



ОСТАВЬ СВОЙ

СЛЕД В НАУКЕ

nauchforum.ru



II Молодежный научный форум

**ОБЩЕСТВЕННЫЕ
И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

г. МОСКВА, 2013 г.



ОСТАВЬ СВОЙ

СЛЕД В НАУКЕ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ НАУЧНЫЕ
СТУДЕНЧЕСКИЕ КОНФЕРЕНЦИИ

МАТЕРИАЛЫ II СТУДЕНЧЕСКОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАОЧНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

**МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**

**ОБЩЕСТВЕННЫЕ
И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

Москва, 2013 г.

УДК 3+33
ББК 60+65.050
М 75

М 75 «Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки»: материалы II студенческой международной заочной научно-практической конференции. (10 апреля 2013 г.) — Москва: Изд. «Международный Центр Науки и Образования», 2013. — 124 с.

ISBN 978-5-00021-030-7

Сборник трудов II студенческой международной заочной научно-практической конференции «Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

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

ISBN 978-5-00021-030-7

ББК 60+65.050

«Международный Центр Науки и Образования», 2013 г.

Оглавление

Секция 1. Политология	5
ВЕРТИКАЛЬ ВЛАСТИ В.В. ПУТИНА	5
Шахмуратова Айгэл Рафатовна	
Зосименко Иван Андреевич	
Секция 2. Социология	11
ПЛАНИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	11
КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ГОСУДАРСТВА	
«СЕВЕРНОЙ МОДЕЛИ»: ПРИМЕР ФИНЛЯНДИИ	
Бондаренко Варвара Алексеевна	
Ушакова Валентина Григорьевна	
РОЛЬ БУКМЕКЕРСТВА В ЖИЗНИ МОЛОДЕЖИ САРАТОВА	17
Косырева Влада Андреевна	
Шахматова Надежда Владимировна	
СЕМЬЯ И ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ	22
В СОВРЕМЕННЫХ РОССИИ И ГЕРМАНИИ	
Рыбакова Дарья Николаевна	
Ушакова Валентина Григорьевна	
Секция 3. Менеджмент	27
УПРАВЛЕНИЕ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИЕЙ КОММЕРЧЕСКИХ	27
БАНКОВ	
Амирова Гузялия Рафаэльевна	
Чилимбетова Юлия Евгеньевна	
Кислинская Марина Владимировна	
Секция 4. Экономика	37
ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИСТОЧНИКОВ	37
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ РФ.	
Артюх Дарья Михайловна	
Фролкин Виктор Степанович	
ТЕОРИЯ ИГР. ИГРЫ С ПРИРОДОЙ	44
Богданов Андрей Дмитриевич	
Жукова Полина Леонидовна	
Уфимцева Людмила Ивановна	
Нуйкина Елена Юрьевна	
К ВОПРОСУ ПРИМЕНЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНО-	53
СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА	
Бузун Анастасия Владиславовна	
Бутакова Нина Михайловна	

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН Испаева Айсуну Ермековна Джунусов Адиль Мауленович Казымбетова Динара Кайрбековна	63
УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО МОЛОКА И ИСЧИСЛЕНИЕ ЕГО СЕБЕСТОИМОСТИ НА МАТЕРИАЛАХ ООО СП ИМ. МАШКИНА СТЕРЛИТАМАКСКОГО РАЙОНА Кучугура Александра Викторовна Галлямова Танзиля Рафаэльевна	71
ОСОБЕННОСТИ ВВЕДЕНИЯ ЕДИНОГО НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ В РОССИИ Лисицкий Дмитрий Сергеевич Соловьева Наталья Евгеньевна	77
ВВЕДЕНИЕ ПРОГРЕССИВНОЙ СТАВКИ НДФЛ Соломатова Ирина Викторовна Черняускайте Анастасия Викторовна Бутакова Нина Михайловна	83
СЕМЕЙНАЯ ЭКОНОМИКА Торосян Арпине Вардкесовна	91
УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ Фаррахова Зилия Зульфировна Галлямова Танзиля Рафаэльевна	98
ПРОБЛЕМЫ В УЧЕТЕ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ Худайгулова Гульназ Галимовна Кулешова Валентина Павловна	102
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ НЕХВАТКИ ДЕТСКИХ САДОВ НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ Чернышев Денис Николаевич Сидельникова Александра Андреевна Шейна Марина Витальевна	109
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ Тивилев Даниил Олегович Котяшкина Анастасия Витальевна Шкиотов Сергей Владимирович	116

СЕКЦИЯ 1.

ПОЛИТОЛОГИЯ

ВЕРТИКАЛЬ ВЛАСТИ В.В. ПУТИНА

Шахмуратова Айгэл Рафатовна

*студент Ульяновского государственного технического университета,
г. Ульяновск*

Зосименко Иван Андреевич

*научный руководитель, канд. ист. наук, доцент, Ульяновский государственный
технический университет, г. Ульяновск*

В современном российском обществе сформировалась вертикаль власти как модель политического управления, представляющая собой жесткую систему государственного управления при обусловленном подчинении нижних уровней власти верхним [1, с. 15].

Становление вертикали власти в России связывают с именем ее второго президента В.В. Путина, который через несколько дней после вступления в должность в 2000 году провозгласил свой политический курс укрепления вертикали власти: обвинив губернаторов в сепаратизме, превзошедшем все допустимые пределы, он предложил формировать Совет Федерации не из избранных народом глав регионов и руководителей региональных законодательных органов, а из «профессиональных сенаторов», выдвигаемых региональными властями. Затем В. Путин добивается для себя права отстранять от должности губернаторов и делит Россию на 7 федеральных округов во главе с назначенными им полпредами, надзирающими за губернаторами [5, с. 28].

После террористического акта в Беслане (2004 г.) В. Путин объявил о намерении отменить выборы глав регионов, мотивировав этот шаг целью усиления борьбы с терроризмом. В 2005 году Государственная Дума, где конституционное большинство получила «Единая Россия», приняла закон о выборах в Госдуму исключительно по партийным спискам, а затем приняла

поправки к федеральному законодательству, позволяющие партии, победившей на выборах в региональный парламент, предлагать президенту России своего кандидата на пост главы региона. Главы регионов стали массово вступать в «Единую Россию», провозглашенную партией власти.

Последующие решения, принимаемые В. Путиным на посту Президента России, решения, принятые Президентом России Д. Медведевым под влиянием В.Путина, привели к формированию вертикали власти, которой присущи следующие *признаки*.

1. Отстранение гражданского общества от участия в политическом управлении

Основным институтом политической власти является государство в лице его законодательных, исполнительных и судебных органов [4, с. 9]. Одним из основных принципов функционирования политической власти в демократическом обществе является принцип отделения гражданского общества от публичной власти. Реализация этого принципа приводит к соревновательности и конкуренции в ходе выборов, позволяет гражданскому обществу контролировать деятельность государственных властных органов, осуществлять рекрутирование своих представителей в государственную систему политического управления.

В современном российском обществе гражданское общество все больше и больше *отстраняется* от политического управления, в первую очередь, за счет изменения избирательного законодательства в сторону сокращения непосредственного прямого голосования. Напрямую непосредственным голосованием мы выбираем Президента России, часть депутатов регионального законодательного органа власти, на муниципальном уровне — глав некоторых муниципальных поселений и депутатов законодательного органа местного самоуправления. Выборы по партийным спискам есть форма опосредованного голосования, при котором гражданин отдает свой голос либо политической партии, либо понравившемуся ему лидеру партийного списка.

Отстранению гражданского общества от участия в политическом управлении при вертикали власти, способствует увеличение срока пребывания Президента РФ на своем посту до 6 лет, полномочий Государственной Думы до 5 лет. Как известно, выборы это форма волеизъявления граждан и политического участия населения в политической жизни, которая является своеобразной формой контроля гражданского общества за властью: поддерживают граждане существующий политический режим, согласны с политикой правящей элиты они голосуют «за»; отдавая свои голоса оппозиции, население выражает несогласие с политикой и деятельностью нынешней власти. Увеличив сроки «отчета» перед населением, В. Путин и «Единая Россия» удлиняют тем самым время своего пребывания у власти.

2. Вовлечение в прямое политическое управление политической партии в лице «Единой России».

Политическая партия в демократическом обществе является практически единственным элементом гражданского общества, активно и непосредственно участвующем в политической жизни, она является действенным субъектом политики и элементом политической системы. Однако, в прямом политическом управлении, наряду с государственными публичными органами, политическая партия участвовать не может, иначе нарушается баланс между государством и гражданским обществом, что приводит к тоталитаризму (как было в СССР) или авторитаризму.

Политическая партия участвует в политическом управлении опосредованно, через своих представителей, рекрутированных в органы государственной власти по итогам выборов. В демократическом обществе в борьбе за политическую власть партия, как общественная организация и элемент гражданского общества, как союз идейных единомышленников в случае победы на выборах не приходят к власти в государстве, не становится субъектом политической власти, а управляет страной руками своих членов. Феномен политической партии в том и заключается, что являясь субъектом политики, важным элементом политической системы, стремясь к завоеванию

власти в государстве, она не участвует в политическом управлении непосредственно как субъект, а действует опосредованно.

В современной действительности «Единая Россия» присваивает себе все больше и больше полномочий, практически реализовав свою программу «от партии для власти — к партии власти».

3. Государственная вертикаль власти подчиняет себе местное самоуправление.

В Российской Федерации в соответствии с Конституцией РФ местное самоуправление формируется непосредственно гражданами на основе прямого волеизъявления и обеспечивает самостоятельное решение населением вопросов местного значения. Норма, провозглашенная Конституцией РФ, практически не реализована потому, что другие правовые нормы не развивают это положение. Не способствует развитию самостоятельности муниципальных органов власти способ взимания и распределения налогов, система финансирования деятельности местного самоуправления по реализации своих полномочий. Законодательство в области выборов, уменьшая количество прямых форм голосования, способствует возрастанию пассивности населения отстранение его от непосредственного решения насущных вопросов.

4. Вертикаль власти активно использует в своих целях гражданское общество.

Накануне выборов в Государственную Думу в мае 2011 года был образован Общероссийский Народный фронт (ОНФ), в состав которого вошли многие общественные организации и беспартийные граждане. Инициатором его создания является В. Путин, который заявлял, что народный фронт это известный и распространенный в мире инструмент объединения близких по духу политических сил для участия в выборах и в России он послужит для притока новых лиц, свежих идей и предложений. ОНФ активно участвовал в предвыборной борьбе за место в Государственной Думе и за пост Президента РФ, не имея ни устава, ни программы, ни регистрации в виде общественной организации или движения, являясь таковым де-факто. В соответствии

с политической теорией, ОНФ является общественным движением — объединение общественных организаций и, в случае официальной регистрации, может являться элементом гражданского общества. В настоящее время ОНФ показывает стремление не только игнорировать правовые нормы и государственные институты, но и поставить себя над ними, используя поддержку со стороны В. Путина.

5. Вертикаль власти сохраняет сырьевую модель российской экономики, как основы государства.

Осуществляя всеобъемлющее руководство всеми сферами общественной жизни, вертикаль власти активно влияет на экономику России. Правительственная «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации», так называемая «Стратегия 2020» похожа на стратегию построения коммунизма в СССР: сегодня надо потерпеть, преодолеть трудности, а в будущем заживём счастливо и богато. Фундаментом расчета богатой и счастливой жизни (к 2020 году 50—55 % населения будет принадлежать к среднему классу) является достаточно высокая цена на нефть — основной источник наполнения бюджета. Фундамент не очень надежный, так как зависит о колебания цены на углеводороды, а в случае ее падения, снижения спроса на нефть и газ, бюджет не сможет выполнить социальные обещания вертикали власти.

В экономике современной России методы тотального государственного контроля и регулирования все больше заменяют рыночные механизмы, что не может влиять благоприятно на развитие экономики, ее конкурентоспособность [2, с. 4]. Снижение уровня конкуренции обосновывается необходимостью защиты отечественного производителя, национальных интересов, экономической безопасностью. Однако, складывается впечатление, что в разряд «отечественных» производителей попадают те компании, чьи владельцы лояльны к власти, такие как хозяева газонефтяного комплекса, которые сделали страну заложницей своих интересов: россияне платят за продукцию топливно-энергетического монстра столько же, сколько платит

население европейских стран, не имеющих своей нефти и значительно больше, чем население США и Европы при несопоставимых доходах того же населения. Этот факт подтверждает то, что каждодневные потребности рядовых граждан отодвинуты на третий план, а власть не имеет обязанности по защите населения, ссылаясь на рыночные основы экономики.

Таким образом, формирующемуся в России гражданскому обществу нужны поддержка государства в виде реформы политической системы, широкого вовлечения населения в общественно-политическую жизнь, привлечения гражданского общества к участию в политическом управлении, развития реального общественного самоуправления, модернизации экономики и перехода от вертикального к горизонтальному диалогу власти и населения.

Список литературы:

1. Алексеева А.В. Гражданское общество и публичная политика: идейные истоки и современность/ А.В. Алексеева. — Общество: политика, экономика, право, 2010. — № 2. — С. 14—17.
2. Галкина Е.В., Косов Г.В. Укрепление вертикали власти и проблемы развития гражданского общества в РФ/ Е.В. Галкина, Г.В. Косов. — Власть, 2009. — № 9. — С. 3—5.
3. Ильин И.А. Состоялось ли гражданское общество в России?/ И.А. Ильин. — Социологические исследования, 2007. — № 1. — С. 24—27.
4. Орлов И.Б. Политическая система как фактор успеха страны/ И.Б. Орлов. — ПОЛИС, 2010. — № 2. — С. 6—14.
5. Перегудов С.П. Политическая система России после выборов 2007—2008 гг.: факторы стабилизации и дестабилизации (Часть I)/ С.П. Перегудов. — ПОЛИС, 2009. — № 2. — С. 23—38.

СЕКЦИЯ 2. СОЦИОЛОГИЯ

ПЛАНИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ГОСУДАРСТВА «СЕВЕРНОЙ МОДЕЛИ»: ПРИМЕР ФИНЛЯНДИИ

Бондаренко Варвара Алексеевна

студент Санкт-Петербургского государственного университета, г. Санкт-Петербург

Ушакова Валентина Григорьевна

научный руководитель, доцент Санкт-Петербургского государственного университета, г. Санкт-Петербург

Планирование понимается в различных смыслах. Во-первых, это мыслительный процесс человека. Во-вторых, планирование может пониматься как социальный процесс. Об этом пишет Гай Банвенисте в своей книге «Овладение политикой планирования» [1]. Он показывает, что процесс планирования — процесс согласования различных интересов. Действительно, чтобы что-то планировать, необходимо наличие более одного субъекта, отсюда можно сделать вывод о том, что планирование — это социальный процесс. Планирование может пониматься и как политический процесс. Ключевым признаком политический отношений являются вертикальные отношения, то есть отношения власти (это существенно отличает политические отношения от социальных, где возможны горизонтальные отношения). Когда какой-либо субъект получает властные полномочия, планирование становится политическим процессом. Чаще всего планирование понимается как экономический процесс и связывается с понятием плановой экономики. В данном случае в планировании участвуют экономические показатели, например, распространенный в СССР пятилетний план. Однако полностью сводить планирование к экономическому процессу было бы некорректно.

В самом общем смысле планирование — это механизм «увязки» потребностей и возможностей.

Если определять Финляндию к какому-либо типу планирования, то мы приходим к выводу, что она относится к регулятивному типу. В рамках такого типа сосуществует государство и рыночная экономика. При этом у каждого есть определенные зоны, где они могут доминировать. Так, государство управляет государственной собственностью, а рынок руководит рыночными механизмами. Появляется много субъектов планирования. С одной стороны, слегка доминирует государство, являясь координатором интересов, но с другой стороны, помимо государства играет большую роль частный бизнес, в особенности крупный. Достоинствами данного типа можно считать идеологию развития потребностей людей, свободу предпринимательской деятельности, задействование рыночной экономики, при которой обеспечивается хорошее инновационное развитие, например, за счет частных игроков.

Социальное развитие в Финляндии входит в компетенцию Министерства Здравоохранения и Социального Обеспечения, которое регулярно предоставляет планы, программы и стратегии, которые публикуются на официальном сайте на двух языках: финском и английском. В компетенцию министерства входят следующие задачи: социальные услуги и услуги в области здравоохранения, продвижение благосостояния и здоровья, социальное страхование, личное страхование, профессиональная безопасность и здоровье, а также гендерное равенство. Финляндия ставит своей целью построение «государства всеобщего благосостояния» («Северная модель»), которое обычно ассоциируется со Скандинавскими странами. Период с 1960 по 1990 можно назвать периодом строительства государства всеобщего благосостояния. В течение XX-ого века Финляндия стала поспевать за другими наиболее развитыми странами Западной Европы в вопросах, касающихся качества жизни [2, с. 8]. Первая важная реформа всеобщего благосостояния, согласованная организациями рынка труда, произошла в 1962-ом году.

Это была установленная законом программа пенсионного обеспечения, основанная на доходах (State Earnings Related Pension Scheme, или SERPS — название, принятое в Финляндии и Великобритании). Северные страны были признаны государствами с одними из самых сильных гражданских обществ, а Финляндию вообще звали «страной ассоциаций». Гражданское общество — необычайно важный фактор экономического развития. Во-первых, гражданское общество распространяет полезную информацию среди членов. Эта информация обычно способствует созданию человеческого капитала, который необходим для экономического развития. Во-вторых, гражданские ассоциации усиливают солидарность среди своих членов и способствуют атмосфере доверия. В этом случае меньший риск эксклюзии «аутсайдеров» из, например, услуг в области социального обеспечения. В любом случае, считается, что сильно развитое гражданское общество явилось положительной силой экономического и социального развития Финляндии [2, с. 10].

По существу, государство такой модели создает и поддерживает законное основание общества, и его поведение очень важно в развитии общества, согласно институциональной концепции экономической теории. И государство, и политическая система важны для развития государства всеобщего благосостояния. Эгалитарная политика, прочные службы социального обеспечения, равные возможности бесплатного образования, гендерное равенство, поддержка экономического подъема и другие факторы способствуют такому государству [2, с. 13].

В этой связи планирование социального развития имеет широкое применение. Планирование социального развития в Финляндии находится на качественном уровне, поэтому мы полагаем, что изучение финского опыта важно для России. На практике, изучив опыт планирования в Финляндии, можно применить его в нашей стране.

Представляется интересным рассмотреть несколько планов, например, образовательный план 2011—2016 — он актуален и на сегодняшний день, гендерный план — планирование в области гендерных отношений, стратегию

социальной политики и политики в области здравоохранения (2020), которые были представлены Министерством Здравоохранения и Социального Обеспечения Финляндии.

Одним из важных документов в планировании социального развития Финляндии является стратегия социального развития — 2020. Обобщая, у данной социальной стратегии есть множество индикаторов, позволяющих идти к цели построения все более сильного государства всеобщего благосостояния с обществом устойчивого развития. Эти индикаторы показывают, что нужно изменить, улучшить или же снизить. К ним можно отнести следующие: уровень рождаемости, уровень занятости, средняя продолжительность жизни, коэффициент экономической зависимости, процентное соотношение людей, страдающих ожирением в обществе, потребление алкоголя, соотношение зарплаты мужчин и женщин, бездомные люди, разница в доходах, риск бедности, иммигранты, жестокие преступления, эпидемии и болезни и другие. Эти индикаторы — социальные проблемы, которое правительство будет решать к 2020-ому году согласно данной стратегии. Ключевыми являются три момента в стратегии: базис благосостояния — социальная политика и политика в области здравоохранения, улучшение условий труда, финансирование социальной защиты населения; доступ к благам для всех — устранение социальных различий в сфере благосостояния и здравоохранения; здоровая и безопасная среда обитания [5, с. 4].

В документе, посвященном этой стратегии, авторы «рисуют картину» Финляндии в 2020 году. Финляндия в 2020 представляется авторам энергичным обществом с устойчивым развитием. Равенство, ментальное и материальное благосостояние, гендерное равенство, социальная и экономическая устойчивость дополняет сбалансированность развития общества. Общество устойчивого развитие требует функционирования системы социальной защиты, которая помогает жителям справляться с рисками в жизни. У каждого есть

право на социальное благосостояние, равное вовлечение в социальное партнерство и хорошее здоровье [5, с. 5].

Как пример можно привести демографическую проблему. Из-за роста численности населения планируется увеличить государственные расходы. Так как уменьшается количество работающего населения, безработица должна свестись к минимуму. Планируется способствовать увеличению привлекательности рабочей жизни за счет улучшения условий труда и благополучия на рабочем месте. Чем лучше люди будут чувствовать себя на работе, тем более продуктивно они будут работать.

Равенство между женщинами и мужчинами — важный аспект социальной политики и предпосылка создания справедливого общества. Во многих областях Финляндия показывает успешный опыт реализации этой политики и считает планирование в этой области необъемлемой частью. Стремление к гендерному равенству — продолжительные попытки *де факто* добиться гендерного равенства.

В 2012 году правительство опубликовало очередной план действий в области гендерного равенства на 2012—2015 года. План руководствуется следующими принципами правительственной программы: снижение уровня бедности, неравенства и социальной эксклюзии, консолидация государственных финансов, упор на устойчивый экономический рост, занятость и конкуренцию. Целями плана является улучшение законодательства в области гендерных отношений, продвижение гендерного равенства и предотвращение дискриминации в рабочей сфере, снижение разницы в зарплате между мужчинами и женщинами (*gender pay gap*), помощь в совмещении работы и семейной жизни. Также важным правительство отмечает продвижение развития карьер женщин и увеличение равного представительства обоих полов в принятии решений как в государственном, так и в частном секторе. Устранение гендерной сегрегации в образовании и исследовательской деятельности — еще одна стратегическая цель [3, с. 17].

Хочется привести несколько примеров из гендерного плана. Во-первых, чтобы позволить финнам совмещать работу и семейную жизнь — то есть, с одной стороны, быть полезными для экономики, а с другой — для демографии, будут приняты различные меры по поощрению отцов брать отпуска по уходу за ребенком и создание более гибкой системы дошкольных учреждений. Пересмотрена будет программа за социальное обслуживание детей в дневное время. Для отцовских отпусков будут создаваться квоты. Стратегия финнов — поощрять и мотивировать. Если они поставили цель, например, улучшить экономическое положение граждан или же демографическую ситуацию, они будут действовать «изнутри», то есть начнут с самих людей.

В образовательной сфере планируются меры по минимизированию гендерных различий в образовании, по увеличению участия в образовании и завершению учебы. Равные образовательные возможности, как считает Финское государство, — залог укрепления благосостояния. Реформирование в системе образования Финляндия считает стратегическим шагом к становлению государства всеобщего благосостояния [4, с. 9].

Планирование является мощным инструментом для достижения целей. Оно помогает, с одной стороны, понять, какие проблемы существуют, что нужно сделать для их решения и, с другой стороны, планирование распределяется обязанности между различными структурами за решение этих проблем. Все меры по планированию являются задачами для выполнения главной цели — построения все более сильного государства всеобщего благосостояния. Те меры, которые описаны в планах, свидетельствуют, с одной стороны, о наличии множества социальных проблем в финском обществе, но с другой стороны, о желании эти проблемы исправить. Равенство в доступе к благам видится финнам залогом успешного экономического роста. Поощрение участия в образовании всех жителей страны, поощрение равного распределения обязанностей между мужчинами и женщинами и поощрение работать всех трудоспособных граждан является, по мнению финского

правительства, главной целью, чтобы достичь высоких показателей в экономической и социальной стабильности.

Список литературы:

1. Бенвенисте Г. Овладение политикой планирования. — М.: Издательская группа «Прогресс», «Универс», 1994. — 303 с.
2. Fellman S., Hjerppe R., Hjerppe R. Does a strong state create a welfare state? — The case of Finland, Economic and Social History Department of Economic and Political Studies, University of Helsinki.
3. Government Action Plan for Gender Equality 2012—2015, Ministry of Social Affairs and Health, Helsinki, 2012.
4. Education and Research 2011—2016. A development plan. Ministry of Education and Culture, Helsinki, 2012.
5. Socially Sustainable Finland 2020. Strategy for social and health policy, Ministry of Social Affairs and Health, Helsinki, 2011.

РОЛЬ БУКМЕКЕРСТВА В ЖИЗНИ МОЛОДЕЖИ САРАТОВА

Косырева Влада Андреевна

студент Саратовского государственного университета, г. Саратов

Шахматова Надежда Владимировна

*научный руководитель, д-р социол. наук, профессор кафедры
прикладной социологии социологического факультета Саратовского
государственного университета, г. Саратов*

Букмекерство представляет собой пари между букмекерской конторой и игроком, причем последний заранее знает точный размер возможного выигрыша, который определяется коэффициентом выбранного события, умноженным на сумму ставки [3].

С одной стороны букмекерство — это доходный бизнес, но лишь для тех, кто действительно имеет голову на плечах и не теряет способность рассуждать здраво. Однако, с другой стороны букмекерство — это азартная зависимость, превращающая ранее вполне адекватного человека в «наркомана», требующего постоянной дозы ставок.

Игроки не могут и не желают трезво воспринимать и оценивать реальность, предпочитая воображаемый мир игры. В обычной жизни они постоянно испытывают эмоциональную незащищенность, ощущая психологический комфорт лишь во время игры, даже проигрывая последнее. В повседневной жизни они незрелы и инфантильны. Им хочется без особых усилий получать все удовольствия и блага жизни, избегая при этом малейшей ответственности за себя, за своих близких и уж тем более за последствия своих поступков. Отстаивание «права на безответственность» порой превращается в навязчивую идею [1].

Болезненное пристрастие к азартным играм наиболее часто бывает у мужчин, чем у женщин. Мужчины более склонны к риску, чем женщины и более динамичны, но терпения у них меньше. Женщинам же по природе свойственна определённая статичность, усидчивость и стремление избегать риска.

На занятие букмекерством влияет такая социально-демографическая характеристика, наибольшая часть игроков находятся в возрасте 18—22 лет. Для 18—22 летних игроков, букмекерство совершенно новое занятие, и на этом этапе немногие адекватно оценивают свои способности и могут остановиться.

Реальную выгоду от занятия букмекерством получает очень маленький процент молодых людей. В основном это люди с высшим и средним техническим образованием. С одной стороны можно сказать, что образованные люди и люди с аналитическим складом ума имеют преимущество при попытках заработать на ставках деньги. Но, к сожалению, в реальности не всегда наличие такого образования отображает настоящего положения вещей. Большинство молодых людей вне зависимости от образования играет «в ноль» или находится в проигрыше. Это в очередной раз подтверждает, что большая часть игроков делают ставки для удовлетворения своей психологической потребности. Ведь при проигрышах они не останавливаются, хотят отыграться и слепо верят в собственную правоту, удачу, везение. В итоге все сводится к тому, что проиграв, например, 10000 рублей, а позже выиграв со 100 рублей

1000 рублей, игрок забывает про проигрыш и считает, что он находится «в плюсе». Это явление так же подчеркивает психологическое влияние букмекерства на молодых людей.

Игроки, имеющие высшее образование играют наравне с молодыми людьми со средним специальным образованием, а также с игроками, закончившими только школу. Наличие высшего образования не дает абсолютно никаких преимуществ, поскольку бросить свое увлечение эти представители молодежи не могут также, как и остальные.

Несмотря на то, что большинство зависимых от букмекерства людей работает или учится, ставки занимают большую часть их времяпровождения, и времени на другие увлечения у них попросту нет. На количество сделанных ставок в основном влияет наличие денег и событий. Как только у игроков появляется возможность сделать ставку, они ее делают. В этом в очередной раз выражается психологическая зависимость от букмекерства. Однако при всей своей «жажде» ставок большинство молодых людей останавливаются, когда нет подходящих событий, а не продолжают ставить «ради ставки», т. е. на любые события.

Чем выше социальный статус человека, тем меньше его интерес в таком увлечении. Согласно теории стратификационной принадлежности, принадлежность к социальному классу определяет выбор вида игры. Поэтому, например, руководители высшего звена, чья доля в букмекерстве составляет лишь 0,5 %, могут проводить свое время в казино или играть в покер.

Материальные трудности не мешают тратить игрокам свои деньги даже в ущерб самим себе. Они воспринимают букмекерство как источник удовольствия, возбуждения, как способ уйти от проблем и неприятных эмоций, как способ реализации фрустрированных социальных и духовных потребностей.

Футбол — доминирующий вида спорта, на который делают ставки большинство игроков. Возможно, потому что это наиболее распространенный вид спорта. Часто игроки обуславливают ставки на футбол тем, что они хотят

поболеть за команду, получив при этом материальную выгоду. Это относится больше к тем игрокам, которые ставят не так часто. Также, многие новички, не сведущие в мире спорта, делают ставки на футбол, потому что правила этой игры им наиболее понятны и ясны. Уже в процессе все большего вовлечения в букмекерство, они открывают для себя все новые виды спорта.

Большинство молодых людей, занимающихся букмекерством утверждают, что благодаря увлечению букмекерством, у них появились новые знакомства и связи. Это отражает мотив стремления к социальным связям. Азартная игра ради общения, как способ познакомиться, приобрести новые связи, стать членом сообщества. Кому-то букмекерство приносит материальные выгоды, а для кого-то является способом проведения досуга. Лишь малая доля зависимых от букмекерства молодых людей сможет признаться, что ставки — это пагубная зависимость, которую попросту не получается бросить «когда захочу».

Большинство игроков не принимают во внимание мнение своих близких и предпочитают занятие букмекерством позитивным отношениям с родственниками и друзьями. Это отражает моральную неустойчивость, деградацию родственных связей и зависимость от букмекерства. Однако нельзя недооценивать роль близких во влиянии на отношение к букмекерству. Большинству игроков на самом деле нужна помощь и поддержка близких им людей, хотя сами игроки этого зачастую не признают и не показывают. Так же необходимо сказать, что многие близкие игрокам люди борются с их зависимостью, но натываясь на стену непонимания, отчуждения и полного отрицания проблемы, зачастую с применением агрессии со стороны игроков, опускают руки и пытаются не обращать на увлечение букмекерством должного внимания. Попытки делать ставки вместе с игроками напоминают ситуации, когда жены пьют вместе с мужьями, чтобы тем меньше досталось. Это вызывает у игроков энтузиазм, они воспринимают это как поощрение, и с новыми силами идут в букмекерские конторы.

Игровая зависимость как форма девиантного поведения, выражается в стремлении к уходу от реальности путем изменения своего психического состояния как результата постоянной фиксации внимания на азартной игре. Это сопровождается развитием интенсивных эмоций, нарушением способности контролировать свою вовлеченность в игровой процесс, а также изменением самоотношения и отношения к игре. Поэтому игроки так часто и надолго погружаются в свое увлечение. Увеличение времени, проводимого за игрой, введет к более сильной эмоциональной вовлеченности и способствует более быстрому и глубокому погружению в измененное состояние сознания в процессе игры [2].

Убийственный парадокс сегодняшней жизни заключается в том, что стандарты потребительского общества требуют поддержания самых различных видов зависимостей. И многие люди, к сожалению, не признают этого. С каждым разом они всё больше погружаются в свой иллюзорный мир, прекращая реально оценивать события вокруг них.

Таким образом, букмекерство как разновидность азартных игр противоречиво влияет на повседневную жизнь молодёжи и требует постоянного социологического мониторинга.

Список литературы:

1. Шепель Ю.В. Азартные игры как инструмент разрушения общества// Общенациональный научно политический журнал «Власть», 2007 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://2008.isras.ru/files/File/Vlast/2007/07/Azartnie_igri.pdf (дата обращения: 5.04.13).
2. Шепель Ю.В. Игровая зависимость как социокультурное явление в современном обществе: Автореф. дис. канд. псих. наук. — Ярославль, 2011. — С. 7, 8.
3. Школин А. Букмекерство в России//Пугачёвское время, 2011 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://pugachevskoevremya.ru/bukmekerstvo-v-rossii> (дата обращения: 30.03.13).

СЕМЬЯ И ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИИ И ГЕРМАНИИ

Рыбакова Дарья Николаевна

*студент Санкт-Петербургского государственного университета,
город Санкт-Петербург*

Ушакова Валентина Григорьевна

*научный руководитель, доцент Санкт-Петербургского государственного
университета, город Санкт-Петербург*

В данной статье рассматривается семья как социальный институт на его нынешнем этапе развития. Следует отметить, на данный момент даже страны с высоким уровнем экономического развития характеризуются наличием социально-демографических проблем. Демографический кризис наблюдается в различных государствах Евросоюза, в том числе в Германии. Эта проблема является острой и в России, поэтому кажется целесообразным изучение ее посредством сравнительного анализа двух стран для нахождения оптимального выхода из критической ситуации.

По данным Федеральной службы государственной статистики, на 2010 год население России составляло 141,9 млн. человек [2, с. 25]. Наивысшей точки в постсоветский период российское население достигло в 1993 году (около 148,5 млн. человек) [2, с. 25]. При этом можно диагностировать тенденцию к постепенному снижению численности населения. Так, за последнее время наибольший прирост населения составил

0,41 % и пришелся на 1990 год. Наименьший прирост населения зафиксирован в 2004 году, когда количество россиян уменьшилось на 1,04 % [2, с. 26]. И в настоящее время в большинстве регионов количество умерших превышает количество рожденных детей. Так, по состоянию на январь 2013 года, превышение умерших над родившимися выражается отношением 1,5—2:1 в 22 субъектах федерации (в среднем по стране умерших в январе 2013 года было в 1,1 раза больше) [1].

Половое распределение жителей России относительно стабильное, на 1000 мужчин приходится 1162 женщины. По состоянию на 1 января

2010 года женщины представляют собой 53,7 % населения, соответственно мужчины — 46,3 %. Кроме того, было установлено, что около 21,6 % жителей России являются пенсионерами (мужчины старше 60 лет и женщины старше 55 лет). Средний же возраст населения равняется примерно 41 году (варьируется в разных регионах страны), по данным на 2010 год [2, с. 41—60]. При сравнении с данными прошлых лет, может быть выявлена также тенденция к старению населения — становится все больше людей зрелого и пожилого возраста, в то время как рождаемость остается на весьма низком уровне. Растет и продолжительность жизни при рождении: в 2009 году ожидалось, что новорожденные мальчики проживут в среднем 62,7 года, а девочки — 74,6 года [2, с. 101].

Несмотря на то, что Германия является более развитой в различных сферах страной, нельзя отрицать, что для нее характерна схожая ситуация. После проведения анализа данных, предоставленных Федеральным статистическим управлением Германии, было выявлено те же проблемы — низкий уровень рождаемости и старение населения. В конце 2010 года официальное число жителей Германии равнялось 81,8 млн. человек, а ровно двадцать лет назад — 82,5 млн. [3, с. 11—12] При этом значительная часть жителей (а именно 20,6 %) в 2010 году была в возрасте 65 лет и старше. При рождении в 2012 году ребенка можно было предсказать, что продолжительность его жизни составит 83 года в случае, если это девочка, если же мальчик, то несколько меньше — 78 лет [3, с. 25—35]. Примечательно, что разница между ожидаемой продолжительностью жизни представителями двух полов в Германии значительно меньше, чем в России. Это означает, что довольно большое количество женщин в пожилом возрасте одиноки и нередко нуждаются в социальной поддержке, так как в современном обществе межпоколенные связи уже не так сильны, как это было ранее, зачастую об одиноких пожилых женщинах никто не заботится.

Так же, как и в России, в Германии существуют проблемы с рождаемостью — на одну женщину в Германии приходится 1,4 рожденных

ребенка, что представляет собой самый низкий показатель в Европе. Немки рожают своего первого ребенка довольно поздно, в среднем в возрасте 29 лет (в России такую женщину уже назовут старородящей) [6, с. 24]. Прирост населения в современной Германии отрицательный, это свидетельствует о том, насколько ситуация критична. При рассмотрении положения коренного немецкого населения, немцев как этничности, картина становится еще более трагичной.

После статистического анализа отчета Федерального статистического управления Германии в электронной форме [5], автором данной статьи был установлен ряд фактов, касающихся демографической ситуации в стране. Так, в 2011 году, коренное немецкое население, за исключением мигрантов, составило 74,4 млн. человек. По проведению аналитического выравнивания динамического ряда, стало возможным указать, что количество этнических немцев среди населения Германии уменьшается по параболе [см. рис. 1].



Рисунок 1. Эмпирическая кривая распределения численности немецкого населения Германии по годам (1999—2011)

Таким образом, к сожалению, можно сделать прогноз, обоснованный статистическими данными, что в 2015 году численность этнических немцев еще более снизится и составит около 73,4 млн. человек, и наиболее вероятно, что при отсутствии интервенции в дальнейшем эта тенденция продолжится.

Справедливо предположить, что для решения объективно существующей демографической проблемы в обеих странах необходимо найти причину ее возникновения. Очевидно, она должна быть связана с семьей. Такой социальный институт, как семья, является основополагающим и самым старинным. Это также единственный социальный институт, выполняющий репродуктивную функцию (воспроизводство членов общества), что и должно в теории ликвидировать проблему низкой рождаемости. Можно полагать, что указанная проблема возникла в результате снижения значимости семьи, на что указывает тенденция к индивидуализации, возрастающая ценность карьеры, стремление к самореализации.

Значимость репродуктивной функции семье сложно переоценить — в рамках концепции структурного функционализма она является явной функцией семьи, способствующей сохранению системы (общества в целом). Кроме того, в соответствии с теорией Т. Парсонса и его теоретической схемой AGIL (Adaptation, Goal Attainment, Integration, Latent pattern maintenance), социальный институт семьи главным образом отвечает за интеграционную функцию. Действительно, в семье дети не только рождаются, но и проходят обязательную первичную социализацию, посредством семьи происходит усвоение норм и общепринятых паттернов поведения, присущих данному обществу, передача ценностей и традиций, включение в общество в целом, наконец [4, с. 102]. Соответственно, если с ранних лет при социализации ребенка особо выделять ценность семьи, то, скорее всего, это удастся передать и более дальним поколениям потомков. В настоящий же момент, к несчастью, и в России, и в Германии можно говорить о дисфункции (функция, изменяющая систему или вовсе разрушающая ее) социального института семьи,

так как воспроизводство новых членов общества не реализуется в достаточной мере.

Проанализировав критическую демографическую ситуацию в обеих странах (Германия и Россия), становится возможным указать на очевидную необходимость ликвидации объективно существующих проблем, в частности, низкой рождаемости. Автору это видится возможным в первую очередь посредством института семьи, а также просвещения, информирования молодежи о необходимости формирования семейных союзов, о рождении детей (равно как и семье) как об одной из основных общепринятых ценностей. Безусловно, с большой вероятностью вышеперечисленного будет не вполне достаточно, если молодым семьям и гражданам, планирующим семью, не будут предоставляться благоприятные условия. Указанные меры можно считать актуальными как для России, так и для Германии.

Список литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики (Росстат), «Демография. Общая характеристика воспроизводства населения в Российской Федерации». — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.gks.ru
2. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Демографический ежегодник России. 2010: Стат.сб./Росстат. — М., 2010 — 525 с.
3. Datenreport 2011. Ein Sozialbericht für die Bundesrepublik Deutschland, Band I (Herausgeber: Statistisches Bundesamt).
4. Lars Gerten, Heike Kahlert, Stefan Kaufmann, Hartmut Rosa, Christine Weinbach „Soziologische Theorien“, 2009. — Wilhelm Fink GmbH & Co. Verlags-KG
5. Statistisches Bundesamt — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.destatis.de
6. Statistisches Jahrbuch 2012, Statistisches Bundesamt (Destatis).

СЕКЦИЯ 3. МЕНЕДЖМЕНТ

УПРАВЛЕНИЕ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИЕЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Амирова Гузалия Рафаэльевна

*студент Сызранского филиала ФГБОУ ВПО «Самарский государственный
экономический университет», г. Сызрань*

Чилимбетова Юлия Евгеньевна

*студент Сызранского филиала ФГБОУ ВПО «Самарский государственный
экономический университет», г. Сызрань*

Кислинская Марина Владимировна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики
и управления Сызранского филиала ФГБОУ ВПО «Самарский государственный
экономический университет», г. Сызрань*

В настоящее время при всем многообразии интересов стейкхолдеров в отношении развития коммерческих банков приоритетным, безусловно, является обеспечение их конкурентоспособности и дальнейшего развития. Успех во многом определяется степенью адаптации банка к ускоряющейся и усложняющейся динамике изменений, происходящих во внутренней и внешней среде. Конкурентные преимущества всё больше зависят от эффективного использования уникальных по своей природе факторов нематериального, неосязаемого характера. Очевидно также, что нематериальные активы способны играть огромную роль в процессе получения предприятием прибыли.

Сегодня для того, чтобы получать высшую рыночную оценку, вовсе необязательно быть производителем в традиционном понимании этого слова. Достаточно владеть знаниями, партнерскими отношениями с потребителями и организациями, торговыми марками — всем тем, что принято называть нематериальными активами.

В соответствии с положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ) [4], нематериальными признаются активы, обладающие следующими свойствами:

- Отсутствие материально-вещественной (физической) структуры.
- Возможность идентификации (выделения, отделения) от другого имущества.

- Использование в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг, либо для управленческих нужд организации.

- Использование в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, который превышает 12 месяцев.

- Не предполагается их последующая перепродажа.

- Способность приносить организации экономическую выгоду (доход) в будущем.

- Наличие документов, оформленных надлежащим образом и подтверждающих существование самого актива и исключительного права организации на результаты интеллектуальной деятельности.

С позиций учета в составе имущественного комплекса нематериальные активы можно подразделить на три категории:

1. Объекты интеллектуальной собственности
2. Организационные расходы
3. Деловая репутация

Понятие объектов интеллектуальной собственности достаточно широко распространилось по различным областям деятельности. К объектам интеллектуальной собственности относят:

- объекты промышленной собственности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы);

- средства индивидуализации юридического лица, выпускаемой им продукции, выполняемых работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара и др.);

- информация — сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления (защите по праву

интеллектуальной собственности подлежат служебная, коммерческая тайна, «ноу-хау»).

Ко второй составной части нематериальных активов — организационным расходам согласно п. 4 ПБУ относят расходы, связанные с образованием юридического лица, признанные в соответствии с учредительными документами частью вклада учредителей в уставный капитал организации.

Что же касается третьей составляющей нематериальных активов, то в настоящее время существует несколько основных официальных определений деловой репутации.

Гражданский Кодекс РФ (ст. 150) определяет деловую репутацию как неимущественное право, которое принадлежит юридическому лицу с момента его образования и составляет неотъемлемую часть его правоспособности [1].

Согласно формулировке ПБУ, «деловая репутация — это разница между ценой предприятия (как приобретаемого имущественного комплекса в целом) и стоимостью всех его активов по бухгалтерскому балансу» [4].

По данным Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), «деловая репутация — это разница между ценой предприятия и справедливой стоимостью всех его активов» [3].

В ходе исследования было сформировано авторское понятие деловой репутации. Деловая репутация компании представляет собой меру доверия и набор ожиданий, которые вызывает компания со стороны всех заинтересованных в своей деятельности сторон. Это важнейший фактор устойчивости функционирования и развития компаний, являющийся её неотделимым управляемым нематериальным активом, который обуславливает дополнительные существенные доходы и иные экономические выгоды.

За последние 15 лет доля стоимости деловой репутации в общей стоимости западных компаний возросла от 18 до 82 %. Повышение индекса деловой репутации фирмы на 1 % дает прирост ее рыночной стоимости на 3 % [5].

Стоимость деловой репутации увеличивается, только если компания стимулирует доверие потребителей к своим товарам или услугам.

На основе выше сказанного в данной работе можно представить структуру деловой репутации, изображенную на рис. 1.

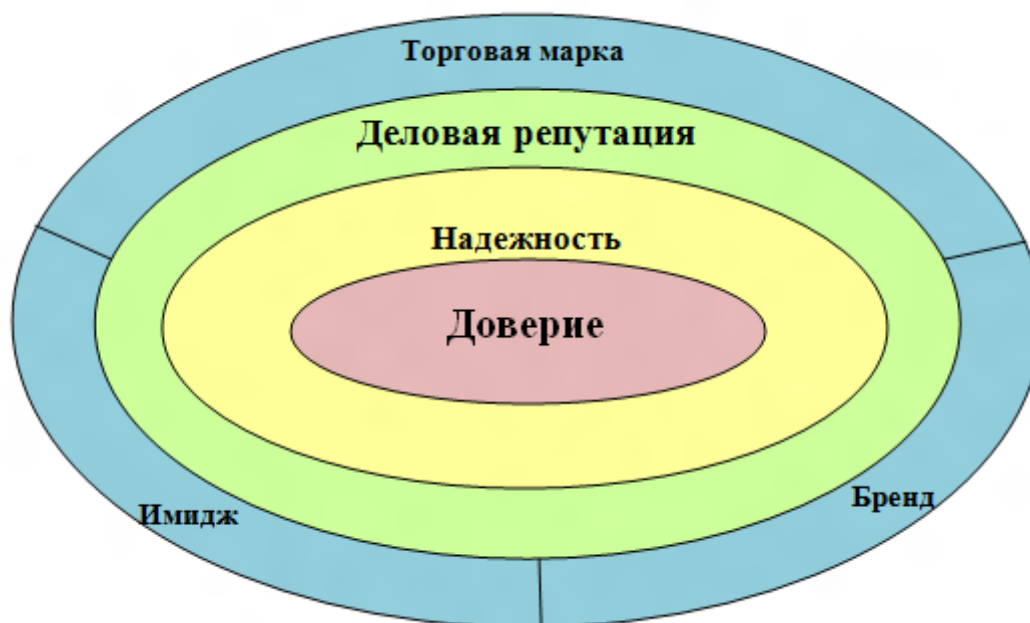


Рисунок 1. Структура деловой репутации

На рис. 1 видно, что в основе репутации находится доверие, надежность как проявление профессионализма, мастерства окаймляет доверие. Внешней оболочкой репутации являются вспомогательные средства ее поддержания (имидж, торговая марка, бренд). Не случайно в этом перечне отсутствует понятие Goodwill. Ведь гудвилл — стоимостное выражение репутации, следовательно, он не будет выделяться как отдельная ее составляющая, это лишь финансовая сторона репутации [6].

Таким образом, авторами в рамках данной работы было проведено исследование деловой репутации ОАО «Сбербанк» и регионального банка ЗАО «Земский банк».

Для этого необходимо было определить показатели количественной стоимости деловых репутаций банков, их качественной оценки и уровня доверия.

В результате проведенных расчетов в рамках определения стоимостной оценки деловой репутации данных банков были получены следующие итоговые данные, представленные в таблице 1.

Таблица 1.

Расчетные и итоговые данные по стоимостной оценке деловых репутаций ОАО «Сбербанк» и ЗАО «Земский банк»

		Наименование банка	
		ОАО «Сбербанк»	ЗАО «Земский банк»
2009 год	Рыночная стоимость (расчетная стоимость) (руб.)	1 354 556 442 320	124 532 710
	Балансовая стоимость (руб.)	848 253 110 000	2 005 356 000
	Стоимость деловой репутации (руб.)	506 303 332 320	-1 880 823 290
2010 год	Рыночная стоимость (расчетная стоимость) (руб.)	2 348 563 021 840	398 481 335
	Балансовая стоимость (руб.)	1 049 887 154 000	242 895 9000
	Стоимость деловой репутации (руб.)	1 298 675 867 840	-2 030 477 665
2011 год	Рыночная стоимость (расчетная стоимость) (руб.)	130 760 060 000	119 264 548
	Балансовая стоимость (руб.)	1 049 887 154 000	2 572 583 000
	Стоимость деловой репутации (руб.)	1 080 872 906 000	-2 453 318 452

Как видно из таблицы 1, значения стоимостного выражения деловой репутации ОАО «Сбербанка» ожидаемо составили положительные величины по всем годам. В ЗАО «Земский банк» в течение анализируемых лет наблюдается низкое значение балансовой прибыли. Используя метод средневзвешенной стоимости капитала, авторами работы была получена расчетная стоимость капитала банка. Разница между расчетной и балансовой стоимостями равна отрицательной величине. Поэтому, деловая репутация в стоимостном отношении имеет отрицательное значение. В основном это связано с выдачей кредитов под низкую процентную ставку ряду промышленных предприятий.

Для определения качественной оценки деловой репутации анализируемых банков и уровня доверия к ним со стороны клиентов в рамках данной статьи авторами было проведен социологический опрос, в котором приняли участие

70 респондентов, клиентов исследуемых банков. В результате проведенных расчетов были получены следующие итоговые значения качественной оценки деловой репутации банков и уровня доверия к ним (см. табл. 2).

Таблица 2.

Итоговые значения качественной оценки деловой репутации банков и уровня доверия к ним

Наименование показателя	Наименование банка	
	ОАО «Сбербанк»	ЗАО «Земский банк»
Качественная оценка деловой репутации	0,176	0,127
Уровень доверия к банку	0,23	0,08

В ходе анкетирования было также проведено исследование и сравнение групп матриц ценностей респондентов по отношению к «идеальному» образу банка и исследуемым банкам.

Отношение матриц ценностей для ЗАО «Земский банк» представлено на рис. 2.

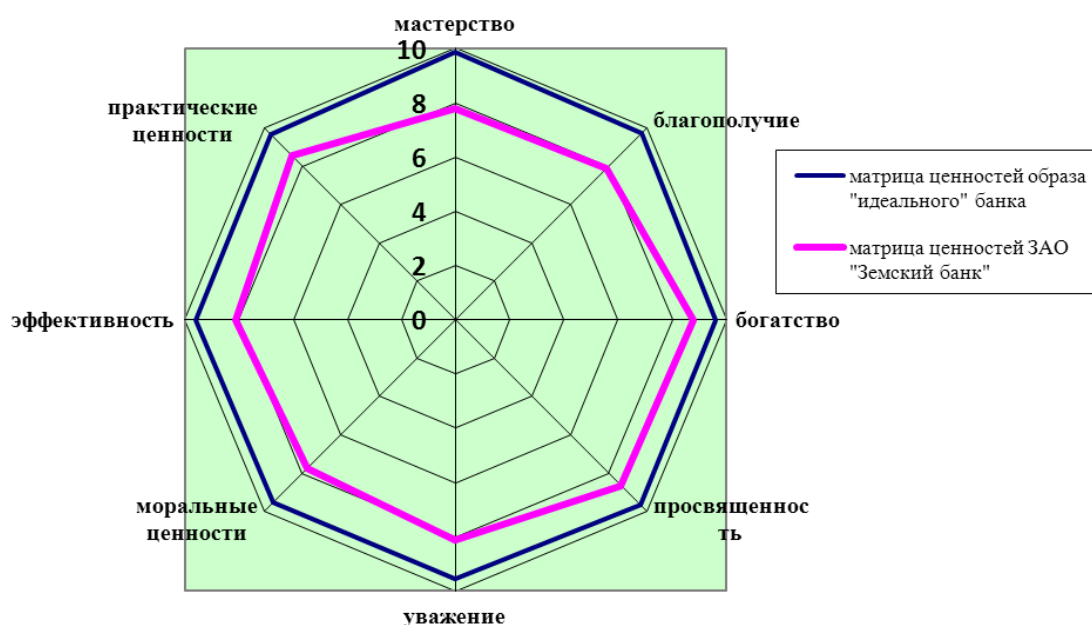


Рисунок 2. Матрица ценностей для ЗАО «Земский банк»

Матрица ценностей для ОАО «Сбербанк» изображена на рис. 3.

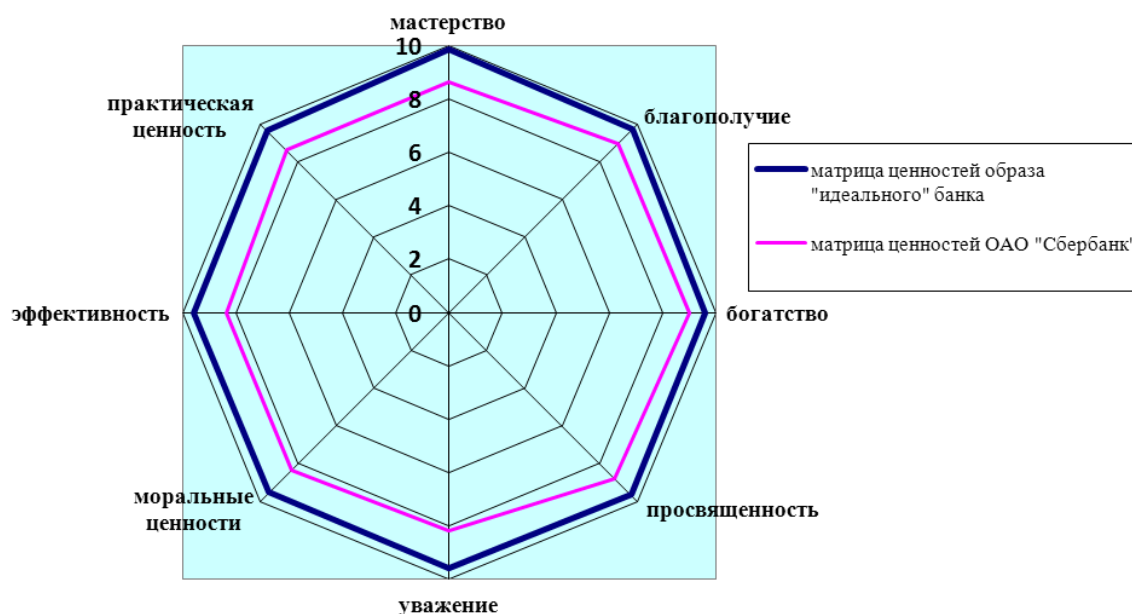


Рисунок 3. Матрица ценностей для ОАО «Сбербанк»

Из рис. 2 и 3 видно, что развитие всех ценностей в понимании клиентов находится на достаточно высоком уровне. Однако по всем видам ценностей в представлении населения ОАО «Сбербанк» опережает ЗАО «Земский банк», приближаясь к параметрам идеального банка.

Анализируя полученные данные, можно отметить, что и репутация, и доверие клиентов к ОАО «Сбербанк» выше, чем к ЗАО «Земский банк». Прежде всего, это связано с тем, что в сознании населения ОАО «Сбербанк» представляется как государственный, следовательно, вклады в данном банке будут застрахованы от возможных рисков. Кроме того, Сбербанк оказывает услуги более широкого спектра, включая оплату коммунальных услуг, сотовой связи, различные платежи и т. д. В результате население взаимодействует с данным банком не столько по возможности, сколько по необходимости, а также по сложившейся многолетней привычке. Земскому банку как частному банку необходимо улучшить рекламную кампанию, а так же расширить поле своей деятельности на различные слои населения. Например, заняться работой с банковскими накопительными картами для подростков, упрощенного пользования.

Проведенные расчеты подтверждают и фактические данные.

За свою 170 летнюю деловую активность Сбербанк России удостоен многочисленных наград. В декабре 2011 г. ОАО «Сбербанк России» был удостоен сразу трех наград премии Retail Finance Awards, вручаемой журналом The Retail Finance за достижения в области развития розничного финансового бизнеса в России. Сбербанк первенствовал в номинации «Прорыв года», стал бронзовым лауреатом в номинации «Лучший розничный банк», а также получил специальную награду «Лучшая рекламная кампания» [2]. Сбербанк лидирует в рейтингах узнаваемости и известности российских банков.

ЗАО «Земский банк» является частным и значительно более молодым банком. Но, несмотря на это, он занимает высокую степень развития управления своей деловой репутацией.

Дальнейшей перспективой развития ЗАО «Земский банк» является либо перемещение на более высокую степень либо спуск на степень ниже и переход в кризисное состояние. Однако в связи с тем, что в течение последних трех лет (как показывают данные табл. 1) стоимостная оценка деловой репутации остается отрицательной, к тому же, её значение по модулю имеет тенденцию к росту, наиболее вероятен переход банка на кризисный уровень. Чтобы не допустить этого, банку как можно скорее необходимо разработать программу по повышению своей деловой репутации, основой которой должна стать реализация активно-наступательных стратегий.

Анализируя ситуацию в целом, необходимо отметить, что в ходе анкетирования было выявлено, что многие респонденты просто не имеют «идеального» образа банка, для них не важны некоторые группы ценностей, такие как, например, социальная ответственность. Для плодотворного развития таких областей в деятельности российских компаний необходимо возникновение спроса на «правильные» компании.

Вопрос потери репутации для банка особенно актуален. Риск потери деловой репутации банка приобретает конкретное выражение в виде сокращения объемов банковских операций, недополучения доходов,

и как следствие — в неспособности банка отвечать по своим обязательствам, удовлетворять спрос на кредитные ресурсы и т. п. Природа бизнеса банков требует поддержания доверия кредиторов, вкладчиков и других партнеров, действующих на финансовом рынке. Очевидно, что проблемы одного банка сказываются на доверии ко всей национальной банковской системе и в итоге могут привести к наступлению системного банковского кризиса.

Авторы данной статьи предлагают ряд мероприятий, реализация которых способствовала бы тому, что изучение такого вопроса, как «управление деловой репутацией», стало обязательным, а главное востребованным явлением в российских компаниях. Данные мероприятия можно разделить на две группы: касающиеся изменений внутренних сред компаний и направлены на изменение внешней среды хозяйствования.

1. Рекомендации для руководства компаний:

- назначение ответственных лиц или отделов по управлению и оценке качества управления деловой репутацией;
- систематическое проведение оценки и анализа деловой репутации силами самой организации,
- регулярное участие, отслеживание и анализ своих позиций в различных рейтингах и рэнкингах;
- создание кодексов социальной ответственности своих компаний;
- проведение обучения всего руководства и персонала вопросам необходимости и инструментам управления деловой репутацией;
- постоянное участие в благотворительных акциях;
- становиться более открытыми и доступными организациями;
- участие в различных региональных, национальных и международных конкурсах;
- осуществление процедур бенчмаркинга.

2. Рекомендации, ориентированные на внешнюю среду компаний:

- законодательно закрепить обязательный статус экологических стандартов (ISO 14000);

- повышать качество жизни населения;
- проведение обучающих открытых лекций, семинаров, тренингов для населения, касающихся вопросов не только финансовой и юридической грамотности в России, но и проблемам качества товаров и услуг, конкурентоспособности и ведения бизнеса компаниями на местном, региональном и национальном рынках, критериям выбора, а также возможности, необходимости и способах влияния населения, как главного потребителя, на данные области, в т. ч. деловую репутацию компаний.

Таким образом, проведенное в рамках данной статьи исследование показало, что практика российского бизнеса такова, что отечественные банки начинают заботиться о своей репутации только в случае выхода на международный рынок или возникновения серьезных проблем.

Между тем, если банки намерены функционировать и развиваться на выбранных ими рынках, управление деловой репутацией должно входить в перечень обязательных стратегических приоритетов банков.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс РФ.
2. Официальный сайт ОАО «Сбербанк России» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.sbrf.ru>
3. Положение по МСФО. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.msfofm.ru/updates/51-changes-in-ifs-3-and-27-consolidation>
4. Положения по бухгалтерскому учету — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://mvf.klerk.ru/books/ebooks.htm#pbu>
5. Сайт клуба банковских аналитиков — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.bankir.ru/>
6. Смирнова Ю.А. Сравнительный анализ подходов к определению понятий имидж и репутация // Маркетинг. — 2009. — № 3. — С. 40—57.

СЕКЦИЯ 4. ЭКОНОМИКА

ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИСТОЧНИКОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ РФ.

Артюх Дарья Михайловна
студент Рубцовского института (филиала) Алтайского Государственного
Университета, г. Рубцовск

Фролкин Виктор Степанович
научный руководитель, старший преподаватель Рубцовского института
(филиала) Алтайского Государственного Университета, г. Рубцовск

В декабре 2012 г. Министерство Здравоохранения представило стратегию обеспечения населения России лекарствами до 2025 г., включающую планы по внедрению в стране системы лекарственного страхования, при которой государство будет компенсировать страдающим хроническими заболеваниями пациентам часть стоимости препаратов.

Впервые реальная перспектива введения системы обязательного и всеобщего лекарственного страхования в России появилась летом в 2008 г.: о ее запуске в 2010 году заявил премьер-министр Владимир Путин. Тогда же была обнародована и концепция: лекарственное страхование войдет в систему обязательного медицинского страхования (ОМС), любой застрахованный в системе ОМС гражданин России будет иметь право на получение частично оплачиваемого лекарства по рецепту врача (Рис.1) [3].

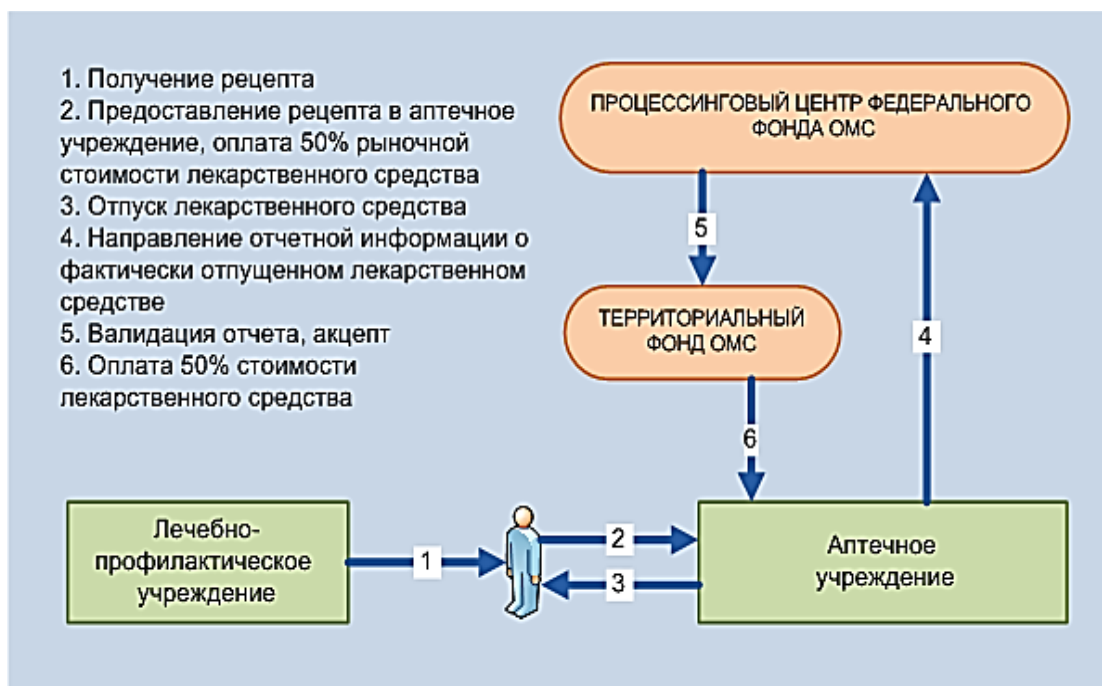


Рисунок 1. Механизм работы лекарственного страхования

Сейчас в России получить бесплатные лекарства можно в больницах — такая статья расходов есть в системе ОМС. Также бесплатные лекарства сегодня получают льготники, число которых составляет 5,06 млн. человек. Остальные россияне платят за лекарства из собственных средств.

В результате проведения реформы здравоохранения в 2011 г., внедрение лекарственного страхования пришлось отложить до 2013 г. Сегодня Минздрав предлагает поэтапное введение лекарственного страхования для разных заболеваний.

В 2014 году в эту программу планируется включить больных артериальной гипертонией и язвенной болезнью желудка. При участии в системе лекарственного страхования 30 % таких пациентов и доле софинансирования в 50 % сумма соплатежей составит 11,7 млрд. руб. [2]

С 2015 года к программе будут подключены пациенты с ишемической болезнью сердца. При тех же условиях суммы соплатежей со стороны государства составят уже по 20,9 млрд. руб. В 2016 году лекарственное страхование планируется распространить еще на десяток болезней с объемом финансирования в 34 млрд. руб. [2]

Федеральный фонд ОМС (ФФОМС) в 2015 г. прогнозируется в объеме около 1442 млрд. руб., в том числе страховые взносы по ОМС — 1441 млрд. руб. и 1 млрд. финансирование из федерального бюджета. Однако, в государственном бюджете до 2015 года не заложено финансирование внедрения системы лекарственного страхования, а в материалах Минздрава не содержится оценка расходов на эти цели. По мнению экспертов проект, в зависимости от числа потенциальных участников и объема их участия, может стоить государству от 100—500 млрд. руб. в год.

Ассоциацией международных фармацевтических производителей (AIPM) еще в 2009 г. было проведено исследование «Национальное страхование здоровья», в котором были предложены варианты формирования бюджета на лекарственное страхование.

Проведем расчет всех вариантов финансирования лекарственного страхования при условиях:

1. 100 % населения имеет право на льготы, учитывающие все заболевания (только рецептурные препараты);

2. цены на лекарства установлены на уровне текущих (на январь 2013 г. средняя стоимость одной упаковки лекарства составила 99,4 руб., а одного рецепта 700—750 руб. на человека)

3. акциз на алкоголь — 600 руб/л (предположительно, потребление 1,15 млрд. л.)

4. акциз на табак — 960 руб. за 1000 шт и 9 % расчетной стоимости, исчисляемой исходя из максимальной розничной цены, но не менее 1250 руб. за 1000 шт. (предположительно, потребление 13,86 млрд. пачек или 227,2 млрд. шт)

Вариант № 1 — незначительные налоги на алкоголь и табак, единый платеж в размере 1500 р. на единицу работающего населения [4].

Условия осуществления:

1. Введение обязательного страхования с ежегодным взносом в размере 1500 рублей на единицу работающего населения (финансовый вклад от 50 % населения), правительство обеспечивает неработающее население;

2. Дополнительные налоги на каждую сигарету — 25 копеек и алкоголь — 0,7—1 копейка на 1 мл.

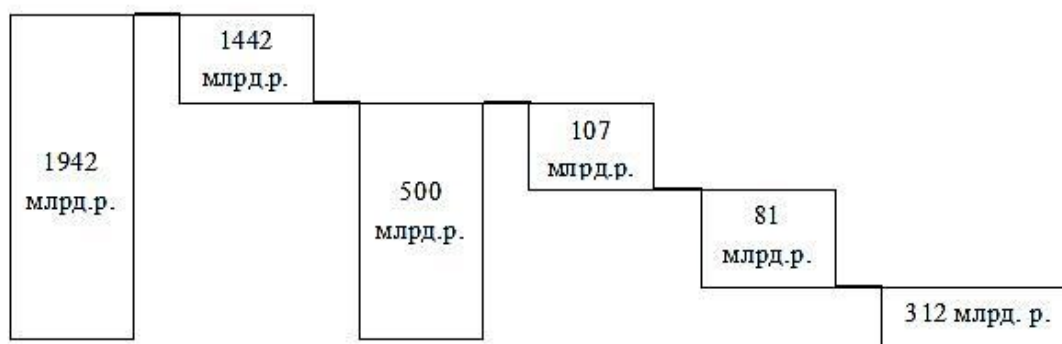


Рисунок 2. Вариант № 1 формирования бюджета ФФОМС в 2015 г.

На Рис. 2 видим, что общий объем ФФОМС в 2015 г. должен составлять, с учетом лекарственного страхования 1942 млрд. руб. (1442 млрд. руб. прогнозируемый объем ФФОМС в 2015 г. и 500 млрд. руб. непосредственно на лекарственное страхование). Объем ежегодных взносов на единицу работающего населения составит 107 млрд. руб., поступления от акцизов, при увеличении ставок акцизов на табак и алкоголь на 25 коп. и 1 коп. соответственно, составят 81 млрд. руб. Таким образом, необходимы еще дополнительные средства на финансирование лекарственного страхования в размере 312 млрд. руб.

Вариант № 2 — незначительные налоги на алкоголь и табак, единый платеж в размере 1500 рублей на единицу населения в год [4].

Условия осуществления:

1. Введение обязательного страхования с ежегодным взносом в размере 1500 рублей на единицу населения;

2. Дополнительные налоги на каждую сигарету — 25 копеек и алкоголь — 0,7—1 копейка на 1 мл. (предположительно, потребление останется на уровне 2012 г.).

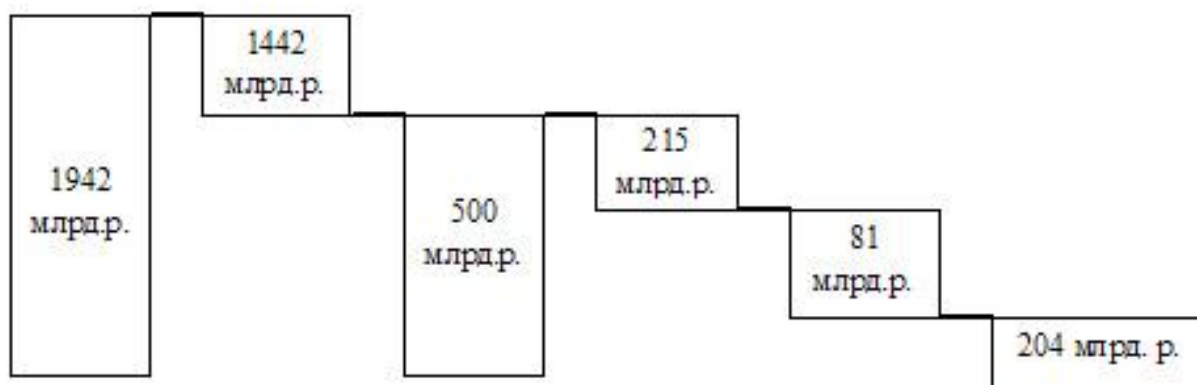


Рисунок 3. Вариант № 2 формирования бюджета ФФОМС в 2015 г.

На Рис. 3 видим, что объем ежегодных взносов на единицу населения составит 215 млрд. руб., поступления от акцизов составят 81 млрд. руб.

Дополнительные средства на финансирование лекарственного страхования необходимы в размере 204 млрд. руб.

Вариант №3 — увеличенные налоги на алкоголь и табак, единый платеж в размере 1500 рублей на единицу населения в год. [4]

Условия осуществления:

1. Введение обязательного страхования с ежегодным взносом в размере 1500 рублей на единицу населения;

2. Дополнительные налоги на каждую сигарету — 35 копеек и алкоголь — 2—3 копейки на 1 мл. (предположительно, потребление останется на уровне 2012 г.).

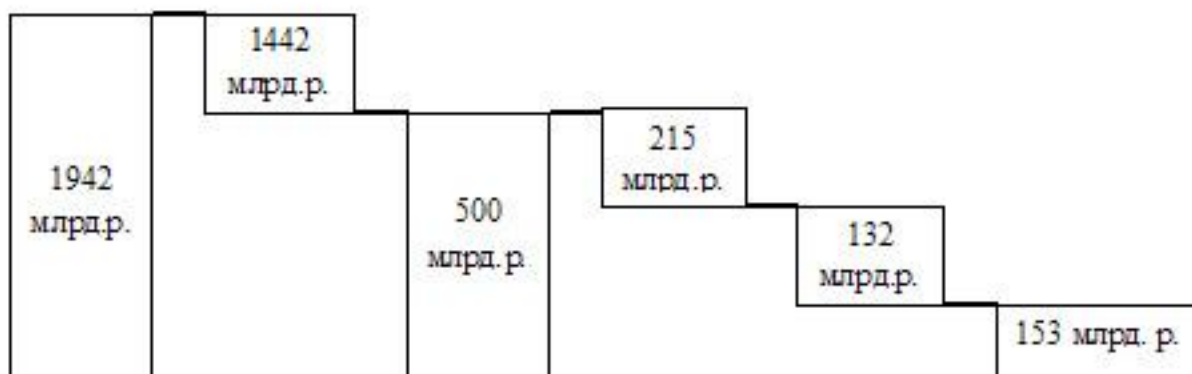


Рисунок 4. Вариант № 3 формирования бюджета ФФОМС в 2015 г.

На Рис. 4 видим, что объем ежегодных взносов на одного жителя составит 215 млрд. руб., поступления от акцизов составят 132 млрд. руб. Дополнительные средства на финансирование лекарственного страхования необходимы в размере 153 млрд. руб.

Таким образом, анализ предложенных вариантов финансирования лекарственного страхования показал, что ни при одном варианте не достигается необходимый объем бюджета. Однако, при всех вариантах поступивших средств будет достаточно для финансирования минимальной прогнозируемой годовой суммы страховых выплат в 100 млрд. руб., а при втором и третьем вариантах финансирования будет возможно произвести страховые выплаты на сумму в 300 млрд. руб.

Если учесть, что лекарственное страхование планируется включить в систему ОМС, то финансирование будет производиться по первому варианту, тогда государству необходимы средства объеме 393 млрд. руб. (107 млрд. руб. на страхование неработающего населения и 286 млрд. руб. непосредственно на страховые выплаты). Для достижения необходимого объема средств акцизы на алкоголь и табак должны быть увеличены минимум до 610 руб./л и 2370 руб. за 1000 шт и 10 % расчетной стоимости, исчисляемой исходя из максимальной розничной цены, но не менее 2800 руб. за 1000 шт.

На формирование ставок акцизов на алкоголь и табак на 2015 г. существенное влияние оказал Минфин, однако, Минздрав считает, что акцизы

на табак должны быть гораздо выше, что положительно скажется на поступлениях в бюджет и на снижение потребления табачных изделий. Вероника Скворцова предлагает повысить акциз на табак в 2015 г. до 3400 руб. за 1000 шт и 10 % расчетной стоимости, исчисляемой исходя из максимальной розничной цены, но не менее 4000 руб. за 1000 шт [1].

При таком размере акцизов в бюджет поступило бы 1150,38 млрд. руб., 35 % которых хватило бы для обеспечения лекарственного страхования в России.

Список литературы:

1. Грицюк М. Сотня не предел // Российская газета. — 2012. № 5906(233).
2. «Коммерсант» узнал о планах по внедрению в России лекарственного страхования — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://medportal.ru/mednovosti/news/2012/08/09/insurance/>
3. Концепция лекарственного страхования — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — <http://1oms.ru/themes/trustmed2/material.asp?folder=1936&matID=2509>
4. Национальное страхование здоровья. Позитивное влияние на ВВП — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — <http://www.myshared.ru/slide/202429/>

ТЕОРИЯ ИГР. ИГРЫ С ПРИРОДОЙ

***Богданов Андрей Дмитриевич**
студент СГЭУ, г. Самара*

***Жукова Полина Леонидовна**
студент СГЭУ, г. Самара*

***Уфимцева Людмила Ивановна**
научный руководитель, профессор СГЭУ, г. Самара*

***Нуйкина Елена Юрьевна**
научный руководитель, доцент СГЭУ, г. Самара*

Очень часто в процессе состязательной деятельности, примерами которой являются спортивные соревнования, судебные процессы или военные маневры, возникают ситуации, когда интересы сторон не совпадают либо являются прямо противоположными. Изучением подобных «конфликтов» занимается теория игр — раздел математики, занимающийся разработкой рекомендаций по наиболее оптимальному алгоритму действий конфликтующих сторон. Эта теория применима к большинству экономических ситуаций. Выигрышем в данной ситуации является эффективное использование факторов производства, максимизация прибыли, минимизация издержек.

В рамках данной теории называют упрощенную математическую модель конфликтной ситуации, подчиняющуюся определенным правилам. Иными словами, это — набор правил, определяющих возможные действия игроков. Если участников двое, актуально использование матричной игры, представленной в виде матрицы, отражающей выигрыш первого игрока и проигрыш второго.

В большинстве матричных игр интересы сторон противоположны, а действия каждой из них направлены на увеличение собственного выигрыша, либо увеличение проигрыша конкурента. Но в некоторых ситуациях имеется неопределенность из-за отсутствия информации об условиях, в которых осуществляются действия: погоде, потребительских предпочтениях и пр. Эти условия не зависят от действий игроков, а определяются внешними

факторами. Такие игры называются играми с природой. Человек (первый игрок) в них старается действовать осмотрительно, а природа (второй игрок) — случайно.

Выбор оптимальной стратегии в играх с природой определяется рядом критериев, таких как:

1. Критерий Вальда. Стратегия выбирается из условия $\max_i(\min_j a_{ij})$ и совпадает с нижней ценой игры. Игрок исходит из предположения о том, что природа будет действовать наихудшим для него образом, поэтому данный критерий считается пессимистическим.

2. Критерий максимума является оптимистическим и выбирается из условия $\max_i(\max_j a_{ij})$.

3. Критерий Гурвица рекомендует стратегию, определяемую по формуле $\max_i(A \cdot \min_j a_{ij} + (1-A) \cdot \max_j a_{ij})$, где A — степень оптимизма и изменяется в пределах от 0 до 1. Критерий придерживается промежуточной позиции, учитывающей возможность как наихудшего, так и наилучшего поведения природы. При $A=0$ данный критерий можно заменить критерием максимума, а при $A=1$ — критерием Вальда. Величина критерия A зависит от степени ответственности игрока: чем она выше, тем ближе A к единице.

4. Критерий Сэвиджа. Суть его заключается в выборе стратегии, не допускающей слишком высоких потерь. Для этого используется матрица рисков, элементы которой отражают убытки, которые понесет игрок в том случае, если для каждого состояния природы не будет выбрано наилучшей стратегии.

$$R = \begin{matrix} r_{11} & \dots & r_{1n} \\ \dots & \dots & \dots \\ r_{m1} & \dots & r_{mn} \end{matrix}$$

Элементы этой матрицы находятся по формуле:

$r_{ij} = \max_i a_{ij} - a_{ij}$, где $\max_i a_{ij}$ — максимальный элемент в столбце исходной матрицы.

Оптимальная стратегия определяется выражением $\min_i(\max_j r_{ij})$.

Если решение принимается в условиях неопределенности, то лучше использовать несколько критериев. В том случае, если рекомендации совпадают, можно с уверенностью выбирать наилучшее решение. Если рекомендации противоречивы, решение надо принимать более взвешенно, с учетом сильных и слабых сторон.

Пример. Предприятие может выпускать 3 вида верхней одежды: пальто (A_1), куртки (A_2), ветровки (A_3). Прибыль от продаж товара каждого вида определяется состоянием спроса, на который существенное влияние оказывают погодные условия, которые могут принимать 3 формы: (B_1), облачная (B_2) и ясная (B_3). Зависимость дохода предприятия от вида продукции и погодных условий представлена в таблице (млн. руб):

Таблица 1.

Зависимость дохода предприятия

Товар	Погодные условия		
	Дожди (B_1)	Облачно (B_2)	Ясно (B_3)
Пальто(A_1)	6	9	4
Куртки (A_2)	10	6	2
Ветровки (A_3)	1	2	8

Тогда платёжная матрица A имеет вид:

$$A = \begin{pmatrix} 6 & 9 & 4 \\ 10 & 6 & 2 \\ 1 & 2 & 8 \end{pmatrix}$$

Элемент матрицы A — (a_{ij}) показывает, какой доход может получить фирма s , если она будет выпускать товар i ($i = 1, 2, 3$), а погода будет находиться в состоянии j ($j = 1, 2, 3$).

Необходимо определить пропорции, в которых предприятие должно выпускать продукцию из имеющегося материала, чтобы получить максимальный гарантированный доход вне зависимости от погодных условий.

Данная задача может быть сведена к антагонистической игре: в качестве первого игрока выступает предприятие, а в качестве второго — природа. Предположим, что природа может вести себя таким образом, чтобы минимизировать выгоду фирмы, преследуя, таким образом, противоположные интересы (это предположение позволяет оценить доход фирмы при максимально неблагоприятных погодных условиях). В этом случае фирма имеет в своём распоряжении три чистые стратегии:

1. производить только пальто;
2. производить только куртки;
3. производить только ветровки;

Как игрок, природа может использовать три возможные стратегии:

1. дождливую погоду (B_1);
2. облачную погоду (B_2);
3. ясную погоду (B_3).

Решение:

1. Проанализируем платёжную матрицу A .

$$A = \begin{pmatrix} 6 & 9 & 4 \\ 10 & 6 & 2 \\ 1 & 2 & 8 \end{pmatrix}$$

Матрица A не имеет доминируемых стратегий, следовательно, упростить ее нельзя

2. Проверим, имеет ли данная игра седловую точку.

Найдём нижнюю и верхнюю цену игры:

$$V_* = \max_i \min_j a_{ij} = 4.$$

$$V^* = \min_j \max_i a_{ij} = .$$

$V_* \neq V^*$, поэтому данная антагонистическая игра не имеет седловой точки, а, следовательно, и решения в чистых стратегиях.

3. Решение игры следует искать в смешанных стратегиях. Сведём ее к задаче линейного программирования. Если предприятие применяет свою

оптимальную смешанную стратегию P^* , а природа применяет последовательно свои чистые стратегии, то математическое ожидание дохода, который фирма может получить, будет не меньше цены игры V . Следовательно, должна выполняться следующая система неравенств:

$$\begin{aligned}6 * p_1 + 10 * p_2 + 1 * p_3 &\geq V \\9 * p_1 + 6 * p_2 + 2 * p_3 &\geq V \\4 * p_1 + 2 * p_2 + 8 * p_3 &\geq V\end{aligned}$$

Разделим каждое из неравенств, входящих в систему на V и введём новые переменные:

$$y_1 = \frac{p_1}{V}; y_2 = \frac{p_2}{V}; y_3 = \frac{p_3}{V}$$

Поскольку $p_1 + p_2 + p_3 = 1$, новые переменные удовлетворяют условию:

$$y_1 + y_2 + y_3 = 1/V$$

В результате получим новую систему неравенств:

$$\begin{aligned}6 * y_1 + 10 * y_2 + 1 * y_3 &\geq 1 \\9 * y_1 + 6 * y_2 + 2 * y_3 &\geq 1 \\4 * y_1 + 2 * y_2 + 8 * y_3 &\geq 1\end{aligned}$$

Поскольку цель первого игрока — максимизация его выигрыша, а математическое ожидание его выигрыша не меньше цены игры, он будет стремиться максимизировать цену игры, что эквивалентно минимизации величины $1/V$.

Таким образом, для первого игрока задача об определении оптимальной стратегии поведения свелась к задаче линейного программирования:

$$F(y_i) = y_1 + y_2 + y_3 \rightarrow \min$$

при следующих функциональных ограничениях:

$$\begin{aligned}6 * y_1 + 10 * y_2 + 1 * y_3 &\geq 1 \\9 * y_1 + 6 * y_2 + 2 * y_3 &\geq 1 \\4 * y_1 + 2 * y_2 + 8 * y_3 &\geq 1\end{aligned}$$

и прямых ограничениях:

$$y_1 \geq 0, y_2 \geq 0, y_3 \geq 0$$

Далее рассмотрим второго игрока — природу. Если будет применять свою оптимальную смешанную стратегию Q^* , а первый игрок — предприятие будет последовательно применять свои чистые стратегии, то математическое ожидание проигрыша второго игрока не будет превышать цены игры. Следовательно, должна выполняться следующая система неравенств:

$$\begin{aligned}6 * q_1 + 9 * q_2 + 4 * q_3 &\leq V \\10 * q_1 + 6 * q_2 + 2 * q_3 &\leq V \\1 * q_1 + 2 * q_2 + 8 * q_3 &\leq V\end{aligned}$$

Разделим каждое из неравенств, входящих в систему на V и введём новые переменные:

$$x_1 = \frac{q_1}{V}; x_2 = \frac{q_2}{V}; x_3 = \frac{q_3}{V}$$

Поскольку $q_1 + q_2 + q_3 = 1$, новые переменные удовлетворяют условию:

$$x_1 + x_2 + x_3 = 1/V$$

В результате получим новую систему неравенств:

$$\begin{aligned}6 * x_1 + 9 * x_2 + 4 * x_3 &\leq 1 \\10 * x_1 + 6 * x_2 + 2 * x_3 &\leq 1 \\1 * x_1 + 2 * x_2 + 8 * x_3 &\leq 1\end{aligned}$$

Поскольку цель второго игрока — минимизация проигрыша, а математическое ожидание его проигрыша не больше цены игры, то второй игрок будет стремиться минимизировать цену игры, что эквивалентно максимизации величины $1/V$.

Таким образом, для природы задача об определении оптимальной стратегии поведения свелась к задаче линейного программирования:

$$F'(x_i) = x_1 + x_2 + x_3 \rightarrow \max$$

при следующих функциональных ограничениях:

$$\begin{aligned}6 * x_1 + 9 * x_2 + 4 * x_3 &\leq 1 \\10 * x_1 + 6 * x_2 + 2 * x_3 &\leq 1 \\1 * x_1 + 2 * x_2 + 8 * x_3 &\leq 1\end{aligned}$$

и прямых ограничениях:

$$x_1 \geq 0, x_2 \geq 0, x_3 \geq 0$$

Таким образом, для того чтобы найти оптимальную смешенную стратегию второго игрока, необходимо также решить задачу линейного программирования.

Задачи обоих игроков свелись к паре двойственных задач линейного программирования:

Задачи линейного программирования

Задача второго игрока — минимизация проигрыша V	Задача первого игрока — максимизация выигрыша V
Целевая функция	
$F'(x_i) = x_1 + x_2 + x_3 = 1/V \rightarrow \max$	$F(y_i) = y_1 + y_2 + y_3 = 1/V \rightarrow \min$
Функциональные ограничения	
$6 * x_1 + 9 * x_2 + 4 * x_3 \leq 1$	$6 * y_1 + 10 * y_2 + 1 * y_3 \geq 1$
$10 * x_1 + 6 * x_2 + 2 * x_3 \leq 1$	$9 * y_1 + 6 * y_2 + 2 * y_3 \geq 1$
$1 * x_1 + 2 * x_2 + 8 * x_3 \leq 1$	$4 * y_1 + 2 * y_2 + 8 * y_3 \geq 1$
Прямые ограничения	
$x_1 \geq 0, x_2 \geq 0, x_3 \geq 0$	$y_1 \geq 0, y_2 \geq 0, y_3 \geq 0$

Задача первого игрока решается симплекс-методом. Результаты счёта:

$$y_1 = 0,0524; y_2 = 0,06; y_3 = 0,0838; V = 5,093$$

$$p_1 = 0,267; p_2 = 0,307; p_3 = 0,426; F(y_i) = 0,1962$$

Задача второго игрока решается также симплекс-методом. Результаты счёта:

$$x_1 = 0,0157; x_2 = 0,0688; x_3 = 0,1126; V = 5,093$$

$$q_1 = 0,08; q_2 = 0,347; q_3 = 0,573; F'(x_i) = 0,1971$$

Вывод: в соответствии с полученными результатами предприятию гарантирован средний доход в размере 5,093 млн. у. е. при самых неблагоприятных условиях. Оптимальная стратегия для него — производство всех трех видов одежды, причем пальто должны составлять 26,7 % выпуска, куртки — 30,7 %, а ветровки — 42,6 %.

Влияние дождливой погоды на ассортимент и доходы фирмы составляет 8 %, облачной — 34,7 %, а ясной — 57,3 %.

Предлагаем также выбрать единственную оптимальную стратегию при помощи описанных ранее критериев.

1. Критерий Вальда

$$\max_i(\min_j a_{ij}) = \max (4; 2; 1) = 4.$$

Согласно критерию Вальда, следует производить пальто.

2. Критерий Сэвиджа. Построим матрицу рисков:

$$R = \begin{matrix} & 4 & 0 & 4 \\ & 0 & 3 & 6 \\ & 9 & 7 & 0 \end{matrix}$$

$$\min_i(\max_j r_{ij}) = \min (4; 6; 9) = 4$$

Согласно критерию Сэвиджа, следует производить пальто.

3. Критерий Гурвица. Предположим, что $A = 0,5$.

$$\max_i(A*\min_j a_{ij} + (1-A)*\max_j a_{ij}) = (6,5; 6; 4,5) = 6,5$$

Согласно критерию Гурвица, также рекомендуется производить пальто.

4. Если принять известным распределение вероятностей наступления различных погодных условий, условно приняв каждую их равной $1/3$, для принятия решения можно найти математическое ожидание выигрыша.

$$M1 = 6/3+9/3+4/3 = 19/3$$

$$M2 = 10/3+6/3+2/3 = 18/3$$

$$M3 = 1/3+2/3+8/3 = 11/3$$

Так как максимальное математическое ожидание имеет $M1$, следует производить пальто.

Следует отметить, что вариант оптимальной стратегии, полученный при помощи критериев, не совпадает с рассчитанным ранее. Это связано с тем, что данный метод позволяет выбрать стратегию, подразумевающую производство только одного товара с минимальными потерями, в то время

как первоначальный способ ориентирован на расчет оптимальной пропорции между всеми группами производимых товаров.

Список литературы:

1. Дубров А.М., Лагоша Б.А., Хрусталева Е.Ю. Моделирование рискованных ситуаций в экономике. М.: «Финансы и статистика», 1999. — 172 с.
2. Каплан А.В., Каплан В.Е., Мащенко М.В., Овечкина Е.В. Решение экономических задач на компьютере. М.: «ДМК-Пресс», 2004. — 594 с.
3. Чупрынов Б.П. Методы оптимизации в экономике. Часть 2. Самара: «СГЭУ», 2000. — 106 с.
4. Экономико-математические методы и модели. / Под ред. Макарова С.И. — М.: «Кнорус», 2009. — 238 с.

К ВОПРОСУ ПРИМЕНЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА

Бузун Анастасия Владиславовна

студент Сибирского Федерального Университета, г. Красноярск

Бутакова Нина Михайловна

научный руководитель, кандидат экономических наук, г. Красноярск

В настоящее время существуют различные мнения по поводу применения ФСА. Одна группа пользователей считает данный метод простым и известным, но для них непонятна технология его применения, как в методологическом плане, так и в плане использования программных средств его поддержки. Другая часть считает его сложным для понимания и применения. А третьи не видят возможности его использования. Целью данной статьи является раскрытие сущности функционально-стоимостного анализа как важного инструмента решения непосредственных задач управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Функционально-стоимостной анализ — это метод системного исследования функций объекта (изделия, продукции), направленный на минимизацию

затрат в сферах проектирования, производства и эксплуатации объекта при сохранении (повышении) его качества и полезности [3].

Другими словами, ФСА — метод технико-экономического исследования систем, направленный на оптимизацию соотношения между их потребительскими свойствами (качество функций) и затратами на достижения этих свойств (рис. 1).

Метод был разработан в конце 40-х годов XX века Юрием Михайловичем Соболевым, инженером-конструктором Пермского телефонного завода, но как самостоятельный метод ФСА был введен в США в 1947 году в компании «Дженерал электрик» группой инженеров во главе с Л.Д. Майлзом.

Изначально, данный метод предназначался лишь для определения излишних затрат в существующих изделиях. Но постепенно, по мере освоения и распространения ФСА, его начали использовать для предупреждения излишних затрат уже на стадии проектирования и производства объекта.

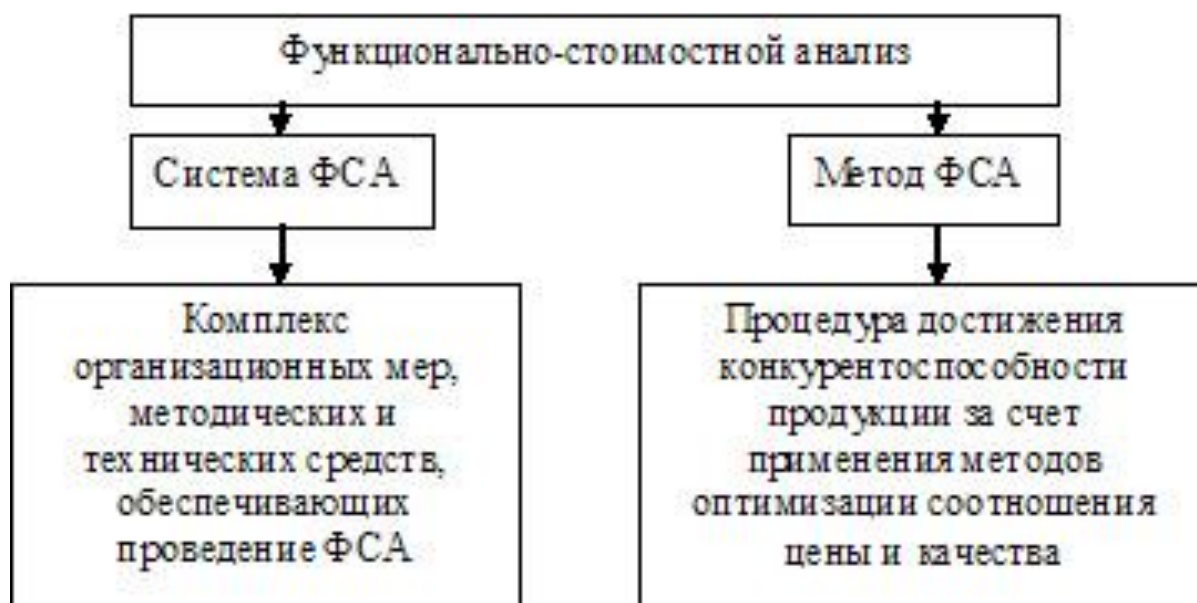


Рисунок 1. ФСА

ФСА принципиально отличается от других методов снижения затрат на проектирование, производство и эксплуатацию, так как в его основе лежит функциональный подход. То есть, рассмотрение объекта проходит

не в его конкретной форме, а как совокупность функций, которые в ФСА трактуются как внешнее проявление свойств какого-либо объекта в данной системе проявлений в виде действий или состояний [3].

Функционально-стоимостной анализ исходит из следующих идей:

- потребителя интересует не продукция как таковая, а польза, которую приносит данный продукт при его использовании;
- потребитель всегда стремится снизить свои затраты;
- интересующие потребителя функции можно выполнить различными способами, а, значит, с различной эффективностью и затратами;
- среди возможных альтернативных вариантов получения необходимых функций всегда существуют такие, в которых соотношение цены и качества является наиболее оптимальным.

Отсюда вытекают следующие основные положения функционально-стоимостного анализа:

1. Изучение и совершенствование объекта проводится через призму функций, который он выполняет;

2. Резервом снижения себестоимости является сокращение излишних затрат;

3. Излишние затраты связаны с нерациональным использованием материалов, с несовершенством производственного процесса или конструкции изделий, с устаревшей технологией производства, с ошибочными решениями и т. д.;

4. Задача ФСА — достижение функциональности объекта минимальными затратами, в интересах как производителей, так и потребителей;

5. Объектами ФСА могут выступать как изделия, так и технологии, организация производства, комплектующие элементы и материалы.

ФСА проводится в несколько этапов, представленных в таблице 1 [4].

Таблица 1.

Этапы ФСА

Этапы ФСА	Содержание этапов
1.Подготовительный	<ul style="list-style-type: none"> ● популяризация метода ● построение организационной структуры ФСА ● обучение специалистов ФСА современным методам решения технических задач ● подбор объекта для проведения ФСА
2. Информационный	<ul style="list-style-type: none"> ● сбор и систематизация информации ● разработка структурной схемы объекта ● определение издержек производства для составных частей объекта ● выбор составных частей с высоким уровнем издержек
3. Аналитический	<ul style="list-style-type: none"> ● определение функций составных частей объекта ● распределение функций изделия ● построение таблицы сопоставления коэффициентов значимости функции и их стоимости, ● определение возможных путей снижения затрат
4. Творческий	<ul style="list-style-type: none"> ● генерация идей (дивергенция, расширение границ) ● трансформация полученных идей ● конвергенция (сужение границ)
5.Рекомендательный	<ul style="list-style-type: none"> ● экспертиза полученных идей ● оценка работоспособности ● оценка экономической целесообразности ● проверка наличия ресурсов для осуществления идей ● оценка конструкторских, технологических и производственных возможностей производства
6. Этап внедрения	<ul style="list-style-type: none"> ● согласование плана — графика внедрения рекомендаций ФСА с другими разделами плана повышения эффективности производства ● контроль выполнения плана-графика внедрения ● принятие мер по соблюдению плана-графика

На первом, подготовительном, этапе особенно важно определить объект изучения. К примеру, совершенствование или разработка объекта, выпускаемого в массовом порядке, может принести предприятию большую выгоду, чем разработка более дорогого изделия, производимого мелкосерийно. Это обуславливается ограниченностью имеющихся на предприятии ресурсов.

На информационном этапе необходимо собрать все данные об объекте (служебное назначение, технико-экономические параметры), а также о составляющих его деталях, компонентах. На этом же этапе проходит обработка первичной информации, поступившая из конструкторских,

экономических подразделений предприятия, и, затем, она преобразовывается в показатели качества и затрат и поступают к руководителю проекта.

Третий, аналитический этап, является одним из ключевых в ФСА и состоит из следующих действий:

1. Построение «дерева целей» и задач проектирования, включающее несколько уровней: I уровень — генеральная цель; II уровень — цели, исходя из требований и ограничений; III уровень — подцели; IV уровень — задачи (конструктивные, технологические, схемотехнические); V уровень — пути решения задач.

2. Построение укрупненной функциональной модели (ФМ).

ФМ — это описание объекта на языке выполняемых функций и их отношений, представляемое графом или матрицей связей. При этом на первом (верхнем) уровне располагаются главные и второстепенные функции, на втором — основные функции объекта, на третьем и последующих — вспомогательные функции объекта в целом и его составляющих. Пример ФМ приведен на рис. 2

3. Построение функционально-структурной модели.

Реализация функций проектируемого объекта осуществляется через его элементную базу. Каждая функция может обеспечиваться одним или несколькими элементами.

Такие элементы называют функциональными блоками изделия и обозначают A_i .

Необходимо зафиксировать все связи между функциями и функциональными блоками. Для этого строят функционально-структурную модель, которая отражает связь между функциями объекта, блоками, реализующими эти функции и затратами на их реализацию.

Функционально-структурная модель — графическое или матричное изображение объекта, получаемое путем наложения структурной модели, которая представляет из себя условное изображение (графы), отображающее

структуру материальных элементов изучаемого объекта, на функциональную.
(таб. 2)

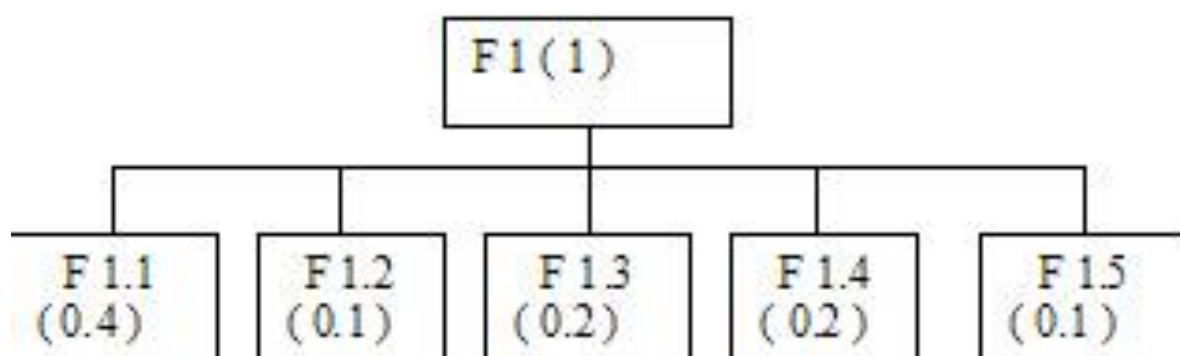


Рисунок 2. Функциональная модель

4. Определение значимости и относительной важности внутриобъектных функций (основных и вспомогательных).

5. Определение относительных затрат на функцию (вспомогательные и основные).

6. Построение функционально-стоимостной диаграммы (ФСД).

Степень соответствия затрат на реализацию функций и значимости (важности) каждой функции с точки зрения удовлетворения стоимости потребления изделия в целом определяются с помощью функционально-стоимостной диаграммы (ФСД).

Функционально-стоимостная диаграмма (ФСД) — совмещенный график для оценки соответствия значимости функций (в удовлетворении требований потребителей) и затрат на их реализацию, позволяющего выявить бесполезные и вредные функции. Верхняя часть диаграммы отражает распределение функций по значимости, нижняя — по затратам. Зоны диспропорций служат первоочередными объектами анализа и совершенствования (рис. 3) [5].

Таблица 2.

Функционально-структурная матрица

Элементы Изделия A_i	Функции F_j					Затраты на элементы изделия Z_{Ai} , д.е.
	F1					
	F1.1	F1.2	F1.3	F1.4	F1.5	
A_1				$\frac{0.8}{300}$	$\frac{0.2}{100}$	400
A_2	$\frac{0.8}{280}$		$\frac{0.1}{35}$	$\frac{0.1}{35}$		350
A_3			$\frac{1}{100}$			100
A_4			$\frac{0.2}{50}$		$\frac{0.8}{200}$	250
A_5		$\frac{1}{200}$				200
Сумма затрат	280	200	185	335	300	1300

Значимость функции, отн.ед.

	0.269		0.244			
				0.216		
		0.12			0.151	
	F1.1	F1.2	F1.3	F1.4	F1.5	Функции
		0.15364	0.14230			
	0.21538			0.25769	0.23076	

Затраты на функцию, отн.ед.

Рисунок 3. Функционально-стоимостная диаграмма

Затем, на творческом этапе проходит дальнейшая работа над возможными решениями снижения затрат, их оформление и тщательная обработка, в результате чего могут возникнуть новые решения, возможности расширения границ имеющихся идей, а также отсеечение наименее пригодных.

На пятом этапе, рекомендательном, происходит непосредственный отбор наиболее приемлемых вариантов разработки и усовершенствования изделий, которые максимально подходят для данного производства и максимально соответствуют поставленным целям. Для этого рассматривается соотношение цены потребления и обобщенного показателя качества. (1)

$$W_i = \frac{C_{\text{потр}i}}{Q_i} \rightarrow \min, \quad (1)$$

Цена потребления рассчитывается следующим образом (2):

$$C_{\text{потр}} = C_{\text{пр}} + Z_{\text{эксн}}^{\text{год}} * T_{\text{сл}}, \quad (2)$$

где: $C_{\text{пр}}$ — цена на приобретение изделия, д.е.;

$Z_{\text{эксн}}^{\text{год}}$ — годовые эксплуатационные затраты, д.е.;

$T_{\text{сл}}$ — срок службы (нормативный) изделия, г.

Q_i определяется по следующей формуле:

$$Q_i = \sum_{j=1}^n p_{ij} * b_j, \quad (3)$$

где: p_{ij} — относительный приоритет i -го варианта исполнения РЭА по j -му критерию; b_j — относительная значимость j -го критерия.

Вариант, имеющий минимальное значение такого соотношения и будет признан лучшим (оптимальным).

И, наконец, на этапе внедрения проходит окончательное согласование плана-графика и последующий контроль за его реализацией.

Рассмотрев суть функционально-стоимостного анализа, нельзя не отметить насколько комплексно решается задача снижения затрат на проектирование, производство и эксплуатацию объекта. На всех стадиях учитывается множество показателей, соотношений, связей, результат анализа которых дает всестороннее представление того или иного решения задачи. На основе полученных данных, руководители способны принимать важные, а, главное, верные стратегические решения по:

- назначению цен на изготавливаемую продукцию;
- правильному сочетанию продуктов;
- выбору между возможностями изготавливать и приобретать;
- вложению средств в научно-исследовательские проекты, автоматизацию производства и т. д.

Благодаря полной и структурированной информации о функциях изучаемого объекта, компании удастся:

- выявить и сократить объемы затрат, не добавляющие ценности продукции;
- большое внимание уделить управленческим функциям, таким как повышение эффективности дорогостоящих операций.

Проведение ФСА на предприятии сопровождается значительными затратами как времени, так и ресурсов, но может обеспечить прибыль, в несколько раз превышающие затраты. Прибыль, полученная за последние 40—50 лет от внедрения данного анализа в деятельность предприятия, составила миллиарды долларов, сэкономленных в строительстве, на производстве, в государственных и муниципальных проектах и организации работ в большинстве развитых стран. К примеру, США потребовало включать проведение ФСА во все проекты, доля финансирования которых из федерального бюджета превышает 25 млн. долл. Государственные агентства США в среднем на каждый инвестированный доллар получают более 20 долл.

прибыли. Так, по данным Административно-бюджетного управления Нью-Йорка, за последние 16 лет использование ФСА сохранило Нью-Йорку сотни миллионов долларов. В США даже приняты специальные законы, обязывающие использовать ФСА при выполнении государственных заказов.

ФСА не стоит на месте, а активно развивается вместе с появлением новых технологий. Потому, в последнее время функционально-стоимостной анализ расширяется, используя интеллектуальные компьютерные программы. Они позволяют управлять знаниями и генерировать оригинальные идеи, а также, проводить их объективную качественную и количественную оценку.

В нашей стране имеются эффективные методы подъема производства на основе ФСА с использованием современных компьютерных и информационных технологий. Весь вопрос в том, когда ФСА будет востребован в промышленности, на производстве и когда на него обратят внимание государственные органы управления. Проблема состоит в нехватке кадров, владеющих этими методами. Для подготовки аналитиков стоимости, которые могли бы заменить специалистов, выехавших за рубеж или отошедших от дел из-за своей невостребованности, нужны время и деньги. А также, можно выделить следующие причины:

- недостаточная заинтересованность руководителей в данном методе, так как часто руководство рассматривает ФСА как «ненужную» прихоть финансового менеджмента;

- недостаточность финансовых ресурсов на проведение данного анализа;
- огромная трудоемкость работ по проведению ФСА;
- отсутствие на предприятиях маркетинговых служб.
- модель функций порой выходит слишком детализированной, а значит, сложной для поддержания как со стороны программных средств, так и персонала.

Поэтому, в заключении хотелось бы отметить, что отечественным руководителям предприятий, предпринимателям и менеджерам всех уровней стоит задуматься о внедрении ФСА в деятельность организации и об активном

его использовании, вкладывая достаточно средств и проявляя большую заинтересованность в функционально-стоимостном анализе.

Список литературы:

1. Бухман И.В. Функционально-стоимостный анализ — теория и практика проведения. Обзор. Рига. ЛатНИИТИ 1982 г.
2. Кузьмина Е.А., Кузьмин А.М. Функционально-стоимостный анализ. Концепция и перспективы // Методы менеджмента качества. — 2002. — № 8.
3. Моисеева Н.К., Карпунин М.Г. Основы теории и практики функционально-стоимостного анализа. — М.: Высшая школа, 1988.
4. Фатхутдинов Р.А., Разработка управленческого решения. — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999 г.
5. Кафедра экономики, маркетинга и менеджмента, Функционально-стоимостной анализ, Методические указания к практическим занятиям — Красноярск: КГТУ, 2003 г.
6. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.cfin.ru

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Испаева Айсулу Ермековна

студент КазЭУ им. Т. Рыскулова, г. Алматы

Джунусов Адиль Мауленович

научный руководитель, профессор КазЭУ им. Т. Рыскулова, г. Алматы

Казымбетова Динара Кайрбековна

научный руководитель, доцент КазЭУ им. Т. Рыскулова, г. Алматы

Вопросам международной трудовой миграции сегодня уделяется много внимания. И вызвано это обстоятельство, прежде всего, тем, что в условиях глобализации экономики, невозможно предотвратить миграционный поток из одних регионов в другие.

Подходы к определению роли и значения международной трудовой миграции на современном этапе различны. Одни полагают, что перемещение рабочей силы из одной страны в другую способствует решению демографического дефицита, нехватки рабочей силы. Другие, напротив,

полагают, что приток рабочей силы из-за рубежа приводит к сокращению рабочих мест, безработице местного населения. Наверное, обе точки зрения верны, так как международная трудовая миграция это сложный социальный процесс, в котором участвуют две стороны: страна, принимающая рабочую силу и страна, поставляющая рабочую силу.

Перемещение рабочей силы происходит, как правило, из стран с низким уровнем дохода, низкой оплатой труда и высоким уровнем безработицы в страны с более высоким уровнем жизни.

Показателен в этом плане пример Казахстана. За последние 5—7 лет ввоз иностранной рабочей силы возрос в три раза [4]. Среди факторов, влияющих на привлекательность нашей страны, можно выделить:

1. Стабильный экономический рост, способствующий развитию различных отраслей производства, созданию новых рабочих мест. По статистике, в 2012 году только индекс физического объема промышленной продукции составил 101,4 % [6].

2. Казахстан обладает большим потенциалом для развития пищевой индустрии, развития животноводства, организации приема и заготовок сельскохозяйственных продуктов и сырья [3].

3. Политическая стабильность.

Учитывая преимущества Казахстана перед соседними государствами, Кыргызстаном, Узбекистаном, Таджикистаном и Китаем, следует отметить, что в нашу страну приезжают, как правило, малоквалифицированные работники.

Гипотеза исследования. Отношение к мигрантам напрямую зависит от того, в каких сферах занятости они преобладают: престижных или не престижных.

На основе выдвинутой гипотезы обосновывается взаимовлияние таких факторов, как образование и квалификация трудовых мигрантов и отношение местного населения.

Условно трудовых мигрантов в Казахстане можно разделить на две группы, разные по уровню дохода и социальной поддержке:

1. трудовые мигранты из Кыргызстана, Узбекистана и Таджикистана, занятые, как правило, в сельском хозяйстве, торговле, строительстве;

2. трудовые мигранты из Китая, занятые, как правило, в сфере услуг, оптовой торговле, закупочной деятельности, строительном бизнесе.

В своей статье мы постараемся определить влияние трудовой миграции на рынок труда в Казахстане, рассмотреть особенности трудовой миграции в Казахстане, предложить пути решения проблем на основе опыта европейских стран.

Известно, что трудовые ресурсы это часть населения страны, обладающая необходимым физическим и умственным развитием, важным для выполнения определенных видов деятельности. От качественного (уровень образования, здоровье) и количественного (удельный вес в трудоспособном возрасте) состава трудовых ресурсов зависит уровень благосостояния страны. В тех странах, в которых ощущается недостаток в квалифицированных кадрах, происходит процесс старения населения, наблюдаются активные внешние миграционные процессы. Кроме того, на внешние миграционные потоки большое влияние оказывают плотность населения, особенности экономического развития регионов (например, Алматы — торговый и финансовый центр Центрально-азиатского региона, Южно-Казахстанская область — центр выращивания сельскохозяйственных культур, Астана — территория активной застройки).

Трудовые ресурсы характеризуются наибольшей мобильностью по сравнению с другими ресурсами, так как нет ни одной страны в мире, которая не была бы задействована в трудовой миграции. Любая страна является страной отправления, транзита или назначения мигрантов. Так, трудовая миграция становится широко распространенным явлением для многих людей в странах Центральной Азии, сталкивавшихся с проблемой бедности. Достаточно низкий уровень жизни и необходимость поиска средств

к существованию своих семей обычно вынуждает мигрантов работать в незаконных и эксплуататорских условиях.

Основные сферы занятости мигрантов в Казахстане:

Строительство. Усиленные темпы строительства в крупных городах Казахстана (объем строительства в 2012 году составил 211977 млн. тенге) требуют привлечения большого количества трудовых ресурсов, основную долю которых составляют трудовые мигранты [7]. Большая часть используемой рабочей силы малоквалифицирована и осуществляет трудовую деятельность нелегально. По этим причинам возникают различные нарушения: несоблюдение прав рабочих со стороны работодателей, высокий производственный травматизм, условия труда, не соответствующие нормам. По оценкам экспертов, разница в уровне оплаты для местной и иностранной рабочей силы составляет от 10 % до 50 % [1].

Между тем, как считают некоторые исследователи, необходимость в привлечении трудовых мигрантов в Казахстане обусловлена объективными причинами. Таким образом решается проблема восполнения кадрового дефицита.

Торговля. На рынках городов Казахстана работают мигранты из Китая, Кыргызстана и Узбекистана. В торговой сфере они создают конкуренцию казахстанским предпринимателям, тем самым, делая спрос на товар более эластичным, что, безусловно, влияет на ценовую политику. Попытка государства легализовать предпринимательскую деятельность мигрантов на данный момент недостаточно успешна.

Сезонные работы на полях. На юге Казахстана (Кызылординской и Жамбылской областях) хорошо развито земледелие, население выращивает различные овощи и фрукты, на огромных фермах выращиваются также вата и табак. На сбор табака и ваты в основном привлекают мигрантов из Кыргызстана и Узбекистана. Трудоустройство в этой индустрии дает возможность трудовым мигрантам повысить уровень жизни (по данным министра труда и занятости Кыргызстана трудовыми мигрантами было

переведено 1 млрд. 664 млн. долларов из России и Казахстана на родину) [2]. Однако проблемы регистрации и правовой защиты трудящихся остаются.

Существуют и другие сферы занятости на рынке труда Казахстана, в которых трудовые мигранты осуществляют свою деятельность. Выше выделены только те, где больше всего трудоустраиваются мигранты. Причины выбора именно этих сфер деятельности: большой спрос на трудовые ресурсы, в некоторых случаях отсутствие потребности в квалификации и официальных документах, подтверждающих право на трудовую деятельность.

Негативный имидж трудовых мигрантов в основном складывается по причине их нелегального проживания и нелегальной трудовой деятельности в стране. По разным экспертным оценкам трудовая нерегулируемая иммиграция в республике составляет от 300—500 тысяч до 1 млн. человек ежегодно, в основном из Кыргызстана, Таджикистана, Узбекистана [8].

Поскольку в Казахстане введен безвизовый режим со всеми странами СНГ, кроме Туркменистана, пребывание трудящихся в стране является легальным, однако большинство из них осуществляет свою деятельность без заключения трудовых контрактов. По данным министерства образования и науки Республики Казахстан рынок труда в республике испытывает 75 процентную потребность в рабочих профессиях [5]. Как следствие возникает нарушение прав трудящихся. Нерегулируемые трудовые мигранты часто становятся объектом эксплуатации, условия труда не отвечают нормам.

В ходе нашего исследования был проведен опрос. С помощью метода квотной выборки было опрошено 300 респондентов (три группы по 100 человек). Критерием выступил один признак — образование: среднее, среднее специальное, высшее.

По результатам анкетирования можно сделать следующие выводы:

1. Большинство респондентов с высшим (40 %), со средне специальным (40 %) и средним образованием (50 %) относятся к трудовым мигрантам толерантно (Таблица 1).

Таблица 1.**Отношение респондентов к трудовым мигрантам**

Уровень образования	Как вы относитесь к трудовым мигрантам из других стран?			
	Положительно	Безразлично	Толерантно	Отрицательно
Высшее образование	34 %	5 %	35 %	26 %
Среднее специальное образование	29 %	6 %	34 %	31 %
Среднее образование	27 %	13 %	37 %	23 %

2. На вопрос «Считаете ли Вы, что трудовые мигранты составляют конкуренцию гражданам Казахстана на рынке труда?» мнение респондентов с высшим образованием разделилось: 35 % респондентов считает, что трудовые мигранты не составляют конкуренции и столько же полагают, что они составляют конкуренцию в сферах труда, не требующих высокой квалификации. Респонденты со средне специальным образованием считают, что мигранты не составляют конкуренцию (47 %). Отрицательно на этот вопрос также ответили респонденты со средним образованием (49 %) (Таблица 2).

Таблица 2.**Конкуренция рабочих мест**

Уровень образования	Считаете ли вы, что трудовые мигранты составляют конкуренцию гражданам Казахстана на рынке труда?		
	Да, но только в сферах интеллектуального труда	Да, в сферах, не требующих квалификации	Нет
Высшее образование	30 %	35 %	35 %
Среднее специальное образование	31 %	47 %	22 %
Среднее образование	21 %	30 %	49 %

3. На вопрос о роли трудовых мигрантов в развитии страны респонденты с высшим образованием ответили, что трудовые мигранты не влияют на развитие страны (38 %). Респонденты со средне специальным образованием выбрали вариант ответа «Восполняют недостаток кадров в рабочих профессиях» (38 %). Респонденты со средним образованием считают, что трудовые мигранты

выполняют физически сложную, но необходимую для общества работу (48 %) (Таблица 3).

Таблица 3.

Влияние трудовой миграции на страны-реципиенты

Уровень образования	Какова роль трудовых мигрантов в развитии страны по вашему мнению?			
	Восполняют недостаток кадров в рабочих профессиях	Выполняют физически сложную, но необходимую работу	Способствуют развитию международных экономических отношений	Не влияют на развитие страны
Высшее образование	17 %	36 %	9 %	38 %
Среднее специальное образование	38 %	30 %	9 %	23 %
Среднее образование	11 %	48 %	16 %	25 %

Таким образом, казахстанцы в целом толерантно относятся к трудовым мигрантам. И вызвано это разными причинами:

1. трудовые мигранты, как правило, не составляют конкуренции на рынке труда, так как заняты в сферах, не требующих высокой квалификации, а значит не престижных и малооплачиваемых;

2. можно предположить, что наши граждане понимают и принимают миграционную политику государства.

Следует отметить как положительные, так и отрицательные стороны влияния на региональный рынок трудовых мигрантов.

Положительные стороны:

1. Выполнение физически сложной, но необходимой для общества работы.
2. Оказание профессиональной помощи в сферах, где недостаточно специалистов.

3. Согласие работать за скромную плату, как подспорье для начинающих предпринимателей.

Отрицательные стороны:

1. Незаконность трудовой деятельности.

2. Наличие большого количества трудовых ресурсов, приводящее к сокращению спроса на высококвалифицированную рабочую силу и как следствие недоиспользованию интеллектуального потенциала.

3. «Теневизация экономики». Нелегальная деятельность большинства трудовых мигрантов предусматривает укрытие своих доходов от государства, что в свою очередь приводит к непрозрачности в экономических сферах и сфере занятости.

На основе проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. В мире нет ни одной страны, не задействованной в процессах трудовой миграции, т. к. это основная форма международных экономических отношений.

2. На отношение населения к трудовым мигрантам влияют сферы деятельности, в которой они заняты.

3. Трудовые мигранты в Казахстане оказывают не только негативное, но и положительное влияние.

Предложения по урегулированию процессов трудовой миграции:

1. Привлекать для работы на заводах и фабриках из зарубежных стран, прежде всего, квалифицированных специалистов, создавая благоприятные условия с видом на жительство.

2. Предусмотреть меры наказания тех предпринимателей, которые используют труд нелегалов.

3. Создание службы по оказанию правовой защиты трудовых мигрантов.

Список литературы:

1. Активная миграция может быть угрозой для Казахстана — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: [http:// astana-kz.info/news/magraz.php](http://astana-kz.info/news/magraz.php)
2. В 2010 году кыргызстанские трудовые мигранты перевели на Родину \$ 1,6 млрд. — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://src.ausa.kg/reports/122/06.htm>
3. Гринец И.А., Мадиярова Д.М. Территориальные особенности инвестирования казахстанской экономики — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://ego.uara.ru>

4. Иванилова А. Переселение народа. В Казахстан ежегодно на летние заработки приезжают жители соседних стран — Узбекистана, Кыргызстана и Таджикистана — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.centrasia.ru/newsA.php>
5. Нехватка квалифицированных рабочих — Минобразования Республики Казахстан — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://decan.kz/nexvatka-kvalificirovannyx-rabochix-minobrazovaniya-rk.html>
6. Объем промышленного производства — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.indkaz.kz/ru/news/171>
7. Основные показатели строительной деятельности. Агентство по статистике Республики Казахстан — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.stat.kz/digital/stroitelstvo/Pages/default.aspx>
8. Садовская Е. Трудовая миграция в Казахстане и центральной Азии законодательно слабо регулируется — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: http://dknews.kz/old/archive/29/world_01.php

**УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО МОЛОКА
И ИСЧИСЛЕНИЕ ЕГО СЕБЕСТОИМОСТИ
НА МАТЕРИАЛАХ ООО СП ИМ. МАШКИНА
СТЕРЛИТАМАКСКОГО РАЙОНА**

Кучугура Александра Викторовна

студент Башкирского Государственного Аграрного Университета, г. Уфа

Галлямова Танзиля Рафаэльевна

*канд. экон. наук, доцент Башкирского Государственного Аграрного
Университета, г. Уфа*

Основной ветвью аграрного хозяйства считается животноводство, оно предоставляет более пятидесяти процентов валовой продукции. На протяжении десятков лет основными продуктами питания остаются молоко и мясо, так как они считаются основными источниками поставки незаменимого белка. Развитие животноводческих отраслей позволяет с большой эффективностью применять в сельском хозяйстве трудовые и материальные ресурсы.

На сегодняшний день наблюдается внедрение новых технологий в сферу животноводства, теперь фермы оснащают различными доильными установками, такими как УДМ-12Е, Параллель, устанавливаются охладители

молока и т. д. Ведется искусственное осеменение животных, что повышает продуктивность и жизнеспособность молодняка.

Оснащение ферм всем необходимым в наше время является затратным и не все хозяйства могут себе это позволить, но благодаря этим новшествам предприятие может со временем сократить некоторые статьи затрат. К таким затратам можно отнести оплату труда — внедрив новые технологии предприятие может сократить обслуживающий персонал, также происходит снижение затрат на ремонт; происходит снижение потребления электроэнергии за счет сокращения времени обслуживания и т. д.

Главная задача животноводов — увеличение производства молока и повышение его качества. Решение данной задачи связано с совершенствованием производственной деятельности. При анализе и оценки итогов работы нужно учесть, как количественные, так и качественные характеристики производства молока.

В животноводстве к первичным документам, на основе которых производятся все последующие записи в бухгалтерском учете, можно отнести такие документы как:

- по учету затрат труда;
- по использованию средств труда;
- по учету предметов труда;
- по учету выхода продукции.

Главным документом по учету затрат труда является расчет начисления заработной платы работникам животноводства.

Начисление заработной платы работникам необходимо вести в форме № 413-АПК «Расчет начисления оплаты труда работникам животноводства», исходя из объема выполненных работ, на которые установлены сдельные расценки. В данном документе можно одновременно вести учет по 31 работнику и различным работам.

По каждому работнику выводятся итоги отработанного времени, перемножив которое на расценки можно рассчитать заработную плату.

Результаты данного первичного документа переносятся в расчетно-платежную ведомость и в накопительную ведомость учета затрат.

Для начисления заработной платы работникам молочно-товарной фермы в организации используется «Расчет начисления оплаты труда форма № 69 «Работникам животноводства», где начисление ведется с учетом отработанного времени и объема выполненных работ.

В данном документе указываются фамилии, имена и отчества постоянных и подменных рабочих, количество отработанного ими человеко-часов. Этот расчет должен составляться бригадиром. В конце каждого месяца расчет подписывается зоотехником, после чего его сдают в бухгалтерию.

В животноводстве начисление оплаты труда производится за полученную продукцию (молоко, приплод, мясо, шкуры), поэтому для начисления привлекаются документы в которых фиксируется выход продукции, с использованием действующих расценок на нее.

На основании этих первичных документов заполняются регистры синтетического и аналитического учета. Регистром аналитического учета издержек в молочном скотоводстве считается производственный отчет, форма 83-АПК, в ней издержки формируются в разрезе корреспондирующих счетов.

Издержки (затраты) на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме являются себестоимостью продукции.

В условиях современных рыночных взаимоотношений первоначальная стоимость является важным признаком производственно-хозяйственной деятельности организации. Исчисление данного показателя необходимо для оценки выполнения плана по нему и его динамики; определение рентабельности производства и отдельных видов продукции; выявление запасов понижения себестоимости продукции; определения расценок на продукцию; исчисление национального дохода в масштабах страны; расчета экономической эффективности внедрения новой техники и технологии.

Определение сущности учета потерь продукции на производство и реализацию должно охватывать обилие методов организации

управленческого учета производственной деятельности. Следовательно, определение содержания учета издержек создаст реальные предпосылки моделирования его организации на предприятиях. И именно учет как информационный поток, обратный процессу управления, станет отражать экономическую эффективность предприятия в будущем.

Для того что бы определить экономическую эффективность производства молока, нам необходимо рассчитать такие показатели как: производительность труда, первоначальная стоимость продукции, выручка от реализации, рентабельность продукции, расход кормов на 1 ц. молока.

Значение данных показателей мы видим в таблице 1 производительность труда в молочном скотоводстве на материалах ООО СП им. Машкина Стерлитамакского района.

Таблица 1.

Производительность труда в молочном скотоводстве

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. к 2010 г. %
Прямые затраты труда (тыс. чел. — час) всего,	132	111	98	74,24
На 1 корову (чел. — час)	220	185	163	74,1
На 1 ц молока (чел. — час)	6,6	5,1	3,17	48
Удой на 1 корову (кг)	3342	3650	5126	153,38
Выход молока на 1 чел. — час (кг)	15,19	19,73	31,38	206,58
Оплата 1 чел. — час. (руб.)	49	96,7	101	206,12

Рассчитав показатели данной таблицы мы видим уменьшение прямых затрат на 25,76 %, прежде всего это связано с уменьшением численности работников на 6 человек, это связано в свою очередь с закупкой нового оборудования на фермы. поголовье КРС на протяжении 3 лет не менялось, что же касается удоя с одной головы, то он увеличился на 1784 кг или на 53,38 %, это произошло за счет закупки нового скота молочного направления, улучшения кормовой базы.

Выход молока от 1 головы вырос в 2 раза, следовательно и заработная плата сотрудников увеличилась в целом на 52 руб/час.

Таблица 2.**Размер затрат 1 ц молока (руб.)**

Статьи затрат	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2010 г. к 2012 г., %
Затраты —всего	23392	26275	31063	132,8
В том числе оплата труда с отчислениями	6481	10737	9941	153,4
Корма	6205	6674	7715	124,3
На содержание основных средств	4106	0	1597	38,9
Прочие затраты	6600	8864	11810	178,9

Анализируя показатели данной таблицы можно сказать что большая доля затрат предприятия приходится на заработную плату сотрудникам, она увеличилась на 53, так же большая часть затрат уходит на корма, это связано с низким качеством кормов и плохим контролем раздачи его животным. Снижение затрат на содержание основных средств связано с покупкой нового оборудования на фермы, оно не только уменьшило время работы работников, но и количество потребления энергии.

Затраты и производство продукции тесно связаны с первоначальной стоимостью выпуска продукции, т. е. с себестоимостью.

Себестоимость представляет собой ценообразующий и прибылеобразующий фактор, с помощью которого можно дать обобщающую оценку эффективности использования ресурсов, а так же определить запасы увеличения выгоды и понижения цены единицы.

На сегодняшний день производственный учет вместе с экономическим анализом призван следить за затратами на производства, выявлять причины перерасхода по сравнению с прошлыми периодами, сметами, мониторингом, а также выявлять каковы вероятные резервы экономии. Он обязан отчетливо и подробно отражать все процессы, связанные с расходами производства и реализации продукции на предприятии. Управление затратами невозможно без правильной организации их учета. Поэтому на сегодняшний день одной из важных проблем на предприятиях считается правильный выбор методики учета затрат и калькулирования себестоимости продукции.

Рассмотрим в таблице 3 «Анализ результатов реализации молока» полную себестоимость, рассчитаем на сколько она увеличилась или уменьшилась по сравнению с 2012 годом.

Таблица 3.

Анализ результатов реализации молока

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. к 2010 г., %
Реализовано молока, ц	17743	20230	25461	143,50
Цена реализации 1 ц молока, руб.	1237	1270	1030	83,27
Выручка от реализации молока, тыс. руб.	21941	25779	26228	119,54
Полная себестоимость, тыс. руб.	18630	21848	23356	125,37
Прибыль от реализации молока, тыс. руб. на 1 ц молока, руб.	3311	3931	2872	86,74
Рентабельность, %	15,09	15,25	10,95	X

Исходя из данных таблицы мы видим, что себестоимость возросла на 25,37 %, прибыль уменьшилась на 13,26 %, это связано с тем, что на рынке слишком большая конкуренция и предприятие находится достаточно далеко от города. Рентабельность в 2011 году была самой высокой, это связано с высокой прибылью от реализации продукции.

Применяемая на предприятии организация учета затрат имеет следующие значительные недостатки: ручное ведение учета и применение в связи с этим наиболее простых, но не всегда рациональных методик деления затрат, кроме того учетная информация при такой организации учета не приспособлена для целей управления расходами и доходами организации.

На наш взгляд для лучшего ведения учета предприятию необходимо по своим возможностям автоматизировать весь учет, это приведет в первую очередь к наименьшим ошибкам при расчетах, снизит время, затрачиваемое на заполнение первичных документов и тем самым облегчит труд персоналу бухгалтерии.

Список литературы:

1. Лисович Г.М. Бухгалтерский финансовый учет в сельском хозяйстве [Текст]: учебник. — М.: вузовский учебник, 2009. — 318 с.

2. Пизенгольц М.З. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве [Текст]: учебник. Том 1, ч. 1 / М.З. Пизенгольц. — М: Финансы и статистика, 2009. — 479 с.
3. Хоружий Л.И. Бухгалтерский учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции в сельскохозяйственных организациях [Текст]: учебно-практическое пособие/ Л.И. Хоружий, К.А. Джикия, В.И. Хоружий. — М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2011. — 224 с.

ОСОБЕННОСТИ ВВЕДЕНИЯ ЕДИНОГО НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ В РОССИИ

Лисицкий Дмитрий Сергеевич

*бакалавр экономического факультета по профилю
«Налоги и налогообложение, (НИУ БелГУ), г. Белгород*

Соловьева Наталья Евгеньевна

*канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры
«Налоги и налогообложения», Белгородского национального
исследовательского государственного университета, (НИУ БелГУ),
г. Белгород*

На современном этапе развития рыночных отношений, проявляется весомая значимость налогового института, вследствие чего возникает необходимость в реформировании налоговой системы в целом. Данное направление модернизации диктуется инновационными тенденциями развития рынка и общества, тем самым способствует реализации мероприятий, направленных на изменения в налоговой системе Российской Федерации. На сегодняшний день в России действует реформа, улучшающая технологию и процесс исчисления и взимания налогов, а также качество и достоверность официальной отчетности доходов и имущества. Следует отметить, что наиболее активно проявляется внедрение единого налога на недвижимость по всей территории РФ. Анализируя результаты исследования целесообразности и эффективности применения единого налога на недвижимость в стране, можно выявить ряд рекомендаций в теоретическом и практическом аспектах. В соответствии со статьей 132 Конституции РФ, местное самоуправление обладает полномочиями самостоятельно утверждать

и исполнять местный бюджет, а также устанавливать и местные налоги и сборы [1]. Регионы, обладающие достаточно устойчивой материально-финансовой базой, имеют преимущества в выполнении своих основных функций, однако следует учесть влияние мирового кризиса 2008 года на экономику России, в результате которого снизились доходы местных бюджетов, что привело к «стагнации» в развитии всех сфер жизнедеятельности. Основная часть консолидированного бюджета субъекта РФ приходится на налоговые доходы, среди которых следует выделить: налог на прибыль физических лиц, акцизы, налог на имущество организаций и налог на добычу полезных ископаемых. Рассматривая налог на имущество организаций, были выявлены недостатки: в плане неполного учёта и недостоверной оценки недвижимости, неразвитости унифицированной формы налогообложения объектов недвижимости, что и сказывается на утрате фискальной значимости недвижимого имущества.

Разработка и первое чтение законопроекта о налоге на недвижимость были осуществлены в 2004 году. На протяжении восьми лет была проведена колоссальная доработка единого налога на недвижимость по её рыночной стоимости, в ходе которой применялись методы научного эксперимента. Так, в 2012 году в качестве налогового эксперимента был введён единый налог на имущество в некоторых регионах страны.

На сегодняшний день, существует масса результатов практического применения данного налога, среди которых необходимо выбрать наиболее эффективный вариант и способ становления системы налогообложения недвижимости. Однако практическое применение налога выявило множество недочётов в сфере недвижимости, в частности, слаборазвитой взаимосвязи между государственными органами, что проявляется в обмене информацией о налогоплательщиках, также узко применимая методика расчёта в реальных условиях. Исследуя внутреннюю структуру налога на недвижимость, следует отметить, что налог на имущество физических лиц был введён в использование 9 декабря в 1991 году, который стал неотъемлемой частью муниципальных

бюджетов. Объектом налогообложения, по данному налогу, стали как помещения и сооружения, так и доля в праве общей собственности. Налоговая база определяется с помощью инвентаризационной стоимости имущества, по состоянию на 1 января года, следующего после отчётного. Органы технического учёта и инвентаризации высчитывают данную инвентаризационную стоимость, которая определяется с учётом динамики роста цен на стройматериалы, также сюда включается восстановительная стоимость и износ строения на дату переоценки [2].

Налоговые льготы устанавливаются в соответствии с законодательством субъектов РФ, а налоговые ставки устанавливаются от 0,1 % до 2 %. Следующий элемент системы — это налог на землю. Варьирование налоговой ставки по данному налогу от 0,3 % до 1,5 % , однако, производимые расчёты строятся на основе кадастровой стоимости, которая в свою очередь зависит от количественных и качественных характеристик земельных участков, если он будет использоваться по назначению. Некой особенностью кадастровой оценки является то, что земля сельскохозяйственного назначения зачастую превышает её рыночную стоимость в 2—5 раз. Рассматривая данные налоги, которые схожи по своей структуре, нужно отметить, что исчисление по перечисленным налогам ведётся как на твёрдых ставках, так и на адвалорных (для физических лиц применяется прогрессивный метод). Говоря о налоговых базах, следует заметить, что их подсчёт производится на основании различных стоимостных показателей, проблемой которых является неточность в отображении действительной цены недвижимости [4]. Анализируя перспективы введения единого налога на недвижимость на всей территории Российской Федерации, можно сделать вывод, о необходимости создать соответствующее правовое пространство, оформить реестр гражданских прав на недвижимость, эффективно осуществлять работу в государственном земельном кадастре, разработать методы профессиональной оценки недвижимости, учет возведенных и возводимых строений на подведомственной территории. Таким образом, субъекты РФ, которые

реализуют все указанные критерии, смогут полноценно перейти на единый (консолидированный) налог на недвижимость, отказавшись от трёх отдельных налогов, что в свою очередь, упростит работу налоговых служащих, а также создаст благоприятный климат (справедливость и гласность) для налогоплательщиков. Так как налоговая ставка по консолидированному налогу на недвижимость будет удерживаться на уровне 0,1 % от рыночной стоимости объекта налогообложения, это создаёт положительный характер налоговых поступлений и кроме того не обременяет налогоплательщиков. Для лиц, доходы которых ниже прожиточного минимума, и для людей, обладающих жильем меньше 55 м², Правительство РФ будет предоставлять льготы по уплате налога, и возможна ещё более снисходительное решение — это применение налоговой ставки в размере 0 %. На сегодняшний день остается лишь один не рассмотренный вопрос об имуществе, прилежащем к территории объекта налогообложения (спортивные площадки, подвалы, чердаки и т. д.), которое не учитывается при исчислении налога, однако на основании Жилищного кодекса РФ, который отражает пропорционально площади квартиры долевое участие жителей многоквартирных домов к имуществу, прилежащему к территории жилых домов [3]. В результате чего возникают спорные вопросы, решением которых станет лишь унификация метода налогообложения земельных участков и находящегося на них недвижимого имущества. В законодательстве Российской Федерации отсутствует стратегическая методология по формированию и оценке объектов недвижимости, что создает обязанность к устранению пробела в законодательстве страны. Таким образом, можно обобщить все результаты о проведенном анализе нововведения, причём выделяя положительную и отрицательную стороны. Положительный характер налога на недвижимость заключается в том, что слияние налогов на имущество и землю снизит затраты на администрирование налога, создание единой базы данных по объектам недвижимости, начнёт действовать постоянный и надежный источник налоговых поступлений в местные бюджеты, в основе которого кроется

принцип справедливого налогового бремени. Кроме того, постоянные доходы местного бюджета стимулируют реализацию социально — экономических проектов, которые повысят уровень жизни населения. К отрицательной стороне введения налога на недвижимость можно отнести:

- снижение спроса на недвижимость;
- увеличение расходов на содержание жилья;
- приостановка строительства, как многоквартирных домов, так и малоэтажных;

- сокращение сделок аренды и купли-продажи;

Говоря о перечисленных выше отрицательных последствиях, следует выделить несколько вариантов снижения налогового риска, т. е. избежать негативного последствия при уплате налога на недвижимость. Во-первых, что необходимо заметить, это защищённость налога. Суть данной особенности заключается в непосредственном использовании жилья, т.е. уплата единого налога на недвижимость распространяется на тех лиц, которые оплачивают коммунальные услуги, поэтому результативно было бы включать сумму налога в расчёты энергосбыта, теплоэнерго, водоканала. Подобные действия широко применяются в практическом использовании налога на добавленную стоимость. Во-вторых, современная экономика делает упор на открытости и прозрачности действий государства, в частности в сфере налогообложения. Правительство РФ стремится создать условия, при которых налогоплательщики способны следить за целевым использованием денег, что исключит сомнения в целесообразности уплаты налога, а это в свою очередь сведет к минимуму социальную напряженность. В-третьих, объективной мерой для любой недвижимости является площадь, выраженная в квадратных метрах, все остальные показатели субъективны.

Подводя итоги, можно сказать, что единый налог на недвижимость повлияет на уровень жизни населения, благоустройство социально значимой недвижимости, однако для реализации поставленных целей нужно учитывать «комфортное» для населения введение налога. Под этим следует понимать

методику исчисления налога, в которую включается платежеспособность, уровень доходов граждан, принципы открытости и справедливости в распределении налогового бремени. Благодаря этому сумма налога будет зависеть от площади жилья, чем больше она, тем, соответственно, выше сумма налога. Для социальной защиты определенных категорий граждан должны использоваться налоговые вычеты, которые обеспечат перенос налогового бремени с низкообеспеченного слоя населения на тех лиц, которые обладают дорогими объектами недвижимости. Исчисление налога на недвижимость будет установлено настоящим законом (Налоговым кодексом РФ), согласно которому максимальная ставка равна 0,1 % от кадастровой стоимости, однако в каждом субъекте РФ местные власти будут рассчитывать свою налоговую ставку, с учётом федеральной. Отсюда могут возникнуть разногласия в плане стоимости жилья, ведь установление высокой налоговой ставки повлечёт повышение цены за квадратный метр, вследствие чего, снизится спрос на жилье и повысится предложение на рынке недвижимости. Единый налог на недвижимость, введенный на всей территории России, окажет свое влияние на местные бюджеты, на развитие налогового управления, упрощение в уплате налога, в связи с унификацией платежей, обеспечение справедливого налогового бремени.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации [Текст]: офиц. текст. М.: Юристъ, 2012. 63 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть первая и вторая [Текст]. офиц. текст. М.: Проспект, КноРус, 2012. 832 с.
3. Налоговая политика. Теория и практика для магистрантов [Текст]: // под ред. И.А. Майбурова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 519 с.
4. Does Tax Competition Raise Voter Welfare. Besley T., Smart M. [Text]. — London: London School of Economics, 2011. — 21 с.

ВВЕДЕНИЕ ПРОГРЕССИВНОЙ СТАВКИ НДФЛ

Соломатова Ирина Викторовна

*студент 3 курса Института управления бизнес-процессами и экономики
ФГАОУ СФУ, г. Красноярск-36*

Черняускайте Анастасия Викторовна

*студент 3 курса Института управления бизнес-процессами и экономики
ФГАОУ СФУ, г. Красноярск-36*

Бутакова Нина Михайловна

*канд. экон. наук, доцент Института управления
бизнес-процессами и экономики ФГАОУ СФУ, г. Красноярск-36*

Налоги относятся к числу ключевых инструментов государственной политики. Они затрагивают самые важные стороны жизни человека и общества, а сам процесс разработки налогового законодательства неразрывно связан с острыми противоречиями и компромиссами.

Важнейшим из существующих элементов налоговой системы является налогообложение доходов населения, поскольку именно объем свободных наличных денежных средств определяет уровень платежеспособного спроса, что приводит к изменению количества представленных на рынке товаров и услуг. Поэтому грамотное и справедливое налогообложение доходов граждан является одним из центральных вопросов налоговой политики [6].

Впервые вопрос о введении подоходного налога возник в России в 1907 г.

Проект подоходного налога был представлен на рассмотрение Думы в 1907 г., но принят лишь в 1916 г. Это был единственный из всех налогов, который предстояло взимать не с коллективных налогоплательщиков, а с суммы личных доходов отдельных индивидов.

Налогообложение доходов было дифференцированным по прогрессивным ставкам. В 1916 г. максимальная ставка составляла 12,5 %. Первоначально правительство предусматривало установить минимальную сумму налогооблагаемого дохода в 1000 руб., что в 1912 г. означало бы, что большинству населения подоходный налог не грозит. Инфляция военного периода резко

увеличила число людей, чей доход равен или больше 1000 руб., а государственный совет понизил минимальный уровень дохода до 750 руб. с целью охватить налогом как можно большую часть населения.

Но в планы правительства вмешалась сначала Февральская, а затем и Октябрьская революция, и Закон от 06.04.1916 о подоходном налоге фактически не вступил в действие.

В годы Советской власти поступления в бюджет от подоходного налога не имели существенного фискального значения, составляя всего 5—6 % доходов государственного бюджета, включавшего в себя доходы бюджетов всех уровней власти. Большинство трудящихся уплата налога производилась по пониженным ставкам, которые колебались от 8,2 до 13 %. При этом отдельные категории рабочих и служащих были освобождены от уплаты подоходного налога, в том числе колхозники, военнослужащие. Доходы остальных физических лиц, которые занимались так называемой индивидуальной трудовой деятельностью, облагались по особо высоким ставкам, достигавшим для кустарей и ремесленников 81 %, а по гонорарам авторов произведений науки и искусства — 69 %. Можно сказать, что подоходное налогообложение характеризовалось в это время отсутствием одного из принципов налогообложения — равенства плательщиков перед законом. Однако не будем забывать, что это происходило в условиях централизованной экономики.

Таким образом, в условиях осуществления командно-административного типа экономики налоги, в том числе подоходный налог, не играли особой роли при формировании бюджета страны. Лишь в условиях рыночной экономики налоги приобретают главенствующую роль в финансовом обеспечении деятельности государства [5].

До 2001 г. в России действовала прогрессивная ставка налогообложения доходов трудоспособного населения НДФЛ (табл. 1, 2).

Таблица 1.**Ставки подоходного налога с доходов, полученных с 01.01.1998 [2]**

Размер облагаемого дохода	Ставка налога
До 20 000 руб.	12 %
От 20 001 до 40 000 руб.	2400 руб. + 15 % с суммы, превышающей 20 000 руб.
От 40 001 до 60 000 руб.	5400 руб. + 20 % с суммы, превышающей 40 000 руб.
От 60 001 до 80 000 руб.	9400 руб. + 25 % с суммы, превышающей 60 000 руб.
От 80 001 до 100 000 руб.	14 400 руб. + 30 % с суммы, превышающей 80 000 руб.
От 100 001 руб. и больше	20 400 руб. + 35 % с суммы, превышающей 100 000 руб.

Таблица 2.**Ставки подоходного налога с доходов, полученных с 01.01.2000 [3]**

Размер облагаемого дохода	Ставка налога
До 50 000 руб.	12 %
От 50 001 до 150 000 руб.	6000 руб. + 20 % с суммы, превышающей 50 000 руб.
От 150 001 и выше	26 000 руб. + 30 % с суммы, превышающей 150 000 руб.

Предлагаемая градация шкалы подоходного налога в 2000 г. была значительно упрощена по сравнению с 1998 г. — с шестиуровневой шкалы до трехуровневой. Однако минимальная ставка налогообложения сохранилась на прежнем уровне — 12 %.

Введение пропорциональной ставки налогообложения подоходным налогом рассматривалось Правительством как временная мера, направленная на легализацию доходов граждан. По расчетам фонда «Бюро экономического анализа», средняя фактическая ставка подоходного налога в 1998—2000 гг. находилась на уровне 5 %, в то время как минимальная ставка была равна 12 %. Это означает, что степень уклонения от уплаты подоходного налога была достаточно высокой [5].

В первую очередь введение пропорциональной ставки было направлено на увеличение поступлений НДФЛ в бюджет за счет вывода доходов населения из «тени» (см. рис. 1).

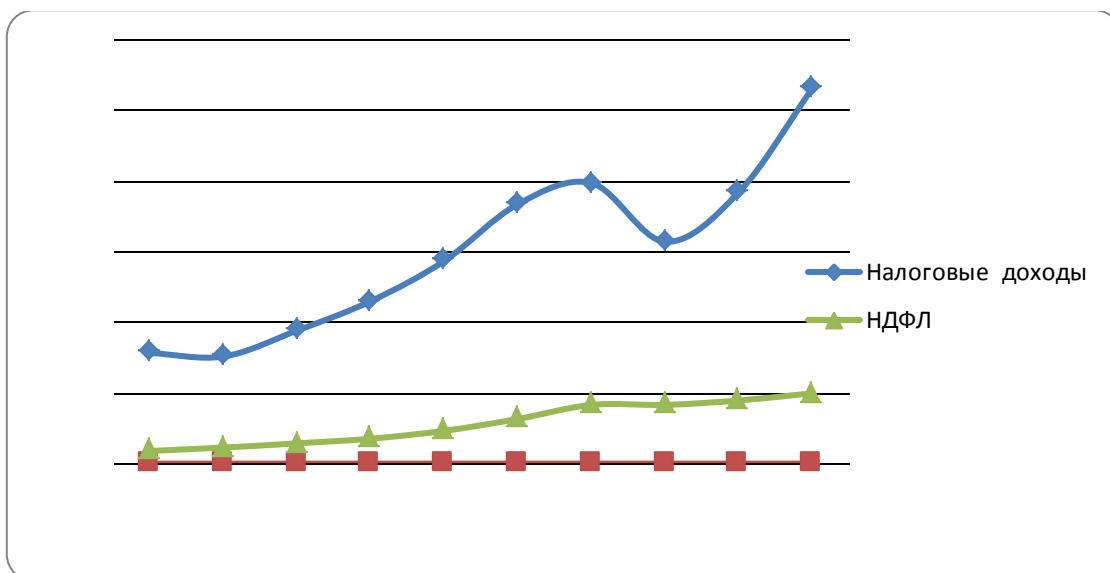


Рисунок 1. Поступления НДФЛ в консолидированный бюджет в динамике

Как видно из рис. 1, поступления НДФЛ в консолидированный бюджет в 2002—2011 гг. имели положительную динамику. Однако некоторые эксперты не связывают данный факт с введением пропорциональной шкалы подоходного налога.

В настоящее время порядок расчета, взимания и уплаты налога на доходы физических лиц регламентируется гл. 23 Налогового Кодекса Российской Федерации. Единая ставка в 13 % была установлена в 2001 г. [1]. На схожих принципах построено налогообложение граждан в таких восточноевропейских государствах, как Беларусь (ставка 12 %), Молдова (ставка 20 %), Болгария (ставка 10 %), Румыния (ставка 16 %).

За время применения плоской шкалы НДФЛ в России накоплен определенный опыт, но относительно эффективности введения пропорциональной ставки существовали различные мнения.

По мнению Международного валютного фонда (МВФ), рост собираемости НДФЛ в России связан, в основном, с ростом цен на энергоносители, а отнюдь не с результатом реформы 2001 г. Также МВФ ставит под сомнение эффективность применения плоской шкалы подоходного налога в условиях международного движения капиталов. Фонд обращает внимание на «трудности, которые испытывают теперь почти все страны при обложении налогом доходов

при международном движении капиталов». В этих условиях, возможно, в будущем некоторым странам придется отказаться от единой ставки налога и привязать ее к уровню доходов людей, делает вывод МВФ.

Данный налог является прямым, поскольку конечным его плательщиком признается физическое лицо, получающее доходы от источников как в Российской Федерации, так и за ее пределами. Объектом обложения является специальным образом определенный доход налогоплательщика — физического лица, выраженный в денежной форме.

Налог на доходы физических лиц является также регулирующим налогом, что указывает на его большое значение для регулирования экономики и формирования доходной части бюджетов разных уровней. Доля налога в доходах консолидированного бюджета РФ занимает третье место после налога на прибыль и налога на добавленную стоимость, составляя около 10 %.

НДФЛ также составляет внушительную часть бюджетов отдельных регионов. Обратимся к статистике Красноярского края: в прошедшем 2012 году поступления в краевой бюджет составили 28513659,6 тыс. руб., что занимает около 24 % от общих налоговых и неналоговых поступлений. Согласно прогнозам Федеральной службы государственной статистики, в текущем 2013 году доля НДФЛ в бюджете Края составит 25,1 % (31640164,2 тыс. руб). В грядущем 2014 году ожидается уменьшение доли налога на доходы физических лиц в краевом бюджете до 24,7 %. В денежном выражении данные поступления составят 34733163,8 тыс. руб.

В практике мирового налогообложения преобладает прогрессивная шкала подоходного налога. Опыт большинства стран свидетельствует, что прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц позволяет изымать сверхдоходы и возвращать эти средства в оборот путем создания новых рабочих мест и социальных выплат. Например, в США максимальная ставка подоходного налога на граждан равна 35 % (в связи с кризисом увеличена до 39 %), в Великобритании — 40 % (в связи с кризисом увеличена до 50 %), во Франции — 40 %, в Нидерландах — 52 %. Китай демонстрирует

успешную девятиступенчатую прогрессивную шкалу подоходного налога от минимальной ставки 5 % до максимальной 45 %. При этом в бюджетах этих стран поступления НДФЛ занимают доминирующее положение, достигая 40 — 60 % в общей сумме налоговых доходов.

Плавающая ставка подоходного налога позволяет перераспределять налоговую нагрузку на население. Многие страны (Германия, Италия, Эстония) установили нулевую ставку на низкие доходы своих граждан (в среднем до €8 тыс. в год). Фиксированная ставка в основном используется на постсоветском пространстве.

Мировой опыт также подтверждает преимущество прогрессивной шкалы налога: ни одна из ведущих стран мира не последовала примеру России и не стала вводить плоскую шкалу налогообложения. В подавляющем большинстве развитых стран ставка налога на лиц с наивысшими доходами составляет около 45 % (см. табл. 4).

Таблица 3.

Размер ставок НДФЛ в странах мира [7]

Аргентина	9—35 %	Канада	15—29 %	США	0—35 %
Австралия	17—47 %	Испания	24—43 %	Сингапур	3,5 %—20 %
Бразилия	15—27,5 %	Китай	5—45 %	Швеция	0—56 %
Германия	14—45 %	Мексика	0—28 %	Франция	0—41 %
Дания	38—59 %	Норвегия	28—51.3 %	ЮАР	24—43 %
Израиль	10—47 %	Россия	13 %	Япония	5—40 %

Считается, что плоская шкала характерна для стран со слабой экономикой и неэффективной налоговой системой.

Сторонники считают, что необходимость введения прогрессивной шкалы НДФЛ обусловлена тремя основополагающими факторами.

Первая причина — сложившиеся экономические условия России позволяют провести реформирование налоговой системы как минимум в целях гармонизации с налоговыми системами европейских стран.

Вторая причина введения прогрессивной шкалы налогообложения — резкое падение доходов бюджетов субъектов Российской Федерации, угрожающее их финансовой устойчивости [5].

Введение прогрессивного налогообложения позволит регионам аккумулировать доходы, которые фактически будут отражать уровень экономического благосостояния региона. В течение 10 последних лет увеличивалась зависимость регионов от финансовых перечислений из федерального центра. Если еще в 2004 году безвозмездные перечисления составляли менее 10 % бюджетных доходов в регионах, то по итогам 2011 года среди регионов, где больший вклад в рост суммарных доходов бюджетов внесли безвозмездные поступления, главным образом, от федерального бюджета, можно выделить Кабардино-Балкарскую Республику и Республику Алтай, у которых на фоне роста суммарных доходов бюджетов собственные доходы сократились. Собственные доходы также сократились в Еврейской автономной области, однако в данном субъекте РФ сократились и безвозмездные поступления. Помимо названных регионов, более 70 % в суммарный рост доходов консолидированных бюджетов безвозмездные поступления внесли в Чеченской республике, Камчатском крае, Республике Дагестан, Ставропольском крае. Еще у 10 регионов вклад безвозмездных поступлений в рост суммарных доходов находится в диапазоне от 50 % до 70 %. В 2011 году в 50-ти регионах доля безвозмездных поступлений в структуре доходов консолидированных бюджетов снизились, а еще у 10-ти осталась на прежнем уровне (рост менее 1 процентного пункта). Лидерами по снижению доли безвозмездных поступлений и, соответственно, по росту доли собственных доходов являются Сахалинская и Ярославская области [8].

Отчасти такая динамика связана с централизацией налоговой системы, благодаря которой поступления от некоторых налогов, в частности, налога на добычу полезных ископаемых, стали в полном объеме зачисляться напрямую в федеральный бюджет. Другая проблема — стремительное наращивание расходов субъектами Российской Федерации в ущерб

их эффективности. В результате потребность регионов в дотациях, субсидиях и субвенциях из федерального центра значительно увеличилась.

Третья причина введения прогрессивного налога — стремительный рост степени расслоения российского общества по доходам.

Одним из доводов противников введения прогрессивной шкалы налогообложения является довод о сокрытии доходов бизнесменов, основную часть которых составляют дивиденды. С ростом ставки неизбежно вырастет и число желающих поиграть в нечестные игры с государством, что приведет к усилению налогового бремени на средние и низкодоходные слои населения, увеличив разрыв в уровне налогообложения высокой заработной платы и высоких дивидендов.

Кроме того, возникнет мощный стимул для оттока капиталов и утечки мозгов за рубеж.

Рассмотренные доводы за и против ведущих ученых-экономистов и специалистов в области налогообложения говорят о существующей экономически обоснованной базе в отношении введения прогрессивной шкалы НДФЛ.

Однако в настоящее время, в условиях преодоления в России последствий мирового финансового кризиса, сложно воплощать в жизнь проекты по введению прогрессивной ставки НДФЛ. Но как только ситуация в стране стабилизируется, ученым-экономистам и законодателям необходимо будет вновь вернуться к обсуждению данного вопроса [4].

Список литературы:

1. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию от 25.05.2009 «О бюджетной политике в 2010—2012 годах» // Парламентская газета. 29.05.2009. № 28.
2. «Международный бухгалтерский учет», 2012, № 18, К.В. Моченева.
3. НК РФ часть 2 № 117-ФЗ от 05.08.2000.
4. Размер подоходного налога в других странах — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.fin-eco.ru/2011/12/razmer-podohodnogo-naloga.html>

5. Рейтинг регионов по темпам роста бюджетных доходов в 2011 странах — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.riarating.ru/regions_rankings/20120315/596059943.html
6. Статья 6 Закона РФ от 07.12.1991 № 1998-1 в редакции, действовавшей в 1998 г.
7. Статья 6 Закона РФ от 07.12.1991 № 1998-1 в редакции, действовавшей в 2000 г.
8. Теория и история налогообложения. учеб. пособие / Е.Ю. Жидкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Эксмо, 2009. — 480 с. — (Новое экономическое образование).

СЕМЕЙНАЯ ЭКОНОМИКА

Торосян Арпине Варджесовна

студент Саратовской государственной юридической академии, г. Саратов

В своей работе я хочу обсудить проблему экономического воспитания. Ведь все люди, кем бы они не были в жизни и какие бы посты не занимали, постоянно сталкиваются с экономическими проблемами в быту. Еда, жилье, одежда, оплата коммунальных и других услуг, даже то, как мы проводим свое свободное время — все это, так или иначе, определяется экономическими силами. Некоторые проблемы экономики напрямую затрагивают наши интересы как личности, другие — как человека, который зарабатывает и тратит деньги, третьи — как гражданина

Ведь одно из распространенных определений экономики — это «учение о том, как люди зарабатывают себе на жизнь и правильно ведут свое хозяйство».

Во многих странах экономия имеет давние исторические корни и традиции, является предметом государственной политики и повседневной заботы семьи. У некоторых народов бережливость вошла в пословицы и поговорки: «Не научишься тратить малые деньги — большие не придут», «Бережливость — скатерть-самобранка» (китайские), «Копейка — рубль бережет» (русская). Известна особая бережливость немцев. Опыт различных стран содержит много поучительного.

В своей работе я постараюсь ответить на вопросы как стать действительными хозяевами в своем доме, который является частичкой нашего общего дома — планета Земля. Очень важно, чтобы в сознании каждого из нас глубоко отложилось понимание того, что режим экономии — путь к нашему богатству, основа роста благосостояния. Мне давно хотелось узнать секреты планирования семейного бюджета. Как, при приблизительно одном и том же доходе, одни умудряются откладывать, а другие еле-еле сводят концы с концами. «Экономическое расследование» я решила начать с опроса своих одноклассников, как они в своих семьях планируют свой бюджет, другими словами, из чего складывается семейная экономика.

На мой взгляд, составление семейного и личного бюджета помогло бы тщательно планировать все виды расходов и определение всех источников доходов за определенный период времени. Можно, например, для начала составить семейный бюджет на неделю или месяц. Для того, чтобы семья правильно составила свой бюджет, надо тщательно продумывать покупки и делать сбережения для достижения своих целей.

Для составления семейного бюджета необходимо составление списка всех источников доходов членов семьи (зарплата, социальные пособия, проценты на сбережения и др.).

В статье расходов нужно перечислить все, за что надо заплатить в течение месяца (квартплата и услуги, питание, проезд, уплата налогов и взносов и пр.). В планируемые расходы так же включаются и сбережения на будущее. Лучше все расходы подсчитывать в конце недели; при этом необходимо определить, правильно ли расходовались средства, и подумать, на чем можно сэкономить на следующей неделе.

Если доходы равны расходам, то это сбалансированный бюджет. Если предполагаемые расходы превышают доходы, то этот бюджет имеет дефицит. Бюджет, в котором доходы превышают расходы, будет иметь избыток. Если расходы превышают доходы, необходимо исключить из планов лишние покупки, чтобы сбалансировать бюджет [3].

Исследование, проведенное в моей группе при обсуждении проблем ведения семейного бюджета, показало, что почти ни одна семья не ведет записей заработанных и потраченных средств, основных крупных покупок. Расходы планируют лишь около 16 % семей. Никто не знает, сколько тратится денег на домашние мелочи; не всем хватает денег от зарплаты до зарплаты; в большинстве семей женщины (мамы) сами распоряжаются семейными деньгами. И планирование бюджета ведется доисторическими методами:

- блокнотик,
- тетрабочка (недалеко от блокнотика),
- таблица в excel (уже интересней, но хотелось чего-то другого):

У меня начались поиски способа планирования бюджета. Я стала спрашивать у друзей, родственников, как они это делают. К своему удивлению я обнаружила, что у людей, которые планируют и контролируют расходы, самое стабильное материальное положение. В некоторых случаях стало даже стыдно за нас: бабушка с дедушкой, у которых доход существенно ниже нашего, как-то умудряются делать сбережения, а мы периодически сидим на мели.

И я начала искать статьи в интернете по тому, как это лучше сделать. В интернете очень много программ, посвященных ведению домашней бухгалтерии. Так я нашла и скачала пробную версию программы MoneyTracker, чему очень рада, потому что это упростило реализацию задачи. Сначала программа показалась сложной, но я стараюсь разобраться в программе.

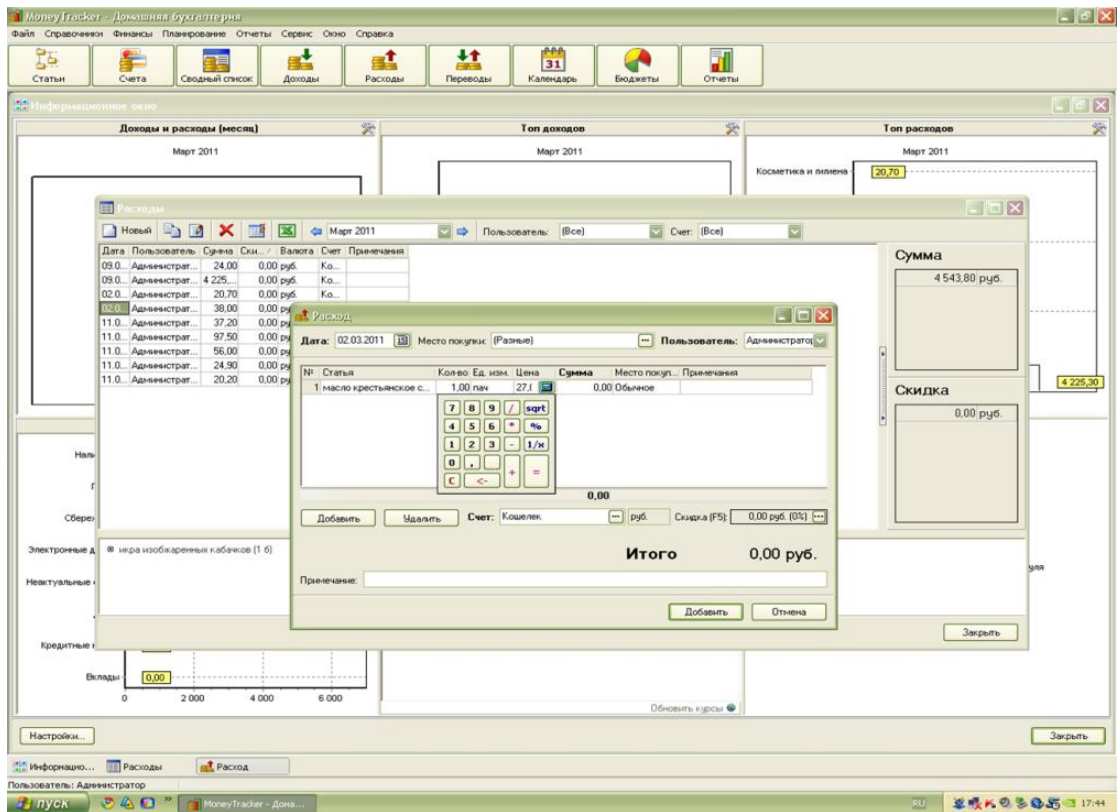


Рисунок 1. Скриншот программы MoneyTracker

Хочу заметить, что большая часть семейного бюджета тратиться на питание. Также много денег идет на оплату коммунальных платежей. Что совпадает с данными Госкомстата России:

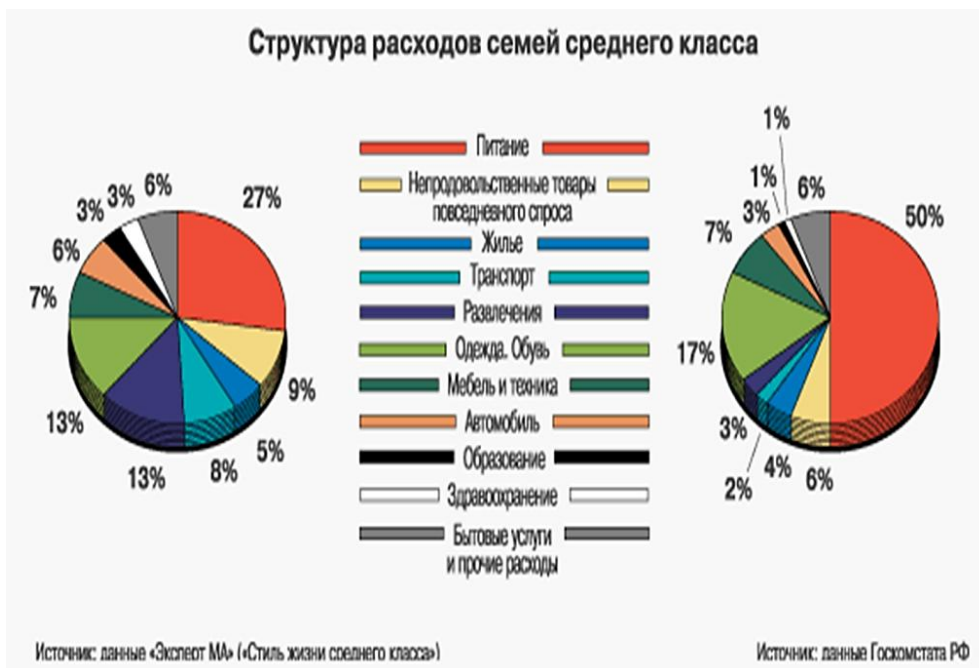


Рисунок 2. Данные Госкомстата России

Это подтверждает и мое исследование. Я взяла рекомендуемый Российской Академией питания суточный набор основных продуктов, рекомендуемых для питания взрослого человека и полученная месячная сумма на продукты питания (2416,8 р.) совпала с стоимостью минимального набора по Саратовской области которая составила 2280,68 руб. (по ПФО — 2613,25 руб.) (допустимая статистическая погрешность).

Таблица 1.

**Суточный набор основных продуктов, рекомендуемых для питания
взрослого человека**

Наименование продукта	Суточный расход, кг	Средняя цена, р/кг	Денежный расход, р	
Хлеб и хлебобулочные изделия	0,25	28	7	
Сахар и кондитерские изделия	0,03	35	1,05	
Масло растительное и животное	0,03	30	0,9	
Мясо и колбасные изделия	0,1	190	19	
Рыба	0,05	120	6	
Молоко и молочные изделия	0,4	30	12	
Яйцо	0,5 шт.	36	1,8	
Картофель	0,2	40	8	
Овощи	0,25	35	8,75	
Крупы, макароны	0,09	34	3,06	
Фрукты	0,2	65	13	
Итого:			80,56	2416,8

Эти данные также совпадают и с данными по странам мира. Что очень точно характеризует закон Энеля: с ростом доходов семьи удельный вес расходов на питание снижается, доля расходов на одежду, жилище, коммунальные услуги меняется мало, а доля расходов на культурные и иные материальные и нематериальные нужды заметно возрастает.

Страна	Питание %	Одежда и обувь %	Автомобиль %	Обучение %	Отдых %
США	10	6.5	25.5	13.5	17.5
Япония	15	6	24	10	15
Швеция	16.5	7	30.5	19	3
Греция	33	9.5	20.5	13	4.5
Португалия	35	11	15	16	6
Россия	40	20	8	8	3

Рисунок 3. Структура расходов семей стран мира

Такая же ситуация состоит с коммунальными платежами. Как сэкономить на квартплате? Я постаралась ответить на этот и другие вопросы, я считаю, что хороший способ сократить свои расходы — это установить счетчики учета воды, электроэнергии и газа. Например, отсутствие контроля за расходом воды в нашей стране приводит к большим потерям. В данной ситуации лучший способ борьбы с подтекающими кранами и унитазами в квартире — это счетчик. Давно известен тот факт, что при установке водомера в квартире расход воды в ней значительно снижается — рука сама тянется закрыть кран, если не пользуешься водой, потому что придется заплатить за каждую вылитую каплю: и нужную, и не нужную. Это когда нет счетчика, в платежке приносят одну и ту же сумму каждый месяц, исходя из установленного норматива. В Саратове нормативы предполагают, что каждый член семьи расходует в день 300 литров холодной воды и 120 л горячей. После установки счетчиков многие саратовцы обнаружили, реальный расход оказывается в пределах 60—80 литров в день, т. е. на уровне европейских стран [1]! Оказывается, можем, если хотим! Таким образом, установка водомера дает неплохую экономию.

Такая же ситуация и с газом. Однако отличие в том, что кубометр газа стоит дешевле воды, зато газовый счетчик обойдется на порядок дороже. Правительство приняло решение, что с 2012 года граждане, не установившие счетчики, будут платить за газ и воду больше на 20 %, а с 2013 года — на 40 %.

Расходы на отопление составляют наиболее весомую часть всей суммы по коммунальным платежам [2].

Один из древних мыслителей утверждал вполне современную истину: хозяйственность есть один из двух способов обогащения, имея в виду, что первый — это приумножение доходов. Развивая эту мысль далее, можно привести слова Бенджамина Франклина: «Остерегайтесь мелких напрасных расходов, ибо маленькая течь может потопить большой корабль».

В народе говорят: «Бездумно тратить деньги — дело нехитрое». А вот расходовать их на то, что нам необходимо именно сегодня и с большей пользой для семьи, — наука непростая, требующая вдумчивости, волевого характера и определенных знаний.

Итак, я постаралась в своей работе показать, что экономия должна охватывать все области домоводства — от покупки продуктов и приготовления пищи до бережного обращения с газом, водой, электроэнергией. Экономия не имеет ничего общего со скупостью. Она заключается в хорошо продуманном расходовании денег на покупки, разумном ведении хозяйства, целесообразном использовании продуктов питания и бережном отношении к вещам. Одним словом, надо учиться считать. Считать свои деньги, не забывая при этом интересы общества, государства.

Список литературы:

1. Комсомольская правда — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://saratov.kp.ru/daily/25653/817348/> (дата обращения: 23.03.13).
2. Российская газета — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://www.rg.ru/2010/08/20/kommunalka.html> (дата обращения: 23.03.13).
3. Фролова Т.А. «Экономическая теория» Учеб. пособие для вузов.
4. MoneyTracker — домашняя бухгалтерия. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:http://www.dominsoft.ru/articles_temp.php?p=olga1. (дата обращения: 20.03.13).

УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ

Фаррахова Зилия Зульфировна

студент Башкирского государственного аграрного университета, г. Уфа

Галлямова Танзиля Рафаэльевна

научный руководитель, доцент Башкирского государственного аграрного университета, г. Уфа

Материальная помощь — это денежные средства, предоставляемые работникам при особых обстоятельствах по личному заявлению.

Для получения материальной помощи работник (или его близкие) направляет на имя генерального директора заявление, в котором указывается причина, вызвавшая обращение за оказанием материальной помощи. Материальная помощь выплачивается работникам на основании приказа руководителя.

Материальная помощь выплачивается за счет нераспределенной прибыли, чистой прибыли и внереализационных расходов [2].

Работникам предприятия может быть оказана материальная помощь в следующих случаях:

- для похорон близких;
- работникам, достигшим пенсионного возраста и изъявившим расторгнуть трудовой договор по соглашению сторон в связи с уходом на пенсию;
- в случаи смерти работника от общего заболевания или несчастного случая в быту, на производстве, семье умершего;
- в связи с рождением ребенка;
- в связи с бракосочетанием;
- работникам, призванным в ряды вооруженных сил и вернувшимся на прежнее место работы;
- в исключительных случаях по решению работодателя.

Размер материальной помощи устанавливается в коллективном договоре и в других локальных нормативных документах [1].

Далее рассмотрим, каким образом материальную помощь отражают в учете, и к каким расходам ее отнести.

По налоговому кодексу материальная помощь относится к расходам на оплату труда, если она предусмотрена условиями договора, выплачивается к отпуску.

В остальном случае материальную помощь целесообразно отнести к внереализационным расходам, на счет 91/2. Потому что, в других случаях материальная помощь выступает как соболезнование, подарок или способ выражения благодарности, не связанное с трудовой деятельностью работника.

По мнению Министерства финансов России, материальную помощь нельзя отнести к расходам на оплату труда, с ними согласны и налоговики.

Что касается учета налогового, то в статье 217 НК РФ содержится закрытый перечень доходов, выплачиваемых работникам, которые не облагаются налогом, в частности:

- единовременная материальная помощь в связи со стихийным бедствием или другим чрезвычайным обстоятельством в целях возмещения причиненного им материального ущерба или вреда здоровью на основании решения властей;
- единовременная материальная помощь, оказываемая работнику в связи со смертью члена его семьи или членам семьи умершего сотрудника;
- единовременная материальная помощь пострадавшим от террористических актов на территории России независимо от источника выплаты;
- суммы материальной помощи, не превышающие 4000 руб. в год (например, к отпуску, в связи со сложным материальным положением, бывшим работникам, которые ушли на пенсию, и т. д.).

Если материальная помощь, отнесли к расходам на оплату труда, она уменьшила налогооблагаемую прибыль.

В других случаях она ни в коем случае не уменьшает налогооблагаемую прибыль.

Пример. В 2013 году ОАО «АК ВНЗМ» оказала материальную помощь сотруднику Мочерняк Т.Ю. в размере 15000 руб, в связи с низким финансовым

положением. Организация находится на общей системе налогообложения. Организация платит взносы на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний по тарифу 0,2 %, а взносы в ПФР, ФСС, ФФОМС — по ставке 30 %.

Таблица 1.

Хозяйственные операции по начислению материальной помощи

Корреспонденция счетов		Сумма, в руб	Содержание операции
Дт	Кт		
91/2	70	15000	Начислена материальная помощь Мочерняк Т.Ю.
91/2	69/2	2420	Начислены взносы, которые подлежат уплате в Пенсионный фонд
91/2	69/1	319	Начислены взносы на обязательное социальное страхование
91/2	69/3	561	Начислены взносы на обязательное медицинское страхование в ФФОМС
91/2	69/1	22	Начислены взносы на страхование от несчастных случаев и профзаболеваний
70	68	1430	Удержан НДФЛ
70	50	13570	Выплачена материальная помощь

Так как материальная помощь превышает 4000 руб, облагаться налогом будет только 11000 руб. [4].

Это случай когда материальная помощь включается в состав внереализационных расходов.

Чтобы уменьшить налогооблагаемую прибыль можно материальную помощь оформить как премию.

Но и здесь есть нюансы, на которые бухгалтеру необходимо обратить внимание. Чтобы учесть премии при расчете налога на прибыль, недостаточно оговорить их в трудовом договоре (п. 21 ст. 270 Налогового кодекса РФ). Нужно, чтобы вознаграждение было выплачено за хорошие производственные результаты (п. 2 ст. 255 Налогового кодекса РФ). А вот если поводом станет какой-либо праздник, скажем, Новый год, то премия не будет уменьшать налогооблагаемый доход. Поэтому, решив выдавать материальную помощь

под видом премии, надо расписать в приказе и трудовом договоре, что данная выплата связана с производительностью.

И еще одно требование к премиям предъявляет гл. 25 Налогового кодекса РФ. Налогооблагаемый доход нельзя уменьшить на премии, выдаваемые за счет целевых поступлений или средств специального назначения.

Несмотря на все эти условия, премии все равно проще списать на расходы, нежели на материальную помощь [1].

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 от 31.07.1998 № 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998) [Электронный ресурс] с учетом поправок, внесенных Законами РФ к НК РФ от, от 28.07.2012 № 144-ФЗ,) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ [Электронный ресурс]: в ред. от 28.11.2011 г. // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.;
3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) [Электронный ресурс]: утверждено приказом Минфина РФ от 06 мая 1999 г. № 33н (в ред. от 27.11.2006) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
4. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению [Текст]: Утвержден приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г., № 94н. (в ред. от 08.11.2010 № 142н) — М.: Инфра — М, 2010. — 130 с.
5. План и корреспонденция счетов бухгалтерского учета. Более 8000 проводок. Практика применения нового Плана счетов: практ. пособие / Ж.А.П. Кеворкова, Н.Г. Сапожникова, А.А. Савин. — М.: ТК Велби, 2009. — 504 с.

ПРОБЛЕМЫ В УЧЕТЕ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Худайгулова Гульназ Галимовна

студент башкирского государственного аграрного университета, г. Уфа

Кулешова Валентина Павловна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
башкирского государственного аграрного университета, г. Уфа*

При учете расчетов с поставщиками и подрядчиками вытекает большое количество проблем, из-за постоянных изменений в законодательстве, не квалифицированности персонала и т. д. которые необходимо решать. Рассмотрим некоторые из них и пути их решения:

1. Правильно заполненная счет-фактура — одно из важнейших условий для вычета НДС, между тем при его заполнении нередко допускаются ошибки.

Новые экземпляры счетов-фактур не составляются в случае обнаружения в выписанных счетах-фактурах ошибок, не препятствующим налоговым органам идентифицировать продавца, покупателя товаров (работ, услуг), имущественных прав, их стоимость, а так же ставку и сумму налога, предъявляемую покупателю (п. 7 раздел 2 приложения № 1 постановления № 1137).

Данное правило согласуется с абз. 2 п. 2 ст. 169 НК РФ, согласно которому такие ошибки в счетах фактурах не являются основанием для отказа в вычете НДС. Поэтому его можно применить не только к ошибкам в новых формах счетов фактур, но и в старых формах.

Ни в НК РФ, ни в Правилах не уточняется, какие именно ошибки могут помешать налоговым органам в идентификации этих наиболее важных реквизитов, а какие нет.

По мнению Минфина России, указание в счет фактуре в стр. 7 «Валюта: наименование, код» не верного кода валюты в соответствии с Общероссийским классификатором либо отсутствие наименования валюты могут препятствовать

идентификации стоимости товаров, и суммы НДС, указанных в этом счете-фактуре (письмо от 11.03.12 № 03-07-08/68).

Существенной также является ошибка ИНН (письмо Минфина России от 09.11.11 № 03-07-09/41), а например, неверный код происхождения страны товара исправлять ненужно (письмо Минфина России от 01.03.12 № 03-07-08/54).

Особенности вычета по исправленному счету-фактуре. Исправленные счет-фактуры регистрируются в книге покупок по мере возникновения права на налоговые вычеты. При чем, запись о неправильно заполненном счете-фактуре должна быть аннулирована.

Если «неправильный» счет-фактура был зарегистрирован в книге покупок в том же квартале, в котором был исправлен, то запись об аннулировании «неправильного документа производится в книге покупок со знаком «минус». При исправлении счета — фактуры после окончания текущего налогового периода при аннулировании записи о «первичном» счете-фактуре из книги покупок используются дополнительные листы книги покупок.

Следует отметить, что Правила не предусматривают регистрации исправленных счетов-фактур в дополнительных листах книги покупок. Вычет по исправленному счету-фактуре возможен только на момент его получения налогоплательщиком. Поэтому если покупатель принял к вычету НДС по счету-фактуре в одном квартале, а в другом квартале в него были внесены исправления, налогоплательщику необходимо представить уточненную декларацию по НДС за прошлый налоговый период, «снять» вычеты НДС по товарам (работам, услугам), указанном в неправильном счете-фактуре, и принять к вычету налог по исправленному счету-фактуре в том периоде, в котором им был получен «правильный» документ.

Однако арбитражные суды считают что дата исправления счета-фактуры для вычета НДС значения не имеет. Соответственно вычет по исправленному документу предоставляется в том периоде, в котором у налогоплательщика появилось это право (постановление Президиума ВАС РФ от 04.03.08

№ 4227/07 и от 03.06.08 № 615/08, ФАС Московского округа от 17.04.09 № КА-А41/1948-09 и от 22.07.09 № КА-А40/6386-09). Точку зрения налоговых органов о возникновении права на вычет НДС только на дату получения исправленного счета — фактуры арбитры признают не соответствующей нормам главы 21 Налогового кодекса РФ.

Налоговые органы, между тем не принимают во внимание сложившуюся арбитражную практику, руководствуясь Правилами заполнения книги покупок. На практике поставщики просто меняют неправильно заполненный документ на правильный. Суды не находят в таких действиях сторон ничего «криминального» (постановление ФАС Севера-Западного округа от 14.01.09 № Ф04-5838/2008(18624-А81-25), позиция поддержана ВАС РФ в определении от 30.04.09 № 9906/09).

Если счет-фактура исправляется после окончания текущего налогового периода, продавцу необходимо аннулировать запись о «неправильном» счете-фактуре и зарегистрировать исправленный счет — фактуру в дополнительном листе к книге продаж (п. 3 разд. 2 приложения № 5 Правил).

Формально он должен следовать этим правилам, даже если допущенные ошибки не влияют на числовые показатели счета-фактуры (стоимость, сумму предъявленного НДС и т. п.) [1, с. 47—49].

Если сумма вычетов НДС за квартал превышает сумму начисленного налога, т. е. НДС подлежит возмещению из бюджета, решение о возмещении налога налоговый орган принимает только по результатам камеральной проверки (п. 1 ст. 176 НК РФ). Что бы избежать этой неприятной процедуры, многие налогоплательщики переносят часть вычетов НДС с одного квартала на другой. При таких особенностях велика вероятность. Что налогоплательщику право на вычет по НДС придется доказывать в судебном порядке. Арбитры, как правило, принимают сторону налогоплательщика (постановление Президиума ВАС РФ от 15.06.10 № 2217/10, 19.05.09 № 17473/08, ФАС Восточно-Сибирского округа от 08.06.11 по делу № А19-27017/09, Поволжского округа от 09.06.11 по делу № А65-23964/2010,

Московского округа от 08.07.09. № КА-А41/5327-09, Уральского округа от 06.04.09 № Ф09-1892/09-С2).

Между тем вычет может быть перенесен на другой налоговый период по вполне по объективным причинам. Одна из них — ошибки в счете-фактуре, выявленные по окончании квартала, но до момента представления декларации по НДС. Пожалуй, это единственный случай, когда ошибки в полученных счетах-фактурах могут порадовать покупателя.

2. Возврат некачественных товаров, принятых и не принятых покупателем на учет. В письмах Минфина России от 02.03.12 № 03-07-09/17, 27.02.12 № 03-07-09/11 разъясняется, что при возврате товаров, принятых покупателем на учет, счет-фактура по возвращаемым товарам выставляется покупателем. Поэтому в данном случае корректировочные счет-фактуры продавцом не выставляются, а составляются обычные счета фактуры при возвратах. Что касается возврата покупателем товаров, не принятых им к учету, в этом случае продавцу следует выставлять корректировочные счета-фактуры [4, с. 88—90].

3. Покупатель получает товар от поставщика и обнаруживает, что количество или ассортимент отличаются от заявленного в сопроводительных документах. Но поскольку расхождению не столь существенны, он соглашается принять продукцию как есть. И какие документы скорректировать? По одним наименованиям товаров от поставщика поступило больше, чем указано в счет-фактуре и накладной, а по другим — меньше. В целом же ассортимент соответствует заказанному — это пересортица. Поставщик и покупатель хотят изменить количество товаров. Значит, продавец вправе выставить покупателю корректировочный счет фактур. Покупатель выявил пересортицу при приемке товаров? тогда основанием для корректировочного документа будет акт № ТОРГ-2, составленный контрагентом. Если расхождения в ассортименте обнаружили позже — надо опираться на аналогичный акт в произвольной форме. Нужно обратить внимание на то что, когда речь идет о корректировочной счете-фактуре, обязательно нужно получить от контр-

агента письменное согласие с тем, что количество товаров меняется. Либо уведомить его об этом так же письменно (п. 10 статьи 172 НК РФ).

Документом, в котором покупатель выражает свое согласие с измененным количеством товара, может быть и названный выше акт, если из него четко следует, что контрагент оставляет продукцию себе. Если в акте такой оговорки нет, то безопаснее тогда получить от покупателя подтверждающее письмо. Еще лучше оформить двусторонний документ, например дополнительное соглашение к договору поставки [5, с. 40—41].

4. Одной из важнейших проблем бухгалтерского учета расчетов с поставщиками, подрядчиками, покупателями, прочими дебиторами и кредиторами является организация быстрого обмена документами, решение которой может быть достигнуто посредством внедрения безбумажного документооборота, поскольку для всех предприятий, а особенно крупных территориально разрозненных сельскохозяйственных товаропроизводителей, оперирующими большим количеством документов, обработка первичных расчетных документов является ресурсоемкой задачей. На протяжении многих лет специалистами поднимается проблема дублирования бухгалтерского и операционно-технического документооборота, т. е. информационных потоков, необходимых менеджерам операционных подразделений для планирования и регулирования порученных им операций.

Применение электронного документооборота позволит решить поставленную в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности Российской Федерации на среднесрочную перспективу задачу использования формируемой в системе бухгалтерского учета информации для составления разнообразной отчетности.

Наиболее важным критерием в учете расчетов является формирование информации в реальном времени, что может быть сделано только с использованием новейших компьютерных технологий. Необходимость учета контроля большого количества документов (счет-фактура, накладная, счет и др.) между компьютерными программами различных компаний

в стандартизированной форме обеспечивается возможностями использования процедуры электронного документооборота — EDI (Electronic Documentation Procedure/ Electronic Data Interchange). Электронный обмен данными можно определить как прямую передачу коммерческой информации между компьютерными системами различных организаций (без человеческого вмешательства) при использовании широко согласованных стандартов, что бы структурировать сделку или данные сообщения [2, с. 12—13].

Если в первичном учете на бумажном носителе допущены ошибки в оформлении, в цене товарно-материальных ценностей, сумме НДС, то эти ошибки бухгалтерией будут найдены и исправлены, но понадобится несколько раз физически передать исправляемые документы в бумажном виде между подразделением, принявшим (выдавшим) документ, бухгалтерией предприятия, бухгалтерией контрагента и ответственным подразделением контрагента. Все это требует достаточно много сил, времени, расхода бумаги, картриджа, транспортных или почтовых расходов. Прямых убытков предприятие не понесет, но и о высокой производительности бухгалтерии в такой ситуации говорить не приходится.

Затраты связанные с учетом расчетов между контрагентами, можно разделить на прямые и косвенные затраты. Прямые затраты можно посчитать так: время на ввод данных и исправление ошибок, умноженную на заработную плату с отчислениями соответствующего персонала, плюс стоимость бумаги и картриджа, плюс амортизация оборудования и мебели на рабочем месте персонала, плюс почтовые или транспортные расходы. Косвенные затраты — это разница затратами при текущем и усовершенствованном способе учета через обмен электронными документами.

Таким образом, косвенные затраты на учет расчетов с контрагентами являются важным резервом повышения конкурентоспособности предприятия.

Существенным моментом возникновения косвенных затрат предприятия в учете расчетов с контрагентами является то, что подготовка документов на бумажном носителе приводит к достаточно дорогому хранению их в архиве

в течении пяти лет. Электронный архив для электронных документов мог бы стать существенным подспорьем в работе бухгалтерии, экономии материальных и временных ресурсов предприятия, поскольку позволил бы не только устранить затраты но и сократить время на поиски документов от нескольких часов до трех минут, необходимых для ввода нужного документа на экран [5, с. 40—41].

Список литературы:

1. Варламова В.В. Вычет НДС по исправленным счетам — фактурам 2012, № 8, с. 47—49.
2. Гупалова Татьяна Николаевна, Совершенствование организации учета расчетов с контрагентами // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. — 2012. — № 12, с. 12—13.
3. Демина И.Д. Моделирование зависимости образования дебиторской задолженности от источников финансирования [Текст] / Демина И.Д., Лейпи А.Р. // Экономический анализ: теория и практика. 2010. — № 41(206). — с. 18.
4. Калашникова Е.Е. Новые счета — фактуры: разъяснение нормативной базы. Бухгалтерский учет № 9 — 2012 с. 88—90.
5. Солдатова Ольга, Как поступать со счетами фактурами, если сведения в них не соответствуют реальной поставке главБух, № 21.2012 — с. 40—41.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ НЕХВАТКИ ДЕТСКИХ САДОВ НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ

Чернышев Денис Николаевич

*студент 2 курса Национального Исследовательского Университета
Высшая Школа Экономики, г. Пермь*

Сидельникова Александра Андреевна

*студент 2 курса Национального Исследовательского Университета
Высшая Школа Экономики, г. Пермь*

Шеина Марина Витальевна

*научный руководитель, доцент кафедры экономической теории НИУ ВШЭ,
г. Пермь*

Всем известно, что в 90-е годы прошлого века в России наблюдался демографический кризис. Рождаемость резко снизилась, часть детских садов власти были вынуждены закрыть, а их помещения продать или передать в другие ведомства.

Когда же рождаемость снова начала расти, возникли огромные очереди в детские сады, а у властей не оказалось средств на строительство новых учреждений. В 2007 году ситуация была такова, что родители были вынуждены вставать в очередь на получение места в детском саду сразу после рождения ребенка, поскольку очередь могла длиться несколько лет. В противном случае, молодая семья рисковала остаться без места в детском саду, что вынуждало одного из родителей бросить работу и заниматься воспитанием ребенка или прибегнуть к услугам частного детского сада, что могут себе позволить далеко не все семьи.

Стала нарастать социальная напряженность, и перед правительством встал вопрос: как снизить волну недовольства. В итоге, данная проблема была обозначена в качестве одной из приоритетных и регионы получили указание немедленно найти решение. В работе будут подробно рассмотрены меры, предпринятые правительством Пермского края для решения данной проблемы.

В 2008 году в Пермском крае в очереди на получение места в детском саду находилось порядка 32 тыс. детей. Нарастало недовольство среди населения и требовалось немедленное решение, способное стабилизировать обстановку. Очевидно, что строительство новых дошкольных учреждений и расширение старых решило бы данную проблему, но правительство не имело в запасе ни достаточных средств, ни времени. Требовался механизм, при помощи которого можно было бы моментально снизить социальную напряженность.

По инициативе Олега Чиркунова в Пермском крае был введен проект «Мамин выбор», который предполагал выплату пособий тем семьям, чей ребенок в возрасте от 1.5 до 5 лет не посещает муниципальное дошкольное общеобразовательное учреждение. Проект реализовывался на условиях софинансирования: 50 % — из краевого бюджета и 50 % — из муниципального.

Главной целью проекта было объявлено сокращение очередности в детские сады и, как следствие, снятие социальной напряженности. Кроме того, данный проект должен был дать толчок к развитию негосударственных образовательных учреждений.

«Мамин выбор» был признан эффективным членами гражданского жюри на состоявшихся в Перми гражданских слушаниях по обсуждению результатов долгосрочной муниципальной целевой программы «Сокращение очередности в детские сады». В общем и целом его цели были достигнуты: очереди были сокращены, а напряженность частично снята. Тем не менее, сам проект и его инициатор подверглись жесткой критике со стороны многих экспертов. Постараемся разобраться детально в последствиях реализации данного проекта.

Безусловно, данный проект несколько снизил напряженность вокруг проблемы нехватки мест в детских садах, что по нашему мнению и являлось главной его целью. Но он лишь временно замаскировал главную проблему данной сферы: нехватку детских дошкольных учреждений. Количество детских садов в регионе остается недостаточным, что особенно проявляется в крупных городах края, например в Перми. Кроме того, в регионе не наблюдается резкого роста количества частных детских садов, следовательно «Мамин выбор»

не стал достаточным стимулом для предпринимателей заниматься данным видом деятельности.

В таблице, расположенной ниже (данные Пермьстат) приведены некоторые статистические данные о количестве дошкольных учреждений в Пермском крае. Мы видим, что с начала действия проекта «Мамин выбор» количество детских дошкольных учреждений не только не выросло, но даже сократилось, а очереди снизились, но на незначительную величину.

Таблица 1.

Число дошкольных образовательных учреждений в Пермском крае

	2008	2009	2010
Число дошкольных образовательных учреждений, всего	964	892	833
в том числе:			
в городах и поселках городского типа	647	605	561
в сельской местности	317	287	272
Численность детей в дошкольных образовательных учреждениях — всего, человек	127242	124689	122425
Численность детей, приходящихся на 100 мест в дошкольных образовательных учреждениях, человек	113	112	110
в том числе:			
в городах и поселках городского типа	118	115	112
в сельской местности	99	101	101

Проанализировав статистические данные из различных источников и статьи, посвященные данной проблеме, мы сделали некоторые выводы. Начнем с того, что «Мамин выбор» был изначально ориентирован на семьи с низким достатком. Обеспеченные родители, как правило, не встают в очередь на получение места в детском саду, поскольку имеют возможность дать своему ребенку должное образование, а если же их ребенок не устроен в детский сад, то часто они прибегают к использованию услуг няни. Малообеспеченные родители, напротив, не имея возможности устроить ребенка в детский сад, вынуждены тратить время, которое они могли использовать на труд, на то, чтобы сидеть с ребенком дома. Для них пособие — это реальная помощь, потому что позволяет хотя бы частично снизить расходы на оплату услуг няни или частного детского сада.

Кроме того, в экономически отсталых районах Прикамья, в деревнях, поселках, где очень трудно найти работу, данная выплата может стать единственной статьей дохода семьи с ребенком дошкольного возраста, что подтолкнет родителей отдать предпочтение выплате, нежели месту для своего ребенка в детском саду. Намного хуже дела обстоят в неблагополучных семьях. Их дети зачастую находятся без присмотра, а данный проект даст их родителям дополнительные средства, которые будут потрачены совсем не на обучение их ребенка, а на приобретение алкоголя или наркотиков. Если дети из таких семей уже посещают детский сад, то вполне возможно, что, желая получить пособие, родители расторгнут договор с детским садом и заберут детей. Результатом обоих примеров будет являться то, что группы в детских садах перестанут заполняться, а учреждения будут признаны неэффективными. Действительно, если мы обратимся к Таблице 1, то увидим, что в сельской местности численность детских садов снизилась, а количество детей на одно место возросла.

В таблице ниже мы видим, что размер пособия по проекту «Мамин выбор» с 2011 по 2012 годы увеличился, а значит, что денежная компенсация возможно еще больше подтолкнула неблагополучные семьи к отказу от детских садов. Следовательно, со стороны органов власти должен осуществляться контроль над тем, как используются выделенные пособия.

Таблица 2.

Размер пособий по проекту «Мамин выбор»

Муниципальное образование	Сумма пособия, руб.		Прирост
	2011 год	2012 год	
Ординский район	1115	от 1115 до 4682	3567
Губахинский район	1000	от 1000 до 3000	2000
Бардымский район	1500	2500	1000
Оханский район	от 600 до 2000	от 1479 до 2000	879
ЗАТО Звездный	2270	3100	830
Чусовской район	1320	2000	680
Березовский район	1000	1500	500

Гайнский район	1500	2000	500
Кишертский район	от 300 до 2021	от 400 до 2201	от 100 до 200
Краснокамский район	2320	2495	175
Источник: администрация губернатора Пермского края			

Таким образом, нельзя не согласиться со словами профессора, доктора экономических наук, завлабораторией институционального анализа экономического факультета МГУ Виталия Тамбовцева: «Детские субсидии должны стать более адресными и контролируруемыми с точки зрения целевого использования, иначе компенсация превратится в пособие по безработице».

Автор проекта не мог не знать о том, что большинство семей не будут использовать пособия по прямому назначению, поэтому встает вопрос о том, почему не осуществляется контроль над использованием выделенных на образование детей средств. Ведь по факту, муниципальные и краевые власти спонсировали безработицу, а в некоторых случаях даже алкоголизм.

Как было сказано выше, «Мамин выбор» должен был стать толчком к созданию частных дошкольных учреждений, но при всем при этом, деятельность таких учреждений и контроль над ними связана с проблемами в законодательстве, так как это относительно новый бизнес для России. Следовательно, правительством должна была быть подготовлена некоторая законодательная база непосредственно перед запуском проекта. Безусловно, в то время, когда стал осуществляться данный проект, некоторое количество таких заведений все-таки открылось. Но большинство таких детских садов работают без лицензии и регистрации и редко напоминают привычный детский сад. Условия в таких учреждениях оставляют желать лучшего, а родители вынуждены доверять своих детей неквалифицированному персоналу, не имея других альтернатив. В Перми существует ряд частных детских садов с превосходными условиями и высококлассными педагогами, но большинство семей не могут себе позволить отдать туда ребенка за неимением достаточных средств. В результате мы имеем детей, которые находятся в опасности,

пребывая в нелегализованных детских садах, и людей, занимающихся незаконной предпринимательской деятельностью, что может отрицательно повлиять на здоровье детей и на экономику края.

Как уже упоминалось, проект подвергся обоснованной критике со стороны многих экспертов, поэтому в подтверждение своих аргументов мы привели мнения некоторых из них.

В своем официальном заявлении, уполномоченный по правам ребенка в Пермском крае Павел Миков заявил, что проект «Мамин выбор» привел к грубому нарушению прав ребенка на получение дошкольного образования, поскольку стимулировал перевод детей из муниципальных дошкольных общеобразовательных учреждений и лишал их возможности получения качественного образования. В этом заключается еще одно упущение данного проекта.

Губернатор Пермского края Виктор Басаргин назвал данный проект «купированием проблемы» и заявил, что одним из своих приоритетов он считает строительство детских садов. Краевое финансирование данного проекта прекращено и передано в руки органов местной власти, которые смогут осуществлять выплаты за счет перераспределения полномочий между регионом и муниципалитетами, которые теперь будут располагать большей долей НДФЛ. Мы предполагаем, что в скором времени муниципалитеты откажутся от данного проекта, поскольку такое распределение средств бюджета является неэффективным.

Опыт других регионов показал, что необходимой мерой по преодолению проблемы нехватки мест в детских садах является их строительство. Так, в данный момент в Красноярске идут работы по строительству сразу десяти современных детских садов, которые будут располагаться в новых быстроразвивающихся районах города. На данный момент в городе уже создано более 2500 тысяч новых мест в дошкольных учреждениях и, по словам исполняющего обязанности главы города, Эдхама Акбулатова, это хороший результат.

В ноябре 2012 года руководство страны заявило, что к 2016 году планируется окончательно искоренить нехватку мест в детских садах. Для решения проблемы правительство обещает дать серьезную прибавку к зарплате работниками дошкольных учреждений, а также ввести новые стандарты обучения.

Подводя итог, отметим, что, скорее всего проект «Мамин выбор» все же, не должен был (и не мог) полностью решить проблему с нехваткой мест в детских садах. Это мера была направлена на то, чтобы временно снять напряжение вокруг данной проблемы. Безусловно, социальное недовольство было частично снято, но при этом количество детских дошкольных учреждений еще больше снизилась, что еще сильнее усугубило главную проблему. Помимо этого, правительство края получило новые проблемы в виде использующихся не по назначению денежных средствах, выделенных на воспитание детей.

Список литературы:

1. Газета.ру — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.gazeta.ru/social/2012/11/21/4862573.shtml>
2. Коммерсантъ Прикамье — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kommersant.ru/news/2005774>
3. Коммерсантъ Прикамье — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2006181>
4. Пермьстат — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://permstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/permstat/ru/
5. Респектабельная газета Конкурент — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.konkurent-krsk.ru/index.php?id=4333>
6. Российская газета — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rg.ru/2011/02/03/reg-permkray/maminvybor.html>
7. Эхо Москвы. Пермь — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.echoperm.ru/blog/expert/18/114/>

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

Тивилев Даниил Олегович

*студент Ярославского государственного технического университета,
г. Ярославль*

Котяшкина Анастасия Витальевна

*студент Ярославского государственного технического университета,
г. Ярославль*

Шкиотов Сергей Владимирович

*научный руководитель, доцент Ярославского государственного
технического университета, г. Ярославль*

Одним из факторов определяющих уровень жизни населения, является инвестиционный климат региона, потенциал его социально-экономического развития. Собственно инвестиционный климат в целом означает совокупность социально-экономических, политических и финансовых факторов, определяющих степень привлекательности инвестиционного рынка и величину инвестиционного риска. В данной статье мы попытаемся рассмотреть и проанализировать инвестиционный климат в Ярославской области.

Ярославская область — одна из древнейших территорий русского государства, расположенная в центральной части Восточно-Европейской равнины, в Верхнем Поволжье. Ярославская область — «северные ворота Москвы», место, где пересекаются основные оси автомобильных, водных и воздушных путей, магистральных нефте- и газопроводов. Ярославская область относится к числу регионов с высоким уровнем социально-экономического развития и качества жизни населения. Обладает высокоразвитой и разноплановой промышленной базой, сбалансированной структурой промышленности, научным и инновационным потенциалом, квалифицированными профессиональными кадрами.

Инвестиционная привлекательность Ярославской области (ЯО) обусловлена ее конкурентными преимуществами:

- выгодное географическое положение: близость к Москве и относительная близость к Санкт-Петербургу, благоприятные климатические условия;
- расположение на пересечении основных автомобильных, железнодорожных, водных и воздушных путей, магистральных нефте- и газопроводов;
- мощный многоотраслевой промышленный потенциал;
- устойчивое ресурсное обеспечение;
- развитая система начального, среднего и высшего профессионального образования, высокий научный и инновационный потенциал;
- широкие внешнеэкономические связи;
- высокий туристический потенциал;
- стабильная общественно-политическая ситуация и высокая активность населения.

В Ярославской области зарегистрировано более 200 предприятий с участием иностранного капитала из более чем 40 стран мира. Крупнейшими предприятиями с участием иностранного капитала являются ООО «Дистрибуционный центр Бертельсманн», ООО «Полиграф Принт», ООО «Пэт-Пласт», ООО «Балкан Стар Сервис», ООО «Инвестмарт», ООО «Верхневолжский гофро-картонный комбинат». За последние годы сумма инвестиций в основной капитал в Ярославской области постоянно растет, при этом в структуре источников финансирования инвестиций собственные средства предприятий составляют 45.

Так, по данным за 2011 год инвестиции в основной капитал в ЯО по крупным и средним организациям города составили 35,6 млрд. руб., что в сопоставимых ценах на 0,4 % больше по сравнению 2010 годом [1].

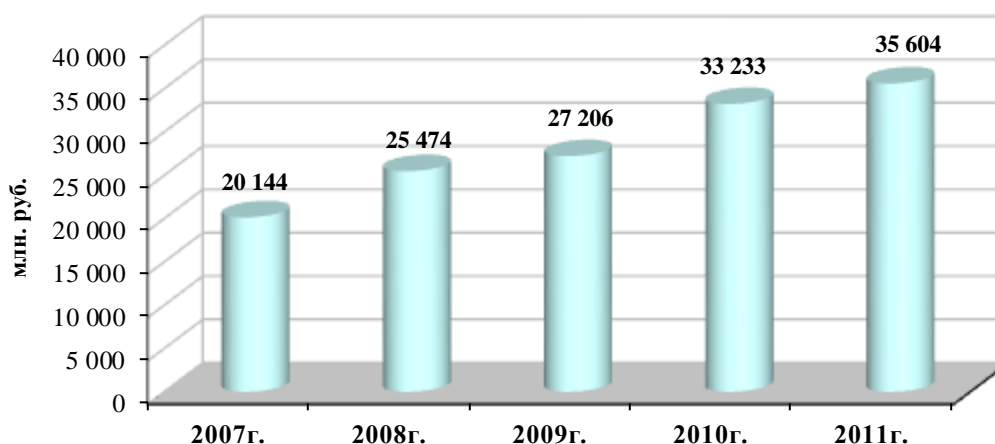


Рисунок 1. Инвестиции в основной капитал по крупным и средним организациям, ЯО 2007—11 гг.

По объему производства промышленной продукции область входит в первую тройку регионов Центрального федерального округа, по совокупному показателю уровня социально-экономического развития занимает 11 место в России. Около 300 ярославских предприятий имеют федеральное значение и являются лидерами в своих отраслях. По данным рейтингового агентства «Эксперт», Ярославская область по уровню инвестиционных рисков находится на четвертом месте, по показателю активности и благоприятности законодательства для инвесторов — на втором месте в России [3].

Привлечение инвестиций — один из главных инструментов развития Ярославской области. Здесь инвестору предлагаются максимально выгодные условия для реализации инвестированных проектов на территории области в соответствии с действующим законодательством и оказывается государственная поддержка при реализации инвестиционных проектов.

Принципы инвестиционной политики Ярославской области:

- равные условия для российских и иностранных инвесторов;
- снижение административных барьеров;
- защита прав инвесторов;
- развитие инфраструктуры подготовки кадров и среды проживания;

- государственная поддержка проектов, находящихся в стадии реализации.

Говоря о настоящем времени, хочется заметить, что современные условия развития экономики характеризуются ускорением глобализации и обострением конкурентной борьбы не только между компаниями и странами, но и между регионами. Территории конкурируют между собой за рынки сбыта, инвестиции, кадровый и интеллектуальный потенциал и другие ресурсы. Эта ситуация требует применения новых инструментов поддержания и повышения конкурентоспособности регионов. Для решения данных проблем на первое место выходит кластерный подход — поддержка и развитие кластеров в приоритетных сферах региональной экономики как групп географически соседствующих и взаимосвязанных предприятий и связанных с ними организаций, которые характеризуются общностью деятельности и взаимодополняют друг друга. Одним из таких проектов является строительство завода Nucomed (частной международной фармацевтической компании), который обеспечит работой большое количество людей, а так же даст возможность выпускать качественно новые линейки лекарств по приемлемым ценам. Выбор в пользу Ярославской области был сделан не случайно. Подготовкой квалифицированных кадров у нас занимается медицинская академия. К тому же в Ярославской области планируется создать фармацевтический кластер, в рамках которого будут разрабатываться и проходить клинические испытания новые лекарства.

Так же необходимо обратить внимание и на строительство Тенинской ПГУ-ТЭЦ-450, которая занимается электрической и тепловой энергией и призвана решить проблемы энергодефицита в Ярославле и Ярославской области, развитие инфраструктуры города. Схожей проблемой занимается и созданное в Угличе совместное российско-бельгийское предприятие «Сим-Росс-Ламифил» по производству энергоэффективных высоковольтных проводов нового поколения. Угличский завод станет единственным в мире, где сконцентрировано производство всей линейки продукции компании.

В частности, Углич станет местом производства высокотемпературных проводов с композитным сердечником и проводов типа Z, устойчивых к снегоналипанию и штормовым нагрузкам.

Можно сделать вывод о том, что Ярославская область традиционно входит в число наиболее привлекательных регионов страны по состоянию инвестиционного климата.

Так, Ярославская область имеет более низкие частные риски (финансовые, управленческие, социальные, экологические), чем по России в целом (кроме экономического), а криминальный — фактически отсутствует. Вместе с тем, довольно высокие экономические риски выводят область по показателю рисковости инвестиций на 21 место рейтинга.

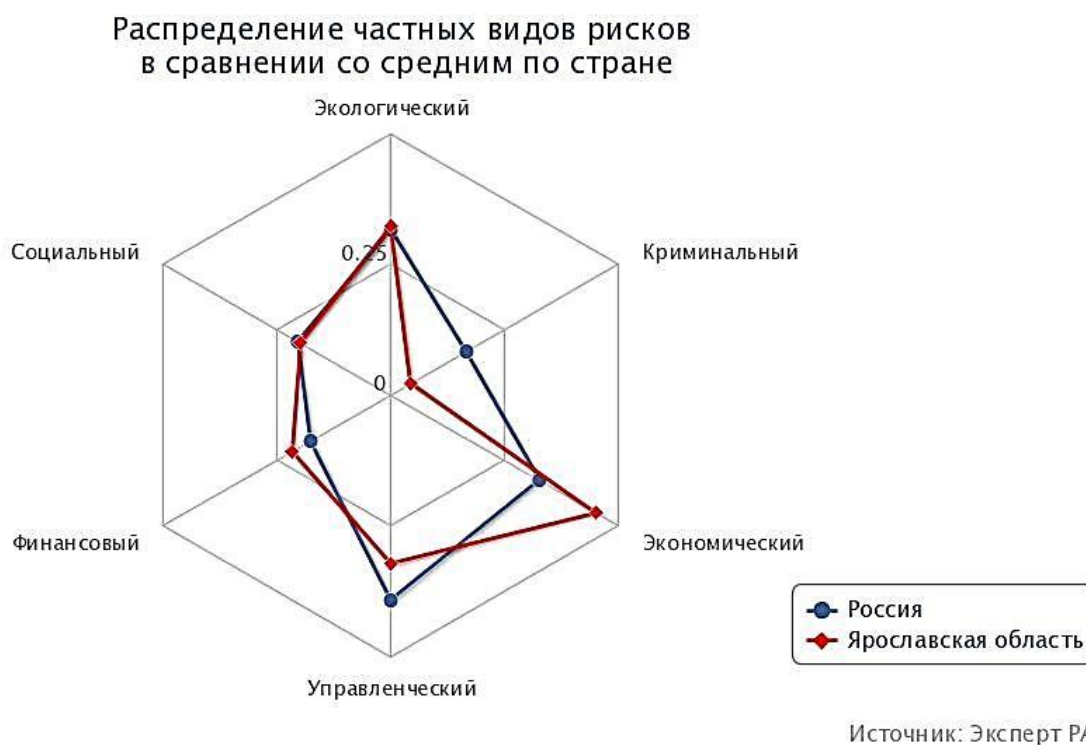


Рисунок 2. Распределение частных видов рисков в сравнении со средними в стране [3]

Рассматривая потенциал области (по отношению к экономике страны в целом), можно отметить огромный туристический потенциал, что, впрочем, не удивительно, учитывая то, насколько регион богат архитектурными

памятниками и природными красотами. Своеобразным противовесом этому выступает низкий природно-ресурсный и производственный потенциал, что говорит нам о том, что некогда крупный промышленный регион сдал свои позиции (это подтверждает и выбор профессий у молодёжи, которая отдаёт приоритет финансовому, инновационному и туристическому секторам).

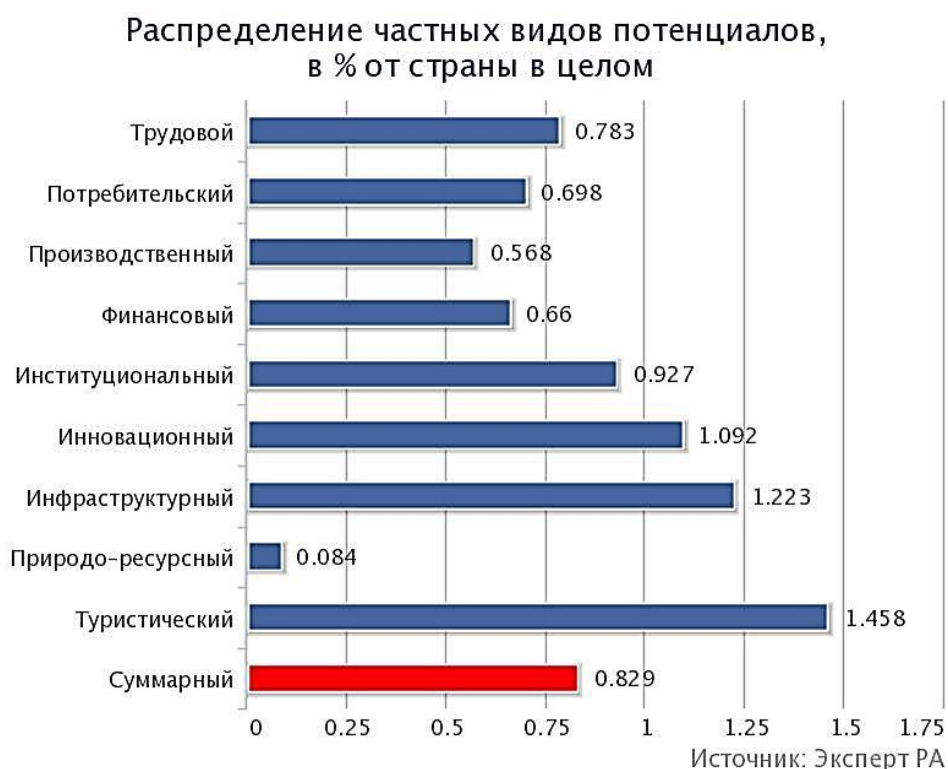


Рисунок 3. Распределение частных видов потенциалов, в % от страны в целом [3]

Что касается распределения инвестиций по отдельным отраслям экономики Ярославской области, то почти не видно их в добыче полезных ископаемых, а в первой тройке находятся транспорт и связь, обрабатывающее производство и производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Отсюда следует, что главное конкурентное преимущество Ярославской области — сбалансированность структуры ее хозяйства, а также наличие «производств-стабилизаторов» (нефтепереработка, нефтехимия, автомобильная промышленность).

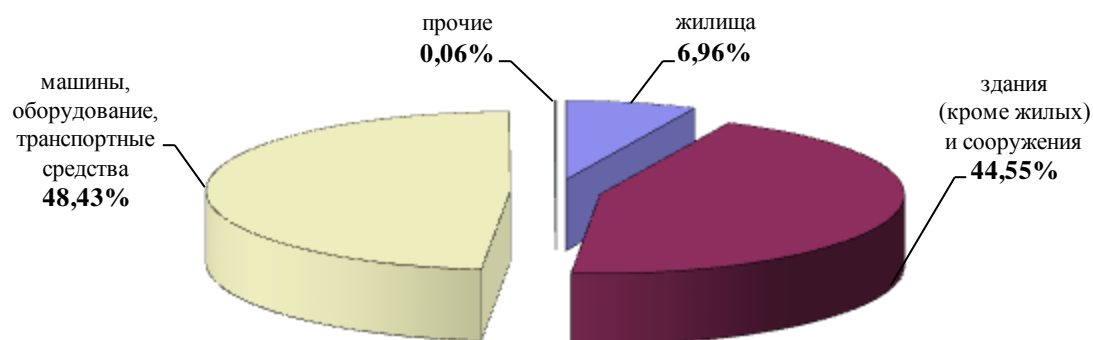


Рисунок 4. Видовая структура инвестиций в основной капитал по крупным и средним организациям в 2011 году

Недавно вышедший доклад Всемирного Банка подтвердил высокий инвестиционный рейтинг региона.

ОБЗОР ЭКОНОМИКИ			
РЕГИОН	Европа и Центральная Азия	СРАВНЕНИЕ 30 ГОРОДОВ РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ ПО ПРОСТОТЕ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА	ГОРОД, ЗАНЯВШИИ ПЕРВОЕ МЕСТО, В РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
УРОВЕНЬ ДОХОДОВ	Доход выше среднего	8	Ульяновск
НАСЕЛЕНИЕ	141 930 000		
СРЕДНЕДУШЕВОЙ ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД (В ДОЛЛАРАХ США)	10 400,00		
РЕЙТИНГИ ПО КАТЕГОРИЯМ	Сравнение 30 городов Российской Федерация	Город, занявший первое место, в Российской Федерации	
Регистрация предприятий	7	Санкт-Петербург	
Получение разрешений на строительство	17	Сургут	
Подключение к системе электроснабжения	6	Саранск	
Регистрация собственности	16	Калуга	

Рисунок 5. Оценка инвестиционной привлекательности ЯО в докладе Всемирного банка [2]

В целом после анализа доклада Всемирного банка можно сказать, что область может похвастаться показателями, связанными с быстрой регистрацией предприятий, развитой системой энергоснабжения, а вот доступ к земельным участкам и получение разрешений на строительство отбрасывают регион в этом рейтинге назад.

Подводя итог, нельзя не сказать, что общая сумма инвестиций в Ярославскую область за 2012 год превысила 1299,7 млн. руб., а регион занимает 8-ю строчку рейтинга Всемирного Банка (из 30).

Список литературы:

1. Инвестиционный паспорт города Ярославля — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.city-yar.ru/data/Unsorted/investicionnyjj_pasport_2011.doc
2. Простота ведения бизнеса в Ярославль — Российская Федерация — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia/sub/yaroslavl/#starting-a-business>
3. Регионы: Ярославская область — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.raexpert.ru/database/regions/folder_67/

МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ

ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Материалы II студенческой международной заочной
научно-практической конференции

10 апреля 2013 г.

В авторской редакции

Издательство «Международный Центр Науки и Образования»
27106, г. Москва, Гостиничный проезд, д. 6, корп. 2, офис 213

E-mail: mail@nauchforum.ru

ISBN 978-5-00021-030-7



9 785000 210307