее руководитель увидит какие-либо негативные факты экономической деятельности, тем быстрее будет принято решение о внесении корректив в деятельность компании (подразделения).

Понятность - отчетность должна давать ответы на все вопросы и учитывать особенности конкретного предприятия. Потребность в понятной информации находит свое отражение в том, что каждое предприятие разрабатывает форму ведения управленческого учета самостоятельно, выделяя важные и приоритетные для себя участки.

К управленческой информации предъявляется принцип достаточности. Информации в отчетности должно быть достаточно для принятия управленческих решений на соответствующем уровне, в то же время в ней не должно быть излишней, избыточной информации. Чем меньшего объема отчет, тем более оперативно можно осмыслить его содержание и принять нужное решение.

Надежность - информация, основываясь на которой менеджеры компании будут принимать решения, должна быть достоверной и правдиво отражать все факты хозяйственной деятельности.

Сравнимость данных за различные отчетные периоды необходима, потому что именно динамика изменений тех или иных показателей позволяет увидеть слабые места в управлении предприятием и дальнейшие зоны развития бизнеса.

Сопоставимость управленческой отчетности дает возможность использовать отчетную информацию для работы разных центров ответственности. Отчетность должна быть сопоставима также с планами и сметами.

Соответствие принципу управления по отклонениям. Управленческая отчетность должна содержать информацию об отклонениях фактических показателей от плановых.

Оперативность и своевременность представления данных заключается в том, что она должна представляться к сроку, когда она необходима для принятия оперативных управленческих решений.

Экономичность системы управленческой отчетности. Затраты на подготовку управленческой отчетности не должны превышать экономического эффекта от ее использования.

На основе внутренней отчетности принимаются решения на всех уровнях управления организацией. Важным элементом в принятии решений является время, которое проходит от получения отчета до выработки решения и претворения его в управляющие действия.

Существенное значение при этом имеет доступная форма внутреннего отчета, расположение и подача соответствующей информации. Классификационными признаками форм внутренней отчетности являются:

- по содержанию информации (комплексные, тематические, аналитические);
- по уровням управления (оперативные, текущие, сводные);
- по объему информации (сводки, итоговые, сводные);
- по формам представления (табличная, графическая, текстовая).

Управленческая отчетность в целом по компании позволяет сравнивать результаты деятельности всей организации в динамике, но оценить работу каждого подразделения и, как следствие, эффективность работы отдельных менеджеров можно, только используя более детальную управленческую отчетность.

Одним из принципов формирования отчетности является принцип многоступенчатой отчетности по уровням управления или «иерархический» принцип. Принцип «иерархичности» отчетности подразумевает уменьшение детализированности отчетов по мере повышения ранга руководителя, которому они представляются.

В основе формирования отчетов по уровням управления лежит принцип контролируемости затрат, который подразумевает, что в отчете структурного подразделения должны отражаться плановые и фактические величины только тех видов расходов, на величину которых руководитель центра ответственности может оказывать влияние.

Данная форма представления отчетных данных позволяет осуществлять контроль за эффективностью расходования ресурсов по местам возникновения и центрам ответственности. Принцип контролируемости затрат, лежащий в основе отчетов по уровням управления, позволяет устанавливать ответственных за расходы.

Формы управленческих отчетов во многом зависят от функций, выполняемых подразделением в системе управления:

- основными называют центры ответственности, где непосредственно изготавливают продукцию, выполняют работы, оказывают услуги;
- вспомогательные центры ответственности участвуют в производственном процессе косвенно, оказывая услуги, выполняя работу или изготавливая продукцию для основных центров ответственности.

Периодичность формирования таких отчетов зависит от особенностей деятельности организации, специфики производственного процесса.

Применение названных принципов составления внутренней управленческой отчетности поможет обеспечить возможность более детального и обоснованного изучения финансового положения экономического субъекта, которое впоследствии окажет положительное влияние на эффективность принимаемых управленческих решений.

Организация управленческой отчетности является неотъемлемым элементом системы управленческого учета, обеспечивающим действенный контроль за эффективностью производственной деятельности организации и ее подразделений. Принципы формирования, виды и формы отчетов должны разрабатываться в организации с учетом особенностей ее деятельности в целом, а также функций, выполняемых отдельными подразделениями в системе управления.

Печенкина Т.Б
ст. преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
КФ ОУП ВПО «АТ и СО»

ВЛИЯНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

Конкуренция - базовый термин в экономической теории рыночных отношений. Экономическое благополучие субъектов рыночной экономики главным образом зависит от того, как хорошо субъект понял законы конкуренции, ее формы и проявления, и как подготовлен к конкурентной борьбе.

Конкурентоспособность фирмы - это характеристика, которая выражает отличия развития данной фирмы от развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности. Конкурентоспособность предприятия характеризует возможности и динамику его приспособления к условиям рыночной конкуренции.

Конкурентоспособность выступает важнейшим фактором обеспечения безопасности фирмы, т.е. ее выживания в «жесточайших условиях действительности» и его последующего эффективного развития. Высокая конкурентоспособность фирмы является гарантом получения высокой прибыли

в рыночных условиях. При этом фирма имеет цель достичь такого уровня конкурентоспособности, который помогал бы ей выживать на достаточно долговременном временном отрезке. Заинтересованность предприятий в результатах своей деятельности усиливает необходимость повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, что требует совершенствования работы всех служб и подразделений хозяйствующего субъекта. В связи с этим в современной экономике главным направлением финансово-экономической и производственно-сбытовой стратегии каждого предприятия становится повышение конкурентоспособности для закрепления его позиций на рынке в целях получения максимальной прибыли.

В современных условиях в России происходит усиление конкуренции, вследствие чего руководители фирм находятся в постоянном поиске новых инструментов управления организациями и рычагов повышения конкурентоспособности.

Отечественные и зарубежные ученые внесли существенный вклад в разработку теории конкуренции и конкурентоспособности. И было доказано, конкуренция является движущей силой развития общества, главным инструментом экономии ресурсов. Поэтому особенно важно изучение факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность.

Конкурентоспособность предприятия определяется следующими факторами:

- качество продукции и услуг;
- наличие эффективной стратегии маркетинга и сбыта;
- уровень квалификации персонала и менеджмента;
- технологический уровень производства;
- налоговая среда, в которой действует предприятие;
- доступность источников финансирования.

Уровень налогообложения в России сопоставим с уровнем налогов в таких странах, как Швеция и Германия. Зачастую этот аргумент приводят сторонники существующей в России налоговой политики. В действительности следует принимать во внимание то обстоятельство, что структура налогообложения зависит от текущего финансового положения предприятия, а подавляющее большинство российских предприятий находятся в депрессивном состоянии и обременены неподъемными долговыми обязательствами. В этом случае в структуре налогов начинают увеличивать свою долю те, которые не зависят от объема производства: налог на имущество, отчисления в фонды социального страхования и обеспечения. В тоже время, уровень налога на прибыль на убыточном предприятии фактически не играет никакой роли, а доля НДС также значительно сокращается в связи с падением объемов продаж товаров (работ, услуг).

Предприятию необходим минимум оборотных средств, чтобы покрыть первоочередные расходы на производственные издержки, выплатить минимальную заработную плату, расплатиться с кредиторами, иначе предприятие будет вынуждено просто прекратить свою деятельность. Поэтому анализировать степень влияния различных налогов на деятельность

предприятия следует с точки зрения его способности генерировать достаточный объем свободных денежных средств, необходимых для обеспечения его операционной деятельности. С другой стороны, если у предприятия изымаются практически все свободные средства, которые могут быть направлены на осуществление деятельности и развитие, такое предприятие не может быть привлекательным для инвесторов.

Условия начисления и выплаты налогов также имеют важное значение. Например, предприятия импортеры сырья и комплектующих изделий вынуждены осуществлять предоплату НДС, что значительно увеличивает их потребность в оборотных средствах и, как следствие, ослабляет конкурентные позиции российских предприятий по сравнению с иностранными поставщиками готовой продукции.

Наиболее серьезная проблема российской системы налогообложения и бухгалтерского учета - принципы определения прибыли. Принятые в России правила учета и налоговое законодательство полностью или частично ограничивают возможность отнесения реально понесенных предприятием затрат на себестоимость продукции или услуг, как это требуется международными стандартами бухгалтерского учета (IAS). С другой стороны, российская система налогообложения не ориентирована на прибыль. В отличие от системы налогообложения, принятой в США, российская организация, даже если его деятельность по различным причинам (период становления, кризис на рынке) не приносит никаких доходов, все равно должно выплачивать налоги.

Налоговая политика является важным фактором регулирования деловой активности и формирования инвестиционной привлекательной среды.

В условиях глобальной экономики важную роль играет налоговая конкуренция между государствами. Страны вынуждены проводить налоговую политику, максимально способствующую привлечению инвестиций и повышению конкурентоспособности национальной экономики. Основным критерием, определяющим конкурентоспособность налоговой системы, является совокупная налоговая нагрузка на хозяйствующие субъекты, складывающаяся из номинального налогового бремени и издержек налогоплательщиков, связанных с исполнением обязанности по уплате налогов и сборов.

В последнее время в Российской Федерации внесены изменения в налоговое законодательство, направленные на снижение номинальной налоговой нагрузки. Номинальное налоговое бремя в Российской Федерации в целом сопоставимо с общеевропейским уровнем.

При этом сохраняющиеся издержки налогоплательщиков, связанные с процедурами налогового контроля и особенностями правоприменительной практики, делают обязанность по уплате налогов более обременительной по сравнению с другими странами. Это приводит к увеличению совокупной налоговой нагрузки и к попыткам ее минимизации за счет уклонения от уплаты налогов.

В результате, с одной стороны, снижается конкурентоспособность налоговой системы, а с другой - компания, использующая различные схемы

уклонения от налогообложения, получает дополнительные необоснованные конкурентные преимущества по сравнению с организациями, ведущими легальный бизнес.

В целях повышения конкурентоспособности российской налоговой системы необходимо реализовать следующие меры:

- продолжить работу по снижению общего налогового бремени с учетом возможностей бюджета и задач по диверсификации экономики;
- упростить форму и процедуры представления налоговой отчетности;
- сократить срок возмещения налога на добавленную стоимость по итогам камеральных налоговых проверок для налогоплательщиков, регулярно представляющих налоговую отчетность и исполняющих законные обязательства по уплате налогов;
- предусмотреть налоговое стимулирование для предприятий, направляющих средства на развитие технологий и снижение издержек.

Налоги должны играть не только фискальную, но и стимулирующую роль. Система налогообложения является одним из важнейших факторов, определяющих инвестиционный климат страны. Инвесторы, действующие на российском рынке, всерьез озабочены не столько отсутствием налоговых льгот для инвесторов, сколько негативным влиянием налогового законодательства, снижающего конкурентоспособность, а, следовательно, инвестиционную привлекательность промышленных предприятий как объектов для инвестирования.

Использованные источники:

1. Распоряжение правительство российской федерации от 19 мая 2009 г. N 691-р (в ред. распоряжения правительства рф от 17.12.2010 н 2295-р)
2. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 312с.
3. . Котлер Ф. Основы маркетинга. Пер. с англ. / Ф. Котлер. - М.: Прогресс, 2003. - 523 с.
4. Портер М. Конкуренция: Учебное пособие / М. Портер. - М.: Международные отношения, 2008. - 451 с.

Ситкова М.П.
доцент кафедры экономики и менеджмента
Оренбургского филиала ОУП ВПО «АТиСО», к.э.н.

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПРАВЕДЛИВОСТИ В РОССИИ

В регулировании социально-трудовых отношений в посткризисный период все большее значение приобретает социальное партнерство.

Огромные перекосы возникли в оплате труда одинакового качества в частном и государственном секторах, а также в зависимости от квалификации и образования работников. Экспортные отрасли сильно превосходят другие по уровню вознаграждений работников. Зарплата рядового учителя, врача,

ученого и даже профессора оказалась ниже оплаты дворника и строителя. Неоправданно низкие зарплаты добросовестных работников с высоким уровнем знаний, квалификации и опыта сказываются на их отношении к труду, подталкивают к получению незаконных или полузаконных доходов.

Статистика меряет бедность прожиточным минимумом. Он отстает от динамики роста средних доходов населения очень существенно - почти в 2 раза.

А.Ю.Шевяков называет российский прожиточный минимум "прожиточным минимумом бомжа» так как в нем, например, нет затрат на жилье. То есть, если человек не имеет площади, в прожиточном минимуме это не учитывается. Коммунальные услуги учитываются, а затрат на жилье, на аренду, на его покупку там нет. Поэтому, вообще, по заключениям и анализу многих ученых прожиточный минимум, по идее, должен быть увеличен в 2 - 3 раза [1,с.1].

В Америке тоже бедность меряется прожиточным минимумом, но там прожиточный минимум составляет почти 1 тыс. долларов в месяц при уровне цен примерно таких же, как у нас сейчас, по крайней мере, в мегаполисах.

Надо сказать, что Европа и даже Украина уже давно перешли на измерение уровня бедности через относительные показатели - 60 процентов среднедушевого дохода. Если мы будем рассматривать бедность с этой точки зрения, то у нас практически половина населения страны будет бедным.

Доступность жилья измеряется таким образом: сколько лет должен человек или семья отдавать все доходы, чтобы купить себе жилье. Так вот у нас сегодня, в среднем, по Москве доступно жилье в районе европейских норм, это три года, только для 15 процентов населения, а для нижних доходных групп - это 80 лет.

Поэтому уповать на ипотеку, как способ решения проблемы, тем более для молодых семей, нельзя. Вместо того чтобы тратить деньги на воспитание и рождение детей, молодые люди вынуждены отдавать большие проценты по кредитам. Это, в общем, для нас тупиковый путь сегодня при таком распределении и уровне доходов. И на самом деле здесь нужно совершенно радикально менять подход к проблеме. В настоящее время социальный найм преобладает во всех странах. Люди стараются приобретать жилье только тогда, когда они уже понимают, что хотят в жизни, а это где-то бывает на склоне лет. Наше государство же уповает почему-то на ипотеку. В итоге эта ипотека оказалась выгодной только для банков и строительных компаний.

Вся система наших распределительных отношений, начиная от налогов и других моментов, работает на самом деле в пользу богатых. Во-первых, простая прикидка показывает, что на рубль прироста валового регионального продукта богатые получают 2 рубля прироста дохода, а бедные 5 копеек, то есть в 40 раз меньше [1,с.1].

Сейчас самое важное – это оплата труда.

По мнению Н.Волгина можно назвать девять наиболее принципиальных проблем в оплате труда.

1.Отставание МРОТ от ПМ.

2.Низкие размеры заработной платы, тормозящие процесс воспроизводства рабочей силы.

3.Слабая зависимость размеров оплаты труда от фактического трудового вклада работник, сдерживающая его мотивацию в производительном и качественном труде.

4.Задержки с выплатой заработной платы.

5.Недооценка организации оплаты труда.

6.Уравниловка в оплате труда.

7.Необоснованно высокая дифференциация в оплате труда.

8.Низкая доля оплаты труда в совокупном доходе работника.

9.Несовершенство или отсутствие механизмов формирования фондов оплаты труда предприятий [2, с.6].

В развитых странах мира партнерство предпринимателей и наемных работников неотделимо от понятия социальной справедливости. А именно - от положения, согласно которому не допускается чрезмерное (т.е. большее, нежели в соотношении 1:4) имущественное расслоение населения на бедных и богатых. Сопоставляя результаты социального партнерства в России и других странах мира, важно отметить, что наиболее успешно этот метод разрешения противоречий между трудом и капиталом применяется в тех странах Запада, где благодаря продуманной социальной политике создан обширный «средний класс». Именно на почве материального достатка большинства наемных работников возможно сотрудничество трудящихся и работодателей на компромиссной основе. В современной же России продолжаются негативные процессы дифференциации текущих доходов и расслоение населения на бедных и богатых в пропорциях, которые и не снились развитым капиталистическим странам (1:17 при предельной норме 1:8).

Дифференциация заработной платы между рядовыми работниками и топ-менеджерами отечественных компаний 1:20. В мире же данное соотношение находится в границах 1:5. В США минимальная почасовая оплата труда 7,5 долларов, в Великобритании около 10 долларов. А у нас этот минимум меньше доллара. В России человек, произведший продукции на один рубль, получает всего 33 копейки, а в Японии, Европе, США - не менее 70 -75 копеек. Но, несмотря на низкую производительность труда, наш соотечественник производит на 1 доллар зарплаты в три раза больший объем ВВП, чем европеец или американец. Мы отстаем по производительности труда в сфере реального производства, но не по интенсивности. Но почему медленно внедряются новые технологии? Как раз из-за низкой цены труда в России, которая и является основной причиной медленного обновления производства. Именно при устаревшем, перекрывшим все сроки амортизации, оборудовании, в первую очередь благодаря заниженным расходам на персонал, обеспечивается высокая норма прибыли и объясняется нежелание что-либо менять.

Ещё один резерв повышения МРОТ до уровня ПМ кроется в самой оплате труда. Половина работающего населения России не в полной мере реализует свой потенциал (физический, творческий, умственный, интеллектуальный и т.д.). По-прежнему в сфере распределительных отношений господствует уравниловка. Нужна новая организация заработной платы, новые

мотивационные модели оплаты труда, заинтересовывающие людей больше и лучше работать. За счет обеспечения жесткой существенной зависимости размера оплаты труда от результатов работы человека можно быстро в 1,8 – 1,9 раза увеличить объем ВВП. Часть этих средств (например, 30-40 %) и использовать затем для выравнивания МРОТ и ПМ [2, с.5-11].

Конечно, современные технологии оплаты труда целесообразно внедрять не в административном режиме, а в координатах коллективно-договорного регулирования и социального диалога социальных партнеров.

Таким образом, не только в теории, но и, что очень важно, на практике достигается интеграция и гармония интересов бизнеса, наемных работников и государства. А в таких условиях намного проще решать любые экономические, политические и социальные проблемы как в нормальных форматах, так и в «волнах» мирового финансового кризиса.

О роли этих мер государства в перераспределении национального дохода и осуществлении социальных функций косвенно свидетельствует доля собираемых ими налогов в ВВП. По данным британского журнала «Экономист», в 2004 г. в Швеции она составляла 50%, в Дании – 49, в Бельгии – 45, в Норвегии – 44, Финляндии и Франции – 43. Австрии -42.

В 10 ведущих странах мира средняя доля трудовых доходов в ВВП находилась в последние 15 лет в пределах 61-59%, тогда как в России, по расчетам проф. С.Меньшикова, скорректировавшим то, что не учитывает официальная статистика, она составляла в последние годы около 44%. Доля прибыли корпораций в ВВП стран Большой семерки не превышала 15%, а в России ее доля в годовом ВВП достигала 56%. Эти цифры, рассчитанные проф.С.Меньшиковым на основе тщательного анализа и сопоставления данных межотраслевого баланса и системы национальных счетов, не свидетельствуют о социальной ориентации российской экономики [3, с.5-11].

Несмотря на сложности этого периода в профсоюзах и в целом в российском обществе давно пришли к общему пониманию, что регулирование социально-трудовой сферы успешно можно разрешать только через механизмы социального партнерства. Сложившаяся в Оренбургской области система социального партнерства как цивилизованная форма общественных отношений в целом эффективна, но имеет свои особенности. Так, несмотря на то, что по количеству коллективных договоров и показателям охвата работников коллективно-договорными отношениями Оренбуржье занимает лидирующие позиции среди регионов Приволжского федерального округа и в целом по России, до сих пор не разработан и не принят закон «О социальном партнерстве в сфере труда в Оренбургской области». Принятие такого закона позволило бы принять положение «О минимальном размере труда в Оренбургской области», по которому заработную плату нельзя было бы выплачивать ниже прожиточного минимума, установленного в области.

Нынешний экономический кризис часто называют кризисом доверия. Дефицит доверия ощущается на самых разных уровнях: на уровне международных финансовых институтов, валютных и фондовых рынков, на уровне взаимоотношений партнеров по бизнесу, кредиторов и заемщиков,

наемных работников и работодателей и т. д. Доверие - это всегда продукт честных и открытых взаимоотношений, справедливых "правил игры". Нет справедливости - нет доверия. Нет доверия - получайте сбои в функционировании рынка, а то и широкомасштабные кризисы. Вот и выходит, что хотя справедливость - это вроде бы не экономическая, а моральная категория, но при нехватке ее и мировая экономика в целом, и экономика любой страны не в состоянии функционировать эффективно.

Использованные источники:

1. Шевяков А.Ю. Факторы экономического неравенства в решении социальных и демографических проблем //www.dvforum.ru/2008/doklads/pz1_shevjakov.aspx
2. Волгин, Н. Оплата труда – стимул или тормоз: некоторые проблемы теории и современной практики // Социальная политика и социальное партнерство.-2009 - №6. - С. 5-11.
3. Меньшиков, С. Анатомия российского капитализма. М. -2004, 261 с.

Студенцова Т.А.
ст. преподаватель кафедры БУА
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Проблема устойчивости системы впервые возникла в практических задачах механики, однако эта проблема характерна для любой системы. Устойчивость выступает важнейшим фактором экономической системы.

Финансовая устойчивость коммерческой организации – это такое состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

Исследования показали, что основой оценки финансовой устойчивости является коэффициентный метод (относительные показатели). Коэффициенты принадлежат к числу самых известных и широко используемых инструментов финансового анализа.

Можно выделить следующие подходы к оценке финансовой устойчивости организации (Рисунок 1). Традиционный, ресурсный и ресурсно-управленческий подходы реализуются в рамках коэффициентного метода.

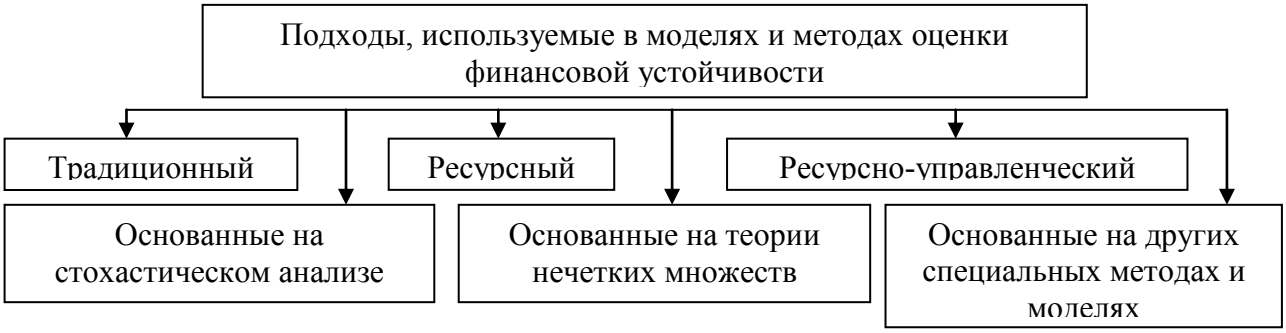


Рисунок 1 - Подходы к оценке финансовой устойчивости организации

1) Традиционный подход. К традиционному относится подход, который использует показатели, характеризующие активы организации, источники их формирования и другие стороны финансово-хозяйственной деятельности без группировки по определенному признаку. Наиболее полно традиционный подход представлен в работах [4, 1, 10], а также в нормативных методиках.

В методике [7] показатели платежеспособности и финансовой устойчивости объединены в одну группу, содержащую несколько коэффициентов.

Д. А. Ендовицкий считает, что система комплексного анализа финансовой устойчивости организации должна состоять из четырнадцати блоков [4].

Первый блок - это предварительный анализ имущественного и финансового положения, результатов деятельности и денежного потока организации. Далее следует укрупненный модуль из восьми блоков — факторный анализ финансовой устойчивости. Это следующие блоки: анализ ликвидности активов и платежеспособности; анализ капитала и обязательств и оценка финансового рычага; анализ влияния инфляции; анализ влияния изменения валютных курсов; анализ влияния уровня налогообложения; анализ денежного потока и качества прибыли; анализ распределения прибыли и оценка финансовых резервов; анализ устойчивости сегментов бизнеса. В рассмотренном методе отсутствуют рекомендации по ранжированию показателей и алгоритм расчета.

Одним из критериев оценки финансовой устойчивости организации является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов (материальных оборотных фондов). В работах М.И. Баканова, А.Д. Шеремета, В. В. Ковалева и других ученых указывается, что обеспеченность запасов источниками формирования является сущностью финансовой устойчивости, тогда как платежеспособность выступает ее внешним проявлением. Поскольку основным источником формирования запасов являются собственные оборотные средства, то следует уделять особое внимание особенностям их расчета, что показано в работе [3].

Обычно выделяют четыре типа финансовой устойчивости: абсолютная финансовая устойчивость, нормальная устойчивость, неустойчивое финансовое состояние и кризисное финансовое состояние [10].

3) Ресурсный подход. Сущность ресурсного подхода заключается в том, что ресурсы рассматриваются как факторы производства, привлекаемые для достижения результата. Различают трудовые, материальные, финансовые, информационные, интеллектуальные ресурсы и пр. Их наличие, состав и эффективность использования определяют объем продаж (выручку), прибыль, себестоимость. Различные сочетания динамики объема продаж (производства), потребляемых ресурсов и величины их отдачи

определяют тип экономического развития производства и идентифицируют показатели, характеризующие финансовую устойчивость организации (Рисунок 2).

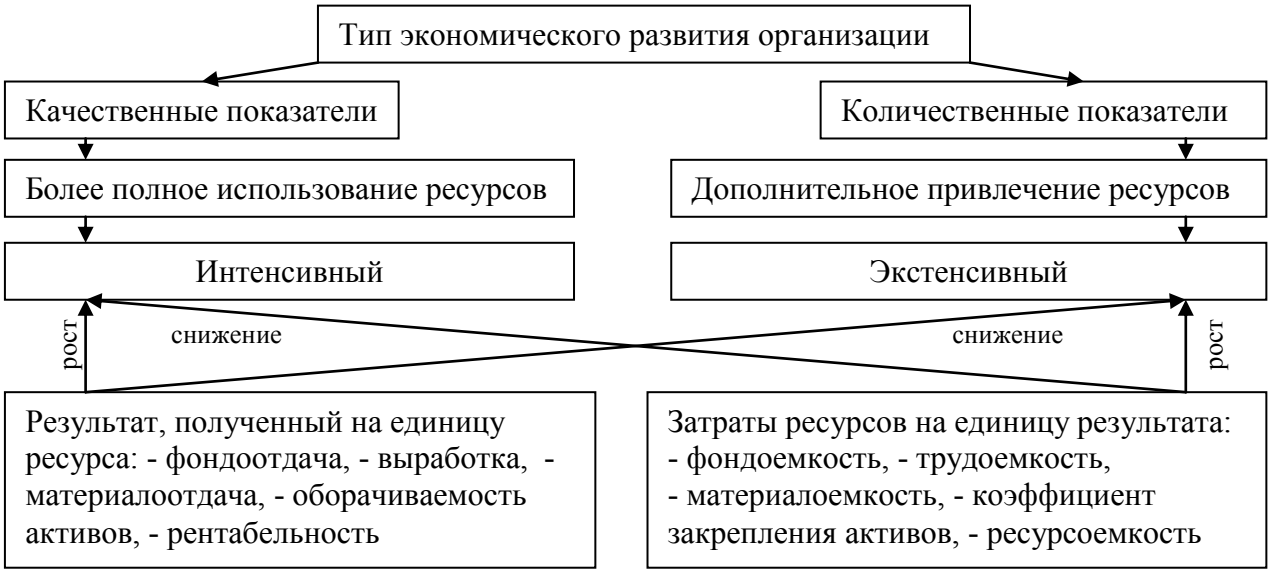


Рисунок 2 – Исследование показателей, характеризующих тип развития

Долю экстенсивных и интенсивных факторов можно рассчитать с использованием детерминированного факторного анализа (индексный метод) (Рисунок 3).

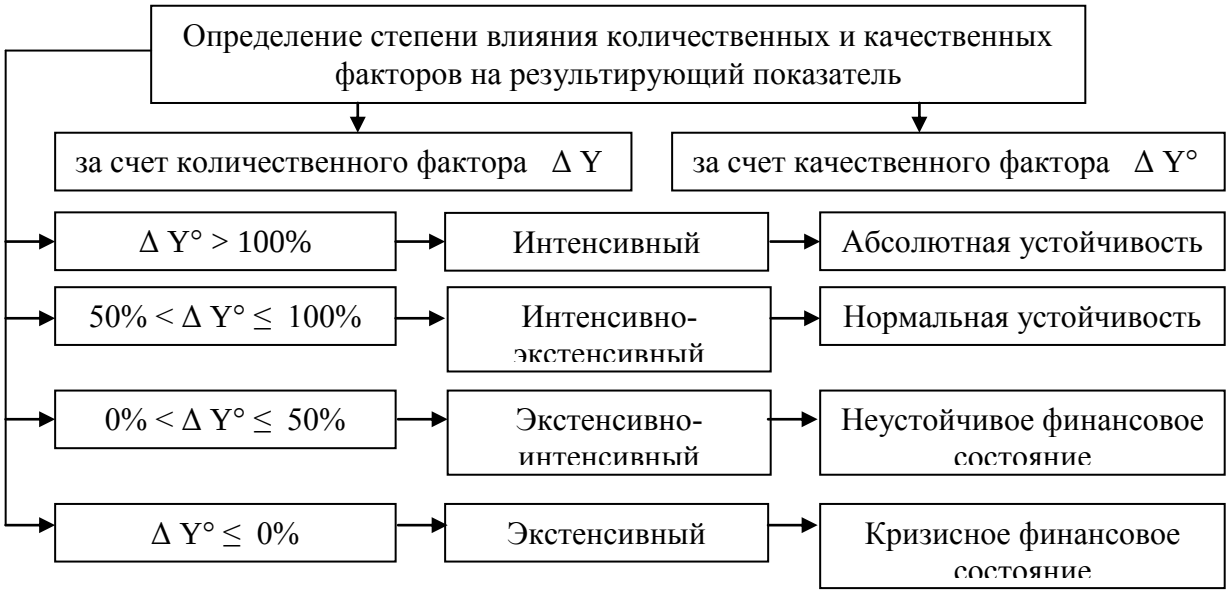


Рисунок 3 – Алгоритм методики оценки финансовой устойчивости организации с использованием ресурсного подхода

В рамках рассматриваемого подхода наличие экстенсивных факторов в развитии производства будет свидетельством снижения финансовой устойчивости. Наличие экстенсивных факторов свидетельствует об имеющихся

резервах, использование которых может вывести организацию из наступающей кризисной ситуации.

Рассмотренный подход активно развивался в СССР — это работы С. Б. Барнгольц, В. И. Ганштака, С. Е. Каменицера, В. П. Копняева, М. В. Мельник и многих других.

3) Ресурсно-управленческий подход. Эффективность используемых ресурсов зависит от качества управления организацией, что не учитывается в приведенных способах оценки устойчивости. Плохой менеджмент в организации может привести к кризисной ситуации. В связи с этим наращивание экономического потенциала следует дополнить следующим условием: темп роста управленческих расходов на объем выпуска продукции не должен превышать темп роста удельного расхода ресурсов для выпуска этого же объема продукции:

4) Методы и модели, основанные на стохастическом анализе. Полученная в результате финансового анализа система показателей позволяет выявить недостатки в финансово-хозяйственной деятельности организации, охарактеризовать финансовую устойчивость. При этом одни показатели могут находиться в критической зоне, а другие быть вполне удовлетворительными. Сделать однозначный вывод о том, что организация потеряет финансовую устойчивость в ближайшее время или, наоборот, будет развиваться, на основе такого анализа весьма трудно. Надежность выводов о возможности потери финансовой устойчивости существенно повышается, если дополнить финансовый анализ прогнозированием вероятности потери финансовой устойчивости организации с использованием методов многофакторного стохастического анализа [9]. Существует несколько моделей оценки вероятности банкротства: Альтмана, Лиса, Таффлера, Фулмера, Сайфуллина и Кадыкова, Зайцевой. Несостоятельность (банкротство) в данном случае отождествляется с потерей финансовой устойчивости, кризисным финансовым состоянием.

5) Методы и модели, основанные на теории нечетких множеств. Нечеткая логика является одной из наиболее успешных современных технологий для разработки и оценки сложных систем управления организацией. Она заполняет важный промежуток в методах проектирования незатронутыми математическими подходами (например, проект линейного управления) и логическими подходами (например, экспертными системами) в проектировании и оценке эффективности систем.

Теория нечетких множеств позволяет для набора отдельных показателей определить степень вероятности определяемого уровня финансовой устойчивости организации. Для каждого i-го показателя строятся границы нечетких подмножеств (предельное кризисное финансовое состояние, кризисное финансовое состояние, неустойчивое финансовое состояние, нормальная устойчивость, абсолютная устойчивость). Производится оценка текущего уровня анализируемого показателя, строится классификация уровня показателя по подмножествам (аналогично классификации финансовой

устойчивости) и определяются числа, с помощью которых следует производить оценку финансовой устойчивости.

Использование теории нечетких множеств, а также других специальных методов требует специальных математических знаний. Исследования в этом направлении активно проводятся в настоящее время.

Анализ подходов к оценке деятельности организаций и их устойчивости позволяет выделить основные проблемы в этой области исследований:

- на практике анализ деятельности сводится к расчетам структурных соотношений, темпов изменения показателей, значений финансовых коэффициентов. Глубина исследования ограничивается, как правило, констатацией тенденции «улучшения» или «ухудшения»;
- результаты оценки устойчивости функционирования организаций основываются в ряде случаев на недостаточно достоверной информации;
- детализация анализа деятельности организаций обусловила разработку, расчет и использование явно избыточного числа показателей, тем более что некоторые из них находятся в функциональной зависимости между собой (например, коэффициент автономии и коэффициент соотношения заемных и собственных средств);
- сравнительный анализ деятельности российских организаций затруднен отсутствием нормативной базы по видам экономической деятельности и доступных осредненных показателей (в зарубежных странах рейтинговые агентства производят и регулярно публикуют аналогичные нормативы);
- отчетность анализируемых организаций искажается из-за инфляционных процессов в российской экономике.

Использованные источники:

1. Беспалов М.В. Комплексный анализ финансовой устойчивости компании: коэффициентный, экспертный, факторный и индексный // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2011. – №5.

2. Гиляровская Л.Т., Вихарева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2006.

3. Глазунов М.И. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации на основе данных бухгалтерского баланса // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 21.

4. Ендовицкий Д.А., Ендовицкая А.В. Системный подход к анализу финансовой устойчивости коммерческой организации // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – № 6.

5. Любушин Н. П., Левшин Г. В. Анализ финансовой устойчивости организаций вертикально интегрированных структур управления с использованием данных управленческого учета // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – №5.

6. Любушин Н.П. Экономический анализ: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и 080105 «Финансы и кредит». М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.

7. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»

8. Об утверждении Правил проведения арбитражными управляющими финансового анализа: постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367.

9. Рисин И. Е., Трещевский Ю.И. Применение К-прогнозных моделей в финансовом

анализе организаций // Экономический анализ: теория и практика. 2004. № 3.
10. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: учебник. М.: ИНФРА-М, 2002.

Тюрин С.Б.
директор Ярославского филиала ОУП ВПО «АТиСО»,
д.э.н., доцент

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

Ранее «общественное призрение» определялась как организованная форма благотворительности. В современном же русском языке слово призрение забыто. Оно не упоминается ни в научных публикациях, ни в правовых документах. Вместе с тем история становления и развития системы пенсионного обеспечения в России в советский период начинается именно с общественного призрения.

Ко второму десятилетию XX века в России сложилось достаточно развитое публичное призрение, которое представляло из себя ряд совершенно независимых учреждений и ведомств. Вместе с тем по мере развития попечительства и благотворительной деятельности все более настоятельной становилась потребность в государственном регулировании общественного призрения.

Государственное управление общественным призрением стало складываться при Временном правительстве.1 ноября 1917 года В.И. Ленин подписал постановление о создании на основе Министерства государственного призрения Народного комиссариата государственного презрения и его местных отделов и объявление о том, что "Республиканское правительство Народных Комиссаров уполномочило тов. А.М. Коллонтай Комиссаром общественного призрения"[1].

Именно эта дата считается датой основания системы пенсионного обеспечения в России.

Развитее пенсионного обеспечения за период с 1917 по 1927 годы можно подразделить на три важных периода.

Первый период- период гражданской войны, "военного коммунизма", 1917-1921 гг. Этот период определяется двумя законодательными актам - "Положением о социальном обеспечения трудящихся" от 31-го октября 1918 г. и декретом финансировании социального обеспечения от 17-го апреля 1919 года. В основу этих декретов Рабоче-крестьянским правительством был положен принцип: обязательной государственной помощи на рациональных началах нетрудоспособным, впавшим в нужду, и инвалидам войны за счет государства по центральному государственному бюджету.

Второй период - послевоенный, с 1921 годя во 1925 год включительно начало НЭПа и конец восстановления народного хозяйства СССР. Началу этого

периода положил Декрет о продналоге, который заменял продразверстку. В условиях крайней нужды, разорения, выполнения поставленных задач восстановления народного хозяйства, не могло быть и речи о полном удовлетворении нужд всех призреваемых. Нужно было для переходного периода наметить какие-то новые формы обеспечения и ограничить круг обеспечиваемых за счет государства. Это сделало Советское правительство в своих трех декретах:

1) О социальном обеспечении от 8-9 декабря 1921 г.,
2) О кооперации инвалидов от 8-го декабря 1921 г.,
3) О крестьянских обществах взаимопомощи от 14 мая 1921 г.

Этими тремя законодательными актами определяется работа социального обеспечения второго периода.

Третий период начинается с 1926 года. Он характеризуется завершением восстановительного периода в промышленности. Политика правительства в деле пенсионного обеспечения в этот период определяется следующими законодательными актами:

1) Постановлением СНК РСФСР от 18 августа 1926 года,
2) Постановлением ВЦИК от 11 октября 1926 года.

Этими двумя законами установлены твердые правовые основы по социальному обеспечению:

а) в области пенсионной системы устанавливаются единые нормы пенсий. Исходя из 40% средней заработной платы данного тарифного пояса по всей территории РСФСР, вместо чрезвычайно пестрых норм, существующих до издания закона,

б) установлен порядок, по которому ежегодно Совет народных комиссаров (СНК) определяет контингент на будущий год по всей территории республики.

В сентябре 1967 года Пленум Центрального Комитета КПСС принял Постановление «О мерах по дальнейшему повышению благосостояния советского народа», в котором значительное место занимают вопросы пенсионного обеспечения. Снижен на пять лет возраст, дающий право на пенсии по старости для членов колхозов, инвалидов из числа бывших военнослужащих, работниц отдельных предприятий текстильной промышленности, рабочих и служащих, длительное время работавших в районах Крайнего Севера или приравненных к ним местностях, повышены размеры пенсии инвалидам Отечественной войны, минимальные размеры пенсий инвалидам - членам колхозов, установлены пособия инвалидам с детства I и II группы.

Материальное обеспечение престарелых и нетрудоспособных граждан осуществляется в СССР по трем основным системам:

а) государственное социальное обеспечение, которое находится в ведении Министерства социального обеспечения союзных республик. Средства социального обеспечения образуются за счет ассигнований из государственного, республиканского и местного бюджетов. Социальное обеспечение в основном обслуживает военнослужащих, учащихся, членов

творческих союзов, членов семей этих лиц и некоторые другие категории населения;

б) государственное социальное страхование, которое распространяется на рабочих и служащих, управляется профессиональными союзами (назначение пенсий и выплата пенсии неработающим пенсионерам осуществляется органами государственного социального обеспечения); средства социального страхования образуются за счет страховых взносов предприятий, учреждении, организаций и дотаций по государственному бюджету;

в) социальное обеспечение членов колхозов, средства которого образуются из отчислений от доходов колхозов и дотаций по государственному бюджету; это обеспечение осуществляется общественными органами колхозов и органами государственного социального обеспечения.

По всем этим системам трудящиеся были полностью освобождены от уплаты каких-либо взносов на социальное обеспечение или страхование. Пенсионное обеспечение в СССР коренным образом отличалось от сущности пенсионного обеспечения в капиталистическом обществе.

Пенсионное обеспечение в СССР осуществлялось полностью за счет государственных и общественных средств. Трудящиеся СССР не производили никаких отчислений из своего заработка и доходов на нужды пенсионного обеспечения.

В СССР был установлен самый низкий в мире возраст для получения пенсий по старост. (60 лет для мужчин и 55 лет - для женщин, многие трудящиеся имеют право на эту пенсию при значительно более низком возрасте).[1]

Использованные источники:

1. Официальный веб-сайт Пенсионного фонда Российской Федерации http://www.pfrf.ru.

Шепелина Н.А.
ст.преподаватель кафедры «Экономика труда»
Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»

ИНФОРМАЦИЯ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА. РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОИЗВОДСТВА В СТАНОВЛЕНИИ МАТЕРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Современной тенденцией, определяющей формирование экономики, основанной на знании, следует признать всеобщее осознание важности информации и знания в экономическом развитии, убежденность политических кругов, бизнесменов, менеджеров в ключевой роли инноваций для обеспечения конкурентоспособности. Осознание важности знания и инноваций формирует современные направления менеджмента (управление знаниями, управление

инновациями), которые в значительной степени определяют поведение фирм на рынке и их стратегии развития.В информационном обществе повышается значение информации как фактора экономического роста и источника преимуществ в международной конкуренции.

Информация, знания влияют на экономический рост через технологию. Внедрение новых технологий вызывает повышение эффективности производства, экономию ресурсов. Коренным образом изменяется само качество экономического роста.

Изменения, происходящие в экономике, основанной на знании, отражают важность использования информации и знаний в развитии современного экономического общества.

В постиндустриальном обществе информация становится таким же значимым ресурсом как земля, труд, капитал, предпринимательские способности.

Хотя важная роль информации в современной экономике общепризнана, ее место в системе экономических ресурсов еще недостаточно осознано.

Следует заметить, что такие ресурсы как труд и предпринимательские способности являются носителями личностной информации, рассеянного знания, связанного с конкретными личностями, их можно рассматривать как информационные ресурсы в полном смысле этого слова.

Капитал, средства производства это материальное воплощение знаний, определенного уровня развития науки и техники, материализованная информация. Дополнительно к числу ресурсов в постиндустриальной экономике следует отнести и "чистую" информацию, которая не связана с конкретной личностью и не овеществлена в средствах производства - имеются в виду массивы (запасы) и потоки информации, содержащиеся в базах данных и циркулирующие в коммуникативных сетях. Производством и распространением "чистой информации" занимаются предприятия информационного сектора экономики. Поскольку капитал, труд и предпринимательские способности присутствовали в качестве информационных ресурсов в экономике всегда, переход к постиндустриальному этапу развития характеризуется повышением значимости именно так называемой "чистой" информации и бурным развитием информационного сектора экономики, где в качестве предмета, средства труда и готового продукта выступает информация.

Понятие информации само по себе очень сложно и многогранно, так что даже дать содержательное определение «информации» совсем непросто. Самое простое, хотя и явно неполное, определение состоит в том, что информация, в широком понимании - новые сведения об окружающем мире, получаемые в результате взаимодействия с ним.

В процессе использования информация может быть объектом хранения, передачи и преобразования.

Информация, прежде всего, есть совокупность сведений, знаний о чём-либо, которые люди хранят, передают друг другу и используют в своей деятельности.

Информация - результат активного отражения объективно существующего мира человеком, это - продукт труда, особого, специфического труда. Причём специфический труд по выработке, передаче, преобразованию информации тесно и неразрывно связан с трудом, направленным на преобразование материального мира и создание окружающего нас мира вещей, - с трудом в материальном производстве. Итак, мы рассматриваем здесь информацию как совокупность нужных человеку в труде сведений (знаний). Информация - это такой продукт отражения действительности и фактор её целенаправленного преобразования, который может объективироваться - получать независимое от индивидуального сознания существование - и, благодаря этому, в широких масштабах передаваться (распространяться) в пространстве и во времени, становясь достоянием общества. Таким образом, становится возможным дальнейшее движение информации между участниками общественного производства - возникает информационный поток.

Только после того, как создан идеальный прототип вещи, т.е. вещь «изготовлена идеально», начинается собственно процесс материального производства.

Процесс производства конкретных вещных (состоящих из вещества, осязаемых) продуктов труда, процесс материального производства, можно мысленно разложить на три последовательные стадии.

Первая стадия - познание человеком объективного мира. Результатом этой первой стадии являются человеческие представления об окружающем мире, о строении и свойствах материи; знания о законах, обусловливающих явления природы, о сущности этих явлений. Иначе говоря, результатом этой первой стадии единого производственного процесса является информация - совокупность сведений об окружающей действительности, необходимых для её преобразования, информация производственного назначения, или первичная производственная информация. Информация как продукт отражения объективной реальности и необходимый исходный фактор производства. Без этого исходного фактора производство функционировать не может, точно так же, как не может оно осуществляться без наличия остальных своих исходных факторов, в частности, вещества природы, на которое воздействует человек в процессе труда, и самого человека как субъекта производственной деятельности. Ибо человек может изготовить необходимые ему продукты (блага) лишь на основе познания окружающего мира, лишь на основе информации о нём - первичной производственной информации.

Производительный труд - это, по сути дела, труд, затрачиваемый на создание материальных благ, или, иначе, труд, создающий материальные условия бытия человека, материальную среду его жизни.Этот труд также направлен на создание материальных благ, если, конечно, его результаты будут далее использованы для этого. Он не только формирует общественное сознание и удовлетворяет духовные потребности людей (что составляет содержание непроизводительного труда в духовном производстве); продукты его и, далее, изобретательского труда - знания, сведения, информация - выступают необходимыми факторами материального производства. Поэтому производство

применяемой в материальном производстве информации включено как необходимый момент в само материальное производство.

Вторая стадия материального производства состоит в том, что на основе тех продуктов-знаний, что получены на предыдущей, первой стадии, создаются непосредственно идеи вещей, их идеальные образы, «матрицы», подлежащие воплощению; а также разрабатываются технологии изготовления этих вещей. На этой стадии как раз и осуществляется идеальное производство конкретной вещи, что предшествует собственно материальному производству. Выполняется обработка первичной информации и на этой основе вырабатывается вторичная, непосредственно производственная информация, которая является, опять же, фактором материального производства, - но теперь это уже не информация, отражающая мир, каков он есть, а информация, применяемая людьми для активного преобразования действительности. Это, скажем так, - «движущая» информация, направляющая труд по обработке вещества природы и определяющая этим форму, внутреннее строение и свойства рукотворных вещей, и потому она - непосредственный исходный фактор материального производства, необходимое условие процесса труда в вещном производстве; условие функционирования производства, что служит средством труда наряду с вещественными средствами труда.

Итак, продуктом первых двух стадий единого производственного процесса является информация как исходный фактор, как условие процесса труда в непосредственно вещном производстве - непосредственном производстве вещей. Эти две стадии можно объединить под названием «производство информации», или «информационное производство».

Информационное производство - производство, вырабатывающее информацию, на основе которой создаются новые, невиданные ранее вещи и организуется «производство нового» (или «инновационное производство»). Значение информационного производства на протяжении большей части всемирной истории неуклонно, но медленно, росло, и лишь в середине XX века, в эпоху научно-технической революции (НТР), информационное производство приобрело особо важную роль.

Как фактор производства информация и знания имеют специфичные свойства, резко выделяющие их из других условий производства.

Во-первых, информация представляет собой такое условие производства, которое не потребляется в производственном процессе и может использоваться в неограниченном количестве воспроизводственных циклов. Потребление информации тождественно формированию нового знания. В процессе коммерческого использования информация и знания не потребляются (в том понимании, как потребляются остальные производственные ресурсы), а наоборот наращиваются.

Во-вторых, процесс передачи информации невозможен без соответствующих усилий не только ее производителя, но и потребителя. В информации есть объективная сторона, связанная с затратами на получение определенного пакета данных. Но ценность информации в высшей степени субъективна и обусловлена ее необходимостью, важностью для получателя. В

связи с этим амплитуда колебаний цен на одну и ту же информацию, потребляемую различными пользователями, столь велика, что ставит под сомнение возможность использования традиционных рыночных индикаторов для оценки ее стоимостного вклада в анализируемый бизнес.

В-третьих, создание знаний и информации представляется процессом сугубо индивидуальным; их стоимость не может быть определена исходя из "стоимости" произведшей их "рабочей силы".

В-четвертых, информация, имеющая свойство безгранично распространяться, характеризуется не редкостью, а избирательностью, в результате чего, даже приобретя формальные права на информационный продукт, то есть став его собственником, не каждый может им воспользоваться, ибо для этого требуется целый набор качеств, отличающих современную личность.

Как экономический ресурс информация обладает рядом уникальных свойств, отличающих ее от других ресурсов. Она при употреблении не изнашивается, легко транспортируется и тиражируется. Эти свойства информации порождают специфическую проблему, без решения которой невозможно эффективно использовать информационные ресурсы в хозяйственном обороте.

Информация по своей природе ближе к общественным благам и ее свободное распространение обогащает общество в целом.

Повышение роли информации как экономического ресурса в постиндустриальной экономике не вызывает сомнений. Именно уровень знаний решающим образом определяет возможности использования всех других ресурсов в производстве.

Таким образом, рост значения информации как экономического ресурса выдвигает на первый план проблемы измерения ее вклада в создание материальных благ и услуг. В настоящее время определены и общепризнаны уникальные свойства информации как ресурса, практическое же решение задач измерения ее вклада в производство является делом будущего.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Студенты – авторы опубликованных работ

1. Амплеев А. – студент 5 курса Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
2. Анохина Е.О. – студентка 4 курса Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
   Анянова А. – студентка 4 курса Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
3. Аристархова А.А. – студентка 3 курса Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
4. Баранова А.Г. – студентка 4 курса Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
5. Саламатова С.В. – студентка 4 курса Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
6. Барская Е.В. – студентка 4 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
7. Белобородова О.В. – студентка 5 курса Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
8. Бень А. – студентка 1 курса Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
9. Богданова А.В. – студентка 3 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
10. Борисов Д.В. – студент 5 курса Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
11. Бурмистрова Е.С. – студентка 2 курса Ярославского филиала ОУП ВПО АТиСО»
12. Бутакова Г. В. – студентка 3 курса ГБОУ СПО «Курганский государственный колледж»
13. Бутакова Е.П. – студентка 3 курса ГБОУ СПО «Курганский государственный колледж»
14. Бухтоярова Е. А. – студентка 4 курса Курганского института железнодорожного транспорта
15. Варакосова Я.С. – студентка 3 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
16. Варфоломеева Л.А. – студентка 4 курса Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
17. Ващук Н. Л. – студентка 3 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
18. Волкова Н.Н. – студентка 4 курса Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
19. Данилов С.А. – студент 2 курса Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
20. Дозорова Н.Н. – студентка 2 курса Ярославского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
21. Дубровина О.В. – студентка 4 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
22. Егоров Е. - студент 2 курса Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
23. Зарубина Е.Б. – студентка 3 курса Ярославского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
24. Зинина К. – студентка 2 курса Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
25. Ильина Н.С. – студентка 3 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
26. Ильяненко М.А. – студентка 3 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
27. Кабакова В.С. – студентка 3 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
28. Калинина И. – студентка 2 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
29. Кизерова Т.В. – студентка 1 курса Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
30. Кирьянова Л.А. – студентка 5 курса ФБОГУ ВПО КГУ
31. Конченкова С.Ю. – студентка 5 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
32. Коряковский Б.А. - студент 1 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
33. Краснова А.В. – студентка 3 курса ГБОУ СПО «КГК»
34. Кузнецов А.С. – студент 1 курса Ярославского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
35. Кукарина С.В. – студентка 1 курс Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
36. Курилюк В.А. – студентка 4 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»

37. Левченкова Д.А – студентка 4 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
38. Лопина Г.В. – студентка 3-го курса Оренбургского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
39. Малыгина Я.И. – студентка 4 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
40. Марамыгина А.С. – студентка 5 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
41. Мельникова Е.В. – студентка 5 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
42. Миронова А.А. – студентка 4 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
43. Носкова М.А. – студентка 4 курса Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
44. Обабкова Е. А. – студентка 1 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
45. Парфенова Я.О. – студентка 4 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
46. Пережогина О. П. – студентка 4 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
47. Петрова К.А. – студентка 3 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
48. Подсохина А.С. – студентка 3 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
49. Полякова М.В. – студентка 1 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
50. Попова Ю.А. – студентка 5 курса ФБОГУ ВПО КГУ
51. Портнягина А.А. – студентка 1 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
52. Предеин О.Ю. - студент 5 курса Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
53. Предеина И.Г. – студентка 3 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
54. Репина Л., – студентка 4 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
55. Рогова.С.Н – студентка 3 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
56. Рыбкина В.Е. – студентка 4 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
57. Савина Е.Ю. – студентка 2 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
58. Саламатова С.В. – студентка 4 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
59. Санина Д. – студентка 1 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
60. Сединкина Е. – студентка 2 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
61. Семенов А.А. - студент 2 курса Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
62. Сидорова Н.В. – студентка 4 курса ФГОУ СПО «Курганский государственный колледж»
63. Сметанина С.Е. – студентка 2 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
64. Соколов Д. Н - студент 5 курса Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
65. Соколова А.В. – студентка 3 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
66. Статных О.С. – студентка 5 курса ФБОГУ ВПО КГУ
67. Третьякова М.В. – студентка 3 курса Курганского филиала ОУП ВПО АТиСО»
68. Турченко А.Д. - студент 2 курса Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
69. Федотова О.Е. – студентка 3 курса ФБОГУ ВПО КГУ
70. Яковлева И.Р. – студентка 5 курса Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»

Преподаватели и ученые – авторы опубликованных работ

1. Бурыкин А.Д. – заместитель директора Ярославского филиала ОУП ВПО «АТиСО» по научно-исследовательской работе, д.э.н., профессор
2. Бурыкина Н.М. – преподаватель кафедры экономики и менеджмента Ярославского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
3. Ситкова М.П. – доцент кафедры экономики и менеджмента Оренбургского филиала ОУП ВПО «АТиСО», к.э.н.
4. Тюрин С.Б. – директор Ярославского филиала ОУП ВПО АТиСО», д.э.н., доцент
5. Ковалева Т.В. – преподаватель кафедры «Трудового права, права социального обеспечения и уголовного права» Института экономики и права (филиал) ОУП ВПО «Академия труда и социальных отношений» в г. Севастополе
6. Студенцова Т.А. – старший преподаватель кафедру «Бухгалтерский учет и аудит» Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
7. Печенкина Т.Б. – старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
8. Осипова С.А. – доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
9. Григорьева Е.С. – старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
10. Леонова Н.А. – заведующая кафедрой «Бухгалтерский учет и аудит» Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
11. Григорьев А.М. - доцент кафедры «Финансы и кредит» Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
12. Корюкина Н.В. – старший преподаватель кафедры «Экономика труда» Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
13. Шепелина Н.А. – старший преподаватель кафедры «Экономика труда» Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
14. Лагутина Н.А. – декан социально-экономического факультета Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
15. Ищенко Н.В. - старший. преподаватель кафедры «Математические и естественно-научные дисциплины» Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»
16. Загузина Т.С. - сарший. преподаватель кафедры «Математические и естественно-научные дисциплины» Курганского филиала ОУП ВПО «АТиСО»

Наука и молодежь: сборник научных трудов студентов и молодых ученых. Вып.8. / Редколлегия: Роговая В.Г., Горин Н.И. – Курган: КФ ОУП ВПО «АТиСО», 2012. – 311 с.

Информационно-издательский центр Курганского филиала ОУП ВПО «Академии труда и социальных отношений»

Объем 18,7 п.л. Тираж 100 экз. Формат А4. Заказ № _____

Подписано в печать _____ Отпечатано в типографии _____

16,0