АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
САРАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

МОЛОДЕЖЬ И КООПЕРАЦИЯ

МАТЕРИАЛЫ
VI МЕЖДУНАРОДНОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

(Саранск, 9 апреля 2014 г.)

Саранск
«Принт-Издат»
2014

УДК 334.735
ББК 65.9(2)421.8я431
М75

Редколлегия:
Б.Ф. Кевбрин (отв. редактор),
Е.Г. Кузнецова (зам. отв. редактора),
А.А. Ткач, Р.Н. Правосудов,
Е.В. Зотова (отв. секретарь)

Печатается по решению ученого совета Саранского кооперативного института РУК.

М75 **Молодежь** и кооперация : материалы VI Междунар. студ. науч.-практ. конф. (Саранск, 9 апр. 2014 г.) / [редкол.: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т РУК. – Саранск : Принт-Издат, 2014. – 336 с.
ISBN 978-5-905536-48-9

В сборник вошли материалы Международной студенческой научно-практической конференции, прошедшей в Саранском кооперативном институте РУК в апреле 2014 г.

Материалы предназначены для научных работников, преподавателей и студентов вузов, специалистов в области гуманитарных наук.

УДК 334.735
ББК 65.9(2)421.8я431

ISBN 978-5-905536-48-9

© Оформление и составление.
Саранский кооперативный
институт РУК, 2014

ПРЕДИСЛОВИЕ

В условиях постоянных изменений, происходящих в высшей школе, возрастает роль научно-исследовательской работы студентов. Научная деятельность в вузе существенно влияет на качество подготовки специалистов и содержание учебного процесса. Благодаря научным изысканиям студенты знакомятся с современными научными методами. Результаты исследований отражаются в рефератах научно-исследовательского характера, выпускных квалификационных работах, докладах на научных конференциях, публикуются в научных журналах и сборниках. В связи с этим в Саранском кооперативном институте (филиала) Российского университета кооперации постоянно осуществляются мероприятия, направленные на совершенствование учебного процесса. Научно-исследовательская работа студентов проводится в рамках тематики научных школ и направлений.

В VI Международной студенческой научно-практической конференции «Молодежь и кооперация», состоявшейся 9 апреля 2014 г., приняло участие более 350 человек, работало 15 секций, было заслушано более 400 докладов на различные темы. Таким образом происходит подготовка резерва научно-педагогических кадров вуза из числа наиболее способных и успевающих студентов. В своих выступлениях аспиранты и студенты изложили собственное видение проблем реформирования кооперативного образования, экономики, общественно-политических и правовых институтов и структур потребительской кооперации.

В совокупности вопросов, рассмотренных на конференции, выделяются следующие их комплексы.

1. Социально-экономические тенденции и перспективы интеграции образования современного общества.
2. Инновационный потенциал российской экономики.
3. Интеграция России в мировое хозяйство.
4. Финансирование инновационных процессов в кооперативном секторе и экономике в целом.
5. Гражданско-правовые аспекты правового регулирования общественных отношений.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

УДК 004”313”

БУДУЩЕЕ IT-ТЕХНОЛОГИЙ

Д. Богатырев
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Дальнейшие перспективы развития компьютерных технологий будущего многие ученые связывают с квантовыми (фотонными) компьютерами. Эти технологии рассматривались еще в 80-х годах прошлого века, однако слишком сложными оказались проблемы, вставшие на пути их создания. В чем же отличие квантового компьютера от традиционного электронного. Коренная разница заключается в самом носителе информации: здесь это не электрон, а квант (фотон). Применение квантов позволит получить увеличение быстродействия на многие порядки. Удивительные свойства квантов, описываемые квантовой физикой позволят применить неформальную логику. Компьютерные технологии будущего, вооруженные квантовыми компьютерами позволят решать задачи совершенно недостижимые для современной вычислительной техники. Кроме того, по словам специалистов, данные, отправляемые через световой канал никаким образом не могут быть перехвачены. Таким образом, вопрос безопасности данных перейдет на качественно новый уровень.

Развитие IT-технологий связано не только с развитием компьютерных технологий, но и с гаджетами, которые в настоящее время производят настоящий бум среди пользователей. Причем, по мнению аналитиков, те чудо-гаджеты, которые сегодня кажутся нам фантастикой, могут войти в нашу жизнь быстрее, чем мы думаем. Мы выделили основные направления развития технологий будущего:

1. Носимая электроника.
2. Виртуальная реальность (дополнительная реальность).
3. Разработка гибких экранов.

© Богатырев Д., 2014

4. Управление жестами.

5. Беспроводная передача данных.

Рассмотрим более подробно первые два направления.

Носимая электроника.

Как правило, к носимой электронике относят устройства, которые крепятся к телу человека и используются в течение длительного времени. Сюда можно отнести и модный браслет Nike FuelBand, и прототип чудо-очков Google, и ожидаемые уже в 2014 году умные часы от Apple. Кроме того, в эту категорию могут попасть и смартфоны. По мнению аналитиков Piper Jaffray, носимые компьютеры могут заменить современные смартфоны в перспективе ближайших 10–15 лет.

Как полагают аналитики Juniper Research, рынок носимой электроники будет активно развиваться, в первую очередь, за счет устройств для поддержания физической формы, многофункциональных гаджетов для получения информации и развлечений, а также различных датчиков и приспособлений медицинского назначения.

В более отдаленной перспективе понятие носимой электроники может значительно расшириться, например, за счет «умной» одежды, пластырей с датчиками или даже чипов, вживляемых под кожу. Но ограничимся пока более жизнеспособными разработками, которые укладываются в наше сегодняшнее представление о носимой электронике. Тем более, что среди них много таких, которые выглядят не менее фантастично. Рассмотрим несколько интересных технологий, которые могут найти широкое применение в сфере носимой электроники.

Дополненная реальность.

С момента выхода вдохновляющего видеоролика об очках Google Glass понятия «носимая электроника» и «дополненная реальность» стали прочно ассоциироваться друг с другом. Вообще, нужно отдать корпорации должное: прототип чудо-очков от Google стал едва ли не самым обсуждаемым гаджетом прошлого года. Благодаря Google, об очках дополненной реальности теперь знают все, кто хотя бы немного интересуется современными технологиями.

В видеоролике демонстрируется один день из жизни обладателя чудо-очков. Гаджет помогает своему владельцу решать самые разные задачи в течение всего дня. Управлять устройством можно с помощью голосовых команд. Очки совмещают функции телефона, фото- и видеокамеры и подключенного к интернету мобильного устройства с возможностью геолокации. Другими словами, по своему функционалу Project Glass не будут уступать современным смартфонам, при этом не отвлекая своего владельца от других дел.

Впрочем, последнее утверждение пока под вопросом. Многие как раз опасаются, что чудо-очки будут отвлекать своих владельцев, мешать в повседневной жизни и даже угрожать безопасности, например, на дороге. В сети не замедлили появиться пародийные ролики, демонстрирующие различные неприятные ситуации, в которые попадают владельцы чудо-очков. В одном из них день с очками от Google начинается для персонажа с ожога кипятком, а заканчивается под колесами автомобиля. Пока герой корчится от боли на асфальте, Project Glass заботливо предлагает ему адреса ближайших медицинских учреждений.

Известно что, Google не анонсирует продукты, которые не появятся на рынке в ближайшей перспективе, но для Project Glass сделали исключение. И не прогадали: видеоролик, созданный разработчиками устройства, вызвал широкий резонанс, и компания получила немало интересных мнений и идей. Но если после просмотра ролика вы, так же как и многие другие любители умных гаджетов, начали мечтать о собственных чудо-очках, то вы будете разочарованы: до появления устройства на рынке пройдет еще не один год. Впрочем, на днях прошло первое мероприятие для разработчиков, посвященное Google Glass, а это вселяет оптимизм.

Кстати, собственные очки с элементами дополненной реальности разрабатывает и Microsoft. Очки, которые патентует Microsoft, накладывают на панораму окружающего мира информацию, которая обновляется в режиме реального времени. Например, посетители спортивных мероприятий или концертов с помощью такого гаджета смогут совмещать эффект живого присутствия и элементы телетрансляции. В отличие от очков Google, устройство Microsoft является менее универсальным и не предназначено для использования в течение дня. Не исключено, что основными покупателями таких гаджетов могут стать организаторы мероприятий.

УДК 796(470.345)

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИЗКУЛЬТУРЫ И СПОРТА В МОРДОВИИ

М. Граблина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В Республике Мордовия спорт является одной из основ социально-экономического развития республики, улучшения качества жизни живущих здесь людей, воспитания физически и нравственно здоровой молодежи.

© Граблина М., 2014

В регионе реализуется Государственная программа «Развитие физической культуры и спорта» на 2014 - 2020 годы в основу которой, положена Стратегия развития отрасли на указанный период и Государственная программа развития спорта в Российской Федерации.

Республика Мордовия регулярно становится местом проведения крупнейших всероссийских и международных спортивных соревнований, в частности III Международного форума «Россия – спортивная держава», Кубка мира и Гран-При ИААФ по спортивной ходьбе, Кубка мира по греко-римской борьбе, Чемпионатов России по фигурному катанию, легкой атлетике, тяжелой атлетике. В регионе создана уникальная спортивная инфраструктура, функционируют более 2 тысяч различных спортивных сооружений. За период с 2000 года построено 110 спортивных объектов.Только за время реализации Федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы», Подпрограммы «Развитие футбола в Российской Федерации на 2008–2015 годы» и в рамках социального проекта партии «Единая Россия» построены 46 крупных спортивных объектов. Ежегодно в рамках календарного плана комплексных и спортивно-массовых соревнований проводится более 1200 республиканских, всероссийских и международных соревнований для различных групп населения.

По статистическим данным за 2013 год 30,2 % граждан от всего населения Республики Мордовия регулярно занимаются физической культурой и спортом.

В общеобразовательных учреждениях республики проходят общероссийские спортивные проекты «Мини-футбол – в школу» и Чемпионат Школьной Баскетбольной Лиги «КЭС Баскет». По итогам прошлого учебного года в них приняло участие 12500 учащихся. В районных этапах Президентских спортивных игр и Президентских состязаний участвовали более 90 тысяч школьников. Ежегодно проводятся соревнования среди детей и подростков «Кожаный мяч», «Золотая шайба», «Пионерская правда», «Чудо шашки», «Белая ладья», «Шиповка юных». Ежегодно проводятся спартакиада среди детских домов и интернатов республики, спартакиада учащихся образовательных учреждений, спартакиада среди несовершеннолетних, находящихся в социально опасном положении.

Также, в школах предусматривается развитие легкой атлетики, лыжных гонок и спортивной гимнастики, создание условий для повышения эффективности деятельности спортивных школьных клубов.

По данным на начало 2013 года обеспеченность спортивными

залами в Республике Мордовия составляет 70 %, бассейнами – 12,9, плоскостными спортивными сооружениями – 69,5 %, в то время как, в Российской Федерации средняя обеспеченность населения спортивными сооружениями составляет 59,6 %, 39,9 %, и 8,7 %, соответственно.

Практически во всех общеобразовательных школах с 2003 года введен третий час уроков физической культуры. В общеобразовательных школах проходит «спортивная суббота». В рамках этого проекта школьники весь день посвящают физической культуре и занятиям спортом. Возрождается опыт апробации данного комплекса в общеобразовательных учреждениях республики. Мордовия предложена в качестве экспериментальной площадки по проведению исследований в рамках проекта «Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса».

Значительно увеличилось число населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом. Многие спортивные секции и клубы были оснащены новым спортивным инвентарем. Были разработаны и реализованы проекты современных физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружений.

Среди спортивных новостроек тех лет можно назвать новый спорткомплекс «Мордовия», оснащенный для проведения легкоатлетических соревнований, турниров по борьбе и плаванию; новый стадион «Старт» с четырьмя футбольными полями и теннисными кортами; физкультурно-спортивный комплекс МГУ имени Н.П. Огарева, прекрасные мини-стадионы при школах № 3, 24, 27, 28. Гордостью Мордовии стали теперь уже всемирно известные школы греко-римской борьбы и спортивной ходьбы. Для тренировок борцов реконструирован современный спортивный зал в здании Республиканского дворца культуры. Для особо одаренных юных спортсменов, занимающихся спортивной ходьбой, был возведен Центра олимпийской подготовки (северо-западный район Саранска), не имеющий аналогов в Европе.

И результаты не заставили себя долго ждать. Настоящий триумф ждал мордовских спортсменов на Олимпиаде-2004 в Афинах. Борец Греко-римского стиля Алексей Мишин взял олимпийское золото. Ходоки Денис Нижегородов и Алесей Воеводин стали вторым и третьим на дистанции 50 км. Свои олимпийские победы посвятили Мордовии и наши земляки Юрий Борзаковский и Гюзель Манюрова.

В Мордовии ежегодно проходят массовые соревнования по легкой атлетике и греко-римской борьбе на призы легендарных уроженцев Мордовии - олимпийского чемпиона Петра Болотникова и Героя Советского Союза Михаила Девятаева. Чемпион Олимпийских игр, чемпион Европы Алексей Мишин, ставший в

2007 году чемпионом мира и признанный лучшим борцом планеты, стал примером для сотен мальчишек. В специализированной детско-юношеской спортивной школе олимпийского резерва по борьбе имени Мишина растет новая смена чемпионов. Традиционным стало проведение Кубка Главы по футболу.

Огромное значение в Мордовии придается развитию спорта высших достижений. За последние годы в Республике Мордовия подготовлены 3 чемпиона и 3 призера Олимпийских Игр, 28 чемпионов Мира, 18 чемпионов Европы, 21 обладатель кубков Мира и Европы, 16 победителей первенств Европы и Мира и 171 чемпион России. На прошедшем чемпионате мира в Германии три спортсмена Мордовии завоевали медали высшей пробы в соревнованиях по спортивной ходьбе (С. Кирдяпкин, О. Каниськина, В. Борчин). На заседании Совета по физкультуре и спорту при Президенте Российской Федерации Республика Мордовия была названа в числе четырех лучших по развитию массового физкультурного движения регионов страны.

УДК 172.3/.4(470+571)

АКТУАЛИЗАЦИЯ НРАВСТВЕННЫХ КАТЕГОРИЙ (ТОЛЕРАНТНОСТЬ) В ОБЩЕСТВЕННОЙ ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

О. Дудорова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Роль правовой культуры в жизни любого общества сложно переоценить, поскольку это своеобразная форма целостного развития человека, накопления разного рода правовых, гуманитарных ценностей, к которым относятся нормы, юридические акты, институты, процессы, режимы, и др.

Современный культурный человек – это образованный человек, который владеет правовой грамотностью, обладает чувством самоуважения и уважаемый окружающими и уважающий их. Главной задачей в процессе развития правовой культуры является формирование у граждан умения строить взаимоотношения во время взаимодействия с окружающими на основе сотрудничества и взаимопонимания, готовности принять взгляды, обычаи и привычки других людей такими, какие они есть на самом деле.

Правовая культура представляет собой одну из разновидностей общей культуры, состоящей из материальных и духовных ценностей, относящихся к правовой действительности. Она характери-

© Дудорова О., 2014

зует уровень развития общества, а он, в свою очередь, включает в себя степень знания права, на которое опираются в своей деятельности исполнительная власть и должностные лица.

В современной России формирование гражданского общества невозможно представить без высокого уровня правовой культуры и развитого правового сознания граждан. Правосознание представляет собой совокупность мыслей и взглядов о том, каким должно быть право с точки зрения его справедливости и целесообразности. Для того чтобы выразить отношение к праву, необходимо знать хотя бы минимумом информации о нем или конкретном законе. У каждого человека объем знаний в этой области различен и прежде всего он зависит от жизненного опыта, наличия образования, интересов, профессиональной юридической подготовки, места работы и множества других факторов.

В связи с реформами, проходившими в 90-х годах XX в. и ослаблением политического воздействия на сферы жизни общества, особенно в области права, произошло падение уровня правовой культуры, как населения, так и правовых учреждений.

К большому сожалению, на сегодняшний день понимание и признание права с точки зрения закона далеко не в полной мере осуществляется гражданами страны. Причин этого множество, так, например, теоретические знания права, которыми должны владеть все граждане не всегда бывают доведены до них в связи с различными обстоятельствами. К ним относят высокие цены на печатную продукцию, носящую юридический характер; показ телепередач, пропагандирующих развитие правовой культуры в обществе в неудобное для населения время и т. д.

Толерантность и правовая культура неразрывно взаимосвязаны между собой. Толерантность и правовая культура, в большей мере влияют на развитие социального климата, межличностные отношения, политику и многие другие направления жизни общества.

Толерантность является основой жизненной позиции современного культурного человека. Поэтому на сегодняшний день очень важным является вопрос о необходимости воспитания толерантности и правовой культуры у населения уже с раннего возраста. Этот процесс вносит существенный вклад в повышение уровня правовой культуры каждого отдельного гражданина, определенных социальных групп, всего общества в целом.

Если вспомнить определение толерантности, то это – терпение и снисходительность к чужим мнениям и верованиям. Во многих культурах понятие «толерантность» является своеобразным синонимом «терпимости» (лат. tolerantia – терпение). В процессе историко-культурного развития определение «терпимости» претерпевало различные изменения, так как менялось и само общество.

Главным документом в нашей стране, который дает широкое определение толерантности, является Конституция Российской Федерации. В ней закреплены основные права и обязанности людей, которые необходимо соблюдать, потому что в противном случае последует наказание со стороны органов государственной власти, а так же осуждение со стороны граждан.

Толерантность проявляется во всех жизненных ситуациях и по отношению ко всем людям. В то же время, опыт показывает, что человек может быть толерантным в отношениях с близкими, знакомыми, но пренебрежительно относиться к людям другой национальности или веры. В результате следует отличать социальную, межличностную, национальную толерантности и веротерпимость. Социальная толерантность проявляется по отношению к конкретной группе людей, межличностная к конкретному человеку или обществу, национальная – к другой нации, веротерпимость – нетерпение к другой вере.

Толерантность заключается в уважении, понимании и принятии большого многообразия культур нашего мира, а так же способов проявления человеческой индивидуальности. В мире, в котором мы живем, существует множество религий, политических и идейных направлений. Каждый человек является уникальным так, как имеет свои особенности и предпочтения. Для того, чтобы не нарушать права друг друга людям необходимо быть терпимее, с уважением относится к вкусам и привычкам других. Русский ученый и психолог А.Г. Асмолов достаточно точно сформулировал определение толерантности, назвав ее искусством жить в мире непохожих людей и идей.

Правовая культура в современном обществе проявляется в знании и соблюдении прав и свобод граждан. Проявление толерантности означает не только терпимое отношение к социальной несправедливости, отказ от своих или уступку чужим убеждениям. Это означает, что каждый может придерживаться своих взглядов на те или иные вещи и признает такое же право за другими. Это также означает, что взгляды одного человека не могут быть навязаны другим.

В настоящее время именно правовая культура определяет уровень развития толерантности в современном обществе. Большую роль в этом играет обучение граждан основам права на раннем этапе становления личности. Именно в это время закладываются основные знания, которые в дальнейшем, влияют на формирование отношений данного человека с другими людьми и обществом в целом. Соблюдение законов становится приоритетом и не возникает даже мысли об их нарушении. В зависимости от того, на сколько человек осведомлен о правилах поведения в обществе, с

точки зрения права, проявляется его уважение и терпимость к взглядам и суждениям других людей.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время, толерантность и правовая культура неразрывно связаны между собой, пересекаются в различных сферах жизни общества. Быть современным культурным и толерантным человеком означает знать свои права и обязанности и в тоже время всегда помнить и соблюдать права других людей, которые живут с тобой рядом: в одном городе, в одной стране, в мире. Хочется надеяться, что уже в ближайшем будущем уровень правовой культуры заметно возрастет за счет воспитания у граждан ответственности за свои действия и поступки с точки зрения закона и общественного мнения.

УДК 613.84

ВЛИЯНИЕ КУРЕНИЯ НА ОРГАНИЗМ ЧЕЛОВЕКА

Е. Ивлиева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Курение – вид бытовой наркомании. Для многих курильщиков курение становится частью своего «Я», а такое внутреннее восприятие самого себя, иногда очень трудно изменить. Вместе с тем, курение - это более чем привычка. Все те формы потребления табака, которые стали популярными среди населения, способствуют попаданию никотина в кровь. После проникновения сигаретного дыма в легкие никотин попадает в мозг уже через семь секунд. В невозможности отказаться от курения повинна уже выработавшаяся зависимость организма от дневной дозы никотина.

Организм ждет этой дозы и требует ее, как положенных белков, жиров и углеводов. У курильщиков обмен веществ уже другой, развилась некоторая «никотинозависимость». Когда человек впервые прикасается к сигарете, он не задумывается о тех тяжелых последствиях, к которым может привести курение. Легкомысленно относясь к своему здоровью, курильщик считает себя неуязвимым, тем более что последствия курения сказываются не сразу, а спустя ряд лет и зависят от его интенсивности, количества выкуриваемых сигарет, глубины вдыхания табачного дыма, срока курения и т. д.

Дым сигарет медленно подтачивает здоровье курящего. Ученые приводят такие данные: если из тысячи папирос выделить табачную смолку, то в ней обнаруживается до 2 миллиграммов сильного канцерогенного вещества, которого вполне достаточно для того, чтобы вызвать злокачественную опухоль у крысы или кролика.

© Ивлиева Е., 2014

Если мы учтем, что ряд людей выкуривает до 40 сигарет в день и даже больше, то, для того чтобы выкурить тысячу сигарет, им понадобится всего 25 дней.

В момент затяжки дымом сигареты температура на ее конце достигает 60 градусов и выше. В таких термических условиях происходит возгонка табака и папиросной бумаги, при этом образуется около 200 вредных веществ, в том числе окись углерода, сажа, бензопирен, муравьиная, синильная кислоты, мышьяк, аммиак, сероводород, ацетилен, радиоактивные элементы.

Выкуривание одной сигареты эквивалентно пребыванию на оживленной автомагистрали в течение 36 часов. Сигарета содержит обычно несколько миллиграммов никотина. В дым, который вдыхает курильщик, попадает лишь четвертая часть этого заряда. И что интересно: когда никотина в сигарете мало, частота и глубина затяжек оказывается большей, и наоборот.

Окись углерода, или угарный газ, обладает свойством связывать дыхательный пигмент крови – гемоглобин.

Образующийся при этом карбоксигемоглобин не способен переносить кислород; в результате нарушаются процессы тканевого дыхания. Установлено, что при выкуривании пачки сигарет человек вводит в организм свыше 400 миллилитров угарного газа, в результате концентрации карбоксигемоглобина в крови возрастает до 7–10 процентов. Таким образом, все органы и системы курильщика постоянно сидят на голодном кислородном пайке.

Никотин появляется в тканях мозга спустя 7 секунд после первой затяжки. В чем секрет влияния никотина на работу мозга? Никотин как бы улучшает связь между клетками мозга, облегчая проведение нервных импульсов. Мозговые процессы благодаря никотину на время возбуждаются, но затем надолго тормозятся. Ведь мозгу нужен отдых. Сдвигая привычный для себя маятник умственной деятельности, курильщик затем неотвратимо ощущает его обратный ход.

Но коварство никотина не только в этом. Оно проявляется при длительном курении. Мозг привыкает к постоянным никотиновым подачкам, которые в некоторой степени облегчают его работу. И вот сам начинает их требовать, не желая особенно перетруждаться. Вступает в свои права закон биологической лени. Подобно алкоголику, которому, чтобы поддержать нормальное самочувствие, приходиться «подкармливать» мозг алкоголем, курильщик - вынужден «баловать» его, никотином. А иначе появляется беспокойство, раздражительность, нервозность. Тут же волей-неволей закуришь вновь.

Органы дыхания первыми принимают на себя табачную атаку и страдают они наиболее часто. Проходя через дыхательные пути,

табачный дым вызывает раздражения, воспаления слизистых оболочек зева, носоглотки, трахеи бронхов, а также легочных альвеол. Постоянное раздражение слизистой оболочки бронхов может спровоцировать развитие бронхиальной астмы. А хроническое воспаление верхних дыхательных путей, хронический бронхит, сопровождающийся изнуряющим кашлем, – удел всех курильщиков. Бесспорно, установлена также связь между курением и частотой заболеваний раком губы, языка, гортани, трахеи.

В последнее десятилетие все большую озабоченность ученых и практических врачей вызывает то пагубное влияние, которое оказывают компоненты табачного дыма на сердечнососудистую систему. Поражение сердца и сосудов у людей, много и систематически курящих, как правило, является следствием нарушением нервной и гуморальной регуляции деятельности сердечнососудистой системы.

Подсчитано, что сердце курящего человека делает за сутки на 12–15 тысяч сокращений больше, чем сердце некурящего. Сам по себе такой режим неэкономичен, так как излишняя постоянная нагрузка ведет к преждевременному изнашиванию сердечной мышцы. Но положение усугубляется тем, что миокард не получает того количества кислорода, которое необходимо ему при такой интенсивной работе. Все это способствует раннему развитию ишемической болезни сердца, стенокардии у курящих. И вполне обоснованно среди факторов риска инфаркта миокарда специалисты одним из первых называют курение. Это подтверждает и статистика индустриально развитых стран: инфаркты в сравнительно молодом возрасте – 40–50 лет – бывают почти исключительно у курильщиков.

У любителей табака гораздо тяжелее, чем у некурящих, протекает гипертоническая болезнь: более часто осложняется гипертоническими кризами, нарушением мозгового кровообращения – инсультом. Никотин и другие компоненты табака поражают также органы пищеварения. Научные исследования и клинические наблюдения неоспоримо свидетельствуют: многолетнее курение способствует возникновения язвенной болезни желудка и двенадцатиперстной кишки.

У человека, который курит много и в течение длительного времени, сосуды желудка находятся в состоянии постоянного спазма. В результате ткани плохо снабжаются кислородом и питательными веществами, нарушается секреция желудочного сока. И в итоге – гастрит или язвенная болезнь. Женщины среднего возраста могли бы иметь зубы в гораздо большей сохранности, если бы в молодости избегали курения. Согласно результатам исследований лишь 26% некурящих женщин в возрасте после 50 лет нуждались в

протезировании зубов, а у курящих такую потребность испытывали 48 %.

Пагубно влияет курение и на беременную женщину. Вдыхание дыма от сигарет и папирос сопровождается активным его воздействием на сосудистую систему, особенно на уровне мелких сосудов и капилляров, снабжающих внутренние органы кислородом и необходимыми питательными веществами. Возникают генерализованный спазм сосудов и ухудшение функций легких, головного мозга, сердца, почек. Взрослый человек, привыкший к курению, не отмечает каких-либо неприятных ощущений, но отрицательное воздействие на сосудистую систему, постепенно накапливаясь, обязательно проявится в виде гипертонической болезни, стенокардии, склонности к тромбозам. Во время беременности отрицательное влияние курения проявляется значительно быстрее, и особенно по отношению к развивающемуся ребенку. Показано, что, если мать курила во время беременности, вес новорожденного меньше нормы на 150–200 граммов.

В заключение своего доклада, надо сказать, что никотин – это яд медленного действия, он разрушает организм изнутри, на протяжении многих лет. Мало того, ведь курильщик губит не только себя, но и людей, которые его окружают, ведь в дыме от табака содержится около 200 вредных веществ, которые отравляют человека и окружающую среду.

УДК 004.7

О ПРОГРЕССЕ ВЕБ-ТЕХНОЛОГИЙ

А. Кискин
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Концепция Web 2.0 родилась на совместном мозговом штурме издательства O’Reilly Media и компании MediaLive International. Роль перехода от Web 1.0 к Web 2.0 заключалась в установке новых тенденций и векторов для развития, таких как децентрализация в отношении хранения информации, перехода программного обеспечения от «десктопной» концепции к «вебтопной» и увеличения пользователяориентрованости, как контента, так и дизайна. Примерами такой направленности стали новые тенденции в Web дизайне (Актис, Лебедев, Пирогов и т. д), развитие пиринговых технологий передачи данных (BitTorrent), увеличение количества сайтов, новые системы метрики «полезности» сайтов (AdSense), появление Web сервисов, функционал которых призван составить конкуренцию десктопным приложениям (eBay, Napster).

© Кискин А., 2014

О переходе к Web 3.0 можно судить по факту разработки World Wide Web Consortium стандарта HTML5 в 2004 году. В настоящие время стандарт почти готов и окончательно будет утвержден в середине 2014. К предвестникам эпохи Web 3.0 относят такие технологии и нововведения как HTML5, CSS3, CANVAS, WebGL и ряд других технологий, позволяющих реализовать цели, намеченные эпохой Web 2.0.

Стандарты HTML5 и CSS3 существенно облагораживают Web разработку, так как упрощают реализацию дизайнерских решений. Для работы с медиа больше не требуются сторонние технологии, такие, как Flash. Благодаря CSS3 дизайнерские решения не требуют совокупности ряда технологий, все возможности, такие как создание анимаций или манипуляции с геометрическими объектами доступны в одном решении. (сайт «Технологии успеха»).

Технология WebGL позволяет рендерить трехмерные сцены в браузере без использования сторонних решений. (3DСаранск, например).

Shumway (интрепритатор Flash), Emscripten (интерпритатор c/c++) и ряд им подобных позволяют обеспечивать работу проектов, использующих программные языки, отличные от нативного JavaScript, без установки каких либо плагинов или расширений со стороны пользователя. Примеры подобных проектов нашумевший на весь мир UnrealEngine в браузере (штука от Российского министерства обороны).

Новые API, обещанные вместе с релизом HTML5, развитие мобильных устройств, социальные «болезни» порожденные эпохой Web 2.0 создали следующие явления. Социальные сети, из-за обилия информационного мусора, постепенно заменяются месседжерами (WhatsApp, Telegram), которые стали возможны только с появлением описанных выше технологий. Это факт признается самими хозяевами популярных социальных сетей. Сторонние решения, навязанные корпорациями (Adobe, Oracle) заменяются едиными открытыми стандартами. Разработчики Flash понимают это (создание программы Adobe Edge).

Децентрализация и переход от рабочих станций к Web рабочим местам подтверждаются существованием таких проектов как GoogleDocs (бесплатная онлайн замена офисного программного обеспечения), популяризация облачных хранилищ данных (яндекс диск, google drive).

Нельзя также не упомянуть перспективный проект, знаковой для интернета персоны Кима Доткома, «Mega», являющийся децентрализованным облачным хранилищем данных.

Взглянув на возможности, предоставляемые Web 3.0 технологиями и примерами их использования уже сейчас, можно с уве-

ренностью сказать, что вектор развития информационной индустрии направлен на повышение мобильности, структурированности и децентрализованности, как самих данных, так и средств работы с ними.

ЛИТЕРАТУРА

1. http://www.adobe.com
2. computerra.ru
3. http://freebrowsers.ru
4. http://habrahabr.ru
5. https://github.com
6. http://www.seagate.com
7. http://www.xakep.ru
8. http://ru.wikipedia.org

УДК 65.013

ТЕХНИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕРЕЧЕВЫХ СРЕДСТВ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

Ю. Пантилейкина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Профессиональная деятельность любого специалиста, помимо специальных квалификационных знаний, навыков, умений, требует наличия у большинства работников высокой коммуникативной культуры.

В настоящее время не вызывает сомнения, что способность осуществлять продуктивное деловое общение необходима всем, кто имеет дело с людьми, кто призван воздействовать на них, осуществлять эффективную профессиональную деятельность.

В трудовой деятельности специалистов большинства специальностей сферы потребкооперации важная роль принадлежит коммуникативным умениям и навыкам, способности творчески воздействовать на людей, с которыми будущему специалисту (экономисту, бухгалтеру, товароведу, менеджеру, юристу и др.) приходится контактировать в процессе профессиональной деятельности. Поэтому, чтобы быть успешным в профессиональной деятельности и конкурентоспособным специалистом молодым людям уже в вузе необходимо овладевать технологиями эффективного общения.

Слово «техника» в своих истоках имеет древнегреческое techne – искусственный, искусство, мастерство. Совокупность операций, приемов выполнения определенного действия (в любом виде деятельности), образующих его операциональную сторону,

© Пантилейкина Ю., 2014

именуется техникой выполнения (Столяренко А.М., 2004). Правильная, эффективная техника – обязательное условие эффективности любого действия.

Психологическая техника заключается в своей основе в технике владения тем, что имеет каждый человек, – словом, голосом, жестом, мимикой, позой, осанкой, походкой, одеждой, манерами.

Искусство общения состоит в том, чтобы, во-первых, понять истинный смысл сообщения, которое посылает нам собеседник, и, во-вторых, суметь так выстроить свое послание, чтобы другой человек понял нас так, как нам хочется.

Труд большинства специалистов, особенно сферы потребкооперации, связан с постоянными контактами с людьми. Вследствие этого одной из главных сторон деятельности специалиста является коммуникативная функция, которая заключается в общении.

Речь, слово воспринимаются другими в «окружении» сопровождающего их комплекса *неречевых средств*: мимики, жестов, позы, осанки, походки говорящего. В них столько же, а порой и больше, красноречия, искренности, доброты, уверенности или равнодушия, лживости, недоброжелательности, сомнения, сколько в словах.

Мимика, пантомимика, поза, походка, осанка позволяют создавать впечатление о себе, повышать воздействие произносимых слов на собеседника, придавать им особый смысл. Они свидетельствуют о значимости для говорящего произносимых слов, вере в то, что он говорит, интересе, его психическом состоянии, отношении к собеседнику и к себе, демонстрируют ряд имеющихся качеств (интеллигентность, ум, образованность, воспитанность, культурность, самомнение, глупость, решимость, волнение, неуверенность, испытываемый страх и др.). Даже походка может немало сказать о человеке.

В большинстве профессий не должно быть раздвоения между содержанием речи, средствами выразительности и неречевыми. В противном случае одни и те же слова могут приобрести противоположный смысл. Можно, например, произносить уважительные слова и ненавидеть глазами.

Психологическая техника заключается в продуманном и умелом использовании всех абсолютно неречевых средств при контактах и общении с людьми. Они во многом сказываются на формировании имиджа человека – его образе во мнении других, впечатлении о нем. Говорить надо не только ушам, но и глазам людей. Этому надо учиться, занимаясь отработкой голоса, произнесения слов и фраз, использованием мимических и пантомимических средств перед зеркалом, магнитофоном и видеокамерой, в паре с товарищем.

Эффективность слушания зависит не только от точного пони-

мания слов говорящего, но и в не меньшей степени от понимания невербальных сигналов. Общение включает также невербальные сигналы, которые могут подтверждать, а иногда и опровергать устное сообщение. Понимание этих невербальных сигналов – жестов и мимики говорящего – поможет слушающему правильно интерпретировать и слова собеседника, что позволит повысить результативность общения.

Как же реагировать на невербальное общение собеседника? Обычно следует отвечать на невербальное «сообщение» с учетом всего контекста общения. Это значит, что если мимика, тон голоса и поза говорящего соответствуют его словам, то проблем никаких нет. В этом случае невербальное общение помогает точнее понять сказанное. Когда, однако, невербальные «сообщения» противоречат словам говорящего, мы склонны отдавать предпочтение первому, поскольку, как гласит популярная пословица, «судят не по словам, а по делам».

Когда несоответствие между словами и невербальными «сообщениями» невелико, как это имеет место, когда кто-либо неуверенно приглашает нас несколько раз куда-либо, мы можем отвечать или не отвечать словами на эти противоречивые выражения. Многое зависит от участников общения, характера их отношений и конкретной ситуации. Но мы редко игнорируем жесты и мимику. Они часто заставляют нас отложить выполнение, например, высказанной просьбы. Другими словами, понимание нами невербального языка имеет тенденцию опаздывать. Следовательно, когда мы получаем от говорящего «противоречивые сигналы», то можем выразить ответ примерно в такой форме: «Я подумаю» или «Мы вернемся с Вами к этому вопросу», оставляя себе время для оценки всех сторон общения до принятия твердого решения.

Когда несоответствие между словами и невербальными сигналами говорящего выражено ярко, на «противоречивые сигналы» вполне уместен и вербальный ответ. На противоречивые жесты и слова собеседника следует отвечать подчеркнуто тактично

В таблице приводятся признаки доверия или недоверия к передаваемой информации в процессе общения, проявляющиеся в непроизвольных движениях на невербальном уровне.

Таким образом, эффективность общения зависит не только от точного понимания слов говорящего, но и в не меньшей степени от понимания невербальных сигналов. Общение включает невербальные сигналы, которые могут подтверждать, а иногда и опровергать устное сообщение. Понимание этих невербальных сигналов – жестов и мимики говорящего – поможет слушающему правильно интерпретировать и слова собеседника, что позволит повысить результативность общения.

№ п/п	Признаки доверия	Признаки недоверия
1	Ровная речь	Прерывистая речь
2	Удобная поза на стуле с полной обращенностью к партнеру	Отворачивание от собеседника. Занятие «стартовой» позиции (готовность уйти)
3	Наклон к собеседнику, разомкнутые руки. Демонстрация открытых ладоней. Стоящая на локте рука подпирает щеку, но не подбородок	Сцепленные пальцы рук. Пальцы, сжатые в кулак. Руки, скрещенные на груди. Указательный палец на щеке, направлен вверх
4	Утвердительные кивки	Отрицательные покачивания головой
5	Легкий наклон головы к плечу	Приподнятые плечи и опущенная голова («набычиться»)
6	Заинтересованный, продолжительный взгляд	Короткие взгляды поверх очков
7	Собеседник копирует позы партнера	Закидывание ноги на ногу
8	Сомкнутые колени направлены в сторону партнера	Прижатые друг к другу лодыжки ног
9	Одобрительная улыбка.	Кривая, натянутая улыбка
10	Для женщины: поправление прически (внутренние поверхности рук открыты).	Прикосновение пальца к носу, уголкам губ, уху. Потирание мочки уха, оттягивание ее
11	Свобода, гармоничность движений.	Порывистые, неконтролируемые движения. Очистка одежды от несуществующих ворсинок, волосков

УДК 613.83

ВЛИЯНИЕ УПОТРЕБЛЕНИЯ СПАЙСОВ НА ЗДОРОВЬЕ ЧЕЛОВЕКА

Д. Селезнев
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Спайсом (spaice) может быть абсолютно любое измельченное и высушенное растение (как правило, мимоза, роза, гуарана, шалфей), пропитанное специальным химическим веществом – синте-

© Селезнев Д., 2014

тическим каннабиноидом. По своей сути спайс – это синтетический наркотик, который можно поставить в один ряд с кокаином.

Первая волна органических спайсов шла к нам из Европы и особой физической зависимости эти курительные смеси не вызывали. По статистики на тот момент, количество обращений за наркологической помощью в клинику было равно обращениям по лечению от зависимости к марихуане. Статистика на 2008 год: на 100 обращений – 5–8 это лечение от спайса.

Через год – полтора Российское законодательство внесло в список запрещенных к обороту в РФ веществ «шалфей предсказателей», «гавайскую розу», «голубой лотос» и другие травы имеющие психотропное действие. Курительные смеси начали исчезать.

Затем в США начался синтез JWH-18, и пошла новая волна захлестнувшая Россию новым уже синтетическим наркотиком и как следствием волной самоубийств при передозировке среди молодого поколения. Наркотик ввозился на территорию России в порошке, затем его растворяли в жидкости и пропитывали табак или аптечную траву. Вскоре основной компонент JWH-18 был запрещен законодательством РФ.

Далее в 2012–13 г., из Китая пришла новая и основная на сегодняшний момент волна синтетических наркотиков JWH-210, JWH-200, JWH-203, JWH-249, PN-420, AM-1220 и другие, в виде порошков пропитанные аптечной травой, и расфасованные по маленьким пакетикам (зачастую серого цвета).

Сейчас все больше вопросов возникает о том, какие же последствия возникают после приема так называемых спайсов, которые еще известны как курительные смеси или «соли для ванн».

Вред курительных смесей (миксов) многогранен и обусловлен сразу несколькими компонентами: синтетическими каннабиноидами, действующими аналогично марихуане, но с многократной силой, а также растениями, употреблявшимися еще в древности для изменения сознания, – «голубым лотосом», «шалфеем предсказателей», «гавайской розой» и другими. Состав продаваемых курительных смесей постоянно обновляется – в своем стремлении использовать дешевые препараты для усиления наркотического эффекта производители не останавливаются ни перед чем, добавляя в состав миксов вещества с откровенно ядовитым действием.

Последствия, которые возникают после их приема шокируют даже опытных специалистов в области наркологии и лечения наркомании. Многие пациенты рассказывают, что при закрытых глазах у них бывают различные «видения» - зрительные и слуховые галлюцинации. Многие из этих видений, которые помимо визуальных образов, носят и звуковое сопровождение настолько реальны, что в них начинают верить. Наркоманы, употребляющие

спайсы, под их воздействием могут перестать ощущать границы собственного тела, начать действовать под руководством «голосов» и «видений», которые могут приказать им сделать все что угодно, от невинной глупости до убийства или суицида.

В случаях, когда наркоман не теряет сознание, он может совершать даже некоторые мыслительные операции, но такой человек в любом случае теряет связь с реальностью и неадекватен. Очень часто наступает эффект амнезии, то есть потери памяти и человек не помнит ничего, что было с ним под воздействием «курительной смеси». Молодые люди под воздействием спайса совершают хаотические движения телом, они дергаются, почесываются, гримасничают, их передвижения в пространстве не поддаются никакой логике. У таких наркоманов очень часто отсутствует инстинкт самосохранения и завышен болевой порог.

При употреблении спайсов у наркомана страдают все психические функции – восприятие, внимание, память, мышление. При длительном употреблении «курительных смесей» наблюдается огромный процент приобретенного слабоумия, нарушений речи и психозов, вызывают постоянное чувство тревоги, наблюдается параноидальное поведение, эти симптомы иногда не пропадают даже после прекращения употребления наркотика.

Курение спайса не оставляет в теле человека практически ни одного органа, который бы оказался незатронутым действием химических и опасных растительных веществ.

Наиболее выраженный вред спайса на организм – поражение головного мозга. Курение состава приводит к резкому спазму (сужению) мозговых сосудов – это происходит рефлекторно с целью снизить поступление отравляющих веществ в ткань мозга. Сужение сосудов влечет за собой кислородное голодание, снижение жизнеспособности клеток мозга и их гибель.

Помимо вреда, который наносят спайсы головному мозгу, они разрушают организм наркомана. Первый удар берет на себя печень – главный «фильтр» организма. Клетки печени подвергаются мощному воздействию отравляющих компонентов спайса, в которых поступает особенно много при передозировке – а это не такая большая редкость. Часть вредных веществ нейтрализуется печеночными клетками и некоторые из них погибают, другая часть – разносится с током крови по организму.

Почки: выводя остатки ядовитых веществ с мочой, повреждается паренхима почек, формируется их склероз (замещение соединительной тканью).

Действующие вещества курительных смесей попадают в организм через легкие – вместе с дымом при курении. Легочные капилляры пропускают через свои стенки большую часть находя-

щихся там веществ, которые почти беспрепятственно поступают в кровоток и разносятся по организму.

Половые органы: типичным осложнением употребления курительных смесей является угасание либидо и снижение потенции.

Лечение и очистка после употребления спайса, курительных смесей начинается с полного прекращения приема наркотика. При лечение зависимости и очищение организма от курительных смесей или спайс применяют процедуру усиленной дезинтоксикации, так как организм насыщен химическими веществами синтетического происхождения (в некоторых случаях неизвестного происхождения). В тяжелой степени зависимости к спайсу, необходимо стационарное лечение, при средней и легкой степени возможно лечение на дому в окружении близких и родственников под наблюдением врача нарколога-психиатра. Все зависит от настроя и мотиваций самого пациента.

При процедуре очищения (дезинтоксикации) используются препараты необходимые при химическом отравлении (химической интоксикации), а также врач нарколог применит симптомологическое лечение в виде купирования гипертонического криза и приступов аритмий.

На данный момент (2012-2013), похожие по действию на «коноплю» (марихуану) – «шалфей предсказателей», «гавайская роза», «голубой лотос» (курительные смеси) - запрещены законодательством РФ. Тем не менее на наркорынке в обход законодательству появилось вещество синтетического происхождения JWH-018 ($C_{24}H_{23}NO$) которое тоже было запрещено в 2010-2011 году, но вскоре на рынок поступили спайсы или курительные смеси под названием JWH-210, JWH-200, JWH-203, JWH-249, JWH-251, JWH-673, JWH-307, JWH-073, JWH-122, JWH-133, JWH-196, JWH-116, JWH-182, JWH-019, JWH-398, JWH-302, JWH-359, JWH-424, JWH-771, JWH-011, JWH-081, JWH-015, JWH-007, JWH-030, PN-420 и т.д. Так продолжается война государства с производителями наркотиков, одно запрещается, другое появляется.

Постановлением правительства России с 22 января 2010 года вступил запрет на оборот курительных смесей. И в соответствии с законодательством, лица, осуществляющие производство, хранение, сбыт, распространение и контрабанду спайса, будут привлекаться к уголовной ответственности так же, как за героин и кокаин. Запрет правительства от 22 февраля 2012 года коснулся и синтетических каннабиноидов.

Спайсы это наркотики, а как все наркотики они вызывают зависимость и поражают центральную нервную систему, потребление которых плохо сказываются на социальной активности человека, у него развивается психоз.

УДК 334.73:339.9

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КООПЕРАТИВНЫЙ АЛЬЯНС КАК МИРОВОЙ ЦЕНТР КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ

Е. Синякина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Международные общественные организации играют в жизни современного общества огромную возрастающую роль. Они объединяют миллионы участников массовых движений. Несмотря на то, что в течение своей многолетней деятельности мировое кооперативное движение постоянно меняется, неизменным в нем остается одно – основная его деятельность направлена во благо человека, на возможность улучшить жизнь экономически и социально через взаимопомощь, через демократические структуры, достаточно гибкие и эффективные.

Во многих странах кооперативы занимают важнейшее место в сельскохозяйственном и мелком промышленном производстве, в области сбыта, снабжения, кредитов и предоставлении различных услуг. В настоящее время нет такой страны, в которой бы не функционировал тот или иной вид кооперации. Поэтому, как результат этого движения, более 100 лет назад и возник созданный в августе 1895 года Международный кооперативный Альянс – независимая неправительственная ассоциация, которая объединяет кооперативные движения различных стран всего мира.

Глобальный офис организации в 2012 году был перенесен из Женевы в Брюссель. В альянс входит более 300 кооперативных федераций и организаций из 100 стран мира, представляя интересы более 700 миллионов человек. В настоящее время МКА имеет консультативный статус при ООН.

Вклад в мировую цивилизацию МКА как кооперативной общественно-хозяйственной деятельности, так и идеологии очень значителен. Кооперативные идеологи и практики поощряют и поддерживают многообразие форм хозяйствования и методов управления, защищают право личности на свободу и демократию в общественной и хозяйственной практике. Мирный созидательный характер кооперативной общественной и хозяйственной деятельности отвлекает людей от разрушительных действий.

Роль МКА – способствовать развитию отношений между партнерами, тем самым, содействуя обмену опытом.

МКА – глобальная организация, действующая в разных сферах деятельности, построенная на демократических принципах и располагает широкой сетью институтов.

© Синякина Е., 2014

Два важнейших направления деятельности МКА в современности можно охарактеризовать так:

– усиление влияния деятельности кооперативов в рамках гражданского сообщества на местном, национальном, региональном и международном уровнях;

– усиление взаимодействия МКА с региональными организациями, участие в их работе.

19 августа 1995 г. Международному Кооперативному Альянсу исполнилось 100 лет. За этот сравнительно небольшой исторический срок из ассоциации, объединявшей несколько сот тысяч кооператоров, Альянс превратился в одну из крупнейших международных неправительственных организаций, объединившую сотни миллионов человек. Активная и полезная деятельность МКА за эти годы свидетельствует, что Альянс выполнил свою миссию. Он достойно представлял интересы кооперативного движения в мире, защищал, когда было необходимо, кооператоров в Австрии, Италии, Германии, Греции, Чили и содействовал экономическому и гуманитарному сотрудничеству кооперативных организаций почти всех стран.

МКА выступает гарантом сохранения лучших традиций кооперативного движения, всего того, что является уникальным и ценным в кооперативной форме хозяйствования, что остается морально-этической основой хозяйственной деятельности кооперативов, а именно взаимопомощи, демократии, справедливости, солидарности, честности, социальной заботы и интернационализма.

Цели, формы и методы деятельности Международного Кооперативного Альянса содействуют развитию кооперации, упрочнению мира и безопасности во всем мире, развитию дружественных и экономических отношений между кооперативными организациями всех видов как в национальном, так и в международном масштабе, а также позволяют поддерживать хорошие отношения между входящими в его состав организациями и распространять во всем мире кооперативные принципы и методы.

Постепенно растет авторитет и влияние МКА на международной арене. Альянс стал активнее выступать в защиту интересов трудящихся масс, участвовать в мероприятиях, проводимых ООН и ее специализированными учреждениями, поддерживать акции демократических и миролюбивых сил. Расширилась деятельность Альянса по оказанию помощи кооперативам развивающихся стран, усилилась его роль в развитии кооперативного образования, межкооперативного сотрудничества, международной кооперативной торговли. Альянс выступил организатором ряда мероприятий, направленных на привлечение в кооперативное движение женщин и молодежи. Серьезное внимание МКА уделял проблемам коопе-

ративной демократии, укреплению единства рядов международного кооперативного движения.

Все большее значение в деятельности МКА приобретала проблема защиты кооперативов, от натиска капиталистических монополий, которые все настойчивее вторгались в традиционные сферы деятельности кооперативов. В связи с этим тема антимонополистической борьбы стала ведущей на заседаниях органов МКА с 1972 года.

УДК 004.738.5:346.548-053.2

БЕЗОПАСНОСТЬ ДЕТЕЙ В ИНТЕРНЕТЕ

Е. Степина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В настоящее время все больше и больше компьютеров подключены к сети Интернет по высокоскоростным каналам, как на работе, так и дома. Таким образом, все больше и больше детей имеют возможность работать в Интернет. Действительно в Интернете можно найти информацию для подготовки домашнего задания, написания реферата, курсовых работ, можно послушать любимую мелодию, купить понравившуюся книгу или обсудить горячую тему на многочисленных форумах. Интернет является прекрасным и полезным средством для обучения, отдыха или общения с друзьями. Но вместе с тем появилась проблема безопасности детей в Интернет. Кроме того все с более раннего возраста дети начинают работать в Интернет.

Перед тем как разрешить ребенку работать в сети родители должны четко понимать, что ребенок встретится с целым рядом угроз, о которых он даже и не подозревает. Поэтому задача взрослых объяснить детям основные правила работы в Интернет.

К основным угрозам относятся:

Угроза заражения вредоносным ПО (не только почта, компакт-диски, скаченные из Интернет файлы, но и программное обеспечение для мгновенного обмена сообщениями).

Доступ к нежелательному содержимому (насилие, наркотики, страницы с националистической или откровенно фашистской идеологией и многое другое).

Контакты с незнакомыми людьми с помощью чатов или электронной почты (выдавая себя за сверстника жертвы, злоумышленники могут выведывать личную информацию и искать личной встречи).

© Степина Е., 2014

Неконтролируемые покупки (в последнее время эта угроза становится очень актуальной).

Для того чтобы Интернет стал менее опасным для детей родителям необходимо соблюдать ряд простых рекомендаций:

1. Посещать Интернет вместе с детьми. Поощрять детей делиться с вами их успехами и неудачами в деле освоения Интернет.

2. Объяснять детям, что если в Интернет что-либо беспокоит их, то им следует не скрывать этого, а поделиться со взрослыми своим беспокойством.

3. Объяснять ребенку, что при общении в чатах, использовании программ мгновенного обмена сообщениями (типа ICQ, Microsoft Messenger и т.д.), использовании он-лайн игр и других ситуациях, требующих регистрации, нельзя использовать реальное имя, помогите вашему ребенку выбрать регистрационное имя, не содержащее никакой личной информации.

4. Объяснять ребенку, что нельзя выдавать свои личные данные, такие как домашний адрес, номер телефона и любую другую личную информацию, например, номер школы, класс, любимое место прогулки, время возвращения домой, место работы отца или матери и т. д.

5. Научить детей уважать собеседников в Интернет. Убедитесь, что они понимают, что правила хорошего тона действуют одинаково в Интернет и в реальной жизни.

6. Скажите им, что никогда не стоит встречаться с друзьями из Интернет. Ведь люди могут оказаться совсем не теми, за кого себя выдают.

7. Объясните детям, что далеко не все, что они могут прочесть или увидеть в Интернет – правда. Приучите их спрашивать о том, в чем они не уверены.

Не забывайте контролировать детей в Интернет с помощью специального программного обеспечения. Это поможет вам отфильтровывать вредоносное содержание, выяснить, какие сайты на самом деле посещает ваш ребенок и что он там делает.

Примером таких программ являются:

Родительский контроль в Windows 7.

Программа-защитник Интернет-цензор (бесплатная).

NetPolice Child (1 лицензия на 1 ПК –300 рублей, бессрочная лицензия на 1 ПК – 600 рублей).

Norton Online Family – бесплатная программа родительского контроля.

KinderGate Родительский Контроль – это условно-бесплатное программное обеспечение для осуществления родительского контроля и ограничения детей в сети от нежелательного контента.

NetKids – настоящий родительский контроль того, что делает ребенок в Интернете

Kidlogger – это бесплатное, легкое в использовании программное обеспечение. Kidlogger Агент работает в различных операционных системах (Windows, Mac, Android, Symbian, BlackBerry, iOS).

StaffCop Home Edition — программа для родительского контроля.

БлокПрограмма – Интернет и контент-фильтр нового поколения с функциями родительского контроля и ограничением времени.

Соблюдение перечисленных рекомендация позволит Интернет стать для ребенка прекрасным источником для новых знаний, помощником в учебе, прекрасным местом для отдыха и общения, а не источником многих опасностей. Необходимо понимать, что безопасность детей в Интернете, на 90% зависит от взрослых.

УДК 177.2:159.9

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ МАНИПУЛЯТИВНОГО ОБЩЕНИЯ

Ю. Шишлянова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Управление человеком или группой людей может осуществляться двумя способами. Первый – явный (авторитарный), при котором человек, оказывающий давление, не скрывает своего намерения заставить другого делать то, что он хочет. Второй – скрытый, при котором насильственное давление маскируется. Манипулирование как раз и относится к такому способу воздействия на человека или группу людей.

Проблема манипулирования людьми всегда интересовала ученых, психологов, но еще больше эта проблема интересовала практиков (бизнесменов, политиков, руководителей, создателей рекламы, таксистов, официантов, вербовщиков религиозных сект, попрошаек и мошенников). Манипуляция используется педагогами в отношении учащихся и учащимися в отношении педагогов, а также родителями в отношении своих детей и детьми в отношении своих родителей.

Под манипуляцией понимают скрытое от адресата побуждение его к изменению отношения к чему-либо, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения манипулятором собственных целей. При этом важно, чтобы адресат считал эти

© Шишлянова Ю., 2014

мысли, решения и действия своими собственными, а не «наведенными» извне, и признавал себя ответственным за них.

Таким образом, манипулятор перекладывает ответственность за совершенное по его же научению на свою жертву. Отсюда и негативное отношение к манипуляции, хотя манипуляция может иметь и положительные последствия (например, в обучении и воспитании). Педагог, манипулируя учеником, стремится достичь целей, объективно не являющихся внешними по отношению к этому ученику (хотя с точки зрения самого ученика эти цели кажутся ему ненужными).

Психологический смысл манипулирования состоит в том, чтобы контролировать поведение людей, управлять ими, получить над ними власть или преимущества за счет ограничения их свободы, создания такой ситуации, в которой объект манипулирования вынужден вести себя выгодным для манипулирующего образом, не имея выбора или не осознавая его.

Основная цель манипулирования – скрывая свои истинные намерения, побудить другого человека к совершению определенных действий, изменению ценностных установок, представлений и мнений и т.п., одновременно сохраняя у него иллюзию независимости, самостоятельности принимаемых решений или действий.

Выделяют несколько признаков манипулирования.

1. Отношение манипулятора к другому как к средству достижения собственных целей.

2. Скрытый (неявный) характер воздействия.

3. Наличие контроля.

4. Использование силы, игра на слабостях.

5. Стремление получить односторонний выигрыш (нравственная оценка явления).

Определяющий признак манипулирования – получение выгоды для себя за счет другого, не осознающего это. Манипулирование может применяться как сознательно, так и неосознанно, целенаправленно или ситуативно.

Рассмотрим причины манипулирования.

1. Риск и неопределенность жизни, приводящие к возникновению чувства беспомощности.

2. Страх перед затруднительным положением, выход из которого ищет человек, используя других людей. Происходит это тогда, когда человек не верит в себя, в свои способности и возможности справиться со сложившейся ситуацией. В таком случае человек манипулирует, использует других не потому, что его переполняют силы, а от бессилия.

3. Недоверие. По мнению психологов гуманистической ориентации – это главная причина манипулирования. Недоверяя себе,

своему опыту, знаниям, человек становится добычей манипулятора. Не веря в то, что он может добиться цели другими способами, он сам становится манипулятором.

4. Формированию склонностей к манипулированию может способствовать система отношений в семье и в школе.

5. Рыночные отношения, приводящие к формированию такой суммы знаний о человеке, которая необходима лишь для управления им и контролирования его поведения (Э. Фромм).

6. Общекультурные ценностные установки, характерные для данного этноса.

7. Общественное устройство. Так, тоталитарные режимы в силу недоверия и стремления жестко контролировать общественную ситуацию обесценивают человека, превращают его в «винтик, механизм», которым можно манипулировать. Демократические режимы, напротив, предполагают признание права на свободу граждан, что в целом уменьшает количество манипуляций.

В настоящее время выделяют несколько видов манипулирования.

1. Манипулирование потребностями (использование желаний, влечений, интересов партнера).

2. «Духовное» манипулирование (формирование у человека определенных идеалов и ценностей).

3. Интеллектуальное манипулирование (навязывание человеку мнений, точек зрения).

4. Манипулирование чувствами (использование эмоций, «страстей» партнера).

5. Символическое манипулирование (формирование устойчивой реакции человека на определенные символы).

Для манипулятора несущественно, какой человек перед ним: добрый или злой, образованный или необразованный. Для него важно, как можно использовать эти качества в своих интересах.

Для манипуляции используются различные приемы, например, такие как поддразнивание («Тебя что, так легко заставить подчиниться?»), подзадоривание («Вряд ли ты можешь на это решиться»). Но наиболее часто в качестве средств манипулирования используются демонстрация своей слабости, беспомощности, а также заискивание, лесть, ложь и обман.

Для противодействия манипулированию важно уметь распознавать обман, ложь. В принципе это возможно, потому что лгущий человек выдает себя рядом признаков, в частности невербальных: люди ведут себя иначе, чем обычно.

В таблице приведены признаки искренности и лживости человека, проявляющиеся в общении на невербальном уровне.

№ п/п	Признаки искренности	Признаки лживости
1	Повернутые вверх (раскрытые) собеседнику ладони. Расставленные пальцы	Частично или полностью прижатые ко рту пальцы, ладонь
2	Прямой взгляд	Отведенный в сторону взгляд (мужчины – в пол, женщины – в потолок)
3	Руки и ноги слегка разведены, голова прямо поставлена, плечи свободно опущены	Руки скрещены на груди, на животе, за спиной
4	Доброжелательная улыбка	Натянутая улыбка, стиснутые губы. Покашливание
5	Сокращение расстояния (сближение) между партнерами. Положение лицом к партнеру	Преувеличенная жестикуляция или ее полное отсутствие (руки сжимают подлокотники кресла)
6	Снимание очков при разговоре. Свободное жестикулирование	Потирание пальцами век, бровей. Прикосновение пальцами к носу, уголкам губ, щеке
7	Наклон корпуса вперед, в сторону собеседника	Тело повернуто в сторону от собеседника, опирается на что-либо
8	Расстегнутый пиджак, нога выдвинута в сторону партнера	Оттягивание, поправление воротника
9	Прикладывание открытой ладони к груди	Частое потирание (или вытирание) рук
10	Свобода, гармоничность движений	Рассогласование между словами и жестами (кивание головой при отрицательных ответах, покачивание головой при положительных ответах)

УДК 65.01

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ, СВЯЗАННЫЕ С ДОКУМЕНТИРОВАНИЕМ И РЕГЛАМЕНТИРОВАНИЕМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А. Бихузин
Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева

Проектное управление входит в жизнь российского бизнес-сообщества все прочнее, захватывая все новые и новые отрасли и отдельные фирмы. Сегодня не только крупные предприятия производственной отрасли стараются внедрять проектные методы управления, но и предприятия сферы услуг и небольшие коммерческие организации направляют свои взоры на методологию проектного менеджмента, как одну из основных управленческих новаций, способных обеспечить предприятию или организации серьезные конкурентные преимущества. Основная заслуга в этом принадлежит, прежде всего, общей нацеленности данной методологии на достижение конечного результата при соблюдении ресурсных ограничений всех видов.

Но применение методологии проектного менеджмента сопряжено со значительными умственными и трудовыми затратами, связанными с самим процессом ее внедрения. Методология столь обширна, что требует обязательного серьезного ознакомления с ней всех лиц, которые будут задействованы в управлении каким-либо конкретным проектом.

Внедрение тех или иных методик управления проектами требует проведения значительной подготовительной работы, без которой ряд методик оказывается просто неприменим, а для других методик резко снижается эффективность их применения. На предприятиях и в организациях, делающих первые шаги по внедрению проектного менеджмента, наблюдается тенденция быстрого внедрения управ-

© Бихузин А., 2014

ления проектами без соблюдения строгих правил, при выполнении которых возможно применение тех или иных методик.

В качестве примера такого поспешного внедрения управления проектами можно привести стремление использовать методологию проектного менеджмента без создания ряда необходимых регламентирующих документов проекта. Ни для кого не секрет, что в управлении проектами серьезное внимание уделяется регламентированию и документированию большинства сторон и составляющих проекта. Это та подготовительная работа, которая должна быть в обязательном порядке проведена до начала исполнения проекта. И специалисты управления проектами не раз подчеркивали необходимость формирования ряда необходимых и, можно сказать, незаменимых документов и регламентов, таких как: устав проекта, обоснование проекта, констатация целей, план управления целями, иерархические и организационные структуры работ, оценки их длительностей, оценки требующихся и наличных ресурсов, планы персонала и взаимодействия, планы реагирования на рисковые события [1]. Их позиция и требования вполне понятны, т.к. основываются на опыте осуществления большого количества проектов и накопленных знаниях.

С другой стороны также понятно и стремление руководства и персонала организации к внедрению управления проектами как можно быстрее, вследствие чего закрываются глаза на кажущиеся не столь необходимыми в этих условиях требования регламентации и документирования.

Объем документации, предваряющей исполнение проекта, кажется начинающим внедренцам избыточным и ненужным. Исключительная необходимость всей этой документации проявляется с началом исполнения проекта, когда возникают трудности с осуществлением взаимодействия в проекте, выявляются серьезные ошибки планирования, оказываются очевидными проблемы назначения и оценки времени работы персонала проекта. Все эти проблемы накапливаются и приводят к неуспешному исполнению проекта и разочарованию в методологической базе.

Вместе с тем, специалисту в управлении проектами было бы заведомо ясно, что такое попустительство к документальной стороне проекта просто недопустимо. Оно неизбежно ведет проект в сторону неэффективного исполнения. Часто случается и так, что сам менеджер проекта убежден в необходимости документирования и регламентации, но руководство компании смотрит на это сквозь пальцы. Менеджер оказывается лишенным значительной доли полномочий.

Поэтому исключительно важно, чтобы на подготовительном этапе выполнения проекта, возможно, что даже до инициации кон-

кретного проекта, в организации была проведена серьезная работа по формированию некоторого стандарта управления проектами, в рамках которого будет осуществляться работа с проектом [2]. Должны быть распределены роли, обязанности и полномочия ключевых участников проекта. Должны быть определены методики и точность планирования, отношения взаимодействия между участниками проекта и внутри команды проекта.

Регламентация работы в рамках будущего проекта для организаций на начальной стадии внедрения должна носить компромиссный характер. Руководству и менеджеру будущего проекта стоит определить тот минимальный объем документации, который является необходимым в проекте. В качестве основных документов, которые обязательного должны существовать в проекте, можно определить следующие: устав проекта, обоснование проекта, констатация целей и план управления целями проекта, план проекта (в его широком понимании, с соблюдением требований международных стандартов управления проектами [3]), план по персоналу, план взаимодействия, регламент контроля и отчетности проекта.

Этот достаточно объемный комплект документов проекта при первом внедрении может показаться избыточным. Но именно эти документы, разработанные и оформленные с соблюдением норм международных стандартов проектного менеджмента, должны снизить вероятность ошибок планирования, цена которых при исполнении проекта часто оказывается достаточно высокой. Любой проект сталкивается с проблемами исполнения, т.к. оно проходит в условиях изменяющейся окружающей среды. Поэтому крайне целесообразно, чтобы к ошибкам исполнения не добавлялись ошибки планирования, минимизировать которые команда проекта в состоянии при правильном и тщательном документировании и регламентировании собственной проектной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Мазур, И.И.* Управление проектами / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге. Омега-Л, 2010.

2. *Суетина, Т.А.* Совершенствование методического обеспечения управления проектами на промышленном предприятии. Автореферат диссертации на соискание степени кандидата экономических наук / КГТУ им. А. Н. Туполева. Казань, 2004.

3. *Руководство* к своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK) / Перевод: Баженов А.Д. и др., под ред. Либерзона В.И. Московское отделение PMI, 2004.

УДК 338.436.339(470+571):338.242.4

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК В РОССИИ

Д. Борискин
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Агропромышленный комплекс имеет особое значение в экономике страны. Он относится к числу основных народнохозяйственных комплексов, определяющих условия поддержания жизнедеятельности общества. Значение его не только в обеспечении потребностей людей в продуктах питания, но в том, что он существенно влияет на занятость населения и эффективность всего национального производства.

АПК — самый крупный из основных комплексов в экономике страны. В АПК России в настоящее время занято около 35 % всех работающих в сфере материального производства. Здесь сосредоточено более четверти всех производственных фондов и создается почти 15 % ВВП. Около 30 % отраслей народнохозяйственного комплекса включено в воспроизводственные связи с аграрным сектором. Из сельскохозяйственного сырья производится примерно 70 % всего набора производимых в стране предметов потребления. В розничном товарообороте продовольственные товары составляют примерно половину.

С переходом на рыночные отношения прежний экономический механизм регулирования АПК был сломан, а новый еще не создан. Однако государственная поддержка ему оказывалась:

1) ежегодно принимались постановления правительства по экономическим условиям функционирования предприятий и организаций АПК;

2) предусматривались в федеральном бюджете целевые дотации и субсидии сельскому хозяйству;

3) были установлены налоговые льготы сельскохозяйственным товаропроизводителям;

4) образованы лизинговый фонд для обеспечения товаропроизводителей АПК техникой и племенным скотом, специальный фонд для кредитования предприятий и организаций агропромышленного комплекса на льготных условиях;

5) проводилась рассрочка задолженности предприятий и организаций АПК по платежам в федеральный бюджет и государственные внебюджетные фонды, централизованным кредитам, товарному кредиту на горюче-смазочные материалы;

6) совершенствовались таможенные меры по защите внутреннего продовольственного рынка и т. д.

© Борискин Д., 2014

Существенные изменения претерпела кредитная политика. Упразднен бюджетный фонд льготного кредитования товаропроизводителей АПК. Введено субсидирование процентных ставок по кредитам, привлеченным предприятиями и организациями АПК в российских кредитных организациях с погашением за счет средств федерального бюджета двух третей учетной ставки Центрального банка.

Важной мерой государственной поддержки сельского хозяйства стала практическая реализация федерального закона о введении специального налогового режима для сельскохозяйственных товаропроизводителей в виде единого сельскохозяйственного налога, что позволяет учесть совокупность всех факторов, влияющих на уровень доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей, а также их фактическую способность к уплате налогов. На уплату единого сельскохозяйственного налога перешли 54 % сельскохозяйственных организаций, в основном мелкие и средние предприятия.

В целях защиты экономических интересов отечественных товаропроизводителей осуществляются меры по регулированию внутреннего продовольственного рынка страны и внешнеэкономической деятельности в сфере АПК. Проводятся государственные закупочные и товарные зерновые интервенции. Ограничены импортные поставки на внутренний рынок страны сахара-сырца, ряда других продуктов.

Однако основные кризисные явления в экономике сельского хозяйства не только не преодолены, но и усиливаются. В последние годы в АПК существенно снизились темпы экономического роста. Продолжается рост цен на энергоносители, сельскохозяйственную технику минеральные удобрения и другие материально-технические ресурсы.

Бюджетные ассигнования, выделяемые на поддержку сельскохозяйственного производства из бюджетов всех уровней, остаются неадекватными вкладу этой отрасли в формирование валового внутреннего продукта страны.

Удельный вес сельского хозяйства в ВВП составляет 5,4 %, а доля расходов на финансирование этой отрасли – 0,4 %. Бюджетные субсидии, относимые непосредственно на результаты хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий, снижают убыточность и повышают рентабельность сельскохозяйственного производства всего на 4–5 процентных пунктов.

Сложившаяся ситуация показывает необходимость усиления государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Меры по созданию необходимых экономических условий для функционирования сельского хозяйства предусмотрены в проекте

стратегии развития АПК и рыболовства до 2015 г., реализация которых должна осуществляться на базе федерального закона о развитии сельского хозяйства, проект которого дорабатывается.

В проекте стратегии сформулированы системные проблемы развития аграрного сектора, определены четыре основных направления их решения:

1) развитие зернового экспорта;

2) форсированное развитие животноводства в режиме импортозамещения на внутренних рынках;

3) повышение конкурентоспособности рыбохозяйственного комплекса;

4) устойчивое развитие сельских территорий.

Кроме того, намечены критерии их решения. В этих целях предусмотрено разработать и реализовать федеральные целевые программы: «Повышение эффективности и развитие ресурсного потенциала сельского хозяйства»; «Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса». Реализацию этих программ намечается осуществлять с привлечением средств федерального бюджета.

Цель стратегии в области устойчивого сельского развития заключается в снижении бедности путем роста доходов от сельского хозяйства как основной отрасли на селе, расширении несельскохозяйственной занятости населения, улучшении доступа сельских жителей к услугам отраслей социальной и инженерной инфраструктуры. В результате уровень занятости сельского населения в трудоспособном возрасте возрастет до 80 %, доля сельского населения с доходами ниже прожиточного минимума сократиться до 38,5 %, удельный вес жилой площади в сельской местности, оборудованной водопроводом, достигнет 54 %.

Таким образом, реализация стратегии агропромышленного комплекса позволит получить устойчивый рост с темпами 5–6 % в год (сельское хозяйство – 4 %).

Вместе с тем, в комплексе проводимых государственных мер по регулированию агропромышленного производства основными должны быть меры по преодолению диспаритета цен. Не решив эту проблему, каким бы образом ни поддерживались доходы сельскохозяйственных товаропроизводителей, бюджетные субсидии, средства, полученные ими в результате формирования дополнительного спроса на сельскохозяйственную продукцию, будут изъяты из отрасли по каналам межотраслевых связей вследствие сложившейся неэквивалентности в отношениях сельского хозяйства с сопряженными отраслями экономики.

УДК 334.732

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В РОССИИ

О. Васина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Трудно не согласиться с тем, что проблема уровня и качества жизни населения является одной из ключевых проблем человечества. В связи с этим в настоящее время в России ведется поиск таких путей развития, которые позволили бы оптимально сочетать преимущества цивилизованного рынка с решением острых социальных проблем, реальным продвижением к повышению уровня жизни населения. Соответственно, представляется естественным, именно сейчас серьезно задуматься о развитии кооперативной формы собственности. Ведь, именно кооперация в тяжелые времена жизни народа содействовала, как могла, преодолению его бедности.Кооперация, как правило, основывается на паевом участии, но могут быть и другие варианты. Существует кооперация промысловая, сельскохозяйственная, потребительская, кредитная, жилищная, строительная и другие.

В конце XX века в различных странах наибольшее распространение получила посредническо-сбытовая кооперация в сельском хозяйстве.

Сельскохозяйственная кооперация объединяет сельхозтоваропроизводителей для совместного производства продукции или осуществления других видов деятельности по обеспечению экономических потребностей своих хозяйств (переработка, сбыт продукции, снабжение средствами производства и т. д.). Стабильно работающая система кооперации в европейских и других странах способствовала развитию высокоэффективного, высокотехнологического сельского хозяйства, как результат – полное обеспечение своих потребностей в продуктах питания и сельскохозяйственном сырье. В конце минувшего столетия в России был накоплен значительный опыт работы аграрных кооперативных объединений: создавались арендные коллективы, фермерские хозяйства, безнарядные звенья, способные работать в рыночных условиях. Открывались огромные возможности добиться высокой конкурентноспособности сельского хозяйства в России, используя опыт отечественного и зарубежного сельскохозяйственного производства. Однако кооперативное направление развития сельского хозяйства не получило развития. Было принято опрометчивое решение, направленные на разрушение сложившихся экономических связей между предприятиями АПК. Это делалось вопреки многолетнему

© Васина О., 2014

мировому опыту, над которым трудились ученые не только российских, но и других стран.

Самый разрушительный эксперимент над собственным крестьянством, сельским хозяйством и экономикой в целом продолжался 20 лет. Период довольно значительный. Каковы же его результаты? За последние годы Правительство России и региональные власти приняли ряд мер по развитию сельскохозяйственной кооперации. Однако они оказались не только не достаточными, но и не эффективными для развития кооперации. Так по данным регионов на 1.01.2012 года в России создано около семи тысяч потребительских сельскохозяйственных кооперативов. Многие из них созданы по указанию «сверху». При этом почти половина из них не работает. В реально сложившейся обстановке во многих регионах восстановление сельскохозяйственного производства и неразрывно связанной с ней обеспечение устойчивого развития сельских территорий весьма проблематично.

Назовем о основные причины, сдерживающих развитие сельскохозяйственной кооперации:

– низкая доходность сельскохозяйственного производства;

– неэффективность и недостаточность государственной поддержки и госрегулирование сельского хозяйства;

– развал сельских поселений и вместе с ними и сельское хозяйство;

– массовый отток сельского населения, прежде всего наиболее квалифицированной рабочей силы. Острый недостаток квалифицированных специалистов и руководителей производственных кооперативов и внутрихозяйственных подразделений;

– нерегулируемый и чаще не контролируемый рост цен на ресурсы, необходимые для производства сельскохозяйственной продукции при практически постоянных, а часто и снижающих ценах на сельхозпродукцию;

– высокий банковский процент и недоступность к льготным кредитам из-за высокой залоговой ставки;

– нарушение кооперативных принципов при создании и работе кооперативов.

Без кооперации практически нет будущего у фермерских хозяйств, которые в последние годы увеличивают производство продукции. Как показывает зарубежный опыт, развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов оказывает прямое воздействие на сокращение масштабов безработицы, повышение занятости и доходов сельских жителей, консолидацию экономических и социальных интересов сельскохозяйственных производителей, росту их социального статуса. Развитие и функционирование крупных холдингов, корпораций и различных фирм, использую-

щих современные технологии в переработке и реализации сельскохозяйственной продукции, имели бы значительный удельный вес в развитии сельскохозяйственной кооперации в России.

В число наиболее значимых входит прирост численности занятого и самозанятого сельского населения, а также прирост среднегодовых доходов сельских жителей не менее 80 тыс. руб. в год на гражданина, занятого в личном подсобном хозяйстве.

В настоящее время, на наш взгляд, необходимо создать такие условия, чтобы крестьянин мог выбрать ту форму ведения хозяйства, которая бы в наибольшей степени соответствовала его возможностям. Такой формой призвана стать сельскохозяйственная кооперация, рожденная самой жизнью в интересах сельскохозяйственных производителей. Поэтому возникает необходимость развития сельскохозяйственной кооперации в форме эффективной рыночной структуры, с механизмом экономических отношений взаимовыгодных для всех участников кооперации и прежде всего сельскохозяйственных товаропроизводителей. Создание и развитие кооперативов должно происходить на основе принципов, выработанных многолетней мировой практикой и всесторонних теоретических разработок. Основные кооперативные принципы: добровольность вступления; распределения прибыли и убытков кооператива между членами с учетом их личного трудового или хозяйственного участия в деятельности кооператива; управления деятельностью кооператива на принципах: один член кооператива – один голос; доступности информации о деятельности кооператива для всех его членов; ограничения дивидендов по дополнительным паевым взносам членов и паевым взносам ассоциированных членов кооператива. Развитие кооперации должно идти в направлении создания многоуровневой кооперативной системы. Первый уровень – сельские поселения, второй уровень – район. Далее – межрайонные, региональные, межрегиональные и, наконец, федеральные кооперативные формирования. Только при создании крупных кооперативных формирований, охватывающих производство, переработку, реализацию продукции кооперативов, а так же их обслуживание, включая информационную и консультативную деятельность, обеспечивается устойчивая работа кооперативного формирования. По мере развития создаются отраслевые и межотраслевые кооперативы, кооперативные системы по различным направлениям обслуживания и деятельности, для удовлетворения, прежде всего, запросов их организаторов – сельских товаропроизводителей. Неоценимо значение сельскохозяйственной кооперации в развитии всего сельского хозяйства в Российской Федерации, т.к. большую роль кооперация играет в решении социальных и демографических проблем села и экономики в целом.

Успех в работе кооперативов в значительной степени зависит от налаживания сотрудничества между кооперативными организациями и органами законодательной и исполнительной власти. Усиление внимания государства к проблемам кооперативного сектора экономики, поддержка кооперативных организаций позволят данным формированиям принять более весомое участие в реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК».

УДК 656:001.895

ТРАНСПОРТНЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ И ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЕГО РАЗВИТИЯ

Н. Дергачева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В условиях перехода экономики на инновационный путь развития транспорт рассматривается в качестве важнейшего фактора социально-экономического роста России. Транспорт обеспечивает единство экономического пространства страны, совершенствование межрегиональных и международных транспортно-экономических связей, рационализацию размещения производительных сил, повышение эффективности использования природных ресурсов и социально-экономического потенциала регионов страны, развитие предпринимательства и расширение международного сотрудничества, вхождение нашей страны в мировую экономику в качестве равноправного партнера.

Россия обладает мощным, многоотраслевым, полифункциональным транспортным комплексом, на ее территории представлены все виды транспорта. По общим объемам перевозимых грузов и пассажиров, по величине грузо- и пассажирооборота Россия наряду с США и Китаем входит в лидирующую тройку государств. Однако столь значительные объемы работы отечественного транспорта во многом обусловлены одним из самых топливо- и сырьеемким в мире хозяйственным комплексом и гигантскими расстояниями перевозки грузов.

Основными целями реализации Транспортной стратегии до 2030 года являются:

– сбалансированность транспортной инфраструктуры (формирование единого транспортного пространства в России на базе сбалансированного развития транспортной инфраструктуры);

– ее качество (обеспечение объема и конкурентоспособности транспортных услуг по критериям качества для грузовладельцев);

© Дергачева Н., 2014

– доступность (удовлетворение потребностей населения в перевозках);

– интеграция в международное пространство (интеграция в мировое транспортное пространство и реализация транзитного потенциала страны);

– безопасность и экологичность (обеспечение безопасности и экологичности перевозок);

– экономичность (снижение доли транспортной составляющей в цене готовой продукции);

– опережающее развитие (обеспечение опережающего развития транспортной отрасли).

Достичь поставленные цели возможно только при условии активного применения инновационных, технологических, экономических и правовых решении.

Таким образом, можно выделить несколько приоритетных задач, решение которых возможно при активной инновационной деятельности.

Первая задача – повышение качества транспортного обслуживания населения и обеспечение транспортной доступности всех регионов страны.

Учитывая масштабы и географические особенности Российской Федерации, решить эту задачу невозможно без применения современных технологий. Предусмотрена разработка минимальных социальных стандартов для всех слоев населения в отношении доступности услуг транспорта.

Социальные стандарты должны определять необходимые требования к подвижному составу и инфраструктуре, на основании покупательской способности и ценовой доступности транспортных услуг, стандарты по регулярности и ритмичности транспортного обслуживания населения, комфорту пользователей.

С этой целью предполагается развитие систем городского и пригородного пассажирского транспорта, не уступающего по характеристикам мировому уровню. Например, легкорельсового транспорта.

Необходимо использование новых видов транспорта, в том числе высокоскоростных, повышение требований к уровню комфорта пассажирских перевозок и его экологических характеристик.

Вторая задача – развитие производства современных транспортных средств и новых видов транспорта.

Транспортный комплекс – крупнейший потребитель продукции отраслей транспортного машиностроения. В последние годы отмечается снижение доли продукции российских производителей в общем объеме закупок, это, безусловно связано с низкой конкурентоспособностью.

Использование существующих на рынке транспортных средств приводит к тому, что изначально транспортная отрасль становится высокозатратной и заведомо неконкурентной. Это же относится и к промышленности строительных материалов по показателям «цена-качество». Для продукции транспортного машиностроения очень важно наличие системы государственного заказа на долгосрочный период. Без сформированного заказа на новую передовую технику и современные технологии отечественные предприятия не способны профинансировать разработки и организовать выпуск опытных образцов. Консолидированный заказ может быть сформирован на основе исследований, проведенных для различных регионов России, с учетом социально-экономических факторов, климатических зон и условий эксплуатации техники.

Как отметил в своем выступлении Президент Российской Федерации на открытии II Московского международного форума по нанотехнологиям: «Нам необходимо организовать систему государственного заказа на долгосрочные закупки инновационной продукции. Это действительно так, и эта задача – важнейшая для Правительства».

Хорошим примером данного подхода стала разработка региональных самолетов «Сухой Суперджет» 100. Безусловно, что для разработки и производства качественных транспортных средств потребуется импорт технологий и поэтапная локализация передовых разработок. Об этом свидетельствует и мировой опыт. Необходимо привлечь лучших зарубежных производителей для открытия в России современных предприятий и, что не менее важно – пунктов сервисного обслуживания техники.

Для этого необходимо разработать меры по совершенствованию системы сертификации, обеспечив взаимное признание подтверждения соответствия поставляемой продукции международным требованиям и по стимулированию импорта технологий.

Третья задача – создание современной транспортной инфраструктуры.

На этом этапе важно правильное проектирование и строительства транспортных сооружений разработать систему стимулирования к внедрению прогрессивных, экономически эффективных решений.

В законодательство о закупках для государственных и муниципальных нужд, необходимо внести изменения, которые дадут право проведения конкурсов на выбор лучшего технико-экономического решения, и проведения обязательной предквалификации участников.

Этот механизм позволит на основе мнения профессионалов-экспертов допустить по результатам квалификации к участию в

конкурсе только соответствующие установленным показателям компании.

Итак, для стимулирования инновационной активности необходимо:

– в состав технического задания на разработку проектной документации включить новый раздел по использованию передовых решений;

– закрепить возможность государственных заказчиков направлять на инновационные разработки экономию при проведении торгов в объеме до 1–2 % стоимости контракта;

– предусмотреть возможность премирования подрядчиков от экономии, полученной ими от внедрения новых проектных решений в процессе строительства объекта.

Ключевыми задачами инноваций в транспортном строительстве должны стать повышение долговечности транспортных сооружений и сохранение их высоких потребительских свойств в течение жизненного цикла для обеспечения надежности, безопасности и снижения нагрузки на окружающую среду.

Для этого необходимо внести изменения в нормативную базу, предусмотрев возможность заключения долгосрочных контрактов на строительство, содержание и ремонт федеральных транспортных объектов. Это позволит повысить качество и срок службы, минимизировать затраты на период жизненного цикла объекта, стимулировать внедрение долговечных материалов, ресурсо- и энергосберегающих технологий.

Четвертая задача – применение новых технологий в управлении транспортно-логистическим комплексом, развитие мультимодальности на основе использования систем навигации.

Сюда включается создание интеллектуальных транспортных систем, переход к современным информационным технологиям управления и внедрение электронных услуг на транспорте (электронное оформление разрешительных документов, система «одного окна», электронные билеты и регистрация). Очевидно, что внедрение системы окажет значительный экономический эффект, позволит сократить потери времени и послужит стимулом для развития различных отраслей промышленности и социальной сферы.

Транспортной стратегией Российской Федерации определено, что миссия государства в сфере функционирования и развития транспортной системы России состоит в создании условий для экономического роста, повышении конкурентоспособности национальной экономики и качества жизни населения через доступ к безопасным и качественным транспортным услугам, превращение географических особенностей России в ее конкурентное преимущество.

УДК 629.33(470+571):001.895

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ

Л. Дешкина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Автомобили – самый распространенный в мире вид транспорта в виду своей доступности и демократичности. Нельзя отрицать влияние автомобильного транспорта на экономическое развитие страны, его роль в объединении людей. Претерпев много метаморфоз со дня своего изобретения автотранспорт уникален в плане перевозок «из точки в точку» в буквальном смысле от двери до двери.

2012 год ознаменовался снижением роста транспортной сферы в странах ЕС и ОЭСР до 0,8 % и 0,9 % соответственно. Относительная стабилизация процесса наблюдалась в 3–4 квартале года. Количество зарегистрированных авто за первый квартал 2012 года в этих странах вырос на 0,7 % затем стабилизировалось во второй половине года.

Страны Европы и ОЭСР еще не настигла вторая волна рецессии. Самое время извлечь уроки из опыта стран БРИКС, которые справились с последствиями кризиса 2008 года. Главный прокол политики ЕС и ОЭСР это отсутствие субсидий в автотранспортную сферу, которая служит связующим звеном между многими предприятиями разных сфер производства. Это главная причина, по которой следует поддерживать и развивать автотранспортные сети и производства авто, в дальнейшем это благоприятно скажется на экономическом развитии страны в целом и поможет избежать новых спадов и кризисных ситуаций.

Стабильность автоперевозок напрямую зависит от технической базы предприятий, состояния транспортных средств, ремонтопригодности транспорта. Главный фактор влияющий на стоимость автоперевозок и их качество – это закупочная цена техники. Все эти факторы находятся в компетенции властей; будут ли покупаться марки иностранных автопроизводителей (стран «большой семерки» или Китая), с другой стороны мероприятия по господдержке отечественного производителя смогут сыграть на пользу российскому автопрому.

Для осуществления мер по поддержке отечественного автомобильного производства в условиях вступления России в ВТО, власти в конце 2012 года приняли государственную программу. Программа «Развития промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020» утверждена распоряжением Пра-

© Дешкина Л., 2014

вительства России. В программу вошла и подпрограмма «Автомобильная промышленность».

Особого внимания требуют два основных показателя развития автопрома: индекс роста инвестиционных вложений в отрасль и производительности труда работников. Программа учитывает показатели экспорта легковых и грузовых авто, что подтверждает интерес государства к расширению рынка сбыта продукции отечественного производителя. По срокам реализация подпрограммы разбита на два этапа: первый период 2012–2015гг. и второй 2016–2020 гг.

Всесторонняя поддержка отрасли будет проходить по всем линия: производство, реализации транспорта и научным разработкам.

Больше того планируются меры государственного регулирования импорта грузового и легкового автотранспорта в рамках правил ВТО и ЕЭП, гармонизация таможенного законодательства.

В качестве государственной поддержки отрасли выступают гарантированные регулярные закупки техники произведенной российским производителем для муниципальных и других предприятий финансируемых из федерального бюджета.

В данный момент в разработке механизм субсидирования предприятий по утилизации отходов образовавшихся в результате наступившей непригодности техники. Предполагается создание схемы промышленного рециклинга на основе «Концепции создания системы утилизации вышедших из эксплуатации ТС».

Правовое регулирование в сфере автопрома предполагает дифференцированные ставки по транспортному налогу в зависимости от возраста и класса грузовых ТС, страховых взносов ОСАГО в зависимости от возраста авто. Для бывшей в употреблении техники нуждающейся в регистрации на территории России предусмотрен дополнительный технический контроль, это касается транспорта коммерческого назначения, для перевозок грузов и грузопассажирских перевозок. В правовое регулирование входит сохранение уровня таможенных пошлин для ввозимых автомобилей и грузовой спецтехники, ужесточение требований к контролю соответствия ввозимой техники национальным требованиям безопасности, усиление контроля сертификационных центров и лаборатории.

Актуальность проводимой программы можно оценить, проведя анализ современного автопарка: общее число эксплуатируемых грузовых авто достигает 54143,5 тыс. единиц, 918,6 тыс. из них выпущенных менее пяти лет назад, 1027,5 тыс. имеют возраст в пределах 5–10 лет, 3,467 тыс. имеют возраст, превышающий 10 лет. Для автобусов цифры аналогичные: при общей численности 983,8 тыс., возраст до пяти лет имеют 222,7 тыс., от 5–10 лет имеют 255,4 тыс., превышающий 10-летний возраст имеют 415,7 тыс.

В рамках государственной программы будет проходить планомерное замещение выбывающих из автопарка транспортных средств и концу 2020 года планируется достичь 6 % годовых по замене старого транспорта. То есть ежегодно планируется выводить из автопарка 328 тысяч грузовиков и 53 тысячи автобусов.

Ожидаемые показатели производства по итогам работы подпрограммы: 595 тыс. единиц техники, из них на долю грузового транспорта приходится 280 тыс., автобусов – 35 тыс. единиц. Учитывая экспорт транспорта до 12,5 % и импорта до 20 % от рынка ТС, годовой объем техники коммерческого назначения планируется до 670 тысяч единиц.

Для оптимизации регулирования процессов обновления автопарка специалисты рекомендуют законодательно ограничить сроки эксплуатации коммерческого транспорта. В первую очередь возрастной цензор должен применяться для транспорта занятого пассажирскими и грузопассажирскими перевозками по установленным маршрутам, установление максимальных сроков эксплуатации грузового транспорта и техники для перевозки опасных грузов. Рациональным будет применение ужесточенных мер контроля над техническим состоянием транспорта имеющего возраст более 10 лет, что включает в себя дополнительные операции при прохождении техосмотра для обнаружения усталостных разрушений, контроля по замене элементов конструкции несущих за собой негативное влияние на безопасность перевозок и влияние на окружающую среду.

В плане наложения запрета на эксплуатацию коммерческого транспорта есть ряд сложностей. Связаны они, прежде всего с отсутствием методики оценки предельно допустимого состояния транспортного средства, как такого при котором дальнейший ремонт не обеспечит безопасную эксплуатацию техники в дальнейшем. Требуется разработка критериев оценки предельного состояния транспорта, что осложнено большим разнообразием марок, различиями в назначении и технических характеристиках авто.

При всех своих преимуществах в доступности и демократичности рынок автотранспорта и коммерческих услуг имеет существенный недостаток – низкий барьер входа, что не лучшим образом отражается на качестве услуг. Проще говоря, из-за высокой степени либерализации рынок коммерческих автоперевозок рискует перерасти в «базар».

Транспортная стратегия, утвержденная правительством страны ставит целый ряд приоритетных задач перед автопромом. На первом месте стоит системное регулирование автомобилизации и совершенствование правовых основ в сфере автотранспортной деятельности. Не маловажной задачей стоит устранение правовых и

административно-экономических барьеров в сфере грузовых и пассажирских перевозок. Совершенствование процесса допуска к коммерческой деятельности в сфере автоперевозок, создания условий для добросовестной конкуренции, отсеивания недобросовестных автоперевозчиков. Разработка и внедрение системных решений по обеспечению безопасности на дорогах.

Применение мер по увеличению экспорта автотранспортных услуг, повышения конкурентности отечественных компаний. Сокращение транспортных издержек и ускорение процесса грузооборота. Также программой задекларировано создание целых систем обслуживания автотранспорта для крупных объектов с большим образованием грузов, развитие систем пассажирского транспорта общественного назначения, выравнивание уровня обеспеченности городов транспортом и принятие единых социальных стандартов. Полная реализация программы не возможна без внедрения внеуличного и скоростного пассажирского транспорта, совершенствование регулирования технических аспектов деятельности, расширение системы страхования рисков и ответственности связанной с коммерческими автоперевозками.

Все перечисленные меры необходимы для повышения технического уровня готовности предприятий автоперевозчиков с позиции безопасности перевозок и повышения качества производимых услуг для обеспечения конкурентной способности отечественных компаний.

До сегодняшнего дня самым эффективным механизмом решения поставленных задач была система сертифицирования автомобильного транспорта на добровольной основе. Система ДСАТ создана Министерством транспорта России в 2001 году. Реальная действенность системы и ее эффективность в решении определенных задач в сфере регулирования деятельности в сфере транспортных перевозок стала возможна после отмены обязательного подтверждения соответствия услуг. Руководящим органом Минтранса России в системе ДСАТ аттестовано 365 экспертов получивших специальное обучение, аккредитовано 137 органов сертификации, которые ведут свою работу в 59 регионах страны.

На практике получен положительный опыт работы сертифицирующих центров, и доказывает целесообразность поддержки их работы. Перечень услуг органов системы ДСАТ утвержден 28 июня 1993 года постановлением №163 Госстандарта России.

УДК 334.7+338.33

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ КООПЕРАЦИИ И КОНЦЕНТРАЦИИ

И. Жуткина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Производство пронизывают процессы соединения, формой которого выступают кооперация и концентрация. В процессе производства труд предопределяет направленность использования капитала, выраженную в его потребностях, в более совершенной организации, технической оснащенности, техническом обновлении. Вышеперечисленные факторы определяют структуру производства, организация которого происходит посредством соединения, выступающего в форме концентрации. Отсюда следует, что концентрация представляет собой процесс сосредоточения производства и капитала в одних руках или в одном месте, преобладание на рынке одной или нескольких фирм. При этом необходимо различать концентрацию капитала и концентрацию производства. Если концентрация капитала представляет собой процесс наращивания и соединения капиталов разных владельцев, то концентрация производства есть сосредоточение производства одного или нескольких родственных видов продукции на крупных предприятиях. Концентрация капитала ведет к укрупнению производства и дополняется его централизацией. Концентрация производства может развиваться на горизонтальном и вертикальном уровнях.

Горизонтальная концентрация – та форма концентрации, при которой множество разбросанных в пространстве предприятий сливаются не только экономически, но и технически в одно целое. Крупные формы производства дают значительные преимущества и снижают издержки производства. Однако процессы концентрации производства в промышленности и в сельском хозяйстве отнюдь не равнозначны. Это убедительно доказал А.В. Чаянов. Соглашаясь с преимуществами крупного производства, он подчеркивал, что в сельском хозяйстве они не могут иметь столь большого количественного выражения как в промышленности. Концентрация в зависимости от способа организации (на принципах кооперирования или комбинирования) может приводить к развитию кооперативных или корпоративных форм интеграции.

Комбинирование – форма концентрации производства, возникающая путем соединения разных видов производства в одном предприятии или группе взаимосвязанных предприятий, где продукты одного производства служат сырьем для производства других. Комбинирование позволяет обеспечить непрерывность техно-

© Жуткина И., 2014

логического процесса. Организационно-экономические связи между сельскохозяйственными и промышленными предприятиями, ранее существовавшие как внешние, становятся внутренними.

Кооперирование – форма производственных связей предприятий, совместно участвующих в организации агропромышленного производства и его обслуживании, но при этом сохраняющих юридическую и хозяйственную самостоятельность. Кооперирование обусловлено развитием специализации, в результате которой получают развитие различные формы внутриотраслевой (межхозяйственной) кооперации.

Научная школа аграрной кооперации была сформирована в дореволюционной России, а завершающее развитие она получила в 20-е годы. Ее представители (С.Н. Прокопович, К.А. Пажитнов, В.Ф. Тотомианц, М.И. Туган-Барановский, А.Ф. Фортунатов, А.В. Чаянов и другие) разработали теоретические основы и научно-практические рекомендации создания и функционирования сельскохозяйственных кооперативов. В решение вопросов сбытовой кооперации весомый вклад внесли А.Е. Кулыжный, Н.П. Макаров, С.Л. Маслов, Н.П. Мещеряков. Например, по плану А.Е. Кулыжного была построена система сельскохозяйственной кооперации в форме союза специализированных объединений «Плодоовощ» и «Союзкартофель».

Особое место в теории и практике сельскохозяйственной кооперации принадлежит А. В. Чаянову. Он рассматривал сельскохозяйственную кооперацию как процесс вертикальной концентрации сельского хозяйства. Сущность данного процесса А.В. Чаянов раскрывает следующим образом. Сельскохозяйственная вертикальная кооперация возникает в том случае, когда сообразно сложившейся народнохозяйственной обстановке контроль над системой торговых, элеваторных, мелиоративных, кредитных и перерабатывающих сырье предприятий, концентрирующих и руководящих процессом сельскохозяйственного производства, частью или целиком принадлежит не держателям капитала, а организованным мелким производителям вложившим в предприятия свои капиталы или же сумевшим создать капиталы общественные». И далее А.В. Чаянов указывает, что возникновение и развитие кооперативной формы вертикальной концентрации становится возможным только в известных фазах самого процесса и при обязательной предпосылке относительной слабости местного капитала.

Историческим примером этого процесса явилась маслодельная кооперация в Сибири, достигшая своего небывалого успеха при трех составляющих: объединении крестьянских хозяйств; поддержке крупного торгового капитала; создании кооперативной системы снизу-вверх. Ярко охарактеризовал маслодельную коопера-

цию М.И. Туган-Барановский. В книге «Социальные основы кооперации» он писал, что «...быть может, это единственный у нас вид кооперативов, который достиг огромного значения не поддержкой со стороны, а на основе самодеятельности самого населения». Активно пропагандировал идею «артельного сыроварения» русский ученый Д.И. Менделеев. В докладной записке министру финансов С.Ю. Витте «О нуждах русского сельского хозяйства» он пытался доказать, что кооперативный путь поможет крестьянам бороться с трудностями и более широко использовать сельскохозяйственные машины.

Целостная система вертикального кооперирования разработана в трудах А. В. Чаянова. В них показано, что в реальных условиях кооперирование крестьянства развивается не от производства к рынку, а от рынка к производству. Это означает, что крестьянское хозяйство может противостоять напору мощных капиталистических организаций, получающих свои прибыли за счет недоплаты за продукты крестьянского труда (в современной интерпретации означает неэквивалентность обменных отношений) в том случае, если будет создавать кооперативы, выполняющие снабженческо-сбытовые и перерабатывающие функции. Доказывая необходимость создания вертикальной системы кооперации, ученый задается вопросом: «Что, в самом деле, замечательного, на вид в том, что крестьянка, отдоив свою корову, чисто моет свой бидон и относит в нем молоко в соседнюю деревню в молочное товарищество?» И отвечает: «А на самом деле эта крестьянка со своим ничтожным бидоном молока соединяется с двумя миллионами таких же крестьянок и крестьян и образует собою кооперативную систему Маслоцентра, являющуюся крупнейшей в мире молочной фирмой».

Научное изучение проблемы межотраслевого взаимодействия, изменение его организационно-хозяйственных форм стало возможным с момента зарождения промышленности. Первоначальный союз представлял собой сочетание в крестьянских хозяйствах «малоразвитых», с точки зрения технического процесса, форм земледелия и промышленности. Разрыв этого союза стал намечаться в ходе становления капиталистического машинного производства.

Дальнейшие изменения, происходящие в промышленности под воздействием научно-технического прогресса, привели к углублению общественного разделения труда, вследствие чего постепенно формировались предпосылки для различных форм межотраслевого сотрудничества. Исторический опыт свидетельствует, что разделение труда является основной предпосылкой налаживания взаимовыгодного межотраслевого сотрудничества. Экономическая эффективность этого процесса зависит от специализации, коопе-

рации и комбинирования производства, позволяющие вести взаимовыгодный обмен.

УДК 332.1(470.1/.2+571.1)

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНОВ СЕВЕРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А. Ишмухаметова
Казанский кооперативный институт (филиал) РУК

Актуальность темы доклада определяется особенностями современного развития внутриполитической ситуации в России, для которой характерны, как стремление политического режима более полно и четко обозначить национальные интересы государства, так и все большая их зависимость от регионально-географического фактора расположения субъектов Федерации. Особенности регионов Севера: огромные богатства природных ресурсов, приносящие прибыль частным компаниям и низкий уровень социально-экономических показателей жизни населения.

Север России – это высокоширотная часть территории страны, характеризующаяся суровыми природно-климатическими условиями, крупными ресурсами минерального сырья, уязвимой природной средой и наличием уникальных этносов России.

Показатель ВРП на душу населения самый высокий в сырьевых регионах (Республика Коми, Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа), а наиболее низкий – в «отсталых» (Республика Тыва). Анализ подтверждает наличие огромных диспропорций в развитии регионов Севера. Кроме неравенства в экономическом развитии северных регионов, можно выделить еще ряд проблем:

1. Социальные проблемы Севера - общие социальные проблемы всей России, плюс специфические социальные проблемы, обусловленные географической удаленностью, экстремальными природно-климатическими условиями.

2. Проблема занятости обуславливается поддержанием баланса населения, сокращающей численностью населения, оттоком трудоспособного населения.

3. Старение населения имеет особое значение в связи с повышенными затратами на воспроизводство человеческого фактора и необходимостью осуществления программ переселения северян.

4. Уровень развития социальной инфраструктуры и дополнительные затраты по воспроизводству живого труда.

© Ишмухаметова А., 2014

5. Состояние здоровья зависит от экстремальных природно-климатических условий, неудовлетворительного питания, антропогенных и физических факторов.

6. Экологическая проблема Севера – нарушение тундрового ландшафта угольными, нефтяными, газовыми разработками.

7. Большее значение приобретает проблема социально-экономического развития и психологической адаптации малочисленных народов Севера к новым рыночным условиям.

Экономическая политика государства в отношении северных регионов должна быть направлена на преодоление заниженной конкурентоспособности производимой продукции и соответствующих спросовых ограничений, надо учитывать истощение богатой и продуктивной традиционной сырьевой базы и закрепление населения в этих регионах.

УДК 334.7.01

НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОВРЕМЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

Ю. Корягина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Кооперация, как объединение и сотрудничество людей для достижения определенных целей и решения конкретных задач, существовала всегда и является объективным процессом. Выделение кооперации в качестве самостоятельного направления организации труда и общественного производства состоялось более 150 лет тому назад. С тех пор ее теоретические основы и разработки по прикладным направлениям исследования систематически расширяются и углубляются.

Кооперация в аграрной сфере России формировалась на протяжении многих десятилетий, прошла в своем развитии несколько этапов, отличающихся взлетом и падением кооперативного движения, и в настоящий момент представлена многими видами различного рода кооперативов – двумя видами сельскохозяйственных производственных кооперативов (колхозами и коопхозами), многочисленными формами сельскохозяйственных потребительских кооперативов и предприятиями потребительской кооперации.

В принятом Государственной Думой 15 ноября 1995 года Федеральном законе «О сельскохозяйственной кооперации» сельскохозяйственный кооператив определяется как организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями на основе добро-

© Корягина Ю., 2014

вольного членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на объединении их имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных или иных потребностей членов кооператива. Отмечается, что сельскохозяйственный кооператив может быть создан в форме сельскохозяйственного производственного или сельскохозяйственного потребительского кооператива.

Сельскохозяйственная кооперация рассматривается как система различных сельскохозяйственных кооперативов и их союзов, созданных сельскохозяйственными производителями в целях удовлетворения своих экономических и иных потребностей.

Закон устанавливает основные принципы создания и функционирования кооператива. Кооператив создается и функционирует на основе следующих принципов:

– добровольности членства в кооперативе;

– взаимопомощи и обеспечения экономической выгоды для членов кооператива;

– распределения прибыли и убытков кооператива между его членами с учетом их личного трудового участия или участия в хозяйственной деятельности кооператива;

– ограничения участия в деятельности кооператива лиц, не являющихся его членами;

– ограничения дивидендов по дополнительным паевым взносам членов и паевым взносам ассоциированных членов кооператива;

– управления деятельностью кооператива на демократических началах (один член кооператива – один голос);

– доступности информации о деятельности кооператива для всех его членов.

Обобщение теории и практики кооперативного движения и прежде всего содержания конкретных мероприятий на основных этапах создания и функционирования аналогичных формирований позволяет несколько расширить смысловое значение кооперации, выразив ее содержание словосочетанием – «объединение и сотрудничество». И это соответствует реальному, внутреннему содержанию кооперации, хотя бы потому, что без объединения сотрудничество невозможно вообще. Именно в данное сочетание слов укладывается логика кооперации как социально-экономической категории, равно как и содержание практических решений по созданию и функционированию различного рода кооперативных структур.

Кооперация рассматривается и как форма организации труда, при которой значительное число людей совместно участвуют в одном или разных, но связанных между собой в процессах труда, и как совокупность организационно оформленных добровольных

объединений взаимопомощи рабочих, служащих, мелких производителей, в том числе крестьян, для достижения общих целей в различных областях экономической деятельности.

Как форма организации труда кооперация обеспечивает согласованность совместных действий работников в процессе производства. При простой кооперации все работники выполняют однородную работу, а сложная кооперация основана на разделении труда.

Сельскохозяйственная кооперация объединяет сельских товаропроизводителей для совместного производства продукции или других видов деятельности: переработка и сбыт продукции, материально-техническое и другие виды обслуживания, снабжение основными и оборотными средствами производства.

Производственная кооперация в сельском хозяйстве объединяет сельских производителей для совместной обработки земли, использования техники и оборудования, производства сельскохозяйственной продукции. Она может быть основанной на частичном или полном обобществлении средств производства и труда.

Всякая кооперация, и прежде всего производственная, отображает объективно складывающиеся в обществе связи и отношения между различными его субъектами, а также закрепляет их в определенных организационных формах. Она охватывает все отрасли, сферы и виды деятельности, и в этой связи является всеобщим законом организации.

При этом суть и содержание последней состоит в том, чтобы применительно к конкретным условиям установить необходимые пропорции между основными факторами производства – трудом и средствами производства и обеспечить их результативное функционирование. Поэтому в сфере производственной деятельности в той или иной мере кооперация имеет место всегда и везде, она носит объективный характер. Когда же кооперативные связи и отношения приобретают стабильность и устойчивость, оформляются в определенную форму и закрепляются правовыми актами, мы говорим о кооперативе как об организационно-правовой форме хозяйствования.

Понятия – кооператив, кооперативное движение, кооперация в сельском хозяйстве России появились на рубеже XIX и XX веков прошлого тысячелетия, то есть после земельной реформы 1861 года, когда в отрасли начали складываться более глубокие товарно-денежные отношения. И хотя эти понятия прочно вошли в жизнь, имеют давнее и широкое распространение, тем не менее, следует уточнить их содержание, что важно не только в чисто научном плане, но и несет вполне определенное практическое значение.

В понятиях «кооперация» и «кооператив» четко прослеживают-

ся и выделяются следующие составляющие: организационная форма (добровольное объединение лиц); экономическая заинтересованность (сокращение расходов и увеличение трудовых доходов); социальная направленность (совместная защита своих интересов, борьба с различными формами эксплуатации); самодеятельность (самоуправление); общественный характер (кооператив не относится ни к государственной, ни к частной организации).

В то же время кооперацию следует рассматривать как процесс и как структуру. Характеризуя кооперацию как процесс, мы выявляем ее функциональные признаки, то есть содержательную сторону становления и деятельности различных коллективных формирований. Рассматривая кооперацию как структуру, мы обосновываем, согласовываем и устанавливаем стабильную организационную форму коллективного субъекта хозяйствования, то есть состав и размер кооператива.

Динамика процесса и структуры (содержания и формы), их единство и взаимная обусловленность составляют содержание понятия «развитие кооперативного движения».

Кооперативное движение как понятие отображает процесс подготовки, формирования, становления и развития различных форм и типов кооперативов за определенный период времени, их масштабы и перспективы развития, характеризует социальную направленность кооперации.

УДК 331.108.2

ИСТОЧНИКИ ПОПОЛНЕНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. Кочеватов
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Одним из способов обеспечения организаций необходимым количеством квалифицированных работников является пополнение трудового коллектива. Этот процесс включает в себя набор и отбор кандидатов на рабочие места.

Задачи набора заключаются в том, чтобы создать резерв потенциальных кандидатов для вашего предприятия на имеющиеся вакантные рабочие места. Отбор представляет процесс изучения кандидатов с целью установления их пригодности для выполнения обязанностей на определенных должностях, а также выбора из списка кандидатов наиболее подходящих с учетом их квалификации, про-

© Кочеватов А., 2014

фессии, личные качества и способностей направлению деятельности и интересам организации. Набор и отбор персонала являются достаточно сложными и дорогостоящими процедурами.

Процесс набора и отбора персонала включает в себя несколько стадий, начиная от организации работы на рынке труда и заканчивая процессом начальной адаптации и развития вновь принятого в штат работника. Независимо от типа организации и имеющихся свободных мест, необходимо детально планировать процесс подбора работников и готовиться к его реализации. Основой такого плана является определение потребности предприятия в кадрах на определенный период времени. При этом можно выделить количественный спрос в персонале – это потребность в определенном количестве работников разных специальностей; и качественный спрос – это потребность в работниках определенных профессий и требуемого уровня квалификации.

При определении потребности в кадрах, в дополнение к определению потребностей в работниках с учетом планируемого объемов производства продукции или услуг, необходимо учитывать плановый (переводы, деловая поездка, учеба) и естественный отток кадров (болезни, отпуска, увольнение по собственному желанию). Процесс отбора должен обеспечить предприятие лучшими претендентами на занятие свободных мест.

Центральным элементом комплексного подхода к отбору персонала является анализ работы или должностных инструкциях. Анализ работы позволяет определить требования к должности и установить критерии, которые необходимо использовать в процессе отбора. Если анализ работы не проводится, его можно заменить анализом должностных инструкций. Они определяют основное содержание работы, которую должен выполнять сотрудник, занимающего эту должность: что это за работа, какие виды деятельности и обязанности входят, ответственность и полномочия, место работника в формальной структуре организации, квалификационные требования к работнику.

Требования к должности указывают на то, какими качествами должен обладать работник, чтобы успешно осуществлять эту работу: опыт, технические знания и навыки, физические характеристики, личные и деловые качества и др. Очевидно, чтобы найти идеального кандидата, который абсолютно подходит по всем признакам, достаточно сложно, а чаще всего – невозможно. Поэтому требования к должности должны быть реальными и предусматривать определенную гибкость.

Когда требования к должности и набор критериев определены, следующим шагом становится организация набора кандидатов.

Поиск сотрудников на вакантные должности проводится как за

счет внутренних ресурсов предприятия, так и за счет внешних источников. Каждый из них имеет свои плюсы и минусы.

Преимуществом привлечения работников из вне являются более широкий круг кандидатов, появление идей и стратегий, которые они с собой приносят и которые позволяют решить существующие проблемы на предприятии. К недостаткам этой формы поиска работников относятся высокие издержки, ухудшение социально-психологического климата из-за конфликтов между «новичками» и «старожилами», высокая степень риска из-за неполного знания человек, плохое знание претендентом организации и необходимости длительного периода адаптации.

Преимуществами привлечения своих сотрудников являются возможность планирования данного процесса, низкая стоимость, предоставление работникам возможности для продвижения по службе, повышения их удовлетворенности работой, быстрое заполнение вакансии, хорошее знание претендентом предприятия, что позволяет ему легко адаптироваться, безболезненное решение проблем занятости и снижение текучести кадров.

Внутреннее привлечение персонала также имеет свои недостатки: ограниченный выбор кандидатов, дополнительных затрат на переподготовку, возможное нарастание напряженности в коллективе из-за внутренней конкуренции, сохранение общего недостатка рабочей силы.

Когда прибегают к внутреннему отбору, наиболее часто используются следующие подходы для выявлению подходящих кандидатов:

– формирование кадрового резерва потенциальных кандидатов, которые соответствуют основным требованиям, необходимым для замещения вакантных должностей;

– определение наиболее подходящих кандидатов из числа работающих на основании формальных характеристик (образование, профессия, стаж работы, возраст, пол и др.);

– привлечение сотрудников организации к участию в конкурсе на замещение вакантных должностей через информирование об имеющихся вакансиях и условиях участия в конкурсе.

Современные технологии отбора кандидатов рекомендуют комплекс различных методов, направленных на всестороннюю оценку претендентов. Однако, когда организация определяет, какие методы должны применяться в конкретных ситуациях, следует рассматривать их валидность и надежность. Валидность методов отбора означает, что применяемые методы дают возможность оценить наличие у кандидатов качеств, которые соответствуют требованиям должности и предприятия, с определенной точностью. Надежность методов отбора означает, что они позво-

ляют получать устойчивые результаты, свободные от случайных ошибок.

Система внешнего отбора состоит из нескольких этапов.

На предварительном этапе проводится ознакомительная беседа, а также изучаются документы кандидатов (резюме, анкеты, характеристики, рекомендации) на предмет их соответствия требованиям предприятия к будущим работникам. Некоторые претенденты отсеиваются, а по остальным решается вопрос о выборе наиболее подходящих путем изучения психологических и профессиональных качеств с целью определения их способности эффективно выполнять предполагаемые должностные обязанности.

На этапе оценки кандидатов активно используются тесты, а также деловые и ролевые игры. С помощью тестов можно оценить быстроту и точность выполнения тех или иных трудовых операций, пригодность кандидата для решения конкретных проблем, концентрацию внимания и быстроту реакций, навыки межличностного общения, уровень умственных способностей и др. Деловые и ролевые игры, упражнения в решении проблем, анализ конкретных ситуаций относятся к групповым методам отбора. Они используются всегда, когда есть возможность собрать нескольких кандидаты вместе. Специалист, занимающийся отбором, определяет преимущества одного кандидата над другими на основании таких показателей, как лидерство, умение убеждать, конструктивное взаимодействие с другими членами группы и др. По результатам данного этапа дается заключение о целесообразности личной встречи с соискателем.

Собеседование или интервью является наиболее широко используемым методом отбора. К собеседованию обычно допускается 20–30 % от общего числа кандидатов, оставшиеся после предыдущих этапов отбора. Структура и содержание интервью зависит от тех задач, которые предстоит решить в ходе него. Интервью могут проводиться в один или несколько этапов и может проводится как менеджером по персоналу, так и руководителем.

Следует отметить, что рассмотренная система внешнего отбора работников работает только на крупных предприятиях. Как правило, при приеме на работу ограничиваются собеседованием.

УДК 331.101.262

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И ЕГО РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

К. Кузина
Казанский кооперативный институт (филиал) РУК

Перспективы мировой экономики в современных условиях определяются характером перехода стран к новому этапу развития производительных сил: от индустриальной стадии, где доминировало крупное механизированное машинное производство, к постиндустриальной, где будут превалировать сфера услуг, наука, образование и т. д. Производство материальных благ, безусловно, сохранит свою значимость, но его экономическая эффективность будет определяться в первую очередь использованием высококвалифицированных кадров, новых знаний, технологий и методов управления.

Таким образом, на передний план выдвигается способ производства и передачи знаний и, собственно, сам человек - его интеллектуальный потенциал.

Поэтому все большая часть исследователей считает человеческий капитал самым ценным ресурсом постиндустриального общества, гораздо более важным, чем природное или накопленное богатство вместе взятые. Уже сейчас во всех странах человеческий (интеллектуальный) капитал предопределяет темпы экономического развития и научно-технического прогресса.

Несмотря на безусловную востребованность теории человеческого капитала, разрабатывается она в основном американскими и английскими учеными. Вклад российских экономистов в ее развитие пока достаточно скромен.

Парадокс сегодняшней ситуации заключается также в том, что наблюдается явное несоответствие между возможностями экономического роста (огромным природно-ресурсным потенциалом России, высоким интеллектом общества, уникальным геополитическим положением и т.д.) и реальным состоянием ее экономики.

Теория человеческого капитала имеет очень старые теоретические и методологические корни, тем не менее, она является одним из современных и очень актуальных направлений развития неоклассической теории. Все вышеперечисленные факторы и обусловили актуальность нашего исследования [1].

Человек, его творческие качества, силы и способности, с помощью которых он преобразует себя и окружающий мир, традиционно занимали центральное место в экономических и социальных науках. Вместе с тем ускоренное развитие материально-техни-

© Кузина К., 2014

ческой базы производства, связанное с промышленным переворотом, заслонило проблемы развития человека и его производительных способностей, создав иллюзию превосходства физического капитала в обеспечении экономического роста. Как следствие этого, долгие годы производительные способности человека рассматривались и оценивались как один из количественных факторов производства. Задача состояла лишь в том, чтобы удачно соединить труд, основной и оборотный капитал.

Эволюционное развитие общества сопровождается эволюцией статуса человека в экономической системе общества. Труд, представляющий собой осознанную, целенаправленную и результативную деятельность, – наиболее существенная часть жизнедеятельности человека, и понятия в этой сфере трансформируется наиболее динамично.

На стадии зарождения капитализма базовым для развития производства было понятие «рабочая сила», или способность к труду, «совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм, живая личность человека, и которые пускаются им в ход всякий раз, когда он производит какие-либо потребительные стоимости». Человека здесь рассматривали как средство труда, как производительную силу и оценивали его способности лишь в процессе производства экономических благ. Физические и духовные способности имели качественное измерение, но структурно не были представлены и оценивались упрощенно в количественном выражении [3].

С увеличением роли научно-технического прогресса в экономическом росте изменилось отношение западных экономистов к проблемам воспроизводства рабочей силы.

Центр внимания ученых сфокусировался на проблемах создания качественно новой рабочей силы, в то время как ранее основными были проблемы использования налично данной рабочей силы. Всемерная автоматизация производственных процессов и ввод в эксплуатацию сложных в управлении механизмов потребовали пересмотра отношения к «базовому материалу», что вызвало к жизни понятие «человеческие ресурсы», выражающее иную сущность и другое качество труда и трудовых отношений. Человеческие ресурсы включают уровень образования, способность к творчеству и потенциальные возможности всестороннего развития работников, состояние их здоровья, общую культуру и нравственность, совершенствование трудовых взаимоотношений, мотивацию, предприимчивость. Понятия «человеческие ресурсы» и «человеческий потенциал» не следует противопоставлять, поскольку потенциал представляет собой обобщенную, собирательную характеристику ресурсов, привязанную к определенному месту и времени [2].

Структурные изменения в совокупной рабочей силе, интерес к факторам экономического роста и экономической динамике явились причиной возникновения и развития теории человеческого капитала.

Способности человека есть результат целенаправленных усилий, предпринимаемых со стороны, как самого его владельца, так и людей, его окружающих. Поэтому можно утверждать, что в любом человеке заключено определенное количество прошлого труда, которое используется им и служит своеобразным капиталом. Т. е. в отличие от рабочей силы, которая продается или покупается в системе наемного труда, человеческий капитал авансируется и возмещается как основной капитал, требуя значительных инвестиций в процессе своего формирования и развития.

Возможно, наиболее полно человеческий капитал можно охарактеризовать следующим образом: это врожденный, сформированный в результате инвестиций и накопленный определенный уровень здоровья, образования, навыков, способностей, мотиваций, энергии, культурного развития, как конкретного индивида, группы людей, так и общества в целом, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства. Способствуют экономическому росту и влияют на величину доходов их обладателя.

Человеческий капитал, являясь частью совокупного капитала, представляет собой сочетание составляющих его элементов, тем самым имеет свою внутреннюю структуру.

Большинство экономистов формируют структуру человеческого капитала по затратному принципу, на основании различных видов инвестиций в человеческий капитал.

В зависимости от степени обобщенности человеческого капитала в его структуре можно обозначить следующие компоненты: индивидуальный, коллективный и общественный.

Два первых рассматриваются на микроуровне, как человеческие капиталы отдельно взятого человека и группы людей, объединенных по определенному признаку: коллектив фирмы, члены социально-культурной группы и т. д. Общественный компонент - это человеческий капитал на макроуровне, он представляет собой весь накопленный обществом человеческий капитал, который, в свою очередь, является частью национального богатства, стратегическим ресурсом и фактором экономического роста.

Для воспроизводства человеческого капитала необходимы значительные затраты и различные виды ресурсов как со стороны индивида, так и со стороны общества (государственных учреждений, частных фирм, семьи и т. д.). Подчеркивая схожесть таких затрат с вложениями других видов капитала, экономисты относятся к ним

как к инвестициям в человеческий капитал. Источниками таких инвестиций являются затраты работодателей, бюджетные расходы государства, индивидуальные расходы граждан [5].

Таким образом, человеческий капитал – очень важный вид инвестиций в современной экономике.

Человеческий капитал заметно отличается от физического капитала, во-первых, тем, что он неотделим от человека, его нельзя купить, можно лишь взять или предоставить в пользование на определенных условиях, и, во-вторых, тем, что знания и навыки можно приобретать и без дополнительных инвестиций, а на практике, путем обучения па рабочем месте. В то же время человеческий капитал, как и физический, подвержен физическому и моральному износу: возможности человека (физические, умственные, психологические и т. п.) могут со временем снижаться, познания скудеть, их носитель деградировать, а сами знания просто устаревать.

К опасностям в воспроизводстве человеческого капитала на современном этапе развития экономики можно отнести:

– расширение зоны деградации человеческого капитала (депопуляция, ухудшение здоровья населения, нарастающая инвалидизация; падение трудовой морали и этики; «моральный износ» ЧК; снижение интереса к получению образования);

– невыгодное положение российских работников в международной трудовой миграции (выезд из страны квалифицированных кадров и въезд неквалифицированной рабочей силы, т.е. снижение качества человеческого капитала);

– инерция экономического мышления (небрежное, безразличное отношение человека к труду);

– неэффективность системы профессионального образования;

– несоответствие рабочей силы требованиям потенциальных инвесторов - фактор инвестиционной привлекательности того или иного региона [4].

Какие тенденции в воспроизводстве человеческого капитала будут преобладать – позитивные или негативные? Это зависит от позиций всех его участников государства, предприятий и организаций, населения. Если их поведение будет экономически и социально эффективным, то негативные тенденции, перечисленные выше, удастся блокировать. Учитывая это, в рамках поискового прогнозирования необходимо рассмотреть возможные альтернативы сегодняшнему поведению участников процесса воспроизводства человеческого капитала. В первую очередь следует сосредоточиться не на частных проблемах, как бы важны они ни были, а на системных, т. е. тех, от которых зависит развитие не отдельных элементов, а всей социально-трудовой сферы. Определение форм участия государства в процессах воспроизводства человеческого

капитала очень важно. Российская экономика настоятельно требует быстрого изменения качества (и структуры) человеческого капитала. Ресурсов же для этого ни у предприятий, ни у населения явно недостаточно. Разорвать порочный круг без активного участия государства невозможно, однако полагаться только на его силы было бы не реалистично.

Экономическое и социальное развитие России в будущем в значительной степени будет зависеть от отношения общества к процессам воспроизводства человеческого капитала. Проблемы в социально-трудовой сфере, безусловно, не могут быть решены без привлечения работодателей, работников, их союзов и ассоциаций и общества в целом. При этом крайне опасно самоустранение государства от регулирования процессов воспроизводства человеческого капитала.

Развитие событий по оптимистическому сценарию предполагает комплексное регулирование обществом всех процессов, происходящих в сфере воспроизводства человеческого капитала. Теория человеческого капитала находится в начальной стадии своего развития, применяя на практике существующие методы расчета и оценки человеческого капитала необходимо сравнивать, проверять и выявлять наиболее приемлемые методики оценки человеческого капитала.

Нужны не изолированные мероприятия, сколь бы радикальными они ни казались, а осуществление системной государственной политики, активно влияющей на процессы воспроизводства человеческого капитала для перехода экономики на инновационный путь развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ивашковский, С.Н.* Макроэкономика: учебник. М.: Дело, 2012. 472 с.
2. *Курс* экономики: учебник / под ред. Б.А. Райзберга. М.: ИНФРА-М, 2011. 720 с.
3. *Экономическая* теория (политэкономия): учебник / под ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. М.: ИНФРА-М, 2013. 640 с.
4. http://www.economer.khv.ru/content/n040/methods
5. http://www.forexite.com/forex_newsanalysis/public/25.04.2012_12-31.html

УДК 664:544.7

ПРИМЕНЕНИЕ КОЛЛОИДНЫХ ПАВ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

А. Кузнецова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Пищевые коллоидные поверхностно – активные вещества (ПАВ) обозначают различные природные или полученные химическим путем соединения, разрешенные органами здравоохранения для введения на различных этапах производства с целью интенсификации технологического процесса и гарантирующие качество и безопасность готового продукта. ПАВ обладают высокой поверхностной активностью, способностью к эмульгированию, смазывающим эффектом, используемые без ограничений.

С помощью ПАВ можно регулировать свойства гетерогенных систем, которыми являются пищевое сырье, полупродукты и готовые продукты.

Основными технологическими функциями ПАВ в пищевых системах являются: диспергирование (эмульгирование и пенообразование), солюбилизация, комплексообразование с крахмалом, взаимодействие с белками; изменение вязкости, модификация кристаллов, смачивание и смазывание.

В качестве первых пищевых ПАВ и эмульгаторов использовались натуральные вещества, в частности, камеди, сапонины, лецитин и др. Некоторые из них сохранили свою популярность, однако наиболее широко в промышленности используются сегодня синтетические эмульгаторы или продукты химической модификации природных веществ, промышленное производство которых начало развиваться в 20-е гг. XX в.

Наибольшее применение в пищевой промышленности находят жирные кислоты и их соли (натриевые, калиевые, кальциевые, магниевые, алюминиевые, аммониевые соли миристиновой, олеиновой, пальмитиновой и стеариновой кислот), моноглицериды дистиллированные и лимоннокислые и др. Применяемые в пищевой промышленности коллоидные ПАВ – это не индивидуальные вещества, а многокомпонентные смеси.

Соли высших жирных кислот способны предотвращать агломерацию частиц путем гидрофобизации их поверхности, применяемые для предотвращения слеживания и комкования (аутогезии) порошкообразных пищевых продуктов, например, муки, сухого молока, сахарной пудры. Они признаны безопасными и в соответствии с технологическими задачами используются в концентрации до 5 г на 1 кг продукта.

© Кузнецова А., 2014

Моноглицериды представляют собой неполные эфиры глицерина и жирных кислот. Они обладают большой влагоудерживающей способностью и стойкостью к температурным параметрам, и нашли широкое применение во многих отраслях пищевой промышленности в качестве эмульгаторов, стабилизаторов, улучшающих качество полупродуктов и готового продукта. При использовании их в технологии хлеба повышается формоустойчивость тестовых заготовок, улучшается механическая обрабатываемость теста, его газоудерживающая способность, увеличиваются объем готового изделия и сроки сохранения его свежести.

В производстве сахаристых кондитерских изделий (карамели, помадных конфет, начинок и жиросодержащих кондитерских изделий) использование моноглицеридов обеспечивает получение однородной стабильной эмульсии, снижение адгезии в процессе производства, более длительное сохранение структуры и органолептических показателей готовых изделий.

В технологии мяса и мясных изделий коллоидные ПАВ применяют для улучшения органолептических свойств мясопродуктов, повышения стойкости к воздействию неблагоприятных факторов при хранении, в качестве защитных пищевых пленкообразующих покрытий.

Применение коллоидных ПАВ в производстве мороженого способствует замедлению процесса таяния, улучшению вкуса и консистенции продукта.

В пищеконцентратной отрасли промышленности коллоидные ПАВ применяют для улучшения структуры продукта, исключения комкования и слипания.

Основу большинства пищевых продуктов составляют биополимеры – белки, полисахариды, а также желатин, пектины, крахмал, агар-агар, каррагинаны, альгинаты. Они входят в состав как основного сырья для производства продуктов питания, так и в состав дополнительного сырья – различных студнеобразователей, эмульгаторов, пенообразователей, влагоудерживающих и других добавок, которые придают продукту заданные свойства, улучшают его внешний вид и органолептические показатели, увеличивают сроки хранения.

Желатин – белковый продукт животного происхождения, представляющий собой смесь линейных полипептидов с различной молекулярной массой. Использование желатина в пищевой промышленности обусловлено его технологическими свойствами – студнеобразующей и пенообразующей способностью, сопровождающейся последующей стабилизацией пены. Желатин широко используется при изготовлении желе, зельца, мороженого, мармелада и других кондитерских изделий, а также в кулина-

рии и в технологии приготовления пива и вина для их осветления.

К пектиновым веществам относят высокомолекулярные полисахариды, частью растворимые в воде (пектин) и частью легко переходящие в нерастворимые (протопектин) студенистые вещества, обладающие желирующей способностью. Их применяют в качестве студнеобразующего вещества в производстве фруктовых соков, мороженого, рыбных консервов, паштетов, майонеза, для приготовления фруктовых изделий (мармелада, пастилы, зефира, желе, джемов, сбивных конфетных масс).

В пищевой промышленности используют модифицированный крахмал, не отличающийся по составу и свойствам от исходного, немодифицированного крахмала. Это, например, крахмалы, лишенные запаха, рассыпчатые, которые применяют в основном в качестве добавки к порошкообразным пищевым продуктам для предупреждения их комкования, например, к пекарским порошкам (химическим разрыхлителям), сахарной пудре или к детским присыпкам.

Также известны модифицированные крахмалы с сильно измененными их природными свойствами – набухающие, термически расщепленные, жидкокипящие и другие. Их широко используют в пищевой промышленности для приготовления соусов, кетчупов, майонезов, йогуртов, пудингов и кремов; они входят в состав полуфабрикатов для тортов и пирожных, десертов, сухих концентратов супов, молочных напитков.

Агар-агар – самый сильный желирующий агент, получают из наиболее дорогих морских водорослей (анфельция, геллидиум, грациллярия, эухеум). Он используют в кондитерской промышленности при производстве мармелада, желе, при получении мясных и рыбных студней, при изготовлении мороженого, где он предотвращает образование кристалликов льда, а также при осветлении соков. Студни на основе агар-агара в отличие от других студнеобразователей характеризуются стекловидным изломом.

Широко используют каррагинаны, полученные водной экстракцией из нескольких видов красных морских водорослей. В пищевой промышленности обусловлено их применение уникальными стабилизирующими и уплотняющими свойствами, они способствуют улучшению структуры продукта, увеличивают выход готового продукта, придают эластичность и упругость, устойчивость к синерезису. Эти свойства каррагинанов позволяют применять в производстве вареных колбас, сосисок и сарделек, ветчинных колбас, цельномышечных продуктов из свинины и говядины, а также используют в качестве вяжущего компонента при приготовлении пудингов и фруктовых йогуртов, диетических маргаринов и сливочного мороженого.

Альгинаты – натриевые, калиевые, кальциевые соли альгиновой кислоты, экстрагируемые из бурых водорослей. Растворы альгинатов сохраняют свои свойства при нагревании и замораживании. Альгинаты вводятся в состав мармеладов, желе, разнообразных заливных блюд. Их добавление в состав различных напитков предупреждает выпадение осадка. Альгинаты применяются для приготовления формованных продуктов – аналогов рыбного филе, фруктов, а также используют для приготовления гранулированных капсул, содержащих текучие пищевые продукты. Водные растворы солей альгиновой кислоты используют для замораживания филе мяса, рыбы и морских беспозвоночных животных.

ПАВ в пищевой промышленности обеспечивают улучшение качества продукции, толерантность к разнообразию сырья и колебаниям технологических процессов, формирование качества от начального этапа смешивания рецептурных компонентов до получения конечной продукции, сохранению свежести продуктов, аэрацию, пеногашение.

УДК 665.652.2

ПРОДУКЦИЯ ИЗ ПВХ-С (PVC) И ЕЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СВОЙСТВА

А. Курина, И. Гиба, Р. Садофьев
Российский университет кооперации

Потребительские свойства пластмасс весьма специфичны. ПВХ или PVC – это термопластичный полимер общетехнического назначения, это крупнотоннажный полимер из группы галогенпроизводных углеводородов. По объему фактического производства ПВХ пластики занимают 2-е место после полиолефинов. Сырье для производства ПВХ – это хлор (57 %), который в неограниченном количестве имеется в природе в виде поваренной соли и только 43 % сырья получают из продуктов нефтепереработки, а следовательно ПВХ это единственный крупнотоннажный полимер менее зависящий от нестабильного и дорожающего рынка нефти [13, 14–16]. В процессе полимеризации используют несколько известных способов выработки. Каждый способ производства имеет свою маркировку, которая зависит от свойства и назначения смолы ПВХ и определяет ее цену. Марки поливинилхлорида, полученного суспензионным методом, обозначаются как ПВХ-С. Рассмотрим распространенные марки суспензионного поливинилхлорида.

Смола ПВХ-С-7059-М – поливинилхлорид суспензионный,

© Курина А., Гиба И., Садофьев Р., 2014

применяется для производства следующих пластифицированных изделий: светотермостойкий кабельный пластикат, медицинский пластикат, пленочные материалы, искусственная кожа, высокопрочные трубы, специальный линолеум [2, 13, 14].

Смола ПВХ-С-6359-М – поливинилхлорид суспензионный, используется для производства пластифицированных и полужестких изделий общего назначения (искожа, пленка, линолеум) и листов специального назначения [2, 13, 14].

Смола ПВХ-С-6768-М – поливинилхлорид суспензионный, применяется для производства труб, профильно-погонажных изделий и прочих пластифицированных материалов (в основном это оконные конструкции) [8, 10].

Смола ПВХ-С-7058-М – поливинилхлорид суспензионный, применяется для производства следующих пластифицированных изделий: светотермостойкий кабельный пластикат, медицинский пластикат, пленочные материалы, искусственная кожа, высокопрочные трубы, специальный линолеум [8, 10].

Смола ПВХ-СИ-67 – поливинилхлорид суспензионный, используется для изготовления следующих изделий: жесткие и гибкие прессования, канализационные напорные и дренажные трубы, строительные и оконные профили, фитинги, тара, упаковка, подоконники [10].

Смола ПВХ-СИ-64 – поливинилхлорид суспензионный, применяется для производства мягких и твердых профилей, мягкой и твердой пленки, листов, плит, панелей для стен, плинтусов, гофрированных труб, кабельных каналов, литьевых под давлением изделий, тары [8, 10].

Смола ПВХ-СИ-70 – поливинилхлорид суспензионный, используется для изоляции кабелей и проводов, материалов из пленки, медицинского пластиката, высокопрочных труб, искусственной кожи, оконных и строительных профилей.

Перечисленные марки суспензионного поливинилхлорида производятся на отечественных предприятиях химической промышленности. Однако, данный продукт производят и за рубежом, соответственно и маркировка у зарубежного поливинилхлорида совсем иная. Импортная суспензионная смола обозначается буквами SG. Известны марки ПВХ производимые китайскими компаниями XINJIANG TIANYE FOREIGN TRADE CO LTD и XINJIANG ZHONGTAI CHEMICAL CO. LTD.

Пористость является одним из ключевых свойств суспензионных смол на основе ПВХ. Она указывает на величину допустимого размера пор, возможного в зерне смолы. Эта допустимая пористость играет некоторую роль для определения, насколько быстро и как много жидких ингредиентов, таких как пластификаторы, бу-

дут абсорбированы во время процесса смешения, но при этом сохраняется течение сухого порошка. Это важная информация для составителя смесей ПВХ, которому требуется порошок, с которым легко обращаться после добавления больших количеств пластификатора.

Существует несколько лабораторных методов для измерения пористости смолы или количества введенного пластификатора. Впоследствии эта информация используется для правильного выбора смолы для конкретного применения и перерабатывающего оборудования, доступных составителю смеси ПВХ. Ртутная основывается на принципе принудительного введения небольшого количества ртути в поровый объем смолы.

Оборудование фиксирует количество использованной ртути. У этого метода имеется два недостатка: первый касается, зашиты окружающей среды в связи с использованием ртути; второй — при испытании измеряется поровый объем при комнатной температуре, что не соответствует поведению гранул смолы при повышенных температурах переработки, когда абсорбция посредством диффузии в ПВХ происходит значительно быстрее. Более практическим методом является использование крутильного вискозиметра или пластометра Брабендера. Определенное количество смолы помещается в резервуар, которое медленно нагревается до желаемой температуры (выше температуры стеклования T) жесткого ПВХ, а затем к нему добавляется определенное количество жидкого пластификатора. Это оборудование даст кривую крутящего момента от времени.

Можно измерить время высушивания и использовать данную информацию для сравнения разных продуктов. Преимущество этого метода в том, что можно определить время высушивания при различных температурах с различными пластификаторами и различных количествах вводимых пластификаторов. Вязкость пластификаторов варьирует в зависимости от типа пластификатора и молекулярной массы. Это заставляет их вести себя весьма различно при смешении. При наличии этой информации можно определить общий объем включения пластификатора для каждого используемого типа смол.

Также можно определить максимальное количество пластификатора, который может быть использован в рецептуре и все еще содержит в себе сухой порошок. Также при добавлении пластификатора, сначала в количестве 90 $см^3$ и потом по 5 $см^3$ каждые 2 мин в 130-граммовую порцию ПВХ, можно использовать метод титрования. Кривая крутильного момента позволяет определить емкость.

Во время полимеризации можно управлять пористостью смолы.

Ключевыми переменными являются правильный выбор инициаторов, первичный и вторичный суспензирующие агенты и доведение реакции до оптимальной конверсии. Полимеризация при пониженных температурах - это повышенная молекулярная масса и значительная помощь в улучшении пористости. Однако не всегда практично использовать смолу с высокой молекулярной массой. Это ограничит типы используемого перерабатывающего оборудования. Во время производства традиционных смол общего назначения на их гранулах формируется наружная оболочка, содержащая очень тонкую пленку. Эта пленка является сшитой и представляет собой структуру, сформированную из поливинилхлорида и суспензирующего агента. Оболочка содержит эту пленку и агломерированные частицы ПВХ, что играет ключевую роль во время введения пластификатора. Необходимо, чтобы оболочка имела «дыры» или она должна размягчаться и разрываться во время смешения перед тем, как пластификатор сможет проникнуть в гранулу смолы и заполнить полости пор.

Области применения пластмасс в судостроении очень разнообразны, а перспективы использования практически неограниченные. Их применяют для изготовления корпусов судов и корпусных конструкций (главным образом стеклопластики), в производстве деталей судовых механизмов, приборов, для отделки помещений, их тепло-, звуко- и гидроизоляции.

В автомобилестроении особенно большую перспективу имеет применение пластмасс для изготовления кабин, кузовов и их крупногабаритных деталей, т. к. на долю кузова приходится около половины массы автомобиля и Пластические массы 40 % его стоимости. Кузова из пластмасс более надежны и долговечны, чем металлические, а их ремонт дешевле и проще. Однако пластические массы не получили еще большого распространения в производстве крупногабаритных деталей автомобиля, главным образом из-за недостаточной жесткости и сравнительно невысокой атмосферостойкости. Наиболее широко пластмассы применяют для внутренней отделки салона автомобиля. Из них изготовляют также детали двигателя, трансмиссии, шасси. Огромное значение, которое пластмассы играют в электротехнике, определяется тем, что они являются основой или обязательным компонентом всех элементов изоляции электрических машин, аппаратов и кабельных изделий. Пластические массы часто применяют и для защиты изоляции от механических воздействий и агрессивных сред, для изготовления конструкционных материалов и др.

В медицинской промышленности применение Пластические массы позволяет осуществлять серийный выпуск инструментов, специальной посуды и различных видов упаковки для лекарств. В

хирургии используют пластмассовые клапаны сердца, протезы конечностей, ортопедические вкладки, туторы, стоматологические протезы, хрусталики глаза и др. Смола ПВХ относится к категории термопластических смол с различной степенью разветвленности макромолекулы полимера. Термопластические смолы получили свое название из-за того, что под воздействием тепла они размягчаются и плавятся. Смола ПВХ обладает низкой свето- и теплостойкостью, кроме того она очень хрупкая, поэтому нуждается в пластификации. Растворение в воде, бензине или спирте не страшно смоле ПВХ. С развитием производства синтетических смол природные смолы потеряли свое прежнее значение для промышленности [2, 13, 14].Поливинилхлорид можно по праву отнести к универсальным и безопасным материалам. Множество примеров использования поливинилхлорида мы можем видеть в повседневной жизни: зубные щетки, аксессуары, одежда и обувь, поручни, стеновые панели и прочее[1, 2, 5–7]. Для улучшения свойств поливинилхорида для тех или иных целей в ПВХ добавляют вспомогательные компоненты. Так например, для оконных ПВХ специальные модификаторы, пигменты и стабилизаторы могут повысить светостойкость, общую устойчивость против внешних воздействий, улучшить качество поверхности или изменить оттенок. Изделия из поливинилхлорида трудно воспламенить, они не горят и стойко переносят воздействие щелочей и кислот. Отходы производства ПВХ или демонтируемые изделия могут подвергаться утилизации и переработки до 5 раз. При этом качество ПВХ остается неизменно высоким, слегка изменяется только оттенок пластика. Кстати пластик можно окрасить практически в любой цвет или покрывать специальными виниловыми пленками. Это дает возможность воплощения даже смелых дизайнерских решений. Конечно, массовое использование поливинилхлорид получил в строительстве и ремонте. Большой популярностью пользуются профили ПВХ в качестве корпусного материала для остекления или перегородок. Изделия из поливинилхлорида можно применять в разного вида помещениях: от производственных до жилых. Качественная продукция ПВХ не имеет гигиенических ограничений по использованию. Все изделия из поливинилхлорида должны проходить специальные контроли качества. Основной проблемой, связанной с использованием ПВХ, является сложность его утилизации – при сжигании образуются высокотоксичные хлорорганические соединения, например диоксины. ПВХ так часто подвергался необоснованным нападкам, которые приходилось опровергать с помощью скрупулезных научных исследований, что сегодня это один из самых изученных в мире материалов.

Система маркировки пластика. Для обеспечения утилизации

одноразовых предметов в 1988 году Обществом Пластмассовой Промышленности была разработана система маркировки для всех видов пластика и идентификационные коды. Маркировка пластика состоит из 3-х стрелок в форме треугольника, внутри которых находится число, обозначающая тип пластика. Часто при маркировке изделий под треугольником указывается буквенная маркировка (таблица).

Международные универсальные коды с учетом потребления (переработки) пластмасс

Значок	Англоязычное название	Русское название	Примечание
	PET или PETE	ПЭТ, ПЭТФ – полиэтилентерефталат	Обычно используется для производства тары для минеральной воды, безалкогольных напитков и фруктовых соков, упаковки, блистеров, обивки
	PEHD или HBPE	ПЭНД – полиэтилен высокой плотности, полиэтилен низкого давления	Производство бутылок, фляг, полужесткой упаковки. Считается безопасными для пищевого использования
	PVC	ПВХ – поливинилхлорид	Используется для производства труб, трубок, садовой мебели, напольных покрытий, оконных профилей, жалюзи, изоленты, тары для моющих средств и клеенки. Материал является потенциально опасным для пищевого использования, поскольку может содержать диоксины, бисфенол А, ртуть, кадмий
	LDPE и PELD	ПЭВД – полиэтилен низкой плотности, полиэтилен высокого давления	Производство брезентов, мусорных мешков, пакетов, пленки и гибких емкостей. Считается безопасным для пищевого использования
	PP	ПП – полипропилен	Используется в автомобильной промышленности (оборудование, бамперы), при изготовлении игрушек, а также в пищевой промышленности, в основном при изготовлении упаковок. Распространены полипропиленовые трубы для водопроводов. Считается безопасным для пищевого использования

Окончание

Значок	Англоязычное название	Русское название	Примечание
	PS	ПС – полистирол	Используется при изготовлении плит еплоизоляции зданий, пищевых упаковок, столовых приборов и чашек, коробок CD и прочих упаковок (пищевой пленки и пеноматериалов), игрушек, посуды, ручек и так далее. Материал является потенциально опасным, особенно в случае горения, поскольку содержит стирол
	OTHER или O	Прочие	К этой группе относится любой другой пластик, который не может быть включен в предыдущие группы. В основном это поликарбонат. Поликарбонат может содержать опасный для человека бисфенол А. Используется для изготовления твердых прозрачных изделий, как например детские рожки

Состояние производства торговли и потребности в ПВХ. Российский рынок пластмассовых изделий в настоящее время на 80,0 % представлен продукцией отечественных производителей, 20,0 % составляет импорт. В товарной структуре импорта химической продукции изделия из пластмасс занимают лидирующие позиции, их доля составляет от 21 до 26 % от общего объема импорта. Значительная доля импорта полимерной продукции на российском рынке объясняется неконкурентоспособностью отечественных товаров, как по качественным, так и по ценовым параметрам, особенно это относится к листам, полимерным изделиям производственного назначения, профильно-погонажным изделиям. В перспективе до 2015 г. прогнозируется изменение структуры потребления изделий из пластмасс. Удельный вес тары и упаковки, товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения сократится, доля труб и листов возрастет, удельные веса прочих сегментов переработки пластмасс практически не изменятся. Все сегменты рынка, связанные с переработкой полимерных материалов, в России на протяжении ряда лет динамично развиваются. В первую очередь это связано со стабильно растущим спросом и быстрой окупаемостью вложений. Инвестиционная привлекательность секторов переработки пластмасс, особенно для предприятий малого и среднего бизнеса, обусловлена, как уже было сказано, развитием

экономики страны, видов экономической деятельности, потребляющих продукцию из полимеров, таких как строительство, сельское хозяйство, производство транспортных средств и оборудования, производство пищевых продуктов, а также улучшением условий ведения бизнеса.

Самым крупным направлением переработки пластмасс является производство тары и упаковки. Удельный вес этого сегмента в объеме потребления пластмасс сопоставим с показателями в Европе (38 %) и США (29 %). Наибольшим спросом на внутреннем рынке пользуется тара и упаковка из полиэтилена и полиэтилентерефталата. Следом идут упаковочные материалы на основе полипропилена, полистирола и поливинилхлорида. Обеспечение спроса внутреннего рынка на тару и упаковку осуществляется, в основном, за счет отечественных производителей. Экспортная составляющая в суммарном спросе на продукт невелика. У рынка полимерной тары и упаковки есть дальнейшие перспективы развития, обусловленные как наращиванием объемов производства, так и улучшением качества продукции. Среднегодовые темпы роста внутреннего спроса на тароупаковочные материалы в перспективе до 2015 г. прогнозируются на уровне 4,5 %. Рынок промышленных изделий из пластмасс является быстроразвивающимся, среднегодовые темпы роста потребления изделий производственного назначения составляют 12 %. Основной объем потребляемых в России изделий производственного назначения приходится на изделия из полипропилена, полистирола и полиэтилена, что обусловлено качественными характеристиками и свойствами этих полимеров[3, 4, 9–12]. Доля импорта во внутреннем рынке превышает 20 %. В связи с продолжающимся вытеснением традиционных материалов полимерными и в связи с тенденцией значительного увеличения спроса на пластмассовые изделия со стороны различных производств потребление изделий производственного назначения будет расти. При этом значительную роль на российском рынке этих изделий будет играть отечественное производство. Основными видами сырья для производства полимерной пленки являются полиолефины и поливинилхлорид [2–12]. Удельный вес полиэтиленовых пленок составляет около 45 % российского рынка пленочных материалов, на полипропиленовые и поливинилхлоридные пленки приходится более чем по 20 %. Доля производства в обеспечении спроса внутреннего рынка составляет 70 % [14–16]. На рынке пленок присутствует значительное количество мелких производителей, что объясняется относительно небольшими инвестициями в производство и несложным технологическим процессом выпуска. Последние годы наблюдается рост производства более сложных видов пленок: стретч-пленки, многослойной и ком-

бинированной. В странах Западной Европы и США сегодня практически все вводимое в эксплуатацию оборудование по выпуску пленок предназначено для производства многослойных материалов. В России переход с однослойных на многослойные пленки сдерживается дороговизной соответствующего оборудования, тем не менее, в перспективе на российском рынке упаковочных пленок произойдет повышение доли комбинированных, многослойных, ультратонких и высокотехнологичных пленочных материалов, доля простых однослойных пленок сократится.

Заключение. Нужные потребительские свойства пластмасс, обеспечивают пределы изгибания для деталей соединений (например, крючков), прочность при различных температурах, суперпозицию время температура для обеспечения долгосрочной жесткости, относительное удлинение и ударную прочность при различной толщине стенки, а также прочность при сжатии, усталостную прочность, термическое расширение, огнестойкость, устойчивость к атмосферным воздействиям и химическую стойкость. Таким образом, обладая исчерпывающими техническими данными, можно спроектировать детали из ПВХ или определить пределы, в которых использование ПВХ нецелесообразно. Кроме того, за счет его компаундирования может быть получен материал с широким набором свойств, способный удовлетворить любые потребности рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Магомедов, Ш.Ш.* Конкурентоспособность товаров: учеб. пособие. М.: Дашков и К, 2005.

2. *Петрище, Ф.А.* Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник. М.: Дашков и К, 2012.

3. *ГОСТ* 24222-80 Пленка и лента из фторопласта-4.ТУ.

4. *ГОСТ* 24234-80 Пленка полиэтилентерефталатная. ТУ.

5. *ГОСТ* 9550-81 Пластмассы. Метод определения модуля упругости.

6. *ГОСТ* 14359-69 Методы механических испытаний. Общие требования.

7. *ГОСТ* 18616-80 Пластмассы. Метод определения усадки.

8. *ГОСТ* 5960-72 Пластикат поливинилхлоридный для изоляции и защитных оболочек... ТУ.

9. *ГОСТ* 14039-78 Поливинилхлорид эмульсионный. ТУ.

10. *ГОСТ* 14932-78 Поливинилхлорид суспензионный. ТУ.

11. *ГОСТ* 16337-77 Полиэтилен высокого давления. ТУ.

12. *ГОСТ* 16338-85 Полиэтилен низкого давления. ТУ.

13. *Научно- технические* обзоры // Пластические массы,2010-2009- 2007-2006.

14. *Саммерс, Дж.* ПВХ (Поливинилхлорид). Получение, добавки и наполнители, сополимеры, свойства, переработка / Дж. Саммерс, Ч. Уилки, Ч. Дэниэлс. М.: Профессия, 2007.

15. *Научно-технические* обзоры. Вторичная переработка пластмасс. Структура и свойства, добавки, оборудование, применение // Пластические массы. 2006.

16. *Иновенкова, А.С.* Поливинилхлорид – как пластмасса, для производства товаров хозяйственного назначения, или непродовольственных товаров / ТЭ-09. Курсовая работа. М.: РУК, 2013.

УДК 338.432(1-87):338.242.4

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

А. Лобанов
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Сельское хозяйство традиционно осуществляется в сельской местности, поэтому при реализации агропродовольственной государственной политики, решаются и проблемы сельского развития. Политика государства в сельской местности – это сельское развитие, представляющее собой концентрацию сельского населения в сельских населенных пунктах с высоким и средним потенциалом развития.

Все мы прекрасно понимаем, что сельское население нуждается в особых мерах, позволяющих приблизить условия их жизни к жизни в городах. Это и понятно, причины необходимости таких мер – не только в «справедливости» равных условий, но и в опасности перенаселения городов, высоких социальных издержках роста городов. Мировые источники подтверждают, что стоимость поддержания достойного уровня жизни в сельской местности ниже, чем стоимость переселения их в города.

Концентрация сельского населения в сельских населенных пунктах с высоким и средним потенциалом развития не может быть осуществлена без соответствующей экономической политики государства в сельской местности. Экономическая политика государства должна быть направлена на модернизацию аграрного производства на основе использования достижения НТП и повышение его конкурентоспособности. Кроме того, она должна содержать мероприятия, связанные с обеспечением сельского населения всеми доступными условиями социального развития и с охраной окружающей среды.

Возьмем, к примеру, Казахстан. В Казахстане отмечаются негативные экологические проявления, обусловленные различными причинами. Экологический фактор является решающим при определении опорных СНП, так как проживание в них крайне опасно для здоровья. Поэтому от стимулирования концентрации в данных регионах населения следует отказаться, а проживающему населению необходимо обеспечить материальную поддержку. Что касается стран центральной Европы, возьмем, к примеру, Францию и Швейцарию, там предусмотрены специальные дотации для фермеров, ведущих хозяйство в неблагоприятных районах, особенно горных. Так государство старается сохранить природные и сель-

© Лобанов А., 2014

скохозяйственные угодья от одичания. В странах ЕС для сельского населения, проживающего в менее благоприятных условиях и использующего земли в сельскохозяйственных целях осуществляются компенсации, которые содействуют поддержанию жизнеспособности сельского общества, сельской местности и развитию методов ведения аграрной деятельности, которые в особенности учитывают требования по защите окружающей среды. Кроме того в результате антропогенных действий экологическая обстановка ухудшается во всем мире ежедневно, чтобы нейтрализовать или снизить влияние этого фактора в ЕС предусмотрены компенсации гарантирующие выполнение экологических требований и ведение безопасного сельского хозяйства. Но как вы понимаете получить такие выплаты можно лишь следуя некоторым условиям, а именно: компенсационные выплаты предоставляются в расчете на каждый гектар сельскохозяйственной земли товаропроизводителям, которые: обрабатывают землю не меньшего размера, чем установлено государством; берут обязательство вести аграрную деятельность в этой области не менее 5 лет с момента первых выплат; применяют нормальные способы ведения аграрной деятельности, совместимые с необходимостью защиты окружающей среды и поддержанием сельской местности. Сумма платежей не постоянна. Компенсационные платежи устанавливаются в размере, который является достаточным, чтобы компенсировать существующие трудности и в то же время не является чрезмерным. Размер компенсационных выплат может изменяться в зависимости от: текущей ситуации в конкретном регионе и целей его развитии; степени трудности ведения сельского хозяйства; конкретных проблем с окружающей среды, требующих решения; типа производства. Минимальная сумма компенсационных выплат составляет 25 евро/га. Естественно, страны могут устанавливать свои размеры выплат, но так чтобы средний платеж не превышал 200 евро/га. Но государство не ограничивается только этим. Предоставляются субсидии на проекты (на конкурсной основе), предотвращающие истощение водных ресурсов в аграрном производстве и оптимизирующие использование воды в сельском хозяйстве. Это включает в себя проекты по улучшению мелиоративных систем, водовосстанавливающие и очистные проекты. Выяснилось, что комплекс природоохранных мероприятий должен быть разработан адресно по следующим направлениям:

а) сохранению и восстановлению (регенерации) природных и озелененных территорий, историко-культурных ландшафтов;

б) охране геологической среды (защита от экзогенных процессов);

в) развитию средозащитного облесения и озеленения (включая

защитные полосы разного назначения); в т. ч. на неудобных и непригодных для градостроительного освоения землях, сельхозугодиях;

г) охране открытых водных объектов и подземных вод, источников хозяйственно-питьевого водоснабжения – средствами рационального землепользования, развития водоохранных насаждений и др.

Направленность миграции определяется улучшением жилищных условий. Невозможность самообеспечения жильем из-за потери необходимых строительных навыков делает обеспеченные жилищно-бытовыми условиями поселения центрами притяжения всех сельских мигрантов. Отдельные исследования свидетельствуют о том, что для 80 % сельских жителей зависимость от государственного жилья будет решающей, в том числе и при выборе места жительства мигрантами.

Так в США для реализации политики переселения населения из депрессивных поселений в опорные СНП и СНП с высоким и средним потенциалом развития государство осуществляет следующие мероприятия: выделяются займы и гранты на строительство индивидуальных и многоквартирных домов. Практически они нацелены на низкодоходные семьи, которые не могут получить иным способом средства для строительства, приобретения или реновации дома сельской местности, а также для прокладки или ремонта соответствующих инженерных сетей. Низкодоходность определяется как соотношение от медианного значения дохода в соответствующей местности: до 50 % – очень низкий доход, 50–80 % – низкий доход, 80–100 % средний доход. Приобретаемое жилье должно быть скромным по размеру, дизайну и цене. Семья, тем не менее, должна иметь возможность выплачивать ипотечный кредит; Для пожилых (св. 62 лет) сельских жителей может быть предоставлен грант на ремонт жилья и его инфраструктуры. Займы предоставляются до 20 тыс. долларов гранты – до 7,5 тыс. долларов; Кроме того, предоставляются гранты для строительства многоквартирных домов для сельскохозяйственных рабочих.

Несмотря на то, что в последние годы стали улучшаться количественные характеристики социального и культурного развития сельских территорий, проверки Счетного комитета показывают серьезные недостатки, имеющиеся при использовании бюджетных средств на строительство объектов образования, здравоохранения, питьевой воды и другие направления социальной инфраструктуры.

В заключение можно сделать вывод, что обеспечение стабильного развития сельскохозяйственных территорий, оптимальное расселение могут быть осуществлены только при грамотной государственной политики, через приближение условий жизни в сель-

ской местности к городским условиям. Я считаю, что переселение и концентрации населения в сельских населенных пунктах с высоким и средним потенциалом из неблагоприятных сел станет привлекательным при условии перспективности, которая обеспечивается экономической политикой, уровнем развития инженерной инфраструктуры, обеспеченностью социальными объектами и экологической безопасностью.

УДК 331.101.262

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ – ФУНДАМЕНТ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Н. Лукоянов, С. Большаков
Казанский кооперативный институт (филиал) РУК

Понятие человеческого капитала возникло во второй половине XX века, как ответ науки на вызовы времени, на формирование постиндустриальной экономики, в которых роль специалистов и работников интеллектуального труда выросла колоссально.

Говоря о современных тенденциях у конкурентоспособности национальных экономик государств появилось новое измерение: акцент делается на переходе глобальной экономики к новому качеству – «экономике знаний». Главным фактором формирования и развития экономики знаний является инновационный человеческий капитал.

Человеческий капитал состоит из приобретенных знаний, навыков, способностей, мотивацией и энергией, которым наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного времени. Ведущей отраслью производства человеческого капитала, фундаментом будущего благополучия человека и всего общества является образование.

Образовательная сфера в развитых странах давно превратилась в ведущий фактор экономического роста: каждая единица затрат на образование дает отдачу на уровне 1,7–1,9 единиц произведенного ВВП. Население России довольно не плохо образовано, если говорить о длительности обучения. Сегодня наиболее распространено среди россиян техническое и инженерное образование 23 %. Почти каждый четвертый житель страны имеет именно такую подготовку. В последние два десятилетия произошла девальвация этой подготовки, упал спрос на таких специалистов и выросла профессиональная мобильность в другие отрасли хозяйства. В то же время, Россия слишком сильно отстает от Европы по доле спе-

© Лукоянов Н., Большаков С., 2014

циалистов, получивших образование в области естественных и точных наук: по математике, вычислительной технике, физике, биологии и т. д. Их доля в населении России в 3,4 раза ниже, чем в западных странах, особенно сильно отставание от Франции 7 % и Великобритании 12 %. Здесь, очевидно, сказывается недооценка кадров для фундаментальных наук, плохое финансирование науки и слабый приток молодежи в эту отрасль, а также влияние процессов эмиграции научной интеллигенции в последние два десятилетия.

В области экономики и управления России 8 % пока отстает от развитых стран Европы по доли специалистов с такой подготовкой в населении в 1,45 раза. Для сравнения: Финляндия 13 %, Дания 17 %, Кипр 18 %, Германия 15 %. Учитывая бурное развитие этого направления в образовании, это отставание постепенно преодолевается.

Обращает на себя внимание низкая доля в занятом населении России 4 %, лиц с медицинской подготовкой по сравнению с развитыми странами Запада: Швейцария 11 %, Дания 11 %, Финляндия 10 %, Норвегия 12 %, Великобритания 10 %. Это еще одно свидетельство отставания России от других стран в развитии сектора услуг.

На протяжении последних 20 лет инвестиции в культуру, образование и науку в России в долях ВВП особенно снизились. Они одни из самых низких в мире среди сопоставимых по потенциалам стран, а коррупция и криминализация экономики, общества и страны – одни из самых высоких в мире.

Расходы Российского бюджета на образование ниже, чем у коллег по «большой восьмерке». Российские власти на эти цели в 2011 году выделяли 3,7–4,0 % ВВП, тогда, как власти США, Канады, Франции, Великобритании, Венгрии, Польши, Балтийских стран – 5,3–6,5 % ВВП. Япония, Германия и Болгария тратят на образование 3,9–4,1 % ВВП.

Меньше российские власти финансируют научную деятельность. Так, внутренние затраты на исследования и разработки в большинстве стран «большой семерки» составляют 2–3 % ВВП (в текущих ценах по паритету покупательской способности), а в России не многим более 1 % ВВП. Более того, расходы во многих странах имеют тенденции к увеличению (за исключением Канады и Франции), тогда как в России они сокращаются: ассигнования на науку гражданского назначения снизилось до 0,5 % ВВП в 2011 году и будут продолжать сокращаться до 0,36 % ВВП в 2013 году. При этом основные конкуренты по БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) наращивают расходы на науку высокими темпами. По оценке Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Китай, занимающий сейчас третье место по

затратам на НИОКР, уже в следующем десятилетии вытеснит со второго места Японию и догонит США. Увеличивает расходы и Индия, которая сейчас находится на четвертом месте в мире по НИОКР в информационных технологиях и связи.

Следует отметить, что инвестиции в культуру, образование и науку были стабильно низкими в долях ВВП и при высоких, и при низких ценах на нефть. Низкое качество жизни, низкие инвестиции в человеческий капитал, коррупция и криминализация экономики и жизни определяют базовые механизмы торможения процессов модернизации экономики, ее роста и развития, создания эффективной инновационной системы, активизации научного и инновационного процесса. Духовная деградация проявляется, в частности, и в том, что в рейтинге частной благотворительности в 2010 году Россия заняла 138-е место из 153.

Согласно данным ЮНЕСКО, 60% разницы в доходах людей приходится на образование, а 40% – на все остальные факторы. В России же до недавнего времени связь между уровнем образования и доходами практически отсутствовала, и только сейчас начинает проявляться и устанавливаться. Сегодня на рынке труда в выигрыше оказываются люди с хорошим образованием и высокой квалификацией, они могут рассчитывать на хорошую работу и заработок, они уверены в завтрашнем дне. Наибольший процент молодых людей с высшим образованием наблюдается в Канаде, Корее, Российской Федерации и Японии.

В большинстве стран наиболее привлекательными для студентов высших учебных заведений являются социальные науки, бизнес и право. Данный тренд демонстрирует контекст современного общества, в котором резко сокращается потребность в физическом труде и возрастает потребность в коммуникативных и аналитических навыках. Соответственно, обществу требуется более образованная и квалифицированная рабочая сила.

Во всех странах-членах ОЭСР вероятность трудоустройства человека с высшим образованием выше, чем у человека, не закончившего высшее учебное заведение. Подчеркивается, что чем выше уровень образования, тем ниже риск безработицы и потери работы во время рецессии, поэтому усилия многих стран направлены на повышение уровня образования населения и разработку систем непрерывного образования. В среднем, в странах-членах ОЭСР человек с высшим образованием зарабатывает на 50 % больше, чем человек со средним или базовым средним образованием.

У России первое место в мире по доле людей с высшим образованием. Причина – считают индекс вместе с тем, что у нас называется средним специальным, ПТУ. Это у них третичное образование, после основного курса школы. И по этому индексу Россия

впереди всех – включая США. А если отчистить птушников – у нас постепенно год от года падают позиции, мы в первой группе стран, но падаем к нижней границе – мы единственная страна без положительного прироста.

Страны-члены ОЭСР в целом тратят 9 860 долларов США в год на одного учащегося: 7 065 долларов США – на ученика начальной школы, 8 852 долларов США – на ученика средней школы и 18 258 долларов США – на студента высшей школы. Анализ трендов государственных и частных расходов на образование показал, что, в среднем, в странах-членах ОЭСР 83 % средств, потраченных на образование, поступают из государственных фондов. Для всех стран-членов ОЭСР и стран-партнеров возрастает количество студентов в системе высшего образования. При этом выделяются следующие тенденции: В Австралии, Исландии, Корее, Новой Зеландии, Норвегии, Португалии, Российской Федерации доля поступающих на программы высшего образования составила 70 % в 2010 г. Чем выше уровень образования, тем ниже риск безработицы. В России 36,5 %, не имеют никакой профессиональной подготовки. Это в основном старшие возрастные группы, но в последние годы растет и вес в этой группе среди молодежи. Уровень безработицы среди российской молодежи выше, чем в среднем по миру, и составляет 16 %. В том числе среди городского населения – 14,7 процента, среди сельского – 18,8 %. Таким образом, среди молодежи безработных в 2,9 раза больше, чем среди людей в возрасте 30–49 лет. В том числе в городе разница составляет 3,4 раза, на селе – 2 раза. При этом, кстати, общее число официальных безработных снижается - сейчас их 1 миллион 763 тысячи. Столь высокий уровень молодежной безработицы – не только следствие социальных и экономических событий, но и результат деградации отечественного высшего образования. С увеличением пенсионного возраста рынок труда всего мира столкнулся с ситуацией, когда рабочие места занимают опытные специалисты, «досиживающие» в компаниях до пенсии. Это отражается на безработице, и в первую очередь как раз на молодых специалистах: им не остается мест в компаниях. Важная причина, особенно в России, – несогласованность системы образования, работодателей и государства. Молодежь получает рискованные профессии, не может найти работу на перенасыщенном рынке. Как следствие – куча рабочих вакансий и проблемы в трудоустройстве специалистов. Работодатель не хочет рисковать и боится брать молодых: их надо учить. Молодые пугают работодателей своими трудовыми привычками, этикой, неумением говорить, писать, работать, чтобы не остаться после вуза без работы. Все эксперты сходятся во мнении: еще во время учебы искать любую возможность работы по специально-

сти, накапливая опыт и навыки. В ближайшее время работодатели начнут охотиться за головами высококлассных специалистов.

Россия – генетически самая умная страна на планете. Но есть и хорошие, и плохие цифры. 70 % изобретений были сделаны или нашими учеными, или выходцами из России, живущими теперь за границей. По данным статистики: за последние 5 лет более 30 000 ученых уехали из России. Речь идет не об аспирантах, а о людях, ученых мужах, в головах которых родились сотни изобретений. Согласно неправительственным источникам, только «за первую половину 90-х годов из страны выехало не менее 80 тысяч ученых, а прямые потери бюджета составили не менее $60 млрд» (Российский фонд фундаментальных исследований). Если бы те специалисты, которые выехали за границу начиная с 70-х годов, готовились в университетах США и Западной Европы, то на их подготовку пришлось бы потратить более $1 трлн. Также следует указать, эти данные никак не учитывают потери от оттока ноу-хау.

Утечка мозгов – серьезная проблема нашей страны. Для молодых ученых здесь не создаются условия для работы, исследований, экспериментов. Более того, научные кружки и секции, распространенные в советское время, канули в Лету, как и сам СССР. Теперь жизненно необходимо поддержать, а точнее, поднять отечественную науку, побуждая к росту молодые дарования и давая им возможность прорасти на нашей почве. Более пятой части всех эмигрантов составляют научные работники, врачи и преподаватели. Интеллектуальная эмиграция из России (и других государств СНГ) стимулируется не только внутренними причинами: сокращением государственного финансирования науки, падением объемов наукоемких производств, коммерциализацией науки и т. д., но и целенаправленной политикой правительств западных стран по привлечению высококлассных специалистов. При этом утверждения некоторых экспертов о том, что «свободное перемещение интеллектуального капитала в современном мире» одинаково выгодно и для стран-доноров, и для стран-реципиентов, или (еще лучше) что проблема утечки умов попросту надумана и «подброшена» Западу развивающимися странами и некоторыми международными организациями, не соответствуют действительности. Вот лишь один пример: подсчитано, что прибыль, получаемая Канадой в результате использования «чужих мозгов», в семь раз превышает размеры канадской экономической и гуманитарной помощи зарубежным странам. Иными словами, в результате «перекачивания интеллектуального капитала» на Запад богатые становятся еще богаче, а бедные – еще беднее. «Утечка умов», обогащая человеческий капитал развитых стран, негативно отражается на экономическом состоянии России, обостряет и без того сложную демографиче-

скую ситуацию в стране. Студентам наших престижных вузов доподлинно известно, что их знания на Западе ценятся намного дороже, чем на Родине. Вопрос только в том, как лучше разместить свои интеллектуальные акции. В США, например, нашему аспиранту-физику платят от 2000 долларов в месяц. В России об этом нельзя и мечтать. Другое дело, что большая часть этих денег идет на оплату жилья, медицинской страховки, машины и т. д. Но дело не только в зарплате – в востребованности. За рубежом наши специалисты нужны университетам, исследовательским центрам и транснациональным компаниям.

Все больше сторонников завоевывает точка зрения, что человеческий капитал – это наиболее ценный ресурс не только для отдельной компании, но и для общества в целом, гораздо более важный, чем природные ресурсы или накопленное богатство. Именно человеческий капитал, а не заводы, оборудование и производственные запасы являются сегодня показателем конкурентоспособности, экономического роста и эффективности. Концепция человеческого капитала играет центральную роль в современном экономическом анализе.

УДК 658.562.4:665.652.2

ВОЗМОЖНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ, ВЫРАБАТЫВАЕМОЙ ИЗ ПЛАСТИЧЕСКИХ МАСС

Г. Микушевич, Л. Ткаченко, Р. Садофьев
Российский университет кооперации

Современные требования: материалы и добавки, вводимые в композиции, должны быть разрешены к применению Госкомсанэпиднадзором РФ, а нормативная документация на такие изделия должна быть согласована с органами Госкомсанэпиднадзором РФ [13–15]. Размеры, форма, цвет, вместимость (емкость) изделия, эстетические и функциональные показатели указываются в нормативных документах [3–12].По своей конструкции изделие должно обеспечивать достаточную функциональность, долговечность и удобство пользования [2–12], при обеспечении устойчивой конкурентоспособности [1].

Качество изделий из пластических масс зависит от целого ряда факторов, связанных как со свойствами используемых для их изготовления материалов, так и от правильности выбора конструкции

© Микушевич Г., Ткаченко Л., Садофьев Р., 2014

изделия и соблюдения технологического режима их формирования [13,14].

В связи с этим к качеству изделий из пластмасс предъявляются требования, касающиеся состава композиции, используемой для формования, конструкции изделия, его внешнего вида и соответствия свойств изделия требованиям нормативных документов [14,15].

Изделия из пластмасс изготавливают в соответствии с нормативной документацией (НД) на соответствующее изделие или группу изделий и образцами-эталонами. При этом в нормативной документации на изделие должны быть указаны исходные материалы, условия пользования, соответствие эстетическим требованиям. Конструкция изделия должна обеспечивать его изготовление по наиболее простой и экономичной технологической схеме[14–16].

С точки зрения обеспечения надежности, долговечности и высоких прочностных свойств форма изделия должна иметь обтекаемые формы, закругленные углы и грани, что обеспечивает большую прочность изделия. При конструировании изделий следует избегать резких переходов в толщинах изделий во избежание возникновения внутренних напряжений в материалах при его охлаждении на заключительной стадии формования. Повышение прочности и надежности изделий целесообразно увеличивать не за счет больших толщин, а за счет внесения в конструкцию усиливающих элементов: кромок, ребер жесткости, бортиков и т. д. [2, 13, 14].

Внешний вид наружной поверхности изделия в зависимости от метода его изготовления должен удовлетворять следующим требованиям. При изготовлении изделий методом литья под давлением не допускаются:

– раковины, вздутия, трещины, грат, разводы, линии холодного спая, портящие внешний вид, усадочные раковины глубиной более 0,3 мм;

– более 2 царапин длиной свыше 10 мм на площади 100 мм^2;

– инородные включения в количестве более допустимых по НД на конкретный материал и их локальные скопления, выступы и углубления от выталкивателей, вставок и литников более 0,3 мм;

– более одного скола размером 0,3 × 0,5 мм на 100 мм обработанной кромки; при изготовлении изделий методом формования из листа не допускаются царапины, следы от выталкивателей глубиной более 0,3 мм, более одного скола размером 1,5 × 2,0 мм на площади 100 мм^2 обработанной кромки, а для изделий из слоистых пластиков – не более одного скола размером свыше 1,0 × 1,0 мм на той же площади;

– при изготовлении изделий методом выдувного формования не допускаются риски, царапины, следы по месту смыкания формы:

высотой более 0,3 мм, грат высотой более 1 мм; при изготовлении изделий методом экструзии не допускаются подтеки, пропуск рисунка, наличие не расправляющихся (запрессованных) складок, проколов, трещин.

На крупногабаритных изделиях, например, на поверхности мешков допускается наличие до 5 включений проколов на расстоянии 30 мм от места открывания при изготовлении их на высокопроизводительных сварочных автоматах; допускаются следы перфораций на краях мешков при изготовлении их в рулонах.

Сварной шов для изделий из пленки должен быть равномерным по всему контуру, без пробоин. Ширина шва не должна быть более 5 мм, расстояние от края среза до шва должно быть не более 10 мм. Для крупногабаритных изделий (чехол, тент и т.д.) допускается увеличение ширины сварного шва, которая должна быть указана в НД на конкретное изделие. Клеевой шов должен быть ровным, чистым, без пропусков. Ширина шва – не более 5 мм. Покрытие, нанесенное на изделие, должно быть ровным, без вздутий, пузырей и отслаивания. Рельеф должен быть четким, без смещений. Рисунок, нанесенный различными методами (печатью, тиснением, деколью и др.), должен быть четким, без искажений и пропусков. При декорировании изделий цветной пленкой допускается наличие следа пленки, не ухудшающего внешний вид изделия. Не допускается смещение составных частей рисунка относительно друг друга более чем на 1 мм.

Сокращение отходов реализуется посредством трех факторов: сокращение отходов, повторное использование и переработка, часто называемые в англоязычной литературе <3 *R*> (*Reduce, Reuse, Recycling*), являются наиболее важными вопросами при обсуждении проблем завершения срока эксплуатации, так как они часто подразумевают снижение воздействия на окружающую среду.

Сокращение отходов, в первую очередь, означает использование меньшего количества материалов при производстве изделий. Использование пластиков и, в частности, ПВХ неразрывно связано с общим сокращением отходов и потребления энергии, так как они зачастую приходят на замену стеклу, металлам, дереву и бумаге. Значительное уменьшение объемов (снижение количества используемых материалов) упаковочных материалов во многих областях происходило благодаря применению пластиков, таких как поливинилхлорид [8–10]. Так, более тонкие стенки пластиковых бутылок плюс дизайн и использование большей по объему и более прочной тары позволяют хранить большие количества и снижать массу тары на единицу массы хранимого материала. Как следствие, сегодня вы можете легко смять в руке пластиковую бутылку из-под налитка, а еще десять лет назад это было невозможно [4]. К тому

же блистерная виниловая упаковка избавила от необходимости помешать предметы в коробку, окружая их большим количеством индивидуальных упаковок и амортизирующего материала. Сейчас требуется только кусок подложки (обычно используют картон).

Возможно многократное использование виниловой тары. Все чаще и чаще организаторы семинаров и конференций просят своих посетителей возвращать покрытые винилом именные таблички в конце сессии для того, чтобы они могли использовать их еще раз. Покрытые винилом папки заранее спроектированы и сделаны долговечными и моющимися, чтобы использовать их снова и снова [2–4, 9, 10, 13–16].

Заключение. При обеспечении достаточных потребительских свойств использование пластиков и, в частности, ПВХ неразрывно связано с общим сокращением отходов и потребления энергии, так как они зачастую приходят на замену стеклу, металлам, дереву и бумаге. Значительное уменьшение объемов (снижение количества используемых материалов) упаковочных материалов во многих областях происходило благодаря применению пластиков, таких как поливинилхлорид. Так, более тонкие стенки пластиковых бутылок плюс дизайн и использование большей по объему и более прочной тары позволяют хранить большие количества и снижать массу тары на единицу массы хранимого материала. Как следствие, сегодня вы можете легко смять в руке пластиковую бутылку из-под налитка, а еще десять лет назад это было невозможно. К тому же блистерная виниловая упаковка избавила от необходимости помешать предметы в коробку, окружая их большим количеством индивидуальных упаковок и амортизирующего материала.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Магомедов, Ш.Ш.* Конкурентоспособность товаров: учеб. пособие. М.: Дашков и К, 2005.
2. *Петрище, Ф.А.* Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник. М.: Дашков и К°, 2012.
3. *ГОСТ* 24222-80 Пленка и лента из фторопласта-4.ТУ.
4. *ГОСТ* 24234-80 Пленка полиэтилентерефталатная.ТУ.
5. *ГОСТ* 9550-81 Пластмассы. Метод определения модуля упругости.
6. *ГОСТ* 14359-69 Методы механических испытаний. Общие требования.
7. *ГОСТ* 18616-80 Пластмассы. Метод определения усадки.
8. *ГОСТ* 5960-72 Пластикат поливинилхлоридный для изоляции и защитных оболочек...ТУ.
9. *ГОСТ* 14039-78 Поливинилхлорид эмульсионный. ТУ.
10. *ГОСТ* 14932-78 Поливинилхлорид суспензионный. ТУ.
11. *ГОСТ* 16337-77 Полиэтилен высокого давления. ТУ.
12. *ГОСТ* 16338-85 Полиэтилен низкого давления. ТУ.
13. *Научно-технические* обзоры // Пластические массы, 2010–2009–2007–2006.

14. *Саммерс, Дж.* ПВХ (Поливинилхлорид). Получение, добавки и наполнители, сополимеры, свойства, переработка / Дж. Саммерс, Ч. Уилки, Ч. Дэниэлс. М.: Профессия, 2007.

15. *Научно-технические* обзоры. Вторичная переработка пластмасс. Структура и свойства, добавки, оборудование, применение // Пластические массы. 2006.

16. *Иновенкова, А.С.* Поливинилхлорид – как пластмасса, для производства товаров хозяйственного назначения, или непродовольственных товаров / ТЭ-09. Курсовая работа. М.: РУК, 2013.

УДК 332.1(470.345):001.895

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

А. Парисенкова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Повышение инновационной активности – важнейшая задача современной экономики государства. Инновация, инновационная деятельность, инновационные процессы – понятия, имеющие разнообразное толкование, но относящиеся ко всему новому, включая новые научные достижения, новые технологии, новые фундаментальные и прикладные научно-исследовательские разработки. В Федеральном законе «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Российской Федерации» даются следующие определения Инновационная деятельность – процесс, направленный на воплощение результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности.

На сегодняшний день большинство ученых признают, что происходит изменение типа воспроизводства и основной мировой тенденцией формирования современного общества является переход от сырьевой и индустриальной экономики к «экономике инноваций», «экономике знаний», «новой (инновационной) экономике», базирующейся на интеллектуальных ресурсах, наукоемких и информационных технологиях.

Согласно теории инновационного типа развития хозяйственных систем основополагающими факторами развития любой хозяйственной системы являются инновационно-системная техника, новая технология, новая организация труда и производства, новая мотивационная система, инновационное предпринимательство. В стратегии инновационного развития до 2020 году указывается, что для обеспечения устойчивого прогресса в переходе экономики на инновационный путь развития важным станет сочетание следу-

© Парисенкова А., 2014

ющих направлений инновационного развития секторов российской экономики [стратегия инновационного развития:

– разработка совокупности «прорывных» технологий, определяющих возможность формирования новых рынков высокотехнологичной продукции (услуг), развития новых индустрий, модернизации широкого круга секторов экономики;

– быстрое распространение отдельных современных технологий в секторах с горизонтальной организацией;

– технологическая модернизация публичного сектора и инфраструктурных секторов**,** расширение спектра новых и качественных публичных услуг;

– повышение эффективности, снижение ресурсоемкости, расширение переделов в сырьевых отраслях**.**

Важными проблемами развития регионов в современных условиях являются нейтрализация негативных последствий мирового экономического кризиса и отсутствие у федерального центра долгосрочной Стратегии инновационного развития. Необходимо сформировать альтернативную концепцию инновационного развития территорий, отражающую структуру экономики региона и позволяющую реализовать возможности межрегионального разделения труда. Это обусловливает необходимость формирования Стратегии инновационного развития. Успехи национальной инновационной деятельности страны определяются выбранной концепцией инновационного развития регионов.

Инновационный потенциал Республики Мордовия, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», имеет стабильную тенденцию к росту. Инновационная политика Правительства РМ основана на Законе « О Стратегии социально-экономического развития Республики Мордовия до 2025 года» от 1 октября 2008 года № 94-3. В последние годы республике удалось сделать прорыв в модернизации экономики и инновационного развития. В регионе создаются не просто новые производства, но и формируются высокотехнологические промышленные кластеры.

Можно выделить два этапа развития региональной инновационной системы. Во-первых, это этап становления (2012–2016 гг.) (повышение восприимчивости бизнеса к инновационным процессам; достижение локальной технологической конкурентоспособности производства; создание сектора генерации знаний). 2017–2020 гг. Второй этап. Стабильное функционирование инновационной региональной системы. Достижение лидерства в ряде приоритетных научно-технологических направлениях. Превращение Республики Мордовия в регион – инновационный лидер. Доля предприятий осуществляющих технологические инновации должна превысить 50–60 %. Удельный вес инновационной продукции в

общем объеме промышленной продукции достигнет 40 и более процентов [1].

Наличие в Мордовии Технопарка в сфере высоких технологий позволит создать качественно иной уровень жизни в республике, будет способствовать привлечению перспективных проектов, ускорению коммерциализации рыночно-ориентированных разработок и проектов, созданию и выводу на рынок наукоемкой продукции, а также интеграции инновационного бизнеса и научных организаций, что в свою очередь, несомненно, окажет стимулирующее воздействие на социально-экономическое развитие нашей страны в целом.

Особое внимание в республике уделяется предприятиям малого бизнеса как важнейшему субъекту инновационной деятельности. Они могут внести существенный вклад в развитие производства. Малый бизнес является стартовой площадкой, где генерируются и реализуются новые идеи, происходит процесс разработки опытных образцов, ведется их коммерциализация. Этому способствует большая гибкость малых предприятий, их мобильность и адаптивность, немногочисленность и креативность персонала, ориентация на конечный результат, возможность идти на риск, самостоятельность в принятии решений по сравнению с крупными предприятиями.

В Мордовии осуществляется поддержка развитию предпринимательства. Это ООО «Инновационно-технологический центр Республики Мордовия», который оказывает субъектам инновационной деятельности содействие в выборе и реализации инновационных проектов, развитии их инновационной деятельности, защите и представительстве их интересов в органах государственной власти; Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, осуществляющий финансирование инновационных проектов субъектов малого предпринимательства; бизнес-центры в районах республики.

В Мордовии действуют общественные объединения предпринимателей, которые оказывают поддержку предпринимательству. Среди них можно отметить Совет предпринимателей при Главе республики, который помогает становлению и укреплению предпринимательского сектора экономики республики и эффективному взаимодействию государственных и предпринимательских структур; Мордовское региональное отделение Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»; Торгово-промышленную палату Республики Мордовия, которая была создана с целью улучшения продвижения товаров и услуг на региональном рынке и оказания помощи промышленным предприятиям. Основные направления поддержки малого и среднего предпринимательства в Мордовии определены

Комплексной программой развития и государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия на 2011–2015 гг., утвержденной Постановлением Правительства РМ от 20 декабря 2010 г. № 498 [2].

Таким образом, в Республике Мордовия образуется развитая инфраструктура, охватывающая все сферы экономики и обеспечивающая, стабильное социально-экономическое развитие общества. Экономика Мордовии сумела стойко выдержать удары финансового кризиса и уверенно идет на подъем. По многим направлениям созданы хорошие заделы, что составляет преимущество и одновременно большую ответственность. Власти и предприниматели республики не боятся брать на себя такую ответственность, ведя политики по инновационному пути. Это свидетельствует о высокой профессиональности и трудовом упорстве людей, занимающихся построением инновационной политики Мордовии, и граждан, занятых в научно-производственной сфере региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Поляков, А.Ф.* Финансирование развития человеческого потенциала: учеб. пособие / А.Ф. Поляков, Е.В. Зотова, Н.Н. Катайкина, Л.Н. Чубрикова. Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск, 2012. 208 с.
2. www.mordovia.roskazna.ru
3. www.mfrm.moris.ru

УДК 332.1(470+571):001.895

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

А. Парисенкова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Сегодня мировая экономика достаточно быстро трансформируется в постиндустриальную, где обычная товарная продукция уступает нематериальным активам, создаваемым на основе знаний и новых технологий. Крупнейшие страны, занимающие лидирующие позиции в данном направлении уже сегодня получают конкурентные преимущества, позволяющие влиять на динамику мирового экономического процесса. Бесспорно, в российской экономике присутствует инновационный процесс и инновационное развитие, но их наличие не дает основания считать, что российская экономика является инновационной.

Прежде всего, хотелось бы отметить, что пополнить научный

© Парисенкова А., 2014

задел сегодня, созданный в советское время, почти невозможно. Изменения в организации, управлении и финансировании фундаментальных и прикладных исследований привели к утрате многих известных научных школ. В то время как наука в развитых странах входит в число основных приоритетов государственной политики. Кроме того в результате рыночных реформ государство отстранилось от решения структурно-технологических преобразований, вследствие этого изменения проходили стихийно, под воздействием макроэкономических конкурентных преимуществ, что закрепило за Россией сырьевую специализацию. Тем не менее, Россия входит в группу восьми наиболее развитых стран мира, по абсолютным размерам расходов на НИОКР и их доле в ВВП, однако находится среди не самых развитых в экономическом отношении стран. В структуре экспорта наукоемкая и высокотехнологичная продукция занимает мало места по сравнению с высокоразвитыми странами. Основная часть инноваций сосредоточена преимущественно в таких отраслях как оборонная, добывающая, космическая, атомная.

Инновация (нововведение, инновационный продукт) – результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового продукта, услуги и технологии или новой организационно-экономической формы, обладающий явными качественными преимуществами при использовании в проектировании, производстве, сбыте, потреблении и утилизации продуктов, обеспечивающий дополнительную по сравнению с предшествующим продуктом или организационно-экономической формой экономическую и общественную выгоду. Понятие инновация является универсальным, поскольку нововведения можно наблюдать всюду, где происходит сознательная деятельность. В высокоразвитой экономике динамика производственных нововведений во все возрастающей степени обеспечивается специально организованной научной деятельностью, в рамках которой происходят изучение и обобщение практического опыта. В середине XX века анализ экономического роста высокоразвитых стран обнаружил в экономике наличие совершенно новых источников и направлений развития. В научный оборот были введены такие понятия, как инновационная деятельность, инновационное развитие. Таким образом, внедренческая деятельность стала рассматриваться как часть инновационного процесса.

Сегодня на смену одинокому изобретателю творящему будущее в своей уединенной лаборатории пришли крупные исследовательские центры, а внезапные озарения и гениальные изобретения сменили накопление и рекомбинации существующих идей. Все инновации, так или иначе, зависят от прошлого, поэтому объеди-

нение хорошо известных концепций из различных областей способно заложить прочный фундамент для инноваций.

Стоит отметить, что согласно законопроекту «О федеральном бюджете на плановый период 2013 и 2014 годов» расходы федерального бюджета на инновационное развитие в среднем составят порядка 83,3 млрд. в 2013 году и 83,5 млрд. рублей в 2014 году. Помимо этого в законопроекте предусмотрены бюджетные ассигнования на прикладные исследования в сумме 12,3 млрд. рублей в 2013 году и 6,9 млрд. рублей в 2014 году. А также расходы на прикладные научные исследования в области национальной обороны в объемах 177,3 млрд. рублей в 2013 году, 231,7 млрд. рублей в 2014 году.

Кроме того в федеральном бюджете на 2013–2014 годы предусмотрена реализация федеральных целевых программ таких как: исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России. Объем инвестиций составит порядка 21,6 млрд. рублей; развитие наноиндустрии 5 млрд. рублей; национальная технологическая база 9 млрд. 553 млн. рублей; научные и научно-педагогические кадры инновационной России 23,7 млрд. рублей. Что касается межбюджетных трансфертов на развитие и поддержку социальной, инженерной и инновационной инфраструктуры наукоградов, то их финансирования сокращены на 20 % по сравнению с 2011 годом и составили в 2012 году 440,9 млн. рублей. Тем не менее, на реализацию проекта Сколково в 2013 году 22 млрд. рублей, в 2014 году 17 млрд. рублей.

Специалисты в области новейших технологий приходят к выводу, что при сохранении нынешних темпов технико-экономического развития шестой технологический уклад вступит в фазу распространения в 2011-2020 годах, а в фазу зрелости к 2040 году. При этом в 2020 году, по некоторым оценкам, можно ожидать нового потока научно-технической революции.

По оценкам специалистов Россия, используя зарубежный опыт, вполне могла бы побороться за 17 видов макротехнологий из тех 50–55 определяющих потенциал развитых стран. Прежде всего, это авиационные и космические технологии, новые так называемые мыслящие материалы, такие как керамика, металлы, полимеры, способные реагировать на окружающую среду, а также технология нефтедобычи и переработки, плазменные технологии, биотехнологии, атомная энергетика и топливные элементы, информационные технологии. Кроме того существует еще порядка 25 направлений, с помощью которых можно выйти на мировой уровень за 5–7 лет. Таким образом, только от экспорта наукоемкой продукции Россия ежегодно могла бы получать 120–150 млрд. дол.

Однако в целом в России суть государственной инновационной политики до сих пор заключалась лишь в афишировании своих

намерений, остающихся нереализованными. Отсутствие целевой системы федерального нормативно-правового регулирования этой деятельности являлось одним из основных факторов сдерживающих ее развития. Вследствие этого политика государства в сфере инновационного развития была лишена эффективных механизмов. С другой стороны отставание инновационной сферы страны можно объяснить и жадностью чиновников, главной целью которых является собственное кормление, а не развитие инновационной экономики.

Говоря о возрастающей роли государства в развитии инноваций, следует отметить, что именно оно должно разрубить все существующие коррупционные узлы, мешающие инновационному процессу, обеспечив жесткий контроль и полную прозрачность в распределении выделяемых средств. Сообразно с этим необходимо прекратить финансировать несуществующие проекты многочисленных псевдо инновационных организаций.

Стоит отметить, что за последние несколько лет в закон о госзакупках было внесено порядка 20 поправок, но он отдает предпочтение низкой стоимости товаров и услуг, в то время как инновационная продукция не всегда отличается демократичными ценами. Следует сказать, что Россия располагает значительным научно-техническим потенциалом. По численности занятых в сфере фундаментальной науки, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ российская Федерация находится на третьем месте в мире и входит в число лидеров по ряду важнейших направлений исследований и разработок, в том числе в таких областях как: нанотехнологии, атомная и водородная энергетика, энергосберегающие системы, разработки прикладных программных средств и других. Кроме того по абсолютному уровню, в пересчете по паритету покупательной способности, российские затраты на НИОКР находятся примерно на уровне Италии, что составляет 10–11 место в мире. При этом уровень расходов на НИОКР к ВВП чуть более 1 %, что уступает не только показателям Евросоюза около 2 % ВВП, но и Китая 1,3 % ВВП.

В заключении отметим, что с учетом отечественных традиций в сфере науки и многолетнего опыта, форма государственных научных центров является наиболее эффективной. Однако сегодня престиж ученого, инженера крайне низок. Российская экономика и сфера научных и прикладных разработок подошли к рубежу, за которым сохранение существующей ситуации и сдерживание накопившихся проблем становится невозможным. С другой стороны присутствуют некоторые улучшение ситуации в сфере науки и технологий, связанное с ростом бюджетного финансирования исследований и разработок.

УДК 338.4(470+571):629.7

РАЗВИТИЕ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

И. Прохорова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Особое место на промышленном рынке Российской Федерации занимают предприятия ракетно-космического комплекса. Спецификой ракетно-космической отрасли России является то, что все заказы на пусковые услуги принимаются и размещаются на предприятиях отрасли через Федеральное космическое агентство (Роскосмос). Роскосмос является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по обеспечению реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию, оказанию государственных услуг и управлению государственным имуществом в сфере космической деятельности, международного сотрудничества при реализации совместных проектов и программ в области космической деятельности. Руководство деятельностью Роскосмоса осуществляет Правительство РФ. В настоящее время в мировой космической деятельности участвуют более 120 стран, в 60-ти из которых созданы космические агентства.

Тем не менее, на мировом рынке ракетно-космической промышленности существует возможность приобретения лидирующих позиций. Как и любое промышленное и непромышленное предприятие, предприятия ракетно-космического комплекса видят своей стратегической целью не только увеличение объема продаж, но и свое устойчивое развитие в долгосрочном периоде.

Основной задачей данного исследования является определение места предприятий ракетно-космического комплекса среди профильных производств на мировом рынке и обоснование необходимости разработки на промышленных предприятиях своей, адаптированной к внешним условиям промышленного рынка, маркетинговой стратегии.

Ракетно-космическая техника, а также услуги, связанные с космической деятельностью, стали предметом международной торговли во второй половине 20-го века. Понятие «космический рынок» появилось относительно недавно. Для Российской Федерации этот термин стал приобретать реальный смысл в 2000-е годы, когда в экономике страны стали формироваться и начали функционировать рыночные механизмы.

Вступив на мировой космический рынок, отечественные предприятия, столкнулись с проблемой высокой конкуренции и необходимостью достижения высокого уровня конкурентоспособности,

© Прохорова И., 2014

способствующему благоприятному устойчивому развитию организации.

Современные условия мирового космического рынка изменчивы. Эта достаточно молодая отрасль промышленности стремительно развивается, что свидетельствует о постоянном росте количества предприятий-производителей ракетно-космической техники различных классов и видов. Тем не менее, несмотря на специфику оборонного характера выпуска рассматриваемой продукции, главная цель функционирования любой организации – увеличение доли на рынке и обеспечение благоприятных условий функционирования для возможности развития и роста в долгосрочном периоде.

Развитие международного космического рынка происходит стремительно. За пять лет он вырос со 170 млрд. долларов до 250 млрд., и такие тенденции будут прослеживаться и далее.

В настоящее время российская ракетно-космическая промышленность в целом занимает на рынке производства ракетно-космической техники достаточно устойчивую нишу, уступая только США и Европе. Основная мировая космическая деятельность Российской Федерации сосредоточена в секторе производства ракетно-космической техники, который составляет 72 млрд. долларов, из которых доля России – чуть более 10%. Как утверждает руководитель Роскосмоса, Российская Федерация контролирует больше 30 % средств обеспечения пусковых услуг в мире, а также доля в производстве космических аппаратов в мире составляет 7 %.

Большую долю мирового космического рынка занимает сектор операторов услуг: телевидение, интернет, телекоммуникации, а также сектор наземной аппаратуры по приему космической информации. Доля России на этом рынке по разным данным составляет до 2 %.

Для увеличения доли на мировом космическом рынке, а также укрепления своих позиций Российская Федерация планирует осуществлять космическую деятельность согласно утвержденной Правительством РФ Федеральной космической программе до 2020 года, способствующей формированию благоприятного имиджа страны, а также позиционированию России как страны высоких технологий с целью закрепления на мировом космическом рынке.

Федеральная космическая программа состоит из следующих шести задач:

1. Развертывание и поддержание необходимого для решения целевых задач состава орбитальных группировок отечественных космических аппаратов научного и социально-экономического назначения, включая российский сегмент Международной космической станции.

2. Модернизация космодромов Плесецк и Байконур, создание на территории России нового космодрома «Восточный».

3. Создание перспективных и модернизация средств выведения космических аппаратов.

4. Создание научно-технического и технологического задела для разработки перспективных образцов ракетно-космической техники.

5. Обеспечение международного сотрудничества в области использования космического пространства в мирных целях.

6. Создание условий для расширения предоставляемых услуг с использованием результатов космической деятельности в интересах развития Российской Федерации и ее регионов.

Большую часть поставленных задач планируется достигнуть путем совершенствования организационной структуры ракетно-космической промышленности, обусловленного развитием рыночных отношений, а также глобальной конкуренцией на мировом рынке, требующей укрупнения предприятий и интеграции их программ, компетенций и ресурсов в ограниченное число достаточно крупных объединений, включающих в себя исследовательские, разрабатывающие, производящие, сбытовые и обеспечивающие эксплуатацию продуктов подразделения.

Совершенствование структуры отечественной ракетно-космической промышленности предусматривает проведение ее реорганизации путем формирования 5–7 холдингов и в последующем на их основе – 3–4 многопрофильных структур, а также приборостроительной корпорации-изготовителя систем и агрегатов для ракетно-космической техники.

Формирование таких холдингов является главным элементом одной из маркетинговых интегративного роста – горизонтальной интеграции. Применительно к российской ракетно-космической промышленности под горизонтальной интеграцией понимается организационно-экономическое объединение предприятий (организаций), специализирующихся на различных видах работ по созданию систем (комплексов) вооружения и военной техники. Стратегия интегративного роста способствует созданию условий для оптимизации производственного потенциала интегрируемых предприятий, повышению уровня его загрузки, исключению дублирующих производств, совершенствованию ценообразования, снижения издержек, обеспечению возможности проведения самостоятельных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, повышению оперативности заимствований передовых (в том числе зарубежных) технологий.

Результатом реализации такой стратегии должно стать следующее:

1. Достижение эффекта синергизма. Соединение научного потенциала интегрируемых предприятий позволит разработать новые технологии, продукцию, услуги, и упрочить конкурентные позиции на данном рынке. Синергетический эффект может возникнуть благодаря:

– экономии, обусловленной масштабами деятельности;

– комбинировании взаимодополняющих ресурсов;

– финансовой экономии за счет транзакционных издержек;

– мотиву монополии (увеличении рыночной доли из-за снижения конкуренции);

– взаимодополняемости в области научно-исследовательских опытно-конструкторских разработок (НИОКР).

2. Текущая экономия по элементам постоянных издержек.

Внутрифирменная консолидация в данном случае означает сокращение накладных расходов за счет устранения параллельных структур, высвобождения территорий, распродажи инфраструктурных объектов, сокращения издержек в дублирующие НИОКР.

Практически все сделки в процессе реструктуризации аэрокосмической промышленности позволяют фирмам осуществить резкое снижение текущих издержек, что имеет решающее значение для улучшения финансовых показателей, накопления свободной наличности и, следовательно, для дальнейших стратегических приобретений.

К числу основных мер экономии относятся:

– высвобождение занимаемых площадей

– объединение научных лабораторий;

– сокращение инвестиций в основной капитал;

– сокращение расходов на дублирующие НИОКР;

– объединение административно-управленческих, информационных систем компании в едином центре.

3. Реализация эффекта масштаба. В этом случае интегрированные предприятия, рассчитывая на рост конкретного рынка, в данном случае МКР, увеличивают серийность производства, снижает издержки на единицу продукции, и увеличивают, тем самым, свою долю на рынке и получаемые доходы.

В 2011 году доля ракетно-космической промышленности России в общемировом производстве ракетно-космической техники составила 10,7 %. Государственной программой предусматривается дальнейший рост доли ракетно-космической промышленности России в этом секторе мирового рынка до 14 % в 2015 году и до 16 % в 2020 году.

Реализация стратегии интегративного роста является одним из главных аспектов успешного выполнения мероприятий федеральной космической программы, которая будет способствовать реше-

нию задач исследования и освоения космического пространства, обеспечению гарантированного доступа России в космическое пространство со своей территории, и, самое главное, расширению присутствия России на мировом космическом рынке.

УДК 631:001.895

ИННОВАЦИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Е. Сергеева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Аграрная наука России разработала в последнее время достаточно большое число инноваций, реализация которых в АПК позволила бы поднять его на качественно новый уровень. Однако степень реализации инноваций у товаропроизводителей была и остается недопустимо низкой.

Исследователи единодушны в одном – инновационное развитие АПК невозможно реализовать (улучшить), не имея для этого надлежащих условий: соответствующей инфраструктуры инновационной деятельности или совокупность материальных, технических, законодательных и иных средств, обеспечивающих информационное, экспертное, маркетинговое, финансовое, кадровое и другое обслуживание инновационной деятельности.

Таким образом, инновационное развитие АПК – это сложная комплексная проблема.

Мировое сельское хозяйство движется в направлении усиления наукоемкости производимой продукции. Это особенно наглядно на примере экономически развитых стран. Именно это позволяет им поддерживать баланс внутреннего рынка продовольствия по спросу и предложению, легко проникать на ведущие мировые рынки, вытеснять и разорять национальных товаропроизводителей. Поэтому РФ необходимо ставить и последовательно решать задачу инновационного развития АПК. Иного пути нет, если мы, Россия, имеем цель интегрироваться в мировое сельское хозяйство и занимать в нем соответствующую нишу.

Присоединение России к ВТО, мировой продовольственный кризис, высокая продовольственная зависимость страны от импорта требуют не только повышения конкурентоспособности ее сельскохозяйственной продукции, применения более эффективного механизма защиты отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей, но и перехода сельского хозяйства к инновацион-

© Сергеева Е., 2014

ной модели развития, который уже многие годы сдерживают следующие основные причины:

1) несоответствие имеющегося научно-технического и технологического потенциала сельского хозяйства новым экономическим и производственным требованиям. Отечественное сельское хозяйство переживает инновационный кризис, который связан с отсутствием необходимых условий для инновационных процессов. Спад производства сельскохозяйственной продукции, слабая поддержка со стороны государства и высокая стоимость нововведений не позволяют развивать инновационную деятельность. Инновационный потенциал сельского хозяйства использовался на 4–5 % против 50 % и более в сравнении с экономически развитыми странами. Многие научно-технические разработки не становятся инновационным продуктом; ежегодно остаются невостребованными сельскохозяйственным производством большинство инновационных разработок;

2) невосприимчивость большинства российских сельскохозяйственных товаропроизводителей к отечественным и зарубежным научно-техническим достижениям при увеличивающемся импорте продовольствия, сельскохозяйственных машин, оборудования, средств защиты и др. Развитие инновационных процессов в сельском хозяйстве в целом можно охарактеризовать, как вялотекущий процесс.

Уровень использования научно-технических разработок в сельском хозяйстве, составляя лишь 0,6 %, на порядок ниже, чем в целом по экономике. За годы рыночных преобразований научно-технический уровень производства отстал от мирового уровня на целую смену базовой технологии, а по технике – на два-три ее поколения. Безусловно, и в сельском хозяйстве имеются подотрасли, которые, встав на путь инновационного развития, вышли на мировой уровень развития, но по прежнему их продукцию страна вынуждена импортировать в значительных объемах. Это касается прежде всего продукции птицеводства, свекловодства и свиноводства.

Государственная поддержка инновационной деятельности в АПК может и должна осуществляться как косвенными методами, в виде создания благоприятных условий для ее развития, так и при прямом участии государства.

Но также можно сказать, что в отдельных отраслях сельское хозяйство на современном этапе переживает новый подъем. Развитие новых технологий позволяет увеличить производительность, снизить себестоимость производства, а также улучшить качество продукции. В современном сельском хозяйстве можно выделить несколько направлений развития технологий и использования инноваций:

– технологии обработки почвы;
– технологии производства сельскохозяйственных машин и оборудования;
– технологии выращивания и содержания скота;
– технологии осушения и орошения почвы;
– технологии сбора и сохранения продукции;
– технологии транспортировки и реализации продукции.

Кроме этих направлений существует еще широкий спектр инновационных направлений, применимых в сельском хозяйстве.

Вопросы производства экологически чистых продуктов выходят сегодня на первый план. В связи с этим очень востребованы сегодня технологии, позволяющие повысить чистоту продуктов. Использование современной техники также способствует повышению качества продукции.

В секторе животноводства развиваются технологии заготовки кормов, технологии содержания и разведения птицы, скота и ранее экзотических животных.

Возможности современного сельского хозяйства сегодня не менее впечатляюще, чем возможности космической и компьютерной отраслей и от инноваций в этой области зависит обеспечение продуктами питания населения страны. Эффективные методы противостояния природным катаклизмам и сохранение урожая и поголовья скота тоже относятся к приоритетным направлениям.

УДК 334.012.6(470.345)

СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

В. Стрельникова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

На сегодняшний день малым и средним предприятиям отводится значительная роль в развитии экономики России. Состояние малого и среднего бизнеса отражает не только структурные моменты экономики, характеризующие предпринимательский климат, но и предпринимательскую активность российского общества в целом. Кроме того, от уровня вовлеченности населения в этот сектор зависит отношение общества, как к предпринимательству, так и в целом к экономическим реформам, проводимой государством политике. Анализ отдельных показателей субъектов среднего и малого предпринимательства Республики Мордовия позволит

© Стрельникова В., 2014

выявить положительные и отрицательные стороны их деятельности, отслеживать состояние и динамику развития, степень необходимости государственной поддержки и ее реализацию (таблица).

Основные показатели деятельности средних и малых предприятий в Республике Мордовия за 2010-2012 гг. [1]

Показатели деятельности	Средние предприятия			Малые предприятия					
	2010	2011	2012	всего			из них микропредприятия		
				2010	2011	2012	2010	2011	2012
Число предприятий, единиц	169	151	117	5 621	6 258	7 146	4 561	5 084	5 919
Средняя численность работников, человек	22684	17420	13669	55486	49586	45346	13768	11655	9406
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), человек	22038	16848	13317	50043	44711	41129	11575	9492	7848

По данным таблицы, количество средних предприятий в 2012 г. составляло 117 единиц, что на 32 единицы меньше по сравнению с предыдущим 2011 годом и на 52 ед. меньше по сравнению с 2010 г. Базисный темп роста составил 69,2 %.

По состоянию на 1 июля 2013 года в Республике Мордовия зарегистрировано 120 средних предприятий, что на 3 ед. больше по сравнению с 2012 г. Наиболее характерной для них являлась деятельность в области сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства (35,9 % от общего количества средних предприятий). Значительная их доля (18,3 %) занималась строительной деятельностью. 16,7 % средних предприятий работали в обрабатывающих производствах [1].

Количество малых предприятий (в отличие от средних) постепенно продолжает увеличиваться. Так, в 2012 г. оно составило 7146 ед., что на 1525 ед. больше по сравнению с 2010 г., в котором оно составляло 5621 ед. Базисный темп роста за 3 года составил 127,1 %. Число микропредприятий, также как и в целом по малым предприятиям, продолжает увеличиваться. Так с 2010 года, в кото-

ром количество микропредприятий составляло 4561 ед. к 2012 году увеличилось на 1358 ед. и составило 5919 ед. Базисный темп роста – 129,8 %.

Малые предприятия Республики Мордовия в основном занимались оптовой и розничной торговлей; ремонтом автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (24,5 % от общего количества малых предприятий); 19,6 % – операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг; 16,1 % малых предприятий занимались строительством [там же].

Средняя численность работников в анализируемый период заметно снизилась. Так, в 2012 г. на средних предприятиях она составила 13669 чел., что на 9015 чел. ниже по сравнению с 2010 г., где она составляла 22684 чел. Базисный темп роста по этому показателю составил 60,3%. На малых предприятиях, несмотря на рост числа предприятий за 3 года, численность работников также уменьшалась. В 2012 г. она составила 45346 чел., что на 10140 чел. меньше по сравнению с 2010 г. – 55486 чел. Базисный темп роста – 81,7 %. На микропредприятиях складывается аналогичная ситуация – снижение численности работников. В 2012 г. она составляла 9406 чел, а в 2010 на 4362 чел. больше – 13768 чел. Базисный темп роста составил 68,3 %.

Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) как на средних, так и на малых предприятиях за 2010–12 гг. также снизилась. В 2012 г. на средних предприятиях она составляла 13317 чел., что на 8721 чел. меньше чем в 2010 г. – 22038 чел. Базисный темп роста составил 60,4%. На малых предприятиях показатель среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) в 2012 г. составил 41129 чел., что на 8914 чел. меньше по сравнению с 2010 г., где он составил 50043 чел. Базисный темп роста – 82,2 %. На микропредприятиях данный показатель также снижается. В 2012 г. он составил 7848 чел, что на 3727 чел. меньше по сравнению с 2010 г., в котором он составлял 11575 чел. Базисный темп роста – 67,8 %.

Среднемесячная начисленная заработная плата работников на средних предприятиях в 2012 году составила 14545,5 руб., что на 960 руб. выше по сравнению с предыдущим годом. Темп прироста составил 7 %. На малых предприятиях, в т. ч. и на микропредприятиях, также наблюдается возрастание сумм среднемесячной начисленной заработной платы работникам. В 2012 г. она увеличилась на 638,5 руб. и составила 10344 руб. Темп прироста – 6,6 %. На микропредприятиях среднемесячная заработная плата в 2012 г. возросла на 761,9 руб. и составила 9182,5 руб. Темп прироста составил 9 %.

На средних предприятиях наиболее высокий уровень заработной платы сложился в организациях финансовых видов деятельности; на малых предприятиях – по добыче полезных ископаемых. Вместе с тем, заработная плата работников средних и малых предприятий, занимающихся сельским хозяйством, охотой и лесным хозяйством, оптовой и розничной торговлей; ремонтом автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, работников гостиниц и ресторанов, предприятий, предоставляющих прочие коммунальные, социальные и персональные услуги, ниже среднереспубликанского уровня [2].

Оборот средних предприятий на 1 июля 2013 г. составил 6873,6 млн. рублей, что на 18046,85 меньше по сравнению с 2011 г. Оборот малых предприятий (без микропредприятий) за 2013 г. составил 18384,5 млн. рублей – на 16889,6 млн. руб. меньше по сравнению с 2011 г., в котором он составил 35274 млн. руб. В 2013 году 37,9% оборота средних предприятий и 44,7% оборота малых предприятий приходилось на предприятия оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования [1].

На основе данных можно сделать вывод о том, что в целом, наблюдается отрицательная динамика деятельности средних предприятий за 2010–12 гг. по многим показателям: число предприятий, средняя численность работников, среднемесячная начисленная заработная плата работников предприятий, оборот предприятий, отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами. Что касается малых предприятий, здесь, наоборот, наблюдаются улучшения по всем показателям. Динамика малого бизнеса носит положительный характер.

Уже сегодня в Республике начали работать новые структуры по государственной поддержке бизнеса, увеличились инвестиции в сферу малого и среднего предпринимательства, выросло количество магазинов, кафе, предприятий сферы бытовых услуг и сервиса. А реализация комплексной программы развития и государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия на 2011–2015 годы позволит улучшить их положение среди других регионов России и ПФО.

ЛИТЕРАТУРА

1. URL: http://mrd.gks.ru
2. URL: http://e-mordovia.ru

УДК 330.59(470.3/.5)

УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

А. Федорова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Проблемы уровня и качества жизни являются одним из наиболее актуальных. Наше благосостояние напрямую зависит от правильной социальной политики государства, которая, в свою очередь, зависит от того, достаточно ли информации, и насколько она полно показывает проблемы в современном российском обществе. От решения проблем уровня и качества жизни во многом зависит направленность и темпы дальнейших преобразований в стране и, в конечном счете, политическая, а, следовательно, и экономическая стабильность в обществе. Решение этих проблем требует определенной политики, выработанной государством, центральным моментом которой был бы человек, его благосостояние, физическое и социальное здоровье. Именно поэтому все преобразования, которые, так или иначе, могут повлечь изменение уровня жизни, вызывают большой интерес у самых разнообразных слоев населения.

Оценку качества жизни можно охарактеризовать как процедуру выявления степени соответствия основных параметров и условий жизнедеятельности человека его жизненным потребностям, а также личным представлениям о достойном, полноценном и удовлетворяющем его требованиям уровне жизни. Она осуществляется на основе сопоставления параметров и характеристик жизни данного индивида или общества с соответствующими параметрами и характеристиками, принятыми за базу сравнения. Процедура оценки качества жизни складывается из ряда этапов и операций, важнейшие из которых:

– выбор критериев качества жизни;
– выбор номенклатуры показателей качества жизни;
– определение пороговых значений показателей;
– оценка показателей качества жизни.

Важнейшей операцией оценки качества жизни является выбор критериев для сравнения. Критерии качества жизни могут быть общими и конкретными. Общие критерии – это сложившиеся в обществе идеалы, ценностные предпочтения или коллективные представления о том, что такое хорошая жизнь. Конкретные критерии – это базовые значения отдельных показателей качества жизни, принятых за эталон. Ими могу быть различного рода индексы, медицинские показатели, результаты статистических исследований и т. д.

© Федорова А., 2014

Изучение уровня жизни населения Приволжского ФО и его динамики – важный компонент комплексного анализа социально-экономического положения. Его уровень жизни может характеризоваться следующими показателями: одиночные однокомпонентные (валовой внутренний продукт на душу населения, душевое потребление продуктов питания и др.), двухкомпонентные относительные (соотношение доходов и расходов, доходов и прожиточного минимума); интегральные (в частности индексных показателей); целые наборы показателей – отдельные фрагменты или система показателей уровня жизни в целом (ИРЧП – наиболее удачная попытка, на наш взгляд, понятие благосостояния и др.).

Первым из выбранных показателей стал одиночный однокомпонентный показатель среднедушевых денежных доходов. Его динамика по регионам Приволжского ФО представлена в таблице.

Динамика среднедушевых денежных доходов населения Приволжского Федерального округа в 2010–2013 гг., руб. в месяц

	2010	2011	2012	2013	Ранг
Приволжский федеральный округ	12 392	13 962	15 840	17 282	5 (по РФ)
Республика Башкортостан	14 245	16 125	17 499	19 039	4
Республика Марий Эл	7 825	9 205	10 336	11 328	14
Республика Мордовия	8 270	9 522	11 294	11 948	13
Республика Татарстан	14 164	15 892	18 424	20 223	3
Удмуртская Республика	9 587	11 060	12 984	14 452	8
Чувашская Республика	8 732	9 586	11 066	12 083	12
Пермский край	16 398	17 975	19 834	21 307	2
Кировская область	10 370	11 245	13 331	14 675	7
Нижегородская область	13 078	14 491	16 477	18 337	5
Оренбургская область	10 508	12 008	13 557	14 892	6
Пензенская область	10 044	11 416	12 929	14 171	10
Самарская область	15 564	18 021	20 223	21 756	1
Саратовская область	9 156	10 485	12 147	13 097	11
Ульяновская область	9 728	10 763	13 132	14 312	9

Из таблицы видно, что за анализируемый период доходы Приволжского Федерального округа возрастают. К республикам, имеющим наиболее высокие доходы, относятся: Самарская область, Пермский край, Республика Татарстан, Башкортостан, Нижегород-

ская область. Величина их средних доходов составляет 20130,6 рублей, что превышает показатель, рассчитанный по 2012г., на 1,1 %. В группу со средними доходами (около 14500,4 руб.) вошли следующие регионы: Кировская, Оренбургская области, Удмуртская Республика, Пензенская и Ульяновская области. В группе аутсайдеров (около 12114 рублей в среднем) – Саратовская область, Республика Мордовия, Чувашская Республика и Марий Эл. В январе-июне 2013г. минимальное значение среднедушевых денежных доходов населения составило 10919 руб. (Республика Марий Эл), максимальное достигло отметки в 21073 руб. в месяц (Самарская область). В тройку лидеров, включая Самарскую область, вошли Республика Татарстан (20932 руб.) и Пермский край (20676 руб.). Не менее важен при характеристике уровня жизни и показатель реальных денежных доходов, который представляет собой отношение денежных доходов населения к индексу потребительских цен за рассматриваемый период. В январе-июне 2013г. во всех регионах Приволжского ФО наблюдался рост данного показателя от 1 до 13 %, причем наибольший рост зафиксирован в Пензенской области. Эта ситуация достаточно благоприятна, вероятно, прогресс может быть объяснен действиями органов государственной власти, предпринятыми для повышения уровня жизни населения, снижения социальной напряженности. Основная причина бедности занятого населения заключается в крайне низком уровне заработной платы. В ряде отраслей экономики в 2009 году заработки равнялись 50–79 % средней заработной платы по стране в целом.

Проблема управления уровнем и качеством жизни населения стала приоритетной в развитии нашего региона. Организационное регулирование в Мордовии осуществляется в настоящее время Главой республики и министерствами, которые реализуют полномочия по разным направлениям. Рассмотрим более подробно функции основных из них.

Министерство здравоохранения Республики Мордовия в пределах своей компетенции осуществляет следующие полномочия:

– разрабатывает и реализует территориальные целевые программы по развитию здравоохранения, профилактике заболеваний, оказанию медицинской помощи, обеспечению населения и медицинских организаций лекарственными средствами, медицинской техникой и изделиями медицинского назначения; определяют стратегию развития соответствующих служб;

– разрабатывает проекты законодательных и иных нормативных правовых актов Республики Мордовия в области здравоохранения;

– организует оказание медицинской помощи населению;

– участвует в осуществлении контроля за соблюдением стандартов медицинской помощи и многое другое.

Министерство образования Республики Мордовия:

– осуществляет меры по совершенствованию и развитию сети образовательных учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, общеобразовательных школ- интернатов, специальных образовательных учреждений, других образовательных учреждений, оказывающих несовершеннолетним социально- педагогическую поддержку и осуществляющих их реабилитацию;

– содействует привлечению внебюджетных источников финансирования и их направлению на развитие системы образования;

– осуществляет надзор и контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации в области образования и исполнением федеральных государственных образовательных стандартов и федеральных государственных требований образовательными учреждениями независимо от форм собственности;

– разрабатывает и реализует комплекс мер, направленных на социальную защиту, охрану здоровья и труда работников, обучающихся и воспитанников сферы образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Баймурзина, Г.Р.* Возможности и проблемы индикации показателей труда в регионах России // Уровень жизни населения регионов России. 2010. № 8. С. 51–64.

2. *Финансирование* развития человеческого потенциала- Ф591 ла: учеб. пособие/ А.Ф. Поляков, Н.Н. Катайкина, Л.Н. Чубрикова [и др.]; под общ. ред. А.Ф. Полякова; Саран. кооп. ин- т РУК. Саранск: Принт-Издат, 2012. 208 с.

УДК 665.652.2

ОСОБЕННОСТИ ВЫРАБОТКИ ИЗДЕЛИЙ ИЗ ПЛАСТМАСС НА ОСНОВЕ ПВХ (PVC)

А. Федорова, А. Симонян, Р. Садофьев
Российский университет кооперации

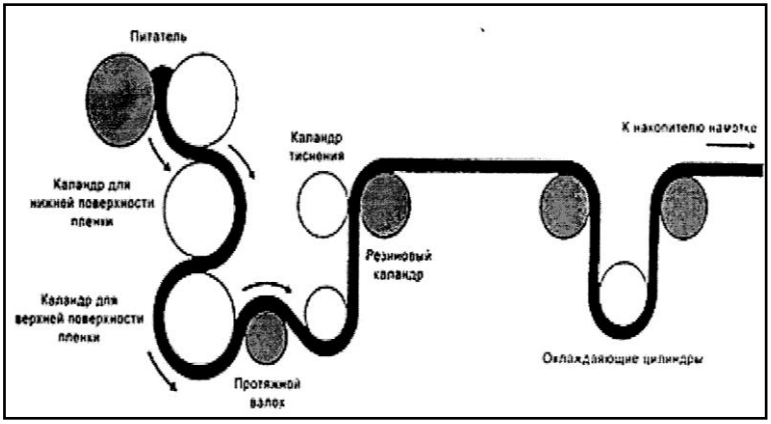
Поливинилхлорид (ПВХ) перерабатывается всеми известными способами переработки пластмасс: экструзией, литьем под давлением, каландрированием, прессованием, вальцеванием – и является одним из наиболее распространенных пластиков. Мировой выпуск поливинилхлорида составляет 16,5 % от общего выпуска пластмасс – третье место в мировой табели о рангах полимерных материалов[8, 13–15, 17].

© Федорова А., Симонян А., Садофьев Р., 2014

Из поливинилхлорида может быть получен широкий спектр пленок с различными свойствами за счет варьирования состава и степени ориентации. Изменения в составе, главным образом, введение пластификатора, позволяет получить пленки от твердых, хрупких до мягких, клейких, растяжимых. Изменяя степень ориентации, получают пленки от полностью одноосноориентированных до равнопрочных двухосноориентированных [2–4, 8, 13, 17].

Каландрированные пленки. Такие пленки изготавливаются обычно толщиной 70 мкм и более (некоторые производители производят пленочный материал от 55 мкм, что является скорее исключением, чем правилом). Состав этих виниловых пленок для достижения необходимых свойств может иметь рецептуру из различных смол на основе винилхлорида, пластификаторов и других добавок. Оборудование для производства каландрированной пленки очень громоздкое, зачастую высотой в 2–3 этажа и длиной до 50 м.

Компоненты сырья, включая смолы, пластификаторы, стабилизаторы, красители и т. д., смешиваются, образуя расплав. Этот расплав подается в каландровую машину, состоящую из систем движущихся валков-каландров. При производстве могут использоваться различные конфигурации оборудования. На рис. 1 схематически показана типичная линия каландрирования в форме «опрокинутой буквы» L.

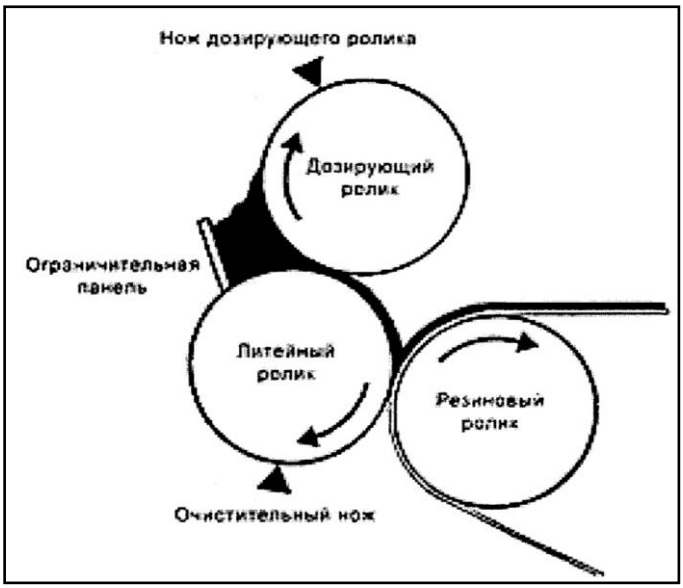


Р и с. 1. Процесс каландрирования рулонной формы изделий

Пленки из ПВХ содержат стабилизаторы термической и. термоокислительной деструкции, антистатическую добавку для предотвращения слипания за счет накопления статического электричества. Свойства пластифицированных поливинилхлоридных

пленок зависят от природы и количества пластификатора. В целом увеличение содержания пластификатора приводит к увеличению прозрачности и мягкости пленки, улучшая се свойства при низких температурах, что особенно важно для процесса эксплуатации изделий при минусовых температурах. Существенно упрощается технологическая переработка таких пластических масс в готовые изделия всеми известными методами.

Литые виниловые пленки, Самыми легкими способами распознавания литых материалов является определение их толщины и способности растягиваться в холодном состоянии. Литые пленки производятся с типичной толщиной 50–65 мкм, хотя можно достигать меньших толщин (до 35 мкм) и больших (до 100 мкм). Для осуществления метода литья также требуются валки, однако литейные валки, в отличие от каландров, являются только средством подачи жидкого расплава на литейную бумагу (рис. 2).



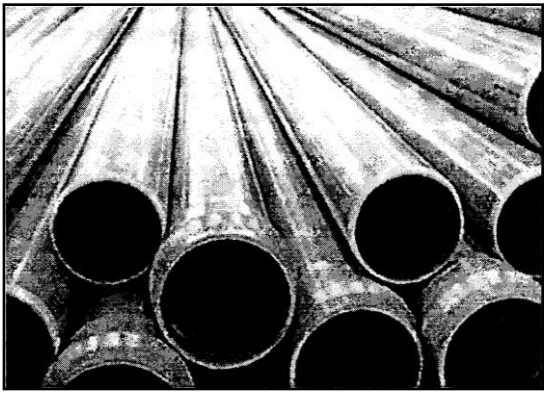
Р и с. 2. Процесс литья ПВХ полимерного слоя на литейную бумагу

Пластифицированные и непластифицированные ПВХ-пленки герметизируются высокочастотной сваркой. На оба типа пленок может быть нанесена печать без предварительной обработки поверхности в отличие от пленок из полипропилена и полиэтилена. Тонкие пленки из пластифицированного ПВХ широко используются как усадочные и растяжимые для заворачивания подносов и лотков с пищевыми продуктами, например со свежим мясом. Они

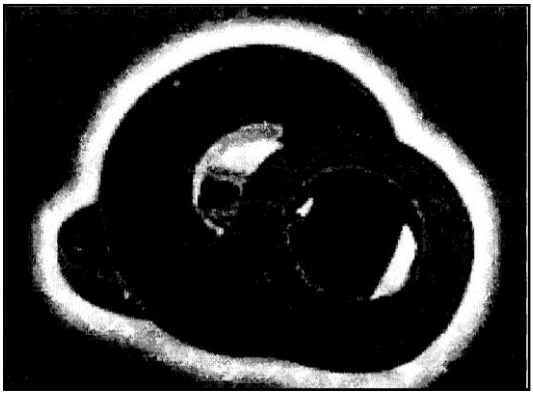
должны обеспечить высокую кислородопроницаемость для сохранения пурпурного цвета свежего мяса. Толстые пленки из пластифицированного поливинилхлорида используются для производства упаковки для шампуня, смазочных масел. Благодаря прочности и легкой формуемости пленки из непластифицированного ПВХ и его сополимеров используют для термоформования различных изделий.

Отличительным свойством материалов на основе сополимеров поливинилхлорида и поливинилиденхлорида (ПВДХ) является очень низкая паро- и газопроницаемость. ПВДХ-пленку часто используют как усадочную пленку для заворачивания птицы, ветчины, сыра. Использование для этих целей пленок из ПВДХ, обладающих низкой газопроницаемостью, диктуется необходимостью поддерживать вакуум для исключения возможности роста бактерий. Вакуумированные мешки ПВДХ используют также для созревания сыров. Применение ПВДХ при этом исключает дегидратацию и образование корки, позволяя получать более мягкие сыры. ПВДХ широко используется для покрытия различных подложек, таких, как бумага, целлофан, полипропилен [3–7, 11–15].

Жесткий непластифицированный поливинилхлорид, – винипласт используют как конструкционный корозионно стойкий материал для изготовления химической аппаратуры и коммуникаций, вентиляционных воздуховодов, труб, фитингов, а также для покрытия полов, облицовки стен, тепло- и звукоизоляции (пенополивинилхлорид), изготовления плинтусов, оконных переплетов и других строительных деталей. Из прозрачного винипласта изготовляют объемную тару для пищевых продуктов, бутылки.



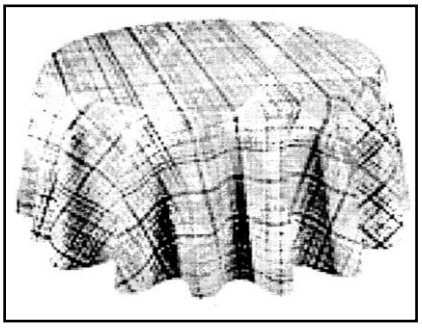
Р и с. 3. Водопроводные винипластовые трубы(трубы pvc-u)



Р и с. 4. Капролон (полиамид-6). Стеклотекстолит СТЭФ

Пластикат – пластифицированный поливинилхлорид используют для изготовления изоляции и оболочек для электропроводов и кабелей, для производства шлангов, линолеума и плиток для полов, материалов для облицовки стен, обивки мебели, упаковки (в том числе для пищевых продуктов), для создания искусственной кожи, обуви [8]. Прозрачные гибкие трубки из пластиката применяют в системах переливания крови и жизнеобеспечения в медицинской технике. Пластикат с повышенной теплостойкостью используется для производств волокна [8].

Смола ПВХ весьма конкурентна [1, 2], она относится к категории термопластических смол [8–10]. Термопластические смолы получили свое название из-за того, что под воздействием тепла они размягчаются и переходят в вязко-текучее состояние, что обеспечивает универсальность переработки поливинилхлорида [8–10].



Р и с. 5. Клеенка из ПВХ, на фланелевой основе (Производитель: Реуег)

Смола ПВХ обладает низкой свето- и теплостойкостью, кроме того она очень хрупкая, поэтому нуждается в пластификации. Растворение в воде, бензине или спирте смоле ПВХ «не грозит». С развитием производства синтетических смол природные смолы потеряли свое прежнее значение для промышленности [8, 13–15].

Поливинилхлорид можно по праву отнести к универсальным и безопасным материалам [2, 8, 10, 14, 16]. Множество примеров использования поливинилхлорида мы можем видеть в повседневной жизни: зубные щетки, аксессуары, одежда и обувь, поручни, стеновые панели и др. При оптимизации свойств поливинилхорида для тех или иных целей в ПВХ добавляют вспомогательные компоненты. Так например, для оконных конструкций из ПВХ в их композиции вводят специальные модификаторы, пигменты и стабилизаторы, которые могут повысить светостойкость, общую устойчивость против внешних воздействий, улучшить качество поверхности или изменить оттенок. Изделия из поливинилхлорида трудно воспламенить, они не горят и стойко переносят воздействие щелочей и кислот.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Магомедов, Ш.Ш.* Конкурентоспособность товаров: учеб. пособие. М.: Дашков и К, 2005.

2. *Петрище, Ф.А.* Теоретические основы товароведения и экспертизы: учебник. М.: Дашков и К°, 2012.

3. *ГОСТ* 24222-80 Пленка и лента из фторопласта-4.ТУ.

4. *ГОСТ* 24234-80 Пленка полиэтилентерефталатная.ТУ.

5. *ГОСТ* 9550-81 Пластмассы. Метод определения модуля упругости.

6. *ГОСТ* 14359-69 Методы механических испытаний. Общие требования.

7. *ГОСТ* 18616-80 Пластмассы. Метод определения усадки.

8. *ГОСТ* 5960-72 Пластикат поливинилхлоридный для изоляции и защитных оболочек...ТУ.

9. *ГОСТ* 14039-78 Поливинилхлорид эмульсионный. ТУ.

10. *ГОСТ* 14932-78 Поливинилхлорид суспензионный. ТУ.

11. *ГОСТ* 16337-77 Полиэтилен высокого давления. ТУ.

12. *ГОСТ* 16338-85 Полиэтилен низкого давления. ТУ.

13. *Научно-технические* обзоры // Пластические массы, 2010–2009–2007–2006.

14. *Саммерс, Дж.* ПВХ (Поливинилхлорид). Получение, добавки и наполнители, сополимеры, свойства, переработка / Дж. Саммерс, Ч. Уилки, Ч. Дэниэлс. М.: Профессия, 2007.

15. *Научно-технические* обзоры. Вторичная переработка пластмасс. Структура и свойства, добавки, оборудование, применение // Пластические массы. 2006.

16. *Иновенкова, А.С.* Поливинилхлорид – как пластмасса, для производства товаров хозяйственного назначения, или непродовольственных товаров / ТЭ-09. Курсовая работа. М.: РУК, 2013.

УДК 334.735(470+571)

ПРОБЛЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В РОССИИ

К. Фошина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Внутренние проблемы кооперативов в современных условиях вытекают из противоречивости целей: защитой интересов пайщиков и необходимостью соответствия законам рыночной экономики.

Общие для всех кооперативов проблемы образования капитала и распределения результатов работы с ним:

– заинтересованность пайщиков в распределении прибыли препятствует созданию фондов развития кооператива и резервных фондов;

– возможности привлечения собственного капитала кооперативом гораздо меньшие, чем у акционерных обществ. Размер собственного капитала колеблется в зависимости от числа членов кооператива. Так как каждый член имеет только один голос, то приобретение нескольких кооперативных паев не привлекательно. Если из кооператива выбывают его члены и получают свой пай обратно, то собственный капитал кооператива, а вместе с ним и кредитная основа уменьшаются;

– привлечение кооперативом заемного капитала негосударственных банков затруднено, так как зависит от его кредитоспособности, которая не стабильна. Поэтому кооперативы (особенно мелкие) на рынке капитала не всегда пользуются доверием, что определяет высокую кредитную ставку;

– государство оказывает финансовую поддержку кооперативам в рамках определенных программ путем льготных кредитов и налогообложения, но в некоторых странах большинство кооперативов в эти программы не входит.

Проблемы управления и контроля:

– профессиональный уровень управленческого состава в подавляющем большинстве кооперативов невысок, что объясняется низкой (в сравнении с другими формами предприятий) заработной платой;

– применяемый в кооперативах принцип демократического управления не везде обеспечивает требуемую дисциплину производства;

– определение финансовой и производственной политики кооператива волеизъявлением общего собрания пайщиков не всегда эффективно из-за некомпетентности большинства пайщиков;

© Фошина К., 2014

– кооперативы неохотно идут на риск, что снижает их эффективность.

Проблемы производства:

– используемая большинством кооперативов техника и технология находятся на значительно низком уровне, чем в акционерных обществах;

– условия труда в кооперативах хуже, чем в частных и государственных предприятиях;

– средний уровень квалификации рабочего персонала в кооперативах ниже из–за невысокой заработной платы.

Преимущества кооперативов определяются их целями:

– удовлетворение экономических потребностей пайщиков;

– совпадение социальных целей государства и кооперативов;

– снижение социальной напряженности в обществе.

В России эти преимущества реализуются частично из-за отсутствия полноценной социальной базы потребительской кооперации.

Отношения государство – кооператив:

а) в подавляющем большинстве стран, государство регулирует деятельность кооперативов исключительно правовыми и экономическими методами. Так как кооперативы в своем большинстве имеют цели, сходные с целями государства, то в большинстве стран государство заинтересовано в развитии кооперативов и оказывает им финансовую и иную поддержку.

б) в образовании и распределении капитала кооперативов государство предпринимает следующие действия:

– частично финансирует кооперативы, образованные на базе разорившихся частных фирм;

– устанавливает льготное налогообложение, особенно для «чистых» кооперативов;

– осуществляет кредитование кооперативов, создает государственные фонды финансирования кооперации;

– реализует систему государственных заказов.

Государство оказывает кооперативам помощь в подготовке руководителей и персонала кооперативов, повышении их квалификации.

В современных условиях можно выделить две группы экономических проблем, стоящих перед российской кооперацией:

– проблемы всех предприятий российской экономики. К ним относятся: некредитоспособность населения и предприятий, неплатежи, нехватка собственных оборотных средств и дороговизна банковских кредитов, налоговый пресс и т. п.;

– проблемы потребительской кооперации, вытекающие из ее специфичных целей. К ним относятся невозможность получения высокой прибыли из-за преимущественного обслуживания мало-

имущих слоев населения (в том числе и населения отдаленных районов), наличие малоэффективных избыточных основных фондов, невозможность закрытия экономически нерентабельных, но социально-значимых предприятий и т. п.

Статистика свидетельствует, что в российской экономике намечаются положительные сдвиги, что относится и к потребительской кооперации.

Вторая группа проблем решается в двух направлениях:

– перестройка организационной структуры, структуры товарооборота, заготовительной деятельности, производства товаров, диверсификация деятельности и нахождение внутренних резервов повышения рентабельности предприятий потребительской кооперации;

– частичная компенсация государством экономических потерь потребительской кооперации, связанных с решением ее социальных общегосударственных задач, в виде налоговых льгот, кредитов, отсрочки платежей по кредитам и т. п.

Очерченный круг экономических проблем сам подсказывает пути их решения, среди которых основными являются:

– перестройка российской потребительской кооперации на основе кооперативных принципов Международного кооперативного альянса;

– повышение эффективности деятельности потребительской кооперации на основе использования прошедших проверку временем достижений дореволюционной русской кооперации и применения зарубежного кооперативного опыта;

– законодательное закрепление потребительской кооперации как экономического субъекта первостепенной социальной значимости с предоставлением ей экономических льгот, соответствующих затратам потребительской кооперации на решение общегосударственных социальных задач и др.

УДК 637.1:001.895

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ» В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

К. Фролова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

ОАО «Молочный комбинат «Саранский» – крупный поставщик молочной продукции в Поволжье, являющийся структурным под-

© Фролова К., 2014

разделением известного в странах дальнего и ближнего зарубежья холдинга «Планета Менеджмент».

В настоящее время ОАО «Молочный комбинат „Саранский“» представляет собой лидирующее предприятие по производству и реализации молочной продукции в Республике Мордовия.

На долю Саранского молочного комбината приходится 20 % общего объема сырья закупаемого в республике, и более 20 % производимой в Мордовии молочной продукции.

В условиях инновационной экономики, для успешной конкуренции на внешних рынках и завоевания все больше новых потребителей как в ближайших регионах, так и в отдаленных областях России, необходимо проведение ряда мероприятий, среди которых:

1. Обеспечение качества выпускаемой продукции ОАО «Молочный комбинат „Саранский“» за счет проведения мероприятий, направленных на повышение качества поступаемого сырья, усиления контроля над всеми процессами, начиная с приемки сырья и заканчивая реализацией конечной продукции.

2. Уменьшение себестоимости продукции путем проведения мероприятий, направленных на предупреждение появления несоответствующей продукции, контроля расхода воды и пара, повышения эффективности работы производственного оборудования.

3. Внедрение новых методов управления качеством, средств контроля и испытаний.

4. Введение единой компьютерной системы на предприятии, позволяющей осуществлять оперативный контроль качества процессов.

5. Обеспечение совместимости процессов проектирования, производства, монтажа, обслуживания, контроля методик испытаний, а также применяемой документации.

6. Привитие корпоративной культуры на предприятии с целью обеспечения эффективной излаженной работы персонала. Создание атмосферы свободного выражения мнений, взаимного доверия, открытости и доброжелательности внутри коллектива. Сотрудники должны получить возможность испытывать чувство гордости за свою работу.

7. Удовлетворение ожиданий и потребностей потребителей в области цены и качества выпускаемой продукции. Достижение возникновения чувства восхищения потребителя продукцией Компании «Молочный комбинат „Саранский“».

Для повышения финансовых результатов предприятия были необходимы активные усилия, предпринимавшиеся в ряде ключевых областей деятельности:

1. Повышение эффективности схемы дистрибуции за счет со-

здания партнерств с компаниями-дистрибуторами и расширения охвата и насыщения рынка продукцией наших марок.

2. Укрепление существующих и вывод на рынок новых сортов с большей нормой прибыльности.

3. Инновации, в особенности в упаковке.

4. Совершенствование операционной деятельности.

Благодаря вышеупомянутым усилиям, доля рынка ОАО «Молочный комбинат „Саранский“», составившая в 2008 г. 11,8 %, выросла на 2,7%. В IV квартале 2009 г. принадлежащая ОАО «Молочный комбинат „Саранский“» доля мордовского рынка достигла 15,5 %, что на 3,4 % выше, чем в IV квартале 2008 г. Доля объемов производства ОАО «Молочный комбинат „Саранский“» возросла в 2009 году до 4,5 % по сравнению с 2008 - 3,7%. Рост объемов в 2009 году вызван предпринимавшимися одновременно шагами по обеспечению активного роста сбыта, беспрецедентными усилиями в области инноваций и последовательной ценовой политикой, строившейся с учетом рыночных тенденций. Кроме того, удалось повысить эффективность производства благодаря четким действиям по контролю над уровнем затрат.

В 2013 году ОАО «Молочный комбинат „Саранский“» успешно двигалось в направлении расширения диверсификации портфеля марок и упаковок своей молочной продукции, что позволило компании занять прочные позиции во всех сегментах рынка. Все инновации осуществлялись с максимальным учетом потребительских запросов, становящихся все более разносторонними. Этому подходу сопутствовали продуманная стратегия в области маркетинговой и коммерческой деятельности, а также активно проводившиеся изменения существующей системы дистрибуции. Обеспечить реализацию стратегии позволил четкий производственный план, план отгрузок, план складских запасов.

ОАО «Молочный комбинат „Саранский“» постоянно настроен на динамичное развитие бизнеса и повышение своей конкурентоспособности. Не смотря на имеющиеся уникальные для региона производственные мощности и современное оборудование на предприятии, расширяющийся рынок молочных продуктов требует дальнейшего наращивания объемов производства без потери качества продукции.

Основным преимуществом ОАО «Молочный комбинат „Саранский“» является не только знание потребителями продукции компании «Вимм-Билль-Данн» в целом, но и доверие потребителей к продукции комбината, как части холдинга. Одной из задач предприятия является удовлетворение потребностей населения во всех ценовых сегментах рынка. Для выполнения данной задачи к имеющимся брендам, ориентированным, прежде всего, на группу по-

требителей с доходами средними и ниже среднего, в ассортимент ОАО «Молочный комбинат „Саранский“» введен бренд «Молоко цельное», продукция которого направлена на потребности населения с доходами ниже среднего. Ассортимент продукции, выпускающейся под данной маркой, непрестанно расширяется.

Рост дополнительных доходов планируется, как за счет расширения рынка сбыта за счет крупных населенных пунктов республики и соседних регионов, так и за счет расширения ассортимента в наиболее быстроразвивающихся категориях молочных продуктов.

На сегодняшний день по анализу рынка и отрасли, в которой работает ОАО «Молочный комбинат „Саранский“» можно дать следующие характеристики. Рынок молочной продукции на протяжении последнего периода имеет устойчивую структуру (соотношение традиционных продуктов и продуктов йогуртно-десертной группы составляет 88 % и 12 % соответственно).

На рынке региона представлен достаточно широкий круг молокопроизводителей с однородной продукцией, которая в основном позиционирована в низшем ценовом сегменте. Основные проблемы, с которыми сталкиваются производители молочной продукции – это, в первую очередь, слабая сырьевая и производственная база, многие производства требуют реконструкции.

При этом развитие производства за счет инновационных вложений в последнее время наблюдается у ряда местных заводов-конкурентов. Среди привлекательных тенденций для выхода сильного конкурента – возможность приобретения за низкую стоимость молочных комбинатов в удаленных районных центрах, требующих инвестиционных вложений, таким образом, близость к источнику сырья и дешевая рабочая сила позволяет производить продукцию по конкурентоспособным ценам.

УДК 334.735(470.3/.5)

РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В ПРИВОЛЖСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

С. Харитонова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Потребительская кооперация – одна из форм объединения граждан для совместного труда и удовлетворения материальных потребностей, которая в разные времена российского государства вносила положительную лепту в развитие кооперативного движения, улучшения материального, образовательного и духовного по-

© Харитонова С., 2014

ложения рабочих, крестьян, служащих, как на селе, так и в городе. Основной целью потребительской кооперации является удовлетворение материальных и иных потребностей их членов. Потребительская кооперация как лидер российского кооперативного движения, организуя свою деятельность в основном в сельской местности, выступает необходимым компонентом реализации социальных программ развития российского села и на практике выступает социально ориентированной системой.

Основными функциями потребительской кооперации являются:

– создание и развитие организаций торговли для обеспечения членов потребительских обществ товарами;

– закупка у граждан и юридических лиц сельскохозяйственной продукции и сырья, изделий и продукции личных подсобных хозяйств и промыслов, дикорастущих плодов, ягод и грибов, лекарственно–технического сырья с последующей их реализацией;

– производство пищевых продуктов и непродовольственных товаров с последующей их реализацией через организации розничной торговли;

– оказание членам потребительских обществ производственных и непроизводственных услуг;

–совершенствование переработки, хранения, доведения сельскохозяйственной продукции до потребителя;

–поддержание сохранившихся крупных сельскохозяйственных предприятий, которые нуждаются в оптимизации отношений с различными предприятиями и организациями.

Уровень жизни населения в России имеет значительную территориальную дифференциацию. Причинами этого являются неоднородность российских регионов по уровню доходов, условиям жизни, социально-экономическому развитию, состоянию рынка труда, социально-демографическим характеристикам населения и др. Региональный аспект неравенства в уровне жизни населения связан, прежде всего, с различной социально- экономической ситуацией в субъектах Российской Федерации. Поэтому, при рассмотрении дифференциации уровня жизни в первую очередь, следует определить, как оценивать уровень социально- экономического развития регионов.

История Потребительской кооперации Чувашии начинается с 1920 года, когда в городе Чебоксары проходил съезд уполномоченных потребительских обществ. На нем был создан Чувашский областной союз потребительских обществ – Чувашоблсоюз, в состав которого вошло 68 обществ потребителей, были избраны правление и контрольный совет. К 30-гг. благодаря поддержке и помощи центральных и местных органов государственной власти, Центросоюза, активной работе самих потребительских обществ

кооператоры Чувашии достигли положительных результатов во всех отраслях хозяйственной деятельности. В 50-60 гг. потребительская кооперация республики активно занимается совершенствованием материально- технической базы. Начинается строительство новых магазинов(400), складских помещений (80), предприятий общественного питания (20), хлебопекарен (28). В это же время строится здание кооперативного техникума и общежитие. Начинается строительство кирпичного завода, мощностью 8 млн. шт. кирпича в год. Инфраструктура потребительской кооперации в Чувашской республике продолжала расти и уже к 1963 году насчитывается 1857 магазинов и лавок, 247 предприятий общественного питания, 126 хлебопекарен и т. д.

В настоящее время Чувашпотребсоюз обьединяет 21 потребительское общество. Союз образован для координации деятельности потребительских обществ, содействия развитию их деятельности, обеспечения защиты имущественных и иных прав потребительских обществ и их членов, представления их интересов в государственных органах и органах местного самоуправления, а также для оказания потребительским обществам правовых, информационных и других услуг, участия в международном кооперативном движении и решения других вопросов.Потребительская кооперация играет огромную роль как в экономическом, так и социальном развитии республики Чувашии.

В результате экономических преобразований в последние десятилетия в аграрном секторе страны существенное развитие в многоукладной экономике сельского хозяйства получили такие организационно-правовые формы хозяйствования, как крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальные предприниматели и личные подсобные хозяйства, устойчивое функционирование которых предполагает широкое развитие системы сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Существенный импульс развитию сельскохозяйственной потребительской кооперации дала принятая в 2009 году Правительством Ульяновской области областная долевая программа «Развитие малых форм хозяйствования на селе Ульяновской области» на 2010-2012 годы. Программа нацелена на создание полного замкнутого цикла воспроизводства, начиная от сбора молока у населения и фермеров, его переработки (через приобретение молокоприемных пунктов, танков-охладителей, молоковозов и необходимого оборудования на льготной основе) до реализации готовой продукции в торговых сетях, магазинах потребкооперации, а также участии в муниципальных закупках для поставок сельскохозяйственной продукции в учреждения бюджетной сферы.

По данным Министерства сельского хозяйства Ульяновской

области в Программе выполнены все целевые показатели: отлажена система сбора и переработки молока у населения, создано 360 новых рабочих месс, обеспечена занятость почти для 9 тыс. сельских граждан, ведущих личное подсобное хозяйство. Из 21 муниципальных образований области 18 участвуют в Программе.

Дальнейшее развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации в Ульяновской области будет осуществляться в рамках разработанной Министерством сельского хозяйства ведомственной целевой программы «Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации и логистических центров в Ульяновской области на 2013–2015 годы».

В условиях модернизации национальной экономики развитие организаций сопровождается потребностью в эффективном воздействии на динамично развивающиеся сверхсложные процессы и явления. Современная модель управления организациями потребительской кооперации должна обеспечивать процедуру разработки, принятия и реализации решений, утверждающих способность системы обеспечить, в условиях жестко ограниченных ресурсов, удовлетворение самых насущных потребностей пайщиков и обслуживаемого населения. Это, в свою очередь, обусловливает необходимость объективной оценки факторов роста эффективности, поиска новых подходов к методам ее оценки, так как повышение эффективности является стратегической целью субъектов системы на данном этапе развития.

УДК 631(470+571):001.895

ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РФ

Ю. Юдина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Инновационная деятельность, по мнению многих исследователей, состоит из трех основных составляющих: научной деятельности; работы по доведению завершенных научно-исследовательских и опытно-конструкторских и технологических работ (НИОКР) до уровня инновационных проектов (продуктов, товаров, технологий и т.д.); деятельности по освоению (внедрению) инновационных проектов, технологий производства продукции и т. д.

Главным приоритетом научно-технической и инновационной политики в АПК должна стать государственная поддержка фунда-

© Юдина Ю., 2014

ментальной и прикладной науки с ориентацией на внедрение научных разработок в сельхозпроизводстве.

В условиях крайне непростой экономической ситуации в АПК необходимо достаточно скромные бюджетные ресурсы сконцентрировать на разработке приоритетных научно-технических решений в АПК.

Проект Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы.

Подпрограмма «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие».

Основные цели: повышение эффективности и конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных товаропроизводителей за счет технической и технологической модернизации производства; создание благоприятной экономической среды, способствующей инновационному развитию и привлечению инвестиций в отрасль.

Этапы и сроки реализации: 2013-2020 годы

Основные мероприятия:

1. Обновление парка сельскохозяйственной техники.

В целях осуществления мероприятия за счет средств федерального бюджета предусматривается предоставление субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение:

– части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным сельскохозяйственными товаропроизводителями (кроме граждан, ведущих личное подсобное хозяйство) в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах, на приобретение сельскохозяйственной техники в размере 80 % ставки рефинансирования (учетной ставки) Центрального банка Российской Федерации, действующей на дату заключения договора кредита (займа), но не более фактических затрат на уплату процентов по кредиту (займу).

Финансирование мероприятий Программы из федерального бюджета будет осуществляться на условиях финансирования расходов за счет средств субъектов Российской Федерации:

Инвестиционные кредиты на эти цели предполагается предоставлять сроком до 10 лет.

2. Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в сельскохозяйственном производстве.

В целях осуществления мероприятия за счет средств федерального бюджета предусматривается предоставление субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение:

– части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным сельскохозяйственными товаропроизводителями (кроме граждан, ведущих личное подсобное хозяйство) в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах, на приобретение сельскохозяйственной техники в размере 80% ставки рефинансирования (учетной ставки) Центрального банка Российской Федерации, действующей на дату заключения договора кредита (займа), но не более фактических затрат на уплату процентов по кредиту (займу).

Инвестиционные кредиты на эти цели предполагается предоставлять сроком до 10 лет.

3. Создание и развитие деятельности инновационных центров.

Целью осуществления мероприятий является повышение инновационной активности сельскохозяйственных товаропроизводителей и расширение масштабов развития сельского хозяйства на инновационной основе.

Для достижения поставленной цели необходимо решить задачи:

– определение организаций – основных источников инноваций по различным направлениям сельскохозяйственного производства и развития на их базе инновационных центров по апробации и адаптации научных достижений к условиям их реализации, передачи непосредственно товаропроизводителям или в систему сельскохозяйственного консультирования для доведения до всех заинтересованных товаропроизводителей и сельского населения;

– формирование технологических платформ на основе проектов обеспечения широкомасштабного инновационного развития отраслей;

– специализированная подготовка и повышение квалификации руководящих кадров и специалистов АПК по направлениям инновационного менеджмента и программно-целевому управлению инновационным развитием АПК.

В целях осуществления поддержки мероприятия за счет средств федерального бюджета предполагается осуществлять субсидии на создание и развитие деятельности инновационных центров, организованных в качестве структурных подразделений на базе подведомственных Минсельхозу России учреждений (образовательных, научно-исследовательских, машинно-технологических, агрохимических, сортоиспытательных), а также в форме хозяйственных обществ, созданных научными и образовательными учреждениями для практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности (в соответствии с Федеральным законом от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»).

Все мероприятия подпрограммы предусматривают софинансирование субъектами Российской Федерации.

В реализации подпрограммы принимают участие ОАО «Росагролизинг» и ОАО «Россельхозбанк».

В целях снижения кредиторской задолженности сельскохозяйственных товаропроизводителей ОАО «Россельхозбанк» будет способствовать росту инвестиционной привлекательности, финансовой прозрачности агробизнеса, внедрению инструментов проектного финансирования сельскохозяйственных инвестиционных проектов.

Основной задачей ОАО «Росагролизинг» в рамках реализации подпрограммы в части технической и технологической модернизации сельского хозяйства будет поставка сельскохозяйственной техники и оборудования, технологических комплексов в составе силовых агрегатов с прицепной сельскохозяйственной техникой, оборудованием для мелиорации и орошения, оборудованием для точного земледелия.

УДК 339.1:001.895

ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДАЖ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Р. Юсупов
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Рынок потребительских товаров является одним из приоритетных секторов российской экономики. За последние десять лет он значительно изменился: произошел переход к современным форматам розничной торговли, таким как супермаркеты, гипермаркеты и крупные торговые центры. По сравнению с европейским российский рынок розничной торговли все еще остается довольно фрагментированным, однако на нем также наблюдаются процессы консолидации. Кроме того, потребители становятся все более требовательными в своих предпочтениях, что ведет к ужесточению конкуренции. Учитывая привлекательность отрасли, число предприятий, работающих в розничной торговле, будет постоянно увеличиваться. В настоящее время многие крупные торговые сети предпочитают региональное развитие (например, в РМ существуют филиалы ЗАО «Тандер», ООО «Продукт – сервис», ЗАО «Пятерочка», ЗАО «Перекресток» и др.). Из этого можно сделать логичный вывод, что во многих отраслях розничной торговли крупные города уже насыщены, именно поэтому крупные торговые

© Юсупов Р., 2014

компании справедливо полагают, что гораздо более выгодно не конкурировать за дополнительные 3–5 % рынка мегаполисов, а лучше создавать филиалы в регионах. Конкуренция в регионах дает возможность крупным ритейлерам завоевать приличную рыночную долю. Чем выше конкуренция в розничном секторе, чем более насыщенным он становится, чем меньше «свободных» покупателей остается, тем сложнее бороться за каждый процент рынка.

Первоочередной задачей торговой компании является «создание потребителей». Однако процесс «создания потребителей» может быть довольно трудным. Современные потребители сталкиваются с огромным количеством разнообразных товаров и марок, с самыми различными ценами и поставщиками. Ключевым становится вопрос потребительского выбора. Потребители выбирают тот товар, который представляет для них наибольшую ценность, стремясь максимизировать ценность исходя из приемлемости затрат на поиск нужного товара, уровня знаний о товаре, возможностей передвижения и уровня доходов. Они формируют некоторое представление о прогнозируемой ценности и действуют на основе этого представления. После этого они сравнивают реальную, полученную ими ценность с ожидаемой, результат этого сравнения влияет на степень их удовлетворения и поведения при повторных покупках. Таким образом, потребители приобретают товары у торговых компаний, которые, по их мнению, предлагают самую высокую предоставляемую потребительскую ценность.

В настоящее время основными инновационными направлениями создания конкурентного преимущества в области улучшения системы организации сбытовой деятельности предприятий розничной торговли является стандартизация управления такими бизнес-процессами, как: управление ассортиментом; управление персоналом; управление качеством обслуживания и др., что приведет к увеличению ценностей, одновременно снижая затраты, что непосредственно влияет на ощущаемую потребителем ценность. Повышая ощущаемую потребителем ценность, предприятие создает устойчивое конкурентное преимущество.

Федеральных и международных операторов розничной торговли отличают от местных региональных ритейлеров более низкие цены, более высокие рекламные бюджеты, единый ассортимент во всей сети. Региональному ритейлеру конкурировать по ценам не представляется возможным, так как он не способен обеспечить необходимого для этого объема закупок. В объеме рекламных бюджетов местный региональный ритейлер значительно уступает федеральным и международным розничным сетям, что связано с недостаточным совокупным объемом финансовых вложений в ре-

кламу. Поэтому основными конкурентными направлениями, в которых он может преуспеть – это создание высокого уровня обслуживания, создание исключительного ассортиментного портфеля. Выбор именно этих двух направлений предопределен отставанием по ним федеральных операторов розничной торговли, так как создание высоких стандартов обслуживания и контроль за их исполнением во всех регионах трудоемкий процесс, требующий немалых затрат и подготовки персонала, а единство ассортимента во всей сети не позволяет вводить определенных поставщиков, которых может себе позволить ввести региональный ритейлер.

Таким образом, региональным розничным торговым предприятиям (например, ООО «Юнимос») необходимо развивать следующие инновационные направления совершенствования организации сбытовой политики: стандартизация работы с ассортиментом; стандартизация работы персонала; стандартизация процесса обслуживания.

В целях стандартизации работы с ассортиментом на предприятии внедряется положения об ассортиментной политике, регламентирующего стратегический аспект управления ассортиментом. Прописывается данный документ как составная часть конкурентной стратегии торгового предприятия, на основе данных об особенностях целевой покупательской аудитории, концепции и позиционирования предприятия, а также имеющихся ресурсов (финансы, поставщики, особенности рынка).

Суть процесса стандартизации работы персонала, как инновационного метода, сводится к разработке и внедрению стандартов, в которых будут описаны все внутренние процессы работы каждой должности и их взаимодействие. Стандартизация работы персонала осуществляется с целью увеличения покупательского потока, повышения лояльности покупателя, увеличения количества постоянных покупателей.

Главная цель стандартов обслуживания – закрепить в поведении персонала элементы маркетинговой коммуникации продаваемого товара и торгового предприятия. В результате внедрения стандарта обслуживания, ориентированного на клиента и ценности продаваемых брендов, компания формирует для себя уникальное конкурентное преимущество, которое трудно скопировать и воспроизвести.

Выгоды от стандартизации процесса обслуживания для торгового предприятия состоят в следующем:

– необходимые персоналу знания остаются в организации, закрепляются в стандарте и передаются «по наследству» независимо от изменений в кадровом составе;

– контроль и мотивация: обеспечивается возможность контро-

лировать процесс продаж, а также создавать систему мотивации, поскольку стандарты напрямую связаны с оценкой и обучением;

– ясная рабочая цель для сотрудников и повышение лояльности сотрудников к своей компании, что привносит в их работу стабильность и экономит время менеджеров;

– стандарт позволяет оперативно реагировать на поведенческие изменения покупателей в обществе (стратегия на опережение);

– быстрое включение: стандарт представляет собой практический инструмент для адаптации новых сотрудников в коллективе и их вовлечения в бизнес-процесс обслуживания клиентов на должном уровне;

– доверие клиентов: стандарт повышает лояльность покупателей к торговому предприятию.

Другими словами, стандарт задает идеальный образ работы персонала. Это способствует профессиональному росту сотрудников, удовлетворению мотивов саморазвития и самореализации, обеспечивая, таким образом, стабильность предприятия.

Обобщив вышеизложенный материал, можно отметить, что обострение конкуренции на розничном рынке ставит перед торговыми предприятиями необходимость использования инновационных методов в своей деятельности, в системе сбыта это касается: организации сбыта, улучшении ассортимента, совершенствовании системы торгового обслуживания и повышении квалификации персонала.

УДК 658.8

ФОРМИРОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Р. Юсупов
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Для того, чтобы процесс сбыта товаров проходил более организованно и с меньшими издержками, предприятию необходимо соответствовать следующим этапам формирования сбытовой политики.

Первый этап – определение целей сбыта. В зависимости от вида деятельности фирмы на конкретном рынке целями сбыта могут быть: рост объемов сбыта, дохода или прибыли, сокращение времени сбыта, эффективное использование ресурсов, рост степени охвата рынка, рост степени контроля над товародвижением и многое другое. При этом они должны быть достижимы, реальны, неконфликтны, конкретны и значимы для фирмы.

© Юсупов Р., 2014

На втором этапе определяется стратегия сбыта. Если производитель отводит сбытовой стратегии роль обеспечения основного долгосрочного конкурентного преимущества, то такая стратегия «поднимается» на уровень общепредпринимательской. Стратегия каналов сбыта относится к высокоприоритетной области, если выполняется хотя бы одно из следующих условий:

– целевые рынки требуют пристального внимания;

– достигнут конкурентный паритет по другим элементам маркетинга-микс;

– реализация стратегии сбыта позволит достичь эффекта синергии.

На этом этапе, прежде всего, принимается решение о выборе принципа построения каналов сбыта. Многие фирмы используют принцип, при котором усилия по сбыту распределяются между сотрудничеством с посредниками и работой с конечными потребителями. Далее выявляются альтернативы конфигурации каналов распределения: виды каналов и их структура. Например, при использовании прямой формы сбыта предприятия выстраивают свою собственную структуру сбыта и берут на себя все расходы по финансированию, управлению и выполнению других функций сбыта и поэтому требуют больших вложений капитала.

Если в распространении товара задействован хотя бы один посредник, говорят о «косвенном» канале распределения. Такие каналы могут быть «одноуровневыми», «двухуровневыми» и «трехуровневые» в зависимости от количества «помощников». Торговые посредники осуществляют сбыт товаров за счет собственных средств и несут полную ответственность за финансовые результаты деятельности. Функциями торгового посредника являются:

– пространственная функция - преодоление пространства между производителем и потребителем, причем эта функция осуществляется не в техническом, а в экономическом смысле (не имеются в виду транспортные предприятия);

– временная функция - время производства и потребления не совпадают, более того, производство является непрерывным процессом, а потребление - дискретным, поэтому торговые предприятия осуществляют связь во времени между ними;

– количественная функция - величина предложения отдельных предприятий и спроса отдельных потребителей, как правило, не совпадает, поэтому возникают два варианта агрегирование и распределение (дистрибуция) производителей и потребителей;

– качественная функция позволяет удовлетворить разнообразные запросы потребителей по ассортименту, в то время как отдельные производители получают возможность специализации на узком круге товаров;

– функция информации и консультирования позволяет торговым предприятиям как промежуточному звену между производителем и потребителем информировать производителей о запросах потребителей.

Результатом второго этапа является исполнение общей концепции сбыта фирмы с точки зрения структуры организации, построенных информационных связей, условий, на которых будет осуществляться поставка продукции, оценка величины сбытового бюджета.

Третий этап – отбор посредников и участников сбытовой сети. С этой целью устанавливается перечень конкретных требований к ним, вытекающих из общей концепции сбыта. Требования могут быть связаны с рыночными возможностями посредников (степень охвата рынка), способностью маневрировать, уровнем профессионализма работников, возможностями демонстрации продукции, оказания услуг потребителям и т. д.

При назначении основных критериев выбора посредников каждое предприятие руководствуется собственными соображениями, в соответствии с поставленными целями в области сбыта и стратегией. При этом, чем более избирательна сбытовая политика предприятия, тем критериев будет больше и тем они будут жестче.

Подбор кандидатов проводится с привлечением ряда источников информации. В качестве таковых выступает собственный торговый персонал производителя, сторонний торговый персонал, потребители, рекламные агентства и торговые выставки. Целесообразнее использовать совокупность этих источников – неважно, представляют ли они уровень оптовой или розничной торговли.

Оценка альтернатив по критериям проводится либо ответственным за эти решения менеджером самостоятельно, либо «коллективным разумом», включая представителей высшего управленческого звена – все зависит от стратегической важности вопроса.

На четвертом этапе осуществляется поиск путей успешного сотрудничества между участниками каждого канала распределения, для чего применяют методы, стимулирующие взаимовыгодное сотрудничество.

Выбор методов в каждом конкретном случае определяется целями сбыта, его структурой, принципами построения каналов сбыта и особенностями деятельности каждого посредника. Следует иметь в виду, что в ситуациях, связанных с выбором средств достижения взаимовыгодного сотрудничества, не всегда активную или даже решающую роль играет фирма-изготовитель. В последнее время нередко условия диктуют посредники, особенно в тех случаях, когда они имеют какие-либо преимущества.

Пятый этап – разработка технологии и системы контроля сбы-

товой деятельности в целом, по каждому каналу распределения и отдельным посредникам. Основными критериями и показателями здесь могут быть достигнутый объем сбыта, сложившийся уровень сбытовых издержек и рентабельности продаж, качество работы с потребителями, оперативность в решении проблем сбыта, отношения сотрудничества, завоеванный у потребителя имидж и др.

Полученные показатели могут быть использованы при оценке эффективности каналов сбыта и деятельности посредников. Полученные значения показателей подвергаются анализу, результаты которого являются основанием для принятия последующих решений о продолжении сотрудничества или отказе от него, а также о путях дальнейшего совершенствования сбытовой деятельности. Наилучшим является тот канал, который выполняет все необходимые функции по продаже товаров конечному потребителю лучше, чем у конкурентов и при этом имеет наиболее низкие расходы.

Таким образом, одной из основных задач предприятий в современных условиях является своевременная доставка товара потребителю в целях удовлетворения его потребностей и достижения собственных производственно–сбытовых целей. Принятие решений в области сбытовой политики является достаточно сложной процедурой, так как в процессе сбыта товаров затрагиваются интересы не только самого производителя товаров, но и других субъектов рынка, привлекаемых для реализации этих товаров. Каждое предприятие имеет альтернативы в формировании системы распределения своего продукта и может комбинировать различные типы и виды построения каналов сбыта, создавая тем самым уникальную по форме и эффективную по содержанию схему сбытовой деятельности, позволяющую оптимально решать задачи повышения конкурентной позиции фирмы и расширения ее рынков сбыта.

УДК 658.562

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Т. Болтунова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В настоящее время часто обсуждается проблема современной системы менеджмента качества (СМК), ее особенностей, внедрения и необходимости.

В Советском Союзе велись работы в направлении повышения качества, но система обеспечения качества в СССР базировалась на административно-командной системе производства, в которой предприятия были связаны друг с другом государственными планами, подчинение было строго вертикальное, каждый выполнял свою часть работы, за которую он отвечал. Все предприятия гарантировано были обеспечены госзаказами на многие годы вперед, что, в общем, не стимулировало повышать качество продукции. Качество продукции обычно проверялось на выходе производственного цикла, то есть проверялся конечный продукт на его соответствие техническим нормам и стандартам (система ОТК и Госпроверки). Меры по обеспечению качества применялись в основном в случае обнаружения брака, причем часто эти меры были репрессивного характера.

В современных условиях вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) повышение качества продукции для отечественных производителей является актуальнейшей задачей. Проблемы эффективного менеджмента и качества становятся факторами выживания на рынках товаров и услуг. Качество превратилось в новый источник роста национального богатства. Поэтому современная СМК должна быть гибкой и быстро настраиваемой под изменения требований заинтересованных в деятельности предприятия сторон. Только такая система менеджмента может стать полезным инструментом в руках руководства предприятия.

© Болтунова Т., 2014

Современная СМК основана на восьми основных принципах менеджмента качества: ориентация на потребителя, лидерство, вовлечение персонала, процессный подход, системный подход к менеджменту, постоянное улучшение принятия решений, взаимовыгодные отношения с поставщиками.

Благодаря грамотному внедрению СМК предприятие получает следующие преимущества: с ростом управляемости (управленческие процессы прозрачны, слажены и предсказуемы) производство легко может перестроиться под новые требования рынка; конкурентные преимущества для участия в тендерах на получение государственного (муниципального) заказа и субподряда у крупных российских и зарубежных заказчиков (наличие сертификата соответствия СМК требованиям стандарта ИСО 9001- необходимое условие участия в тендерах и конкурсах); качество производимой продукции всегда отвечает ожиданиям потребителя, что приводит к повышению спроса и, как следствие, росту ее производства; повышение эффективности производства за счет устранения лишних функций; снижение доли некачественной продукции; повышение качества продукции и услуг; способность предприятия быстро реагировать как на обнаруженные несоответствия, так и на потенциальные угрозы; оптимизируются издержки; резко снижаются риски получения рекламаций, претензий клиентов; растет привлекательность компании как потенциального партнера и работодателя; повышается компетентность персонала, обучаются и подготавливаются кадры; повышение конкурентоспособности предприятия; увеличение доверия со стороны кредитных органов, потенциальных инвесторов и страховых компаний; повышения статуса, имиджа и респектабельности на внутреннем и внешнем рынке.

Наличие СМК ставит организацию в один ряд с самыми авторитетными российскими и зарубежными компаниями, что способствует равноправному сотрудничеству с зарубежными компаниями на территории РФ.

Практика показывает, что на тех предприятиях, где внедрили СМК, экономический рост ежегодно составляет примерно 20 процентов. Поэтому эффективность и результативность применения СМК очевидна.

Проектирование СМК – это самый трудоемкий процесс создания системы, поэтому для того, чтобы внедрить ее на предприятии необходимо: разработать план создания системы и программу реализации; сформулировать политику в области качества; разработать четкую систему управления инфраструктурой; разработать руководство по качеству, рабочие инструкции; создать благоприятную среду для точного исполнения технологического процесса; документировать процесс создания продукции; определить ожида-

ния и потребности покупателей – не только к качеству готовой продукции, но и к условиям поставки, гарантийному, послегарантийному обслуживанию; проанализировать реакцию покупателей, определить степень их заинтересованности, согласовать методы отслеживания; наметить цели в области повышения качества продукции, разработать внутрифирменную политику их достижений; привести всю документацию в соответствие с требованиями стандарта ISO.

Для оценки эффективности процессов СМК необходимо использовать экономические показатели. Оценка ресурсной составляющей процессов подводит к необходимости оценки затрат на качество. Специалисты в области качества сходятся во мнении, что изготовителю приходится платить не за качество, а за его отсутствие. Повышение качества повышает производительность и снижает многие статьи затрат, связанные с устранением выявленных дефектов, разбором рекламаций, переработкой некачественной продукции и т. д. Высокое качество продукции и высокая производительность позволяют компании увеличивать долю рынка, создавать новые рабочие места, повышать прибыль на инвестированный капитал. За счет этого предприятие получает возможность выиграть в конкурентной борьбе и успешно развиваться.

За последнее время число предприятий в России, сертифицированных по международным стандартам значительно увеличилось, но, все же, Россия отстает от стран-лидеров по количеству и эффективности сертифицированных систем менеджмента качества.

Однако одной из особенностей внедрения СМК в России является формализм. Российские предприятия внедряют СМК вовсе не с целью повысить качество продукции, а как некое дополнение к имиджу компании, тем самым забывая о том для чего необходима СМК и какие проблемы она призвана решать. В идеале производство должно быть аттестовано полностью, а не только его отдельные производственные процессы. В результате такие компании имеют формально внедренную СМК, а на качестве продукции это внедрение отражается недостаточно.

Много российских предприятий, изначально формально подходят к построению СМК и закономерно не получив позитивного эффекта, разочаровываются в самой идее менеджмента качества. Если предприятие ставит целью получение сертификата, а не выстраивание СМК, то практически наверняка под видом системы качества предприятие получит лишь дополнительную бюрократическую нагрузку к основной деятельности.

На наш взгляд, одной из основных проблем, для российских предприятий в плане повышения качества продукции является необходимость полной модернизации оборудования предприятий

в силу изношенности и несоответствия оборудования современным нормам и стандартам. Для решения данной проблемы необходима помощь государства, которая придаст дополнительный импульс для динамичного развития производства.

Создание и внедрение СМК – это многоступенчатая работа. К сожалению, немногие организации имеют практический опыт разработки и внедрения СМК, не хватает специалистов. Именно поэтому производственники прибегают к помощи консалтинговых компаний. В настоящее время важнейшей проблемой стала кадровая проблема – экономика испытывает дефицит в специалистах, владеющих теорией и практикой современного менеджмента, в особенности менеджмента качества.

Для преодоления отставания в области качества предстоит в ближайшие годы не только довести техническое оснащение отечественных организаций, технологию и культуру производства до уровня ведущих промышленно развитых стран, но и решить задачи подготовки профессиональных работников по качеству (специалистов в области качества, менеджеров систем качества, аудиторов качества) и массового обучения работников всех уровней – рабочих, специалистов и руководителей организаций – методам современного менеджмента качества. Следует постоянно стремиться к улучшению результативности и эффективности процессов организации, а не ожидать появления проблемы, чтобы выявить возможности улучшения.

Подводя итоги, необходимо отметить, что, несмотря на проблемы внедрения СМК на отечественных предприятиях, первоочередное значение начинает уделяться показателям качества продукции, ее надежности, долговечности, прослеживается непрерывная динамика и постоянное совершенствование СМК. В настоящее время, в период активной рыночной конкуренции внедрение интегрированных систем менеджмента является одной из самых актуальных задач для российских предприятий. И особую значимость она приобретает с учетом вступления России в ВТО.

УДК 339.52:338.1(470+571)

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

О. Дудорова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

22 августа 2012 года Россия официально стала 156-й страной-членом Всемирной Торговой Организации. Вступил в силу прото-

© Дудорова О., 2014

кол о присоединении Российской Федерации к этой организации. Переговоры по вступлению России в ВТО продолжались с перерывами около 18 лет. Многие ученые, аналитики называют, как положительные, так и отрицательные последствия присоединения нашей страны к ВТО. В обществе не сложилось однозначного мнения на этот счет. Положительные моменты вступления России в ВТО, по мнению большинства аналитиков следующие:

1. Снижение экспортных и импортных пошлин. Это означает, что импортируемые на территорию России товары становятся дешевле. Происходит снижение и экспортных пошлин, что приведет к тому, что российский экспорт также увеличится. От этого, прежде всего, выиграют сырьевые отрасли.

2. Иностранные компании начнут более активно работать на российском рынке, что приведет к усилению конкуренции. В конечном итоге товары российских рынков также станут дешевле.

3. Вступление в ВТО является серьезным шагом для страны. Российская внешнеэкономическая деятельность становится более стабильной, предсказуемой. В результате следует ожидать увеличения количества иностранных инвестиций в российскую экономику.

4. Инновационный путь экономического развития, который был принят в цивилизованном мире, невозможен без приобщения к высоким технологиям. Система ВТО задает их стандарты, стимулируя, таким образом, товарообмен и в целом технический прогресс. Существуя обособленно от ВТО Российская Федерация обрекала себя на самоизоляцию, усиление сырьевой ориентации, техническую отсталость, сохранение форм хозяйствования, которые в рыночных условиях непригодны.

5. Повышается инвестиционная привлекательность страны для других стран. Это происходит за счет введения в национальное законодательство общепринятых норм внешнеэкономического регулирования.

6. ВТО, как могущественная организация выступает в роли верховного арбитра в многочисленных международных хозяйственных спорах.

7. ВТО защищает права на интеллектуальную собственность. Для России это очень важно, так как в стране существует острая проблема утечки мозгов.

8. Адаптация России к нормам ВТО предполагает ей уступки со стороны международного сообщества. В большинстве случаев это проявляется в виде удовлетворения ряда встречных требований по важным позициям экспорта.

Отрицательные стороны вступления России в ВТО:

1. После вступления во Всемирную торговую организацию многие российские компании оказываются неконкурентоспособ-

ными. В результате происходит потеря рабочих мест, безработица. Особенно серьезными последствия могут оказаться в моногородах, где из-за банкротства градообразующего предприятия может возникнуть социальный взрыв.

2. Экономика России потеряет существенную гибкость в вопросах, которые касаются внешнеэкономической деятельности. Например, государство не сможет так рьяно защищать отечественный автопром, находящийся сейчас в не очень хорошем состоянии.

3. России станет сложнее избавиться от сырьевой зависимости, потому что на мировом рынке она на данный момент представлена главным образом сырьевыми отраслями. К большому сожалению, объем и номенклатура экспорта высокотехнологичной продукции очень малы.

4. В результате снижения экспортных пошлин будет формироваться большой дефицит бюджета, который будет покрываться за счет выпуска государственных облигаций. Это, в свою очередь, может привести к увеличению государственного долга с соответствующими последствиями.

5. Защита прав на интеллектуальную собственность на самом деле обращена в пользу сильнейшего. Россия, к сожалению, не является страной, лидирующей в этом направлении. К тому же это далеко не основная функция Всемирной торговой организации.

6. Членство страны в ВТО лишит нашу экономику социально и исторически обусловленной самостоятельности. Одним из главных принципов ВТО является «открытые двери», поэтому дело может закончиться практически полным вытеснением российского малого бизнеса из освоенных им секторов экономики. Отмена импортных пошлин, сокращение государственных субсидий, допуск иностранных компаний к конкурсам на разного рода государственные закупки, в конечном результате, обернется ростом безработицы с ожидаемыми последствиями для небогатой части населения.

7. Интересы национальной безопасности России требуют снижения зависимости от импорта высокотехнологичных товаров, что является наиболее приоритетным направлением для каждой страны. Также нельзя допустить захвата иностранным капиталом ключевых позиций в стратегически важных сегментах российского рынка.

Сторонники и противники членства Российской Федерации в ВТО сходятся в одном: России так и так придется согласиться, как минимум, на экспортные уступки. Максимум, пойти на очередную реструктуризацию отечественного рынка. Но стоит отметить, что некоторые нормы ВТО Россия уже соблюдает, подписав Соглаше-

ние о партнерстве с Европейским Союзом, Договор к Энергетической хартии, а также соглашения о защите и поощрении капиталовложений.

В практическом плане уже согласованы пошлины примерно на 70–80 % товаров, импортируемых в Россию. Что касается свободного доступа к нам иностранных банков – фактических регуляторов экономического развития страны, то пока вопрос так не ставится. Квота зарубежного капитала на российском банковском рынке будет увеличена с 25 до 50 %, а пошлины на импорт иномарок до 2014 года снизятся с 25 до 15 %. После вступления России в ВТО ожидается следующее:

Интеграция России в международное торговое пространство предполагает значительное снижение розничных цен на товары сельского хозяйства-молочную и мясную продукцию. На мясо птицы будут довольно стабильные цены ближайшие несколько лет, так как доля импорта птицы падет ниже 10%. Что касается цен на говядину в российской рознице, то они продолжат плавный рост, так как за последние два с небольшим года мировые цены на говядину выросли на 30–40 %.

К 2015 году должны будут снизиться пошлины на ввоз жареного кофе и чая. Сейчас пошлина на импорт кофе составляет 10 %, с 2015 года она должна снизиться до 8 %. Импорт чая будет облагаться пошлиной в размере 20 %. Еще больше пошлины на чай снизятся к 2016 году. По прогнозам экспертов, должен подешеветь и алкоголь [1].

К 2014 году должны подешеветь и шубы. Пошлина на ввоз дубленых или выделанных меховых шкурок, которая сейчас составляет 10 процентов, должна снизиться вдвое – до 5 процентов. Цены на обувь не должны изменяться, так как сегодняшние пошлины на продукцию уже соответствуют тарифам, согласованным при вступлении в организацию.

По более низкой цене должны будут продаваться парфюмерия и косметика. Так, пошлины на ввоз духов и туалетной воды к 2016 году должны снизиться с 15 до 6,5 %. К 2015–2017 годам также снизятся пошлины на импорт пудры, шампуней, лосьонов, лаков, зубной пасты, средств для бритья, дезодорантов, солей для ванн. Цены на компьютеры и телефоны упадут в течение трех лет. В течение трех лет после вступления в ВТО Россия обнулит пошлины на компьютеры и оргтехнику. Иномарки станут дешевле, но через семь лет. Лекарства импортные все равно будут дороже российских [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что в обществе до сих пор существуют противоречия по поводу вступления нашей страны в Всемирную торговую организацию. Наряду с плюсами

вступления в ВТО имеются серьезные отрицательные моменты. Остается надеяться, что в конечном результате этот шаг России навстречу мировому сообществу будет оправдан.

ЛИТЕРАТУРА

1. www.info.tatcenter.ru
2. www.rg.ru

УДК 339.543.622(575)

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ РОССИИ В СРЕДНЕЙ АЗИИ

И. Еремкин
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Присоединение Киргизии к Таможенному союзу нанесет ущерб ее экономике, но несмотря на это, Киргизия подала официальную заявку на вступление в Таможенный союз под руководством России. Другие государства Средней Азии внимательно наблюдают за Киргизией, поскольку ее вступление в Таможенный союз, скорее всего, будет означать, что они тоже, в конечном итоге, станут его членами.

Таможенный союз – экономический и геополитический союз, который Россия использует для расширения своего влияния на постсоветском пространстве (нынешними членами Таможенного союза являются Россия, Белоруссия и Казахстан).

Таможенный союз – это лишь одна ступень российского плана по укреплению своего влияния среди своих ближайших соседей.

С одной стороны, членство в Таможенном союзе повредит киргизской экономике – будут введены более высокие тарифы, и Киргизия потеряет автономию в принятии решений по внешней торговле. Но с другой стороны, оставаться в стороне от Таможенного союза будет еще рискованнее, поскольку Москва уже имеет много рычагов воздействия на Бишкек. Что еще важнее, членство в ТС позволит России с большей легкостью оказывать давление на другие страны Центральной Азии – Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан, которые будут в конечном итоге вынуждены также присоединиться к ТС.

Влияние на экономику Киргизии.

В отличие от других членов ТС с развитой экспортной экономикой, Киргизия находится в зависимости от импорта. Киргизия не является экономически самостоятельным государством, она зависит от России, Китая и ее соседей по Средней Азии в вопросе

© Еремкин И., 2014

обеспечения своих базовых потребностей. На долю России приходится почти 34 % импорта Киргизии, а также 70 % импорта нефти, и, будучи главным получателем экспорта, Россия приобретает 17,3 % экспорта Киргизии.

Другим важнейшим торговым партнером является Китай. Киргизия импортирует электронику, мясо, одежду и сельскохозяйственные продукты и экспортирует 75 % этих дешевых китайских товаров в другие государства Средней Азии и в Россию. Узбекистан поставляет природный газ в города Киргизии и ее северные и южные районы, а на долю Казахстана приходится 5–7 % поставок нефти в это государство.

Если Киргизия вступит в ТС, ей придется ввести среднюю тарифную ставку в размере 10,6 %, которая более чем в два раза превышает тарифную ставку, существующую в Киргизии в настоящий момент и составляющую 5,1 %. Вместе с вступлением в Таможенный союз увеличится также и налог на добавленную стоимость (НДС): в настоящее время НДС в Киргизии составляет 12 %, а налог в государствах союза – 17 %. Цель таких повышенных тарифов – облегчить торговлю внутри союза и усложнить ведение торговли со странами, не входящими в состав блока. Однако более высокие импортные пошлины влекут за собой повышение цен на потребительские товары, включая автомобили, лекарства, компьютеры и одежду, импортируемые из стран, которые не входят в состав Таможенного союза. Это снизит способность Киргизии импортировать и реэкспортировать дешевые китайские товары. (Повышение цен на импорт из Китая, вероятно, также затронет черный рынок Киргизии.) Китай рассматривает Киргизию как важный рынок сбыта, поскольку ее функция реэкспортера создает торговый коридор в Средней Азии, но членство Киргизии в Таможенном союзе ослабит значение этого коридора.

Вступление в Таможенный союзе также затронет свободу Киргизии в вопросе контроля над ее собственной политикой внешней торговли. Члены руководящего органа блока – Комиссии Таможенного союза – не имеют равных прав голоса в принятии решений. В настоящее время Россия обладает 57 % голосов, а Казахстан и Белоруссия – по 21,5 %. Киргизии придется согласовывать свои решения с другими членами блока и получать одобрение со стороны России перед принятием решений в сфере внешней торговли.

Членство Киргизии в Таможенном союзе может также поставить под угрозу ее отношения с Всемирной торговой организацией (ВТО). На данный момент Киргизия – это единственное государство Средней Азии, входящее в состав ВТО, однако вступление в ТС будет противоречить ее обязательствам как члена ВТО. Биш-

кек может выйти из состава ВТО или попросить о внесении некоторых поправок в правила ВТО (Россия смогла вступить в ВТО, несмотря на ее членство в Таможенном союзе, хотя обстоятельства Киргизии несколько иные, поскольку она уже является членом ВТО).

Взгляд Киргизии на вступление в союз.

Бишкеку хорошо известно, что вступление в Таможенный союз создаст множество проблем, однако он также знает, что отказ от членства будет дорого ему стоить. Вероятнее всего, Киргизия будет подвергаться давлению со стороны государств-членов союза, особенно России, у которой есть множество рычагов воздействия на Киргизию. Эти два государства не только связаны тесными экономическими связями - Россия, кроме того, является гарантом безопасности Киргизии. Киргизия - член Организации договора о коллективной безопасности, главой которой является Россия. У последней есть несколько военных объектов на территории Киргизии, включая авиабазу Кант, за аренду которой Россия платит. Более того, многие киргизские граждане, работающие в России, отправляют домой денежные переводы, и Россия предоставляет Киргизии кредиты и гранты.

Как Россия уже поступала с другими странами, такими как Украина, она может даже прекратить поставки энергоресурсов в качестве карательной меры. Однако, если Бишкек будет действовать с учетом желаний Москвы и вступит в Таможенный союз, Россия может пойти на некоторые уступки, такие как, например, увеличение размера финансовой помощи или более выгодные цены на энергоресурсы.

Возможный курс Средней Азии.

После Киргизии самым вероятным претендентом на вступление в Таможенный союз будет Таджикистан. Душанбе уже выразил свою заинтересованность в этом блоке, а его экономическая зависимость от Москвы, а также зависимость в сфере безопасности позволят России легко убедить его присоединиться к союзу. Однако Таджикистан пока не начал никаких официальных процедур для подготовки к вступлению в блок, а Москва ясно дала понять, что сначала Киргизия должна к нему присоединиться. Когда это произойдет, Таджикистан столкнется со многими из тех экономических последствий, которые испытает на себе Киргизия, поскольку экономики обоих государств серьезно зависят от импорта.

Когда Киргизия и Таджикистан вступят в Таможенный союз, Узбекистан окажется почти полностью окруженным членами этого блока. Пока Узбекистан не выразил своей заинтересованности в присоединении к этому блоку, более того, он даже высказывался с критикой в адрес союза, назвав его методом политически мотиви-

рованной интеграции. Сосед Узбекистана, Туркмения, пока не высказывалась по поводу этого вопроса, а прежде она уже столкнулась с экономическими трудностями в попытке сохранить свою независимость и обособленность. Пока Киргизия и Таджикистан проходят через процедуру вступления в союз, у Туркмении и Узбекистана будет время, чтобы ему сопротивляться. Однако когда государства-члены союза окружат их географически, России будет гораздо легче оказывать давление на этих последних уклонистов в Средней Азии в попытке заставить их присоединиться к союзу.

Пока остается неясным, насколько долго Туркмения и Узбекистан смогут сопротивляться вступлению в Таможенный союз, однако это сопротивление, вероятнее всего, будет недолгим. Если большинство государств Средней Азии станут членами союза, оставаться за пределами этого блока будет трудно в экономическом и политическом смыслах.

УДК 346.2:330.16

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

К. Кулькова
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

В последние годы наблюдается усиление европоцентричности территориальной организации российской экономики, а предпринимательские риски вызывают смещение инвестиционных и иных интересов экономического развития на север России, что может привести к еще большему разрыву в пропорциональности развития европейских северных и южных регионов. Очевидно, что для формирования сбалансированной территориальной структуры экономики требуется изменение региональных процессов. Растущая поляризация лишь провоцирует центробежные тенденции, понижает связанность пространства и его безопасность. В настоящее время не найден компромиссный вопрос, когда и в каком случае направлять денежные ресурсы в регионы с избыточной рабочей силой – главным фактором деловой активности, а когда в регионы, где они дадут быструю финансовую окупаемость. Первый напрямую связан с бюджетными перераспределениями, второй – с дифференцированной налоговой политикой, особенно важной для регионов с повышенным экономическим риском. Для каждого региона необходимы свои инструменты поддержки и стимулирования деловой активности, позволяющие задействовать максимально

© Кулькова К., 2014

целесообразно и оптимально выгодно потенциал последних в условиях, когда на данную оценку существенно влияет процесс глобализации.

Региональное и глобальное сотрудничество во многом затрудняется объективными и субъективными факторами региональной деловой активности, определяющей условия и возможности существования и развития расположенных на них хозяйствующих субъектов.

К объективным факторам относятся географическое положение, природные условия и ресурсы, население; к субъективным – факторы экономики, политики и положения региона. К первым мы причисляем промышленность и сельское хозяйство, инвестиционный и транспортный комплексы, рыночную инфраструктуру, развитость финансово-банковской системы. Ко вторым – налоговую, бюджетную, ценовую, инвестиционную, институциональную и социальную региональные политики. К специфическим факторам относят экономическую, социальную, финансовую, политическую, экономическую и социальную ситуацию в регионе.

В условиях сложившейся территориальной структуры хозяйства, когда главные экономические центры размещены в глубине территории страны, а приграничная зона отличается слабоосвоенностью, специфические факторы являются серьезным барьером развития процессов регионального сотрудничества и глобализации российской экономики. Для повышения эффективности участия страны в мировом хозяйстве необходим переход от внутриматерикового к материково-приморскому размещению экспортного потенциала хозяйства. Пограничные районы должны сыграть в этом главную роль.

В характеристике деловой общеэкономической активности регионов за критерии были взяты «высокий», «умеренный», «удовлетворительный» и «низкий» уровни исходя из десятибалльной шкалы оценки таких основных факторов, как природно-ресурсный потенциал, социально-демографическая характеристика, уровень использования экономического потенциала, состояние региональных финансов, результативность экономических реформ, политическая позиция власти.

Понятно, что природно-ресурсный потенциал в настоящее время в основном зависит от мировой конъюнктуры, и его оценка с точки зрения экспортных возможностей и инвестиционной привлекательности имеет серьезное значение. Исходя из мировой конъюнктуры, каждому природному ресурсу присваивается свой средневзвешенный балл по региону и сравнивается со средним показателем по Российской Федерации.

При оценке социально-демографической ситуации помимо динамики населения исследуются коэффициент младенческой смертности, покупательная способность и доля бедного населения в сравнении со среднероссийскими показателями.

Наиболее представительны характеристики уровня использования экономического потенциала и результативность экономических реформ. Первые сравнительные показатели можно отнести к структурным данным о доле региональных объемов производства промышленной и сельскохозяйственной продукции, капитальных вложений и розничного товарооборота в общероссийских показателях. Вторые характеризуют результативность данных показателей, приходящихся на душу населения, в сравнении с общероссийскими.

Результативность экономических реформ оценивается с помощью таких показателей, как доля субсидий производственным отраслям в общем объеме бюджетных расходов регионов, удельный вес субсидирования сельского хозяйства, динамика производства в промышленности, сельском хозяйстве и строительстве, соотношение уровня безработицы по региону со средним по стране. Либеральность экономической политики определяется долей монополизированных отраслей, долей товаров и услуг с регулируемыми (местными) ценами.

Состояние региональных финансов исследуется традиционным способом – уровнем обеспеченности региона налоговым потенциалом, доли поступлений из федерального бюджета, удельного веса убыточных предприятий и среднедушевых доходов.

На наш взгляд, наиболее сложную и субъективную оценку имеет определение политической позиции власти. Понятно, что нас в первую очередь интересуют реформаторское поведение региональных властей, поэтому считаем возможным ввести следующие характеристики региона; реформаторский, относительно реформаторский, относительно консервативный, консервативный. Оценивая законодательную и исполнительную власти (первую можно разделить на реформаторский центр, правый центр, левый центр, консервативный блок, вторую – на партию власти, центр, оппозицию), можно получить показатель так называемого политического риска.

Разница между регионом-лидером (г. Москва) и аутсайдером (Республика Тува) составляет 5,9 раза, разница между общероссийскими региональными группами по уровню деловой активности – 1,5 раза. Примечательно, что в самих региональных группах различия следующие: с высоким уровнем деловой активности – 8,3 %; с умеренной деловой активностью – 31,8; с удовлетворительной активностью – 31,2; с низкой деловой активностью – 38,6 %. При таком положении дел стимулирование развития дело-

вой активности хозяйствующих субъектов, межрегионального и международного сотрудничества хозяйств всех уровней невозможно без территориальной реструктуризации и интеграции структуры экономики на межрегиональной рыночной основе. Серьезным препятствием на пути экономики является то, что Россия отделена от мирового хозяйства постсоветскими республиками. Наличие небольшой по протяженности границы, соединяющей Россию со странами ЕС через Финляндию, уже оказывает заметный территориально-структурный эффект. Интеграция центров и периферии может быть осуществлена только при стимулировании деловой активности последних и масштабных, долговременных инвестициях.

Понятно, что для этого мы будем вынуждены в ближайшем будущем сохранять экспортный потенциал действующей сырьевой базы и экспорт обрабатывающих отраслей.

Решение данных проблем вызывает стремление федеральных властей централизовать государственные финансы. Так, в 1998 г. доля федерального бюджета в консолидированном бюджете России составила 43 %, в 1999 г. – 50 %. В 2000 г. пропорция в пользу центра соответствовала 52 %, в 2001 г. удельный вес государственных финансов уже был на уровне 56 %, а в 2002 г. достиг 60 %. В этом плане вполне объяснимыми становятся усилия федеральных властей по ограничению власти региональных элит и принуждению их соблюдать общероссийские законы.

Однако данный подход во многом схож с попыткой восстановить унитарное государство, что, учитывая предыдущую практику, вероятнее всего приведет к усилению региональной поляризации в России. Полный контроль над использованием данных средств возможен только при одновременном отказе от рыночных реформ во внешнеэкономической деятельности и восстановлении государственной монополии на нее. Последнее считается, по нашему убеждению, пагубным для многих периферийных регионов, которые в настоящее время самостоятельно за счет внутреннего развития собственной деловой активности зарабатывают иностранные инвестиции, порой используя для этого местные таможенные и иные послабления, поднимая таким образом благосостояние населения территории, развивая ее экономическую и социальную сферы. Кроме того, децентрализация уже образовала довольно широкие зоны совместного ведения Федерации и ее субъектов, создающие предпосылки адаптировать единые нормы федеративного государства к индивидуальным региональным особенностям.

Усиление централизованной власти при условии обеспечения реального равенства субъектов Федерации и четком разграничении их властных полномочий имеет ряд обстоятельств.

Во-первых, процесс адаптации региональных структур хозяйств и совокупной структуры в целом к условиям открытой рыночной экономики в России находится в начальной стадии. Учитывая данное обстоятельство, изменение административно-территориального деления в части укрупнения или разукрупнения имеющихся субъектов Российской Федерации хотя и реально в перспективе, но на сегодняшний день считается преждевременным, так как неясны наиболее оптимальные границы региональных субъектов в силу недостаточной развитости их межрегиональных и внешнеэкономических связей.

Во-вторых, страна оказалась неготовой к активному участию в современном мировом экономическом сотрудничестве. Ее продолжительная изоляция привела к неспособности хозяйствующих субъектов быть самостоятельными, защищать себя и, соответственно, экономики регионов и государства в условиях современной глобализации основных товарных рынков. Это еще больше усугубляет проблему выравнивания уровней развития и сближения регионов по качеству жизни, поэтому многим она кажется практически невыполнимой на среднесрочную перспективу. Отчасти острота этой проблемы может быть смягчена в результате целенаправленной, партнерской политики Федерального центра, властей в регионах и инвесторов. Но тогда встает вопрос о разработке совместных стратегических подходов к формированию программ структурной региональной реконструкции с определением совместных приоритетов, построением соответствующих моделей и т. д.

В-третьих, предполагающееся ограничение властных полномочий региональных органов должно согласовываться с выполняемыми ими обязанностями. Необходимо сохранить баланс между функциями и ресурсами как необходимого осуществления возложенных функций, ответственностью и властью, при этом обеспечив соответствие региональных законов федеральным и наоборот, особенно в части обеспечения условий равной предпринимательской конкурентоспособности.

УДК 658:007

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

А. Лохтин
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Появление персональных компьютеров позволило автоматизировать ведение учета и обработку данных даже небольшим компа-

© Лохтин А., 2014

ниям, не имеющим высококвалифицированного управленческого и технического персонала. Для этой категории потребителей программного обеспечения были созданы приложения нового, коммерческого типа, интегрирующие несколько разных функций и позволяющие нескольким частям приложения манипулировать единожды введенными данными – информационные системы.

Информационная система (ИС) представляет собой совокупность коммуникационных средств по сбору, хранению, передаче, переработке информации об объекте. Внедрение информационных систем производится с целью повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий и фирм за счет:

– обработки и хранения рутинной информации;

– автоматизации конторских (офисных) работ;

– применения принципиально новых методов управления, основанных на моделировании действий специалистов фирмы при принятии решений (методов искусственного интеллекта, экспертных систем и т. д.);

– использования современных средств телекоммуникаций (электронной почты, телеконференций), глобальных и локальных вычислительных сетей и т. д.

К концу 1980-х годов идея создания единой модели данных в рамках всего предприятия вызвала интерес некоторых международных компаний, которые искали способ упростить управление производственными процессами. Первым шагом в этом направлении стала разработка концепции MRP (Materials Resource Planning – планирование материальных ресурсов). В ходе разработки концепции MRP американскими специалистами было отмечено, что можно выделить два типа материалов: зависимого спроса (например, для выпуска десяти автомобилей нужно пятьдесят колес – не больше и не меньше, и к определенному сроку), и независимого спроса (типичная ситуация формирования резервов для коммерческих предприятий).

Основная цель концепции MRP сводится к минимизации затрат, связанных с формированием складских запасов. Тем не менее, у концепции MRP имеется серьезный недостаток. Дело в том, что при расчете потребностей в материалах в рамках этой концепции не учитываются ни производственные мощности предприятия, ни их загрузка, ни стоимость труда.

Данный недостаток был устранен концепцией MRPII (Manufacturing Resource Planning – планирование производственных ресурсов). MRPII позволяла рассматривать и планировать все производственные ресурсы предприятия: сырье, материалы, оборудование, персонал и др.

С развитием концепции MRPII к ней постепенно добавляются возможности учета других затрат предприятия. Так появилась концепция ERP (Enterprise Resource Planning – планирование ресурсов предприятия), называемая иногда также планированием ресурсов в масштабах предприятия (Enterprise-wide Resource Planning). В основе ERP лежит принцип создания единого хранилища данных (repository), содержащего всю деловую информацию, накопленную организацией в процессе ведения бизнеса: финансовую информацию; данные, связанные с производством, управлением персоналом и т. д. Наличие репозитория исключает необходимость передавать данные из одного приложения в другое. Кроме того, любая часть информации, имеющаяся в распоряжении организации, становится одновременно доступной для всех работников, обладающих соответствующими полномочиями.

Таким образом, история развития ИС и их классификация выглядит следующим образом:

MRP-системы обеспечивают планирование материальных ресурсов для производства конечного продукта.

MRPII-системы предназначены для планирования всех видов ресурсов предприятия (сырье, материалы, оборудование, персонал и т. д.).

ERP-системы предназначены не только для планирования всех видов ресурсов, но и оперативного управления предприятием.

CSRP-системы помимо планирования всех видов ресурсов и оперативного управления предприятия, охватывают и взаимодействие с клиентами, т.е. содержат обратную связь.

На мировом рынке в настоящее время предлагается свыше 500 систем класса MRPII – ERP. Развитие этого рынка идет очень быстрыми темпами – число внедрений таких систем в мире растет на 35–40 % в год.

На российском рынке сейчас присутствуют около десятка западных систем и три-четыре отечественные системы класса КИС (корпоративные информационные системы). Заметим, что на данный момент отечественного потребителя системы стандарта ERP отпугивают своей якобы избыточной функциональностью и дороговизной.

Согласно анализу Panorama Consulting по состоянию на 2010 год поставщики ERP-систем разделены на три группы по мере уменьшения доли присутствия на рынке:

1) SAP (24 %), Oracle (18 %), Microsoft (11 %);

2) Epicor, Sage, Infor, IFS, QAD, Lawson, Ross – 11 % на всех;

3) ABAS, Activant Solutions, Baan, Bowen and Groves, Compiere, Exact, Netsuite, Visibility, Blue Cherry, HansaWorld, Intuitive, Syspro.

Третья группа и плюс не представленные поставщики заняли в общей сложности 36 % рынка. Распределение поставщиков на рынке зависит от масштаба заказчиков. Так, в сегменте ERP для организаций с выручкой более $1 млрд у SAP – 47 %, у Oracle – 32 %, у Microsoft – 4 %, тогда как в сегменте организаций с выручкой до $25 млн у SAP – 22 %, у Oracle – 23 %, у Microsoft – 16 %.

Ситуация на региональных рынках может отличаться от мировой, так, на российском рынке по состоянию на 2010 год IDC отмечает следующее распределение долей поставщиков:

SAP – 50,5 %, 1С – 26 %, Oracle – 8,2 %, Microsoft – 7,4 %, «Галактика» – 2,4 % .

Согласно данным IDC, если в 2003 году 1С даже не попадала в список ключевых игроков российского рынка информационных систем управления предприятиями, то в 2005-м ей уже принадлежало 9,7 % рынка, в 2007-м – 14 %, в 2009-м – 22 %, а сейчас компании принадлежит более 30 % рынка.

Хочется отметить что «Галактика» и «1С:Предприятие» это чисто российские разработки.

«Галактика» – симтема ERP, составная часть комплекса бизнес-решений корпорации Галактика. Система предназначена для средних и крупных предприятий и имеет широкие функциональные возможности для информационной поддержки задач стратегического планирования и оперативного управления. В 2003 г. на ее долю приходилось 7 % российского рынка. Галактика ERP предназначена для использования в условиях российской экономики с учетом ее специфики, связанной с постоянным изменением законодательства. По данным CNews Analytics, «к плюсам «Галактики» можно отнести достаточно глубокую интегрированность и четкую поддержку законодательной базы». Система имеет компонентную структуру и состоит из функциональных модулей, которые объединяются в контуры, что позволяет ей быть гибкой и решать специфические проблемы отдельных отраслей. Дополнительные возможности для интеграции «Галактика» с продуктами третьих фирм, обеспечивает реализация в системе сервис-ориентированной архитектуры (SOA) и технологий web-сервисов.

Малый бизнес в России, Белоруссии, Украины и Казахстана имеет возможность использования бесплатной версии Галактика ERP – Галактика Экспресс. Версия Галактика Экспресс включает в себя:

– бесплатную лицензию на ERP–систему;

– преднастроенную базу для России, Белоруссии, Украины и Казахстана;

– техническую поддержку и консалтинг (в версии ВРП);

– набор отраслевых решений и конфигураций.

Галактика Экспресс имеет как полностью бесплатную версию (СРВ – свободно распространяемая версия), так и версию, где оплачивается только техническая поддержка (ВРП – версия, распространяемая по подписке).

При разработке решения «1С: Управление производственным предприятием 8» учитывались как современные международные методики управления предприятием (MRP II, CRM, SCM, ERP, ERP II и др.), так и опыт успешной автоматизации производственных предприятий, накопленный фирмой «1С» и партнерским сообществом. При этом разработчик не позиционирует свою систему как ERP.

30 декабря 2013 года фирма 1С официально выпустила в продажу новое решение «1С:ERP Управление предприятием 2.0». Данное решение представляет флагманскую конфигурацию класса ERP. С помощью программы можно автоматизировать предприятия любого масштаба. Ключевыми преимуществами нового флагманского решения фирмы «1С» являются:

– широкие функциональные возможности на уровне ERP-систем международного класса;

– гибкая и производительная современная платформа «1С:Предприятие 8.3», поддерживающая работу через Интернет, в том числе «облачные» технологии и работу на мобильных устройствах;

– большое количество специализированных решений, расширяющих возможности системы на единой платформе (PDM, MES, EAM, PMO, ITIL, CRM, MDM, WMS, TMS, BSC, ECM, CPM и др.);

– использование в производстве уникальных методик, например Теории ограничения и метода «барабан – буфер – веревка»;

– невысокая стоимость владения и возможность получения существенного экономического эффекта с ростом производительности труда и быстрым возвратом инвестиций.

На последней ежегодной конференции 1С, в частности, были представлены проекты внедрения решений на таких крупных российских предприятиях, как КамАЗ (7,4 тыс. автоматизированных рабочих мест), «Трансмашхолдинг» (5 тыс.), «ЮниМилк» (1,7 тыс.). Впрочем, некоторые участники конференции критиковали 1С за то, что как раз с большим числом пользователей (от 1 тыс.) предлагаемые решения пока справляются не очень эффективно. Однако представители компании обещают, что в ближайшее время ее продукты будут легко справляться с одновременной работой даже десятков тысяч пользователей.

Напоследок хочется отметить, что все компании в сфере ИС постоянно разрабатывают и внедряют новые решения, пытаясь захватить все новые сегменты рынка, ранее ими не охваченные. Так, зарубежные информационные гиганты, ранее ориентированные на работу с крупными предприятиями, выпускают более бюджетные решения для малого и среднего бизнеса, а российские разработчики наоборот пытаются выйти на рынок для крупных компаний, оптимизируя работу своих программ. Ситуация в этом секторе меняется очень быстро, в связи с появлением все новых и новых решений, но какой бы продукт из представленных ИС не был бы выбран, понятно одно – среднее и крупное предприятие не способно эффективно справляться со своими функциями в настоящем и будущем без использования компьютерных технологий в сфере управления.

УДК 336.67:65.01

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

О. Лохтина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Как известно, основной целью деятельности коммерческого предприятия является получение прибыли. Предприятие, а точнее его руководство, само выбирает направление своего бизнеса, определяет номенклатуру и ассортимент выпускаемой продукции, производимых работ и оказываемых услуг. От объемов деятельности зависит размер выручки и затраты, связанные с производством и реализацией продукции (работ, услуг). Прибыль от основной деятельности в этом случае представляет разницу между выручкой и затратами.

Таким образом управление прибылью можно рассматривать как совокупность действий, связанных с управлением доходами предприятия (выручкой) и управлением расходами (затратами) предприятия.

Управление прибылью преследует цель максимизации доходов по имеющимся источникам и расширения их перечня и минимизации, а точнее оптимизации затрат предприятия.

Управление процессом формирования прибыли начинается с планирования поступлений в расчетном периоде. Планирование финансовых поступлений осуществляется на основе информации о потребностях в финансовых ресурсах для обеспечения

© Лохтина О., 2014

расширенного воспроизводства в виде суммы затрат по всем направлениям деятельности, а также результатах маркетинговых исследований, позволяющих прогнозировать поступление денежных средств.

Процесс формирования прибыли определяют различные виды прибыли: прибыль от реализации, балансовая, налогооблагаемая и чистая прибыль.

Управление прибылью от реализации продукции предполагает:

– четкое определение вида бизнеса, делающего наибольшую прибыль;

– повышение оборачиваемости оборотных средств, обеспечивающих рост объемов получаемой прибыли;

– рациональное использование средств, вложенных в имущество предприятия.

Управление балансовой прибылью основано на:

– максимизации доходов по имеющимися источникам;

– расширении перечня источников формирования балансовой прибыли.

Управление налогооблагаемой прибылью предполагает широкое использование льгот по налогообложению согласно действующему законодательству, которые уменьшают величину налогооблагаемой прибыли и обеспечивают увеличение прибыли, находящейся в распоряжении предприятия.

Для определения прибыли, облагаемой налогом, балансовая прибыль уменьшается на сумму рентных платежей, которые вносятся в установленном порядке из прибыли; сумму дивидендов, полученных по акциям, облигациям и другим ценным бумагам; сумму доходов, полученных от долевого участия в совместных предприятиях; сумму затрат, осуществляемых за счет прибыли на оказание помощи сельскому хозяйству.

Управление чистой прибылью предполагает определение принципа распределения прибыли в соответствии с конкретными условиями хозяйствования. Распределение чистой прибыли связано с вопросами реализации предприятием инвестиционной, технической и дивидендной политики.

Дивидендная политика предприятия представляет собой составную часть общей политики управления прибылью, заключающуюся в оптимизации пропорций между потребляемой и капитализируемой ее частями с целью максимизации рыночной стоимости предприятия.

Также собственниками предприятия может быть принято решение о целевом использовании прибыли, которое проявляется следующим образом:

– принимается решение о создании специальных фондов:

накопления, инноваций, страхового и т.д.) и определяются нормативы отчислений из чистой прибыли в каждый фонд;

– дается распоряжение руководству предприятия (если есть на это право) о совершении каких-либо действий, операций и т. п., финансируемых за счет чистой прибыли.

На финансовые результаты деятельности предприятия определенное влияние оказывает инфляция, которую необходимо учитывать при принятии тех или иных управленческих решений. В результате инфляции, информация, содержащаяся в финансовой отчетности предприятия за разные периоды времени становится не сопоставимой. Влияние инфляции связано также и с тем, что разные элементы активов под воздействием данного фактора теряют свою стоимость неравномерно.

Исключить или сгладить влияние инфляции на финансовые результаты можно за счет:

– переоценки активов и обязательств предприятия исходя из текущих рыночных цен;

– периодического пересчета активов и обязательств предприятия с учетом индекса инфляции;

– оценки активов и обязательств в условных единицах.

Учет влияния фактора роста цен особенно важно, а точнее необходимо при проведении трендового анализа финансовых результатов предприятия за длительный промежуток времени, а также при принятии решений по инвестиционным вопросам.

Как мы знаем, все показатели прибыли являются абсолютными показателями, что затрудняет их использование при проведении сравнительного анализа. В связи с этим возникает необходимость использования на ряду с этими показателями коэффициентов рентабельности (прибыльности, доходности), коэффициенты рентабельности рассчитываются путем сопоставления одного из показателей прибыли (чаще всего это балансовая или чистая прибыль) с определенным видом потраченных ресурсов. Поэтому управление рентабельностью включает две составляющие: управление прибылью и управление базой формирования прибыли.

Так как при расчете показателей рентабельности используются различный базы, управление рентабельностью предусматривает воздействие не только на факторы формирования прибыли (отдельные виды доходов и расходов предприятия), но и выбор структуры активов, источников финансирования, видов производственной деятельности. Так, меняя номенклатуру и ассортимент выпускаемой продукции можно влиять на рентабельность продаж; изменяя структуру капитала, можно влиять на показатели рентабельности инвестиций.

Система показателей рентабельности включает в себя рента-

бельность продукции, рентабельность продаж, показатели рентабельности активов, показатели рентабельности собственного и заемного капитала и прочие показатели рентабельности (рентабельность акций, рентабельность инвестиций и др.).

Для того, чтобы принимать управленческие решения, направленные на увеличение прибыли, следует определить факторы, влияющие на ее формирование. Это могут быть как внешние, так и внутренние факторы.

К внешним факторам относятся:

– рыночно-конъюнктурные факторы, к которым можно отнести диверсификацию деятельности предприятия, повышение конкурентоспособности продукции (работ, услуг), рекламные мероприятия по продвижению новых видов продукции, изменение цен на продукцию и др.);

– хозяйственно-правовые и административные факторы, к которым относится налогообложение, правовые акты, постановления и положения, регламентирующие деятельность предприятия, государственное регулирование тарифов и цен.

К внутренним факторам относятся:

– материально-технические факторы, связанные с использованием прогрессивных и экономичных предметов труда, технологического оборудования, модернизацией материально-технической базы производства);

– организационно-управленческие (освоение новых видов продукции, разработка стратегии и тактики деятельности и развития предприятия, информационное обеспечение процессов принятия управленческих решений и др.);

– экономические (финансовое планирование, анализ и поиск внутренних резервов роста прибыли, экономическое стимулирование производства и др.);

– социальные (повышение квалификации работников предприятия, улучшение условий труда, организация оздоровления и отдыха работников предприятия и т. д.).

УДК 339.9:338.2(470+571)

БОРЬБА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЗА МИРОВОЙ ДОХОД

М. Фролов
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В современном мире конкурентоспособность страны имеет важное значение. Из этого складывается ее экспортный потенциал

© Фролов М., 2014

и возможность успешно противостоять в экономической сфере различным государствам. Но чтобы все это осуществить, необходимо разработать парадигму, лежащую в основе внешнеэкономической политики. Все это также можно отнести и к России. Являясь активным игроком на международной арене, страна ищет все новые способы расширения своего присутствия на экспортных рынках.

Основная цель, которую преследует Россия и другие страны во внешнеэкономической деятельности, является получение мирового дохода. Что же такое мировой доход? На сегодняшний день количество публикаций по этой теме невелико. В числе авторов следует выделить российских ученых Э. Кочетова и Ю. Яковца, американцев М. Портера и Дж. Джеррефи, английского ученого Р. Каплински. Однако «описание мирового глобального продукта как экономической категории, выявление механизмов производства, размещения и распределения этого продукта является одной из нерешенных поныне задач геоэкономики» [1, с. 721].

Мировой доход напрямую связан с наличием мирового хозяйства. Средой, в которой он возникает, является мировое экономическое пространство. Таким образом, он представляет собой форму дохода, который производится в международной среде и который получают от деятельности в мировом хозяйстве.

Пространство представляет собой бизнесовую среду, которая необходима как предпосылка в хозяйственной деятельности. Российский ученый И. Могилевкин предлагает интерпретировать его как экономический ресурс, который при эксплуатировании приносит выгоду. Он выделяет две экономические характеристики пространства: вместилище хозяйственных объектов, факторов производства и территория для транзитных перевозок [2, с. 55–56]. Дополнительные возможности для развития и роста дохода могут быть созданы из пространственного расширения бизнеса. Поэтому можно сделать вывод о том, что мировой доход создается на наибольшем экономическом ареале и является очень перспективным.

Одним из наиболее известных отечественных ученых, занимающихся проблематикой мирового дохода, является Э. Кочетов. Он определил его как «... доход в мировом измерении от внешнеэкономической деятельности, полученный в процессе реализации товаров и услуг, произведенных в рамках интернационализированных воспроизводительных ядер (циклов), транснациональных экономических структур с использованием всех видов экономических ресурсов...» [3, с. 138].

Из чего же складывается мировой доход? Ответ на этот вопрос дал Ю.В. Яковец. Мировой доход (WR) включает такие виды доходов как: внешнеторговый доход ($R_{внеш.торг}$); доход, полученный

от международного кредитования ($R_{\text{внеш.торг}}$), который включает: для доноров – превышение процентов по международным кредитам за те, что можно было получить внутри страны, другие выгоды, для реципиентов – дешевле и «длинные» кредиты, дополнительные темпы экономического роста; доход от осуществления иностранных инвестиций ($R_{\text{ин.инв}}$) в виде эффектов хозяйственного и социального развития; доход от международного трансферта технологий ($R_{\text{техн}}$), выступающего в форме технологической квазиренты, роста количества высокооплачиваемых рабочих мест, увеличения поступлений от высокотехнологического экспорта; доход от участия в международной производственной кооперации ($R_{\text{кооп}}$) за счет прибавочной стоимости на отечественном звене международной «воспроизводственной цепочки»; доход от международной миграции рабочей силы ($R_{\text{мигр}}$) включает разные виды экономического эффекта: поступление (переводы) средств от эмигрантов, передача ими производственных знаний и опыта, доходы, полученные от использования иностранных работников и ученых и т. п.; доход от международных валютных операций ($R_{\text{вал}}$), который находит свое выражение в валютном арбитраже, международном сеньораже и т. п.; доход, полученный от реализации на внешних рынках дефицитных сырьево-энерге-тических ресурсов ($R_{\text{прир}}$), который «...возникает как результат сопоставления качества и эффективности добычи природного сырья между странами, поступающей на мировой рынок и значительно зависящей от колебаний мировых экспортных цен на это сырье...» [4, с. 199].

Таким образом, на современном этапе развития цивилизации, борьба за перераспределение мирового дохода является стратегическим ориентиром, на который следует опираться стране при функционировании национальной экономики на мировой хозяйственной арене. Цель высшего ранга для любого государства – это прорыв к мировому доходу. Для того чтобы реализовать эти стратегические цели необходима соответствующая система национальных внешнеэкономических институтов и переход на геоэкономическую модель внешнеэкономических связей (ВЭС) – воспроизводственную (производственно-инвестиционную). Важнейшими звеньями новой модели являются организационно–функциональная и управленческая форма (пирамида) и соответствующий методологический инструментарий. Поле, на котором государство может реализовать свои стратегические цели, – это так называемый объемный геоэкономический атлас мира с ясно очерченными международными и экономическими границами, воспроизводственными системами, национальными интересами, контурами стратегических альянсов, системных интеграционных подвижек, экономических группировок и т. д.

На сегодняшний день Россия активно участвует в борьбе за мировой доход. Но, к сожалению, экспорт, который приносит наибольшую долю в мировом доходе РФ, носит крайне «однобокий» характер и не диверсифицирован. Доля топлива, сырья и полуфабрикатов составляет в настоящее время более 90 % экспорта Российской Федерации за рубеж. Доля же продуктов глубокой переработки не составляет и 10 %, а машин и оборудования катастрофические 3,5 % [5, с. 47].

Ресурсы, которые вывозятся из России, во многих случаях предварительно не обработаны, что значительно снижает эффективность нашего экспорта, поскольку цены на мировом рынке на необработанное сырье значительно ниже по сравнению с обработанными сырьевыми материалами.

Из всего вышесказанного можно сделать следующий вывод: улучшение структуры экспорта за счет повышения качества многих экспортируемых товаров, увеличение степени их обработки является актуальнейшей задачей развития российской внешней торговли, а значит, получения большей доли мирового дохода. Топливно-сырьевая специализация нашей страны на современном этапе малоэффективна и малоперспективна, поскольку сырьевые ресурсы в нашей стране не безграничны для экспорта, такая специализация легко уязвима с точки зрения объемов, стабильности экспортных доходов, не оставляет перспектив участия в глобальной экономике, ориентированной на энерго- и ресурсосбережение. Поэтому важным направлением развития российского экспорта справедливо считается его диверсификация и развитие экспортноориентированных отраслей, создание инновационных продуктов, которые смогут на равных конкурировать с продуктами из развитых стран.

У РФ имеются все возможности быть конкурентоспособными в областях, в которых наша страна была традиционно особенно сильна: авиационно–космической, производство вооружений, электроэнергетика, создание программного обеспечения. Все эти отрасли способны приносить России большой объем мирового дохода и создать предпосылку к дальнейшему технологическому развитию. Именно на эти отрасли следует сделать основную ставку РФ на ближайшие десятилетия.

Только таким образом Россия сможет расширить свою долю и удержать завоеванные позиции на глобальном рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Королев, К.* Классика геополитики, XX век. М., 2003.

2. *Могилевкин, И.* Россия: пространство как экономическая и политическая категория // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 8.

3. *Кочетов, Э.Г.* Глобалистика: теория, методология, практика: учеб. для вузов. М., 2002.

4. *Яковец, Ю.В*. Эпохальные инновации XXI века. М., 2004.
5. *Геоэкономика* и конкурентоспособность России: Научно-концептуальные основы геоэкономической политики России: Научно-аналитический доклад / М.Ю. Байдаков, Н.Ю. Конина, Э.Г. Кочетов, Е.В. Сапир [и др.] / под ред. Э.Г. Кочетова; обществ. ак. наук геоэкономики и глобалистики. М.: Книга и бизнес, 2010.

УДК 338(73)

БИЗНЕС И ИНДУСТРИЯ США ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XX в.

О. Цыганова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Когда грандиозный автопроизводитель США Генри Форд в 1992 г. опубликовал свою биографию под названием «Моя жизнь и работа», одна из глав данной статьи была посвящена вопросам о том, как производить продукции с минимальными затратами, являются ли деньги «хозяином» или же это всего лишь «прислуга» и зачем быть бедным.

Именно эти вопросы взволновали поколение американских бизнесменов и деятелей индустрии. В своем стремлении найти ответ американские бизнесмены настойчиво искали пути увеличения объемов производства и сбыта продукции при наименьших затратах с расчетом на получение более высокой прибыли. В значительной мере они добились поставленных целей. Американским компаниям удалось достичь поразительного уровня производительности и объема прибыли. Так они помогли повысить уровень жизни населения страны.

Успех американских компаний зависит не от одного фактора. На это оказало значительное влияние обеспеченность природными ресурсами, географическое положение и численность населения страны. Немаловажную роль сыграли и религиозные, социальные, политические традиции; институциональная структура правительства и предпринимательской деятельности; неустрашимость, усердная работа и решительность предпринимателей и рабочих.

США, сформировавшиеся после американской революции 1776 г., были преимущественно агропромышленной страной. И ничего бы не изменилось, если бы ни решения, принятые американскими общественными и политическими лидерами, которые посеяли семена промышленного роста. К примеру, Александр Гамильтон, Первый секретарь Министерства Финансов, убедил Конгресс установить защитные тарифы – достаточно высокие для импортных товаров. Эти и другие меры Гамильтона дали огромный толчок для развития бизнеса.

© Цыганова О., 2014

Главным ключом развития стало внедрение в практику фабричной системы, которая координировала многих рабочих на одном рабочем месте и предполагала массовое производство товаров для широкого круга потребителей. Первый завод в США был основан в 1793 г. Это была хлопчатобумажная фабрика в Род-Айленде, которая занималась производством жгутовой ткани и прядением.

Следующим ключом к развитию была американская система массового производства, которая возникла впервые при производстве огнестрельного оружия в 1800 годах. Новая система требовала особой точности, чтобы создавать стандартизированные и взаимозаменяемые детали.

Новые формы организации бизнеса, особенно банки и акционерные общества, поспособствовали экономическому развитию. Первый американский коммерческий банк появился в 1780 г., затем открылись и другие. В течение многих лет единственными бумажными деньгами были банкноты, которые представляли собой беспрекословное обязательство банка выплатить указанную сумму.

На самом раннем периоде существования США банк был одним из разновидностей предпринимательской деятельности, которая, в свою очередь, зародилась в форме корпораций. Создание каждой корпорации требовало специального закона. По истечении определенного периода времени, предприниматели основали корпорации, чтобы получать выгоду от единоличного владения. В отличие от других форм бизнеса корпорации были настолько долговечными структурами, что переживали постоянную смену владельца из поколения в поколение.

Строительство железных дорог, начавшееся в 1830 г., ознаменовало начало новой эры для США. Вливание частного капитала из Европы в больших объемах, особенно после 1850 г., помогло ускорить строительство железнодорожных линий и связать весь северно-американский континент.

Местные органы управления и национальное правительство вкладывали огромные деньги в строительство железных дорог. Так поступали и частные инвесторы. Грандиозный сдвиг в строительстве железных дорог произошел после 1862 г, когда Конгресс отдал государственные земельные территории под строительство трансконтинентальных линий железных дорог. Благодаря прокладке линий между удаленными районами США повысилась предпринимательская активность.

Тем временем, пути организации работы американского бизнеса были изменены. В 1913 г. автопроизводитель Генри Форд внедрил систему конвейера в производственный процесс. Повысив эффективность работы конвейерных линий, стало возможно сэкономить деньги на оплате труда рабочих. Новое поколение управлен-

цев в промышленности стало внимательно изучать производственные операции с целью поиска более эффективного способа организации работы. Разработанная ими концепция «научного менеджмента» помогла снизить затраты на производство.

Снижение производственных затрат позволило увеличить оплату труда рабочих и снизить продажную цену для покупателей – потребителей продукции. Тем самым американцы получили возможность продавать продукцию собственного производства.

Первая и Вторая мировые войны обошли стороной США и избавили от разрухи, которая коснулась европейские страны, азиатские и Россию. К концу Второй Мировой войны США обладали огромными производственными мощностями.

XX век показал взлеты и падения промышленных предприятий Америки. Автомобильная промышленность, которая в течение долгого времени занимала центральное место в экономике Соединенных Штатов, вынуждена была бороться с появившейся иностранной конкуренцией.

Но через несколько лет возникли новые промышленные предприятия. Они отличались широким ассортиментом: начиная от телекоммуникационных сетей и заканчивая самолетами, от микрочипов до космических спутников, от микроволновых печей до высокоскоростных компьютеров.

«Протекционизм или свободная торговля?» – главная тема, затрагивающая интересы многих. Протекционистские меры (как, например, предложенные Александром Гамильтоном) часто сдерживаются в применении. В США были установлены достаточно высокие тарифы в определенное время. Высокие тарифы усугубили Великую Депрессию. Период либерализации торговли начался с принятия Конгрессом «Торгового соглашения на основе принципа взаимности» от 1934 г. Но в период с 1970 по 1980 гг. новый экономический кризис породил необходимость возвращения к политике протекционизма.

«Большой или малый бизнес?» – следующая тема для обсуждения. Со времен Гражданской Войны (1861–1865 гг.) в США наблюдалось несколько волн концентрации бизнеса. Одна из них охватила период с 1897 по 1904 гг. и характеризовалась появлением таких гигантских фирм-производителей, как «Юнайтед Стейтс Стил».

Другая «волна» имела место быть в 1960-х гг., когда крупные корпорации стали расширяться путем слияния с компаниями, занимающимися разноплановой деятельностью.

Сторонники такого рода слияния утверждают, что только крупные предприятия могут получать выгоду от тех перспектив, которым сопутствует новые индустриальный метод ведения бизнеса.

По мнению сторонников поглощения и слияния предприятий, если американские предприятия не будут развиваться и расширяться, то они не смогут противостоять сильным иностранным конкурентам.

Было время, когда США преследовали политику изоляции, что не относилось к вопросам международного бизнеса. Уже с 1790 г., когда американские предприниматели начали поставлять меха в Китай, они уже стали искать новые рынки сбыта продукции в другие страны.

Американская дипломатия часто помогала свои предпринимателям «открывать двери» в другие страны. Тоже случилось и с Китаем после 1899 г., когда американское правительство запустило политику «открытой двери», в то время как другие индустриально развитые страны старались не пропускать на свой рынок иностранных конкурентов. Американские политические лидеры часто подстрекали местных бизнесменов инвестировать за границу. В начале XX в., к примеру, направление политики, известное как «долларовая дипломатия» способствовало инвестированию в различные части света, что имело стратегический интерес для государства.

Таким образом, развитие США с момента их зарождения характеризовалось как взлетами, так и падением. Однако, благодаря строительству железных дорог, модернизации подходов к ведению бизнеса, приоритет частной собственности и пассивное участие во II Мировой Войне позволили США стать на сегодняшний день сверхмощной державой.

УДК 339.9(4):338.2(477)

ПРОБЛЕМЫ ВСТУПЛЕНИЯ УКРАИНЫ В ЕС

О. Цыганова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Процесс вступления страны в интеграционную группировку ЕС подразделяют на 3 этапа [1]:

1. Если страна соответствует «Копенгагенским критериям» (соблюдение демократических принципов, уважение прав человека и т. д.), после подачи заявки на вступление она получает официальный статус кандидата.

2. Ведутся переговоры о членстве, в ходе которых страна принимает нормы европейского законодательства, производит унификацию судебной, административной, экономической систем с системами ЕС.

© Цыганова О., 2014

3. После проведения всех необходимых реформ страна может присоединиться к европейскому союзу.

Несмотря на критику ситуации на Украине, звучавшую со стороны Евросоюза в течение всего 2012 года, 10 декабря Совет иностранных дел Евросоюза одобрил заключение относительно Украины, в котором выразил готовность подписать Соглашение об ассоциации между Украиной и ЕС на саммите «Восточного партнерства» в Вильнюсе в ноябре 2013 года при условии, что Киев продемонстрирует решительные действия и ощутимый прогресс в реформировании избирательного законодательства, решении проблемы выборочного правосудия и продолжении реформ.

21 ноября 2013 года Кабинет министров Украины сообщил, что переговоры об ассоциации между Украиной и ЕС будут приостановлены до тех пор, пока не разрешится вопрос о предоставлении со стороны ЕС компенсаций от потерь Украины от снижения торговли с РФ и другими странами СНГ в случае подписания ею этого соглашения. Иначе экономика страны очень серьезно пострадает и это отразится на уровне жизни населения [2]. 28 ноября на саммите в Вильнюсе соглашение об ассоциации между Украиной и ЕС подписано не было. Решение кабинета министров вызвало массовые антиправительственные протесты в Киеве и ряде регионов Украины.

Процесс вступления Украины в ЕС носит дуалистический характер, в котором есть как преимущества, так и недостатки.

Плюсы и минусы интеграции Украины с ЕС

Благоприятные возможности	Риски
Улучшение доступа украинских товаров и услуг на рынок ЕС	Значительные затраты на реализацию требований соглашения
Увеличение объемов западных инвестиций в экономику Украины	Рост безработицы, отток трудоспособного населения из страны
Повышение объемов двусторонней торговли	Вытеснение национальных производителей с внутреннего рынка
Сближение законодательства Украины с законодательством ЕС	Ухудшение экономических отношений с Россией

Учитывая характер реальных причин затягивания подписания соглашения об ассоциации Украины и ЕС и возможные последствия, Украине следует предпринять ряд шагов для существования между ЕС и Таможенным союзом (ТС), не превратившись в сырьевой придаток последнего или не растворившись в контексте двусторонних экономических инициатив ЕС либо ТС. Рассмотрим ряд потенциальных рисков вступления Украины в Евросоюз с учетом

национальных геоэкономических и геополитических интересов РФ.

Во-первых, необходимо реально оценить и переосмыслить существующую геополитическую роль Украины на стыке двух геополитических полюсов (ЕС, РФ), нескольких регионов (ЦВЕ, Черноморско-Каспийский регион, постсоветское пространство). Достаточно часто можно услышать доводы о буферном положении Украины, о том, что она является яблоком раздора между ЕС и РФ или чьим-либо сырьевым придатком. В то же время из внимания упускается транзитный потенциал Украины. Являясь «государством-воротами», Украина играет роль соединительного звена в торгово-экономическом, транспортном, энергетическом сотрудничестве стран постсоветского пространства и ЕС. Украина несет особую роль на постсоветском пространстве – она является своеобразным примером политики соседства с ЕС как альтернативной формы сотрудничества. Еврорегионы «Буг», «Карпаты», «Днестр» являются примерами возможности горизонтальной евроинтеграции на региональном уровне. Кроме того, транзитный потенциал Украины, при рациональном использовании, может являться фактором обеспечения безопасности Украины, т. к. от него зависит прохождение маршрутов экспорта/импорта других государств. Соответственно, даже гипотетическая вероятность бойкота транзита их продукции, приведет к снижению объемов внешней торговли, а значит отразиться на ВВП.

Во-вторых, геополитическому положению Украины должна соответствовать внешнеполитическая стратегия Украины. Поскольку нежелательным является предотвращение нивелирования нашего транзитного потенциала со стороны ТС и ЕС, принципы мультилатерализма и равноудаленности должны стать основой внешней политики Украины 21 века. Таким образом, официальные причины затягивания Евросоюзом подписания соглашения об ассоциации с Украиной являются прикрытием реальных причин. Последние можно свести к фактическому самоустранению ЕС от дальнейшего продвижения евроинтеграции Украины в обмен на интенсификацию сотрудничества с РФ в энергетической, инвестиционной сфере. Именно поэтому переосмысление и адекватное понимание собственной геополитической роли, выработка гибкой внешнеполитической стратегии должны стать первостепенной задачей Украины с целью сохранения экономического суверенитета и контроля над собственным транзитным потенциалом.

Факты говорят о том, что никто Украину не ждет в Евросоюзе, хотя бы в силу затяжного экономического кризиса, уже который год терзающего еврозону. ЕС решить бы проблемы Италии. Рейтинги ее снижаются, в стране затяжная рецессия, госдолг прибли-

жается к отметке в 130 % ВВП, безработица увеличивается – в 2014 г. прогнозируется ее рост до 12,5 %. Одной из причин нынешних проблем ЕС стало неподготовленное расширение в 2004 г., когда к нему присоединилось сразу десять стран, к тому же недостаточно экономически развитых. Поэтому всерьез говорить о перспективах дальнейшего расширения ЕС не приходится. Другими словами, Европе сегодня не до Украины. Им бы с Грецией, Португалией, Испанией и Италией разобраться, взваливать на себя содержание еще одной страны-обузы ЕС не станет. То есть, полноценное членство в ЕС Киеву в любом случае еще долго не будет светить. Выгода от подписания Киевом Соглашения о зоне свободной торговли с ЕС принесет ему незначительную выгоду, ибо, как пишет Энтони Сальвия, исполнительный директор Американского Института в Украине, этот союз не рассчитан на выгоду. К тому же у ЕС нет желания модернизировать украинскую экономику по той простой причине, что на это у Европы сегодня нет средств. Поэтому цель ЕС в подписании Соглашения об ассоциации, по мнению Сальвия, не допустить Украину в Таможенный союз, «все что угодно, лишь бы насолить Москве» [3].

Вопрос об Ассоциации - это еще один фронт геополитической борьбы между Москвой и Вашингтоном, только борьбу эту США ведут руками ЕС. ЕС дал добро Украине на экспорт курятины, вот только квота страны составит всего 40 тыс. тонн в год, и это при общем производстве 1,2 млн. тонн курятины. А это «разрешение» произошло после того, как Украина вынуждена была приостановить экспорт в страны Таможенного союза из-за их претензий к качеству курятины.

Почему Россия не хочет пропустить Украину в ЕС и почему Украина боится испортить отношения с РФ? В случае подписания Соглашения о зоне свободной торговли с ЕС Украина автоматически становится для России и ТС конкурентом, а это предполагает совсем иные отношения. Уже сегодня на рынке ТС белорусы успешно заменяют украинцев в машиностроении и химии, казахи – в угледобывающей отрасли, россияне – в производстве труб большого диаметра. Между тем товарооборот Украины и России еще недавно, в 2012 году, составлял 57 млрд. долл., тогда как с ЕС только 31 млрд. долл. Причем, если в Европу Украина поставляла в основном продовольствие, сырье для металлургии и электроэнергию, то в Россию – продукцию машиностроения. Без российского рынка остановятся многие украинские предприятия. Еврокомиссия и не скрывает, что Украина в первые годы действия Соглашения о ЗСТ будет терять 5–6 млрд. долл. ежегодно. Хотя потерь будут намного больше, тогда как присоединение к Таможенному союзу могло бы давать по 10 млрд. долл. в год. В Таможен-

ном союзе Украина была бы равной среди равных, а в ЕС ей уготовлена роль глухой периферии [4].

Очевидно, что та часть населения Украины и оппозиция, которые видят светлое будущее Украины в Европе, просто не замечают подводных камней: по своему складу Украина не европейская страна, а скорее постсоветская. Вступление Украины в Евросоюз, по нашему мнению, необходимо США, даже не Европе. США пытаются «окружить» Россию, подминая соседние государства, поэтому очевидно, что дальний прицел США – Россия. Россия – великая страна, мощная сверхдержава, которая может и противостоит Америке. Поэтому США всячески пытаются «раскачать» ее, дестабилизировать за счет соседних менее сильных государств.

Таким образом, вступление Украины в ЕС – процесс сложный, имеющий массу негативных последствий как для самой Украины, так и для нашей страны. Те потери, которые понесет Украина от интеграции с ЕС, несоизмеримы с теми выгодами, которые она сможет получить.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кашкин, С.Ю.*, Калиниченко П.А. Введение в право Европейского Союза // Учебник// 3-е издание, перераб. и доп. / Под ред. Кашкина С.Ю. М.: Эксмо, 2010.
2. *Резепова, В.Е.* Право Европейского Союза: учебник. М.: IPR MEDIA, 2008.
3. eulaw.edu.ru - Официальный сайт Европейского союза
4. Российская газета, выпуск № 1, январь, 2014 г.

УДК 339.52:338.1(470+571)

ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ

Е. Юдина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Вступление России во Всемирную торговую организацию является на сегодняшний день, несомненно, важной и актуальной темой. Внешняя торговля – один из основных секторов российской экономики, так как именно она определяется динамику многих макроэкономических параметров. Задача правительства – создать необходимые условия для дальнейшего развития внешнеэкономических связей и их эффективного применения в целях повышения конкурентоспособности экономики и жизненных стандартов населения.

После вступления России в ВТО импорт в строну заметно упал.

© Юдина Е., 2014

Такие данные приводятся в отчете Евразийской экономической комиссии.

В среднем объем ввоза иностранной продукцию с момента вступления России в ВТО сократился на 10 процентов. И это касается почти всех групп товаров, за исключение продовольственных и сырья для их производства.

Сильнее всего сократился ввоз в Россию легковых автомобилей. С момента вступления в ВТО этот показатель упал на 40 процентов.

Впрочем, аналитики находят этому объяснение. По их мнению, сокращение доли импорта автомобилей напрямую связано с введение в России утилизационного сбора. Его же они рассматривают как мера государственной поддержки отечественного производителя.

Значительно сократился объем ввоза продукции машиностроения. Здесь доля импорта упала на 33 %. Так же снизились объемы ввоза рыбы и фруктов. Импорт текстиля и обуви остался на прежнем уровне.

Однако в некоторых отраслях вступление России в ВТО все-таки спровоцировало рост импорта. Речь, в первую очередь, о продуктах питания. Так, снижение пошлин увеличило ввоз свинины на 16 %, а растительного масла – на 50 %.

Больше всех от вступления России в ВТО пока выигрывают соседние страны. Из-за снижения пошлин на молочную продукцию и новых, менее строгих правил валютного обмена на отечественный рынок хлынули продукты из Финляндии, Прибалтики и стран СНГ. Всего за несколько месяцев на российских прилавках стало вдвое больше иностранного сыра, сгущенки и масла, а импорт сухого молока вырос более чем в 3 раза. В новом году ввозные пошлины будут снижаться еще больше, а субсидии отечественным производителям сократятся. В таких условиях российская молочная отрасль в принципе не сможет бороться с импортом.

Еще одной жертвой ВТО стало российское свиноводство. Импорт свинины вырос на 50 % сразу после вступления в ВТО, и зарубежные производители наращивали свою долю на рынке вплоть до Нового года. В итоге цены на необработанную свинину рухнули с 94 до 65 рублей за килограмм, что сделает выращивание свиней в России в следующем году нерентабельным. Для потребителей обострение конкуренции в мясной отрасли означает неизбежное снижение цен, так как под конец года свинина уже начала дешеветь примерно на полпроцента в месяц.

По соглашению с ВТО будут установлены тарифные квоты для говядины, свинины, мяса птицы. Для говядины импортная пошлина внутри квоты составит 15 %, за рамками квоты – 55 %, для сви-

нины – 0 % и 65 % (с 2020 г. – 25 %), для мяса птицы – 25 % и 80 %. Пошлины на ввоз молочных продуктов будут сокращены до 14,9 % с нынешних 19,8 %, злаков – до 10 % с 15,1 %, семян подсолнечника, масел и жиров – до 7,1 % с 9 %. Условия вступления подразумевают также, что Россия понизит пошлину на импорт сахара с 243 до 223 долларов за тонну. В 2012 году Россия реформирует свой тарифный режим для сахара с целью его дальнейшей либерализации.

Россия совсем снимет ограничения на импорт техники, содержащей средства шифрования (криптографии), а также обнулила ввозные пошлины на высокотехнологичную продукцию.

Для финансового сектора условия следующие: иностранным банкам позволят работать через дочерние структуры. Желающий выйти на российский рынок банк филиал открыть не сможет. Квота на участие иностранного капитала в банковском секторе не может превышать 50%. Иностранные страховые компании смогут открывать филиалы в России по истечении 9 лет после вступления Российской Федерации в ВТО. Российские компании уже начали укрупнятся, чтобы составить конкуренцию мировым концернам. До 2015 года Россия снимет ограничения на участие иностранного капитала в сфере телекоммуникаций. Отрасль считается стратегической и получение контроля над предприятиями нужно будет согласовывать с Правительством.

Можно выделить несколько положительных сторон от вступления России в ВТО:

Так плюсы вступления России в ВТО можно назвать следующие:

– Снижение пошлин. Как результат – импортируемые товары станут дешевле. Снизятся также и экспортные пошлины, что приведет к тому, что российский экспорт также увеличится. От этого выиграют, прежде всего, сырьевые отрасли.

– Иностранные компании будут более активно работать на российском рынке, и усилится конкуренция. Как результат – российские товары также станут дешевле.

– Вступление в ВТО – серьезный шаг для страны. Российская внешнеэкономическая деятельность станет более предсказуемой и стабильной. В результате можно ожидать увеличения количества иностранных инвестиций.

Минусы вступления России в ВТО можно определить на основании мнений экспертов. Можно выделить:

– Многие российские компании окажутся неконкурентоспособными. Как результат – потеря рабочих мест, увеличение количества безработных. Особенно серьезными последствия будут в мо-

ногородах, где из-за банкротства градообразующего предприятия может возникнуть социальный взрыв.

– Российская экономика потеряет существенную гибкость в вопросах внешнеэкономической деятельности. К примеру, мы уже не сможем так рьяно защищать наш автопром, который сейчас находится в «тепличных» условиях, а в периоды засухи не сможем вводить эмбарго на сельскохозяйственную продукцию, как это было в 2010 году.

– России будет сложнее избавиться от сырьевой зависимости.

– Уменьшение экспортных пошлин приведет к еще большему дефициту бюджета, который будет покрываться за счет выпуска государственных облигаций. Это может привести к увеличению государственного долга с соответствующими последствиями.

Сергей Хестанов, управляющий директор Группы Компании «АЛОР», считает, что усиление конкуренции российских производителей с зарубежными – это основной минус присоединения России к ВТО: «Особенно сильно давление иностранных производителей будет сказываться в автомобилестроении, производстве бытовой техники и некоторых отраслях сельского хозяйства. В сельском хозяйстве наиболее уязвимы мясное и молочное животноводства».

Можно подчеркнуть, что минусы от вступления есть только для некоторых отраслей, но для наиболее уязвимых из них, в частности сельского хозяйства, производства автомобилей, машиностроения, легкой промышленности удалось получить длительные переходные периоды на уровне 5–7 лет.

Кроме положительных и отрицательных моментов вступления России в ВТО есть еще и спорные. К ним относится постепенное исчезновение моногородов.

Еще одним неоднозначным фактором можно назвать следующее. ВТО обяжет Россию приобретать у себя продукты генной инженерии. В силу этого Россия может постепенно превратиться в регион, куда будут отправляться продукты генно-модифицированные, так как соглашения между странами-участниками не позволяют тщательно исследовать весь ввозимый товар, учитывая, что торговые отношения между членами-участницами ВТО строятся в основном на доверии. Поэтому подобные факты могут создать непреодолимые проблемы для обеспечения продовольственной безопасности населения страны, а это очень существенный минус.

Выражаясь простым языком, Россию «расширили» и открыли вход. Единственное, что важно во всей этой ситуации, выиграет ли Россия больше от вступления. Какие позиции мы сдаем при вступлении в ВТО это очевидно, но что получаем взамен – непонятно.

УДК 339.5:346.2:330.16

ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В ПРОЦЕССЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

К. Юртаев
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Формирование стратегии образования новых хозяйствующих субъектов, связанной с моделью экономического роста, выравнивания уровня жизни, ориентации на внешнеэкономическую активность в условиях глобализации представляется, на наш взгляд, сомнительным.

Во-первых, существует объективная разница в зональных ценах внутри самого огромного Российского рынка.

Во-вторых, ряд регионов по природе своего отраслевого хозяйства и его национальной значимости вполне могут ограничиваться незначительным экспортным потенциалом, а давление на них со стороны глобальных (в том числе массовых) товарных рынков нивелируется или существенно снижается по мере прохождения через соседние экспортно-активные регионы.

В-третьих, согласно маркетинговой концепции не существует неэффективных территориальных рынков, а есть проблемы управления территориями и хозяйствами, на них расположенными. Принятие данной модели неизбежно связано с внутренней миграцией населения, развалом региональных отраслей, в силу моментной конъюнктуры оказавшихся маловостребованными, подрывом сельского хозяйства и дальнейшей сырьевой экспортной ориентацией российской экономики. Кроме того, существуют регионально сложившиеся предпочтения населения, когда товары-субституты даже в силу технологического превосходства оказываются невостребованными. Россия относится именно к тем территориальным рынкам, где массовое потребление носит условный характер в силу своей многонациональности и многовековой культуры.

Данное утверждение полностью подтверждает неустойчивость проэкспортной модели развития экономики России, которая, несмотря на предпочтение ее многими авторами, не всегда имеет практическую реализацию. Ибо они сами замечают, что в силу огромного Российского пространства по мере проникновения экспортного эффекта вглубь страны он снижается, хотя улучшает экономику многих депрессивных регионов и повышает безопасность и устойчивость экономики страны.

По нашему мнению, следует признать, что несмотря на целостную структуру хозяйствующего субъекта, регион представляет

© Юртаев К., 2014

собой многослойную структуру входящих в него самостоятельных субъектов, степень готовности которых к участию во внешнеэкономической деятельности сильно отличается (таблица).

Характеристика предприятий и их стратегические задачи [5, С.83]

Характеристика предприятий	Стратегические задачи
Предприятия, имеющие достаточный опыт работы на зарубежных рынках, авторитет и отлаженные международные связи	Усиление рыночных позиций, увеличение межфирменных контактов, рост объема экспорта, расширение границ рынка
Предприятия сырьевых отраслей, у которых существуют значительные различия в ценах на внешнем и внутреннем рынках	Поиск зарубежных рыночных ниш, выработка конкретной ценовой и эффективной коммуникационной политики, оформление сбытовых каналов
Конверсируемые предприятия оборонного комплекса, обладающие высокими технологиями и нуждающиеся в производственной и научно-технической кооперации	Разработка и широкая пропаганда имиджа фирмы, использование стратегии диверсификации и дифференциации (отличительных преимуществ), инновационный маркетинг, создание стратегических альянсов и совместных предприятий, применение защитной рекламы
Предприятия, осуществляющие ранее экспортно-импортные операции через централизованные ведомственные структуры	Сохранение рыночных позиций, ревизия каналов сбыта, установление прямых и опосредованных контактов, разработка фирменного стиля, применение защитной рекламы
Посреднические, брокерские, дилерские и другие организации, возникшие на базе расформированных государственных, в том числе ведомственных внешнеторговых фирм	Сохранение зарубежных потребителей и производителей, изменение характера взаимодействия с отечественными предприятиями, широкое применение рыночных инструментов, повышение квалификации работников, развитие новых форм предпринимательства
Предприятия, не имеющие опыта международной деятельности и соответствующей конкурентоспособной продукции	Улучшение и расширение ассортимента, эффективная сервисная политика, формирование действенной инновационной стратегии как условия постепенного усиления потребности в установлении внешнеэкономического производственного и научно-технического сотрудничества
Муниципальные предприятия, которые ставят перед собой в первую очередь локальные задачи, связанные с удовлетворением спроса на региональных и местных рынках	Обеспечение внутрирегиональной и национальной конкурентоспособности, развитие материально-технической базы, подготовка кадрового аппарата, активная товарная политика, маркетинг, эпизодические выходы на внешние рынки, установление контактов с внешними поставщиками

Часто желание и степень готовности предприятий связаны с их внутренней потребностью к участию во внешнеэкономических связях. На наш взгляд, интересна комбинированная модель развития региональных хозяйствующих субъектов, учитывающая разнообразие самих внутренних субъектов и обслуживаемых ими товарных рынков, а также региональных хозяйств в целом. Развитие импортозамещающих производств, по нашему мнению, есть необходимое условие защиты (безопасности) национальных товарных рынков. Далеко не все импортозамещающие производства должны образовываться с иностранным участием. Существуют предприятия (особенно бывшего оборонного комплекса), которые только по причине недоверия государства и недостатка собственных средств не могут удовлетворить себя сами, обеспечить не только собственное благополучие, но и определенные позиции страны на соответствующих товарных рынках.

Тогда с маркетинговой (рынковедческой) позиции привлечение к ним иностранного капитала в отдельных случаях может существенным образом повлиять на состояние не только экономической, но и общенациональной безопасности государства.

Связи с пограничными с ЕС внешнеэкономическими субъектами стран СНГ есть не что иное, как закрепление и приумножение безопасности России. Однако их позиция во многом напоминает позицию многоудельных княжеств, к сожалению, уже не единой Руси. Данное утверждение отнюдь не должно быть прочитано ни в каком другом ключе, только как в единственно исторически справедливом и изначальном. Условия сотрудничества России со странами СНГ во многом определяют благополучие пограничных с ними субъектов Российской Федерации, и не только во внешнеэкономической деятельности. Разобщенность экономической территории бывшего постсоветского пространства стала основной причиной неудач производственно-экономического и других видов сотрудничества разноуровневых хозяйствующих субъектов, включая состояние и развитие обслуживаемых ими рынков. Результатом этого явилось образование центрально-европейской, турецкой, иранской и китайской зон влияния над территориальными и товарными рынками, которые серьезно ухудшили положение России и в первую очередь в ее региональном измерении. Первичная изоляция государств СНГ, безусловно, способствовала этому.

Для преодоления данного положения в основу объединения экономической политики должна быть положена концепция улучшения социального качества жизни населения, тогда расширение экономического сотрудничества с соседними странами приобретет совсем другое содержание.

Со стороны Центральной и Западной Европы Россия в настоящее время испытывает серьезное давление на производственных, информационных, технологических товарных рынках, со стороны Центрально-Азиатских и Восточных государств – на рынках народонаселения. Поэтому Центрально- и Западно-Европейское направление, равно как и Центрально-Азиатское и Восточное, для нашей страны одинаково важны. России необходимы соответствующие азиатские противовесы растущему европейскому притяжению. Неравнозначный экспорт-импорт, особенно на восточном направлении, отражается на качественном развитии не только Сибири, но и Средней Азии. Стремление к равноценному товарообмену, развитие внешнехозяйственных связей с данными государствами на всех уровнях хозяйствующих субъектов при одновременном укреплении их внутренней устойчивости и безопасности, расширении национальных кооперационных связей необходимо России для упрочения ее мирохозяйственных позиций и улучшения условий развития российских региональных хозяйствующих субъектов.

К инструментам политики развития приграничных территорий следует отнести совершенствование правовой базы участия региональных хозяйственных субъектов совместно с органами местного самоуправления в сотрудничестве с территориальными властями зарубежных стран и напрямую с предприятиями и организациями в части соглашений о приграничном и внутрирегиональном сотрудничестве, кредитно-финансовую поддержку государством экономических и социальных проектов.

Таким образом, адаптация территориальной структуры экономики к новым геополитическим и геоэкономическим реалиям требует усиления дифференцированного подхода в макроэкономической и внешнеэкономической политике. При этом разнообразию российского пространства должна соответствовать система дифференцированных во временном и территориальном разрезах инструментов этой политики.

Главной задачей Федерального центра является участие в финансировании инфраструктуры, в первую очередь в строительстве современных автодорог и систем связи. Во-вторых, иностранные кредиты должны направляться на проекты по совершенствованию структуры региональных экономик и улучшению в них условий для развития и реализации собственной деловой активности. В-третьих, стимулирование деловой активности разноуровневых хозяйствующих субъектов, которое способствует улучшению географии России.

В целом, недостаточный уровень деловой активности разноуровневых хозяйствующих субъектов, в том числе в части их

внешнеэкономической деятельности и межрегиональной кооперации, кооперационных связей, во многом определяется последствиями закрытой экономики, противоречащей условиям и требованиям глобализации. Экономический спад, неподготовленность хозяйствующих субъектов и, главное, системы управления к работе по реформированию и преодолению кризиса в условиях открытой экономики сделали малоэффективными мероприятия и само проведение конструктивной политики по преодолению региональных экономических диспропорций. В настоящее время предпосылки для осуществления данной национальной политики более благоприятны, но это требует эффективного распределения власти в системе Центр – регионы. От того, какая модель централизации власти будет реализована, зависит эффективность региональных проблем интеграции и кооперирования хозяйствующих субъектов и включения России в глобальную экономику.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В КООПЕРАТИВНОМ СЕКТОРЕ И ЭКОНОМИКЕ В ЦЕЛОМ

УДК 334.735:657

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

И. Авхадиева
Казанский кооперативный институт (филиал) РУК

Переживаемый этап развития отечественной истории можно характеризовать по-разному: годами реформ, годами кризиса, временем вхождения в рынок. Переход и деятельность в рыночных отношениях оказались сложным, болезненным, породившим как позитивные, так и негативные процессы. Вместе с тем рыночные условия заставляют потребительскую кооперацию развивать предпринимательскую деятельность для достижения ее миссии – удовлетворения экономических и социальных потребностей членов кооператива и населения. На хозяйственной деятельности потребительской кооперации сказываться резкое сокращение возможностей использования банковских кредитов из-за разорительных процентных ставок, высокий уровень налогов, резкое снижение покупательской способности населения в сельской местности, конкуренция со стороны крупных предприятий, недостаточность оборотных средств и другие причины. В этих условиях возрастает роль всех функций управления: планирования, организации, контроля. Информационная основа для выполнения этих функций создается в системе бухгалтерского учета и отчетности.

Стремясь решить постоянно возникающие конкретные вопросы, получить квалифицированную оценку финансового положения, руководители предприятий прибегают к данным бухгалтерского и налогового учета. При этом они, как правило, рассчитывают получить конкретное заключение о достаточности платежных средств, нормальных соотношениях собственного и заемного капитала, удовлетворительной скорости оборота капитала.

© Авхадиева И., 2014

Залог выживаемости предприятия – его стабильность на рынке. Чтобы предприятие могло эффективно функционировать и развиваться, ему прежде всего нужна устойчивость денежной выручки, достаточной для расплаты с поставщиками, кредиторами, своими работниками, местными органами власти и государством. После расчетов и выполнения обязательств необходима еще и прибыль, объем которой должен быть, по крайней мере, не ниже запланированного. Но финансовая устойчивость не сводится только к платежеспособности. Для достижения и поддержания финансовой стабильности важны не только абсолютные размеры прибыли, но и объем капитала предприятия и объем его выручки.

Таким образом, в современных условиях особое значение приобретают данные о формировании и распределении доходов, а также о составе расходов потребительской кооперации.

Производственный цикл сегодня призван следить за издержками производства и доходами организации и выявлять возможные резервы повышения рентабельности производственной деятельности. Он должен четко и детально отражать все процессы, связанные с производством и реализацией продукции на предприятии. Основными разделами современного производственного учета должны быть:

1) учет затрат и доходов по их видам – должен показать, какие группы затрат возникли на предприятии в процессе производства продукции (работ, услуг) в отчетном периоде и как они были возмещены в процессе реализации изделий (работ, услуг);

2) учет затрат и доходов по центрам ответственности – должен способствовать точному их распределению между отдельными подразделениями предприятия (центрами ответственности) для определения результатов в разрезе каждого центра ответственности;

3) учет затрат и доходов по их носителям – должен определить рентабельность каждого вида выпускаемой продукции (работ, услуг).

Таким образом, только в рамках производственного учета удается рассчитать себестоимость и рентабельность единицы продукции и выявить скрытые резервы повышения эффективности производственной деятельности.

Среди качественных показателей деятельности предприятия важное место занимает такой показатель, как себестоимость продукции. От уровня себестоимости продукции зависит объем прибыли и уровень рентабельности. Чем экономичнее организация использует трудовые, материальные и финансовые ресурсы при изготовлении изделий, выполнении работ и оказания услуг, тем значительнее эффективность производственного процесса, тем больше будет прибыль.

Бухгалтерский учет издержек обращения и производства предприятий торговли должен обеспечить своевременное, полное и достоверное отражение фактических расходов, а также контроль за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Любое предприятие, стремящееся максимизировать свою прибыль, должно так организовать свое производство, чтобы затраты на единицу выпускаемой продукции были минимальны. И тогда принимаемые решения должны ориентироваться на задачу минимизации затрат.

В выполнении этой задачи важное место придается процессу прогнозирования, в ходе которого затраты предприятия рассматриваются в краткосрочном и долгосрочном периодах.

В краткосрочном периоде организация не может изменить свои производственные мощности, а в долгосрочном периоде такая возможность имеется.

В краткосрочном периоде можно выделить постоянные и переменные издержки. В долгосрочном же периоде все издержки становятся переменными в связи с изменением масштабной базы.

Важное значение в управлении затратами имеет система контроля, которая обеспечивает полноту и правильность действий в будущем, направленных на снижение затрат и рост эффективности производства. При построении системы контроля затрат необходимо определить:

– систему подконтрольных показателей, состав и уровень детализации подконтрольных показателей;

– сроки представления отчетности;

– распределение ответственности за полноту, своевременность и достоверность информации, содержащейся в отчетах по затратам, т. е. «привязка» системы контроля к центрам ответственности на предприятии.

Степень регулируемости затрат зависит от специфики конкретного предприятия: применяемой технологии; организационной структуры; корпоративной культуры и других факторов. Методику классификации затрат по степени регулируемости можно разработать только применительно к конкретному предприятию (длительность периода времени воздействия на те затраты, которые в коротком периоде считаются заданными, полномочий лица, принимающего решение).

Исходя из устоявшихся определений, существующих в бухгалтерском учете, затратами являются потребленные в хозяйственной деятельности ресурсы, еще не признанные расходами и отражаемые в составе незавершенного производства, готовой продукции, товаров отгруженных и т.п. Следовательно, затраты становятся расходами в момент признания дохода, с получением которого

отражаются уже не на балансовых счетах бухгалтерского учета, а формируют прибыль от реализации товаров (работ, услуг) и отражаются в отчете о финансовых результатах организации.

Детальной регламентации расходов в ПБУ 10/99 не предусмотрено, а содержатся лишь классификационные признаки, по которым расходы подразделяются на указанные выше группы. Так пунктом 11 ПБУ 10/99 предусмотрено, что проценты по заемным средствам и расходы по оплате услуг банков включаются в состав прочих расходов. Что касается расходов по обычным видам деятельности, то исходя из принципов, содержащихся в ПБУ 10/99, организации сами решают, какие расходы относятся к расходам по обычным видам деятельности.

Таким образом, для признания затрат организации в качестве расходов необходимо выполнение следующих условий:

– обоснованность затрат;

– документальное подтверждение затрат;

– связь затрат с доходами.

УДК 69.003

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Д. Альмяшева

Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Затраты – это объем ресурсов, используемых на производство и сбыт строительной продукции, трансформирующихся в себестоимость продукции, строительно-монтажных работ или услуг. Затраты всегда измеряются в денежном выражении, так как имеют расчетную природу оценки и отражаются во внутреннем учете организации на момент их потребления в процессе производства.

Управление затратами – ключевое направление всей системы управления организацией любой организационно-правовой формы, так как именно здесь собирается вся информация о фактических затратах, а значит, закладываются основы для получения фактической прибыли. Оно необходимо для достижения определенного экономического результата, повышения эффективности работы строительной организации и принятия в случае необходимости соответствующих мер.

Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что затраты напрямую оказывают влияние на прибыль организации, поэтому без создания эффективной системы управления затратами

© Альмяшева Д., 2014

невозможно повысить эффективность и рентабельность производства, размеры получаемой прибыли.

Строительство – особая отрасль материального производства. Она отличается от других отраслей общественного хозяйства. Технико-экономические особенности строительного производства объясняется особым характером ее товара, специфическими условиями труда и отличительными чертами техники, технологии, организации, управления и материально-технической базы. Эта отрасль осуществляет новое строительство, расширение, реконструкцию, техническое перевооружение и поддержание мощностей действующих предприятий, а также работы по капитальному ремонту зданий и сооружений.

Понимание и учет объективных особенностей строительства - необходимое условие правильного выбора форм и методов управления затратами и финансовым результатом строительного производства.

Для строительного производства характерны недвижимость и территориальная закрепленность продукции - объектов строительства (зданий и сооружений) и подвижность орудий и средств производства (рабочих, машин и др.), постоянно перемещающихся от объекта к объекту.

Если на предприятиях промышленности неподвижны орудия и средства производства и мобильна продукция, что оказывает существенное влияние на стабильность производственного процесса, непрерывность и ритмичность производства, то предприятия строительной отрасли лишены таких преимуществ. Это обстоятельство заметно усложняет роль органов, планирующих, организующих и управляющих строительством.

Длительный цикл сооружения объектов, безусловно, влияет на характер управления затратами и финансовым результатом строительной организации. В период строительства исключаются из оборота (омертвляются) крупные денежные средства и материальные ценности, поэтому любые мероприятия, направленные на уменьшение продолжительности строительства выгодны, но вступают в противоречие со стремлением строителей расширять фронт работ, увеличивать число строек, чтобы иметь в любой момент «объемные» работы.

Основными целями управления затратами являются: повышение эффективности производства, снижение уровня материалоемкости продукции, снижение уровня трудоемкости продукции, снижение общепроизводственных и общехозяйственных расходов, достижение высокого экономического результата деятельности строительной организации.

Существуют следующие методы управления затратами:

– метод учета фактических затрат и калькулирования фактической себестоимости;

– нормативный метод.

При формировании затрат строительной организации важнейшее значение имеет показатель себестоимости строительно-монтажных работ.

Себестоимость продукции выражает в денежной форме все затраты организации, связанные с производством и реализацией продукции.

Себестоимость – один из важнейших факторов экономических показателей работы строительных организаций.

В основе себестоимости находит отражение уровень технической оснащенности строительной организации, степень использования основных фондов, материалов, энергии, рабочей силы, совершенствование методов организации труда и управления производством. Себестоимость отражает величину текущих затрат, имеет производственный, некапитальный характер, обеспечивает процесс простого воспроизводства на предприятии, является экономической формой возмещения потребляемых факторов производства.

Себестоимость строительно-монтажных работ равна сумме накладных расходов и прямых затрат.

В строительстве при планировании, учете и анализе используются следующие виды себестоимости строительно-монтажных работ: сметная (нормативная), плановая, фактическая.

Учет затрат на производство строительно-монтажных работ ведется бухгалтерией строительного предприятия чаще всего позаказным методом, при котором объектом учета является отдельный заказ, открываемый на каждый объект строительства (или вид работ) в соответствии с договором, заключенным с заказчиком. Для каждого заказа ведется учет затрат нарастающим итогом до окончания выполнения работ. Этот метод в настоящее время является основным.

Одна из актуальных проблем хозяйствования любой строительной организации – снижение издержек производства. Для того чтобы выявлять резервы снижения затрат на производство строительно-монтажных работ и целенаправленно их использовать, необходимо сформировать четкую классификацию затрат на строительно-монтажные работы.

Соотношение между отдельными статьями и элементами затрат, составляющих общие расходы на производство строительно-монтажных работ, называют структурой себестоимости работ.

Распределение себестоимости строительно-монтажных работ может быть представлено по элементам затрат или по статьям затрат.

По элементам затраты распределяются на: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизацию основных средств, прочие затраты.

Строительно-монтажные организации в основном осуществляют группировку затрат по статьям расходов (затрат). Необходимость такой классификации вызвана установленным порядком ценообразования и разработки смет.

Рассмотрим классификацию затрат по основным классификационным признакам:

– все издержки в зависимости от способов их включения в себестоимость работ подразделяются на прямые и накладные (косвенные);

– затраты на производство строительно-монтажных работ подразделяются на текущие и единовременные.

Текущие затраты, в свою очередь, в зависимости от их связи с объемами производства строительно-монтажных работ, выпускаемой продукции и оказываемых услуг могут подразделяться на условно-постоянные и условно-переменные.

Важнейшими элементами эффективного управления затратами являются: координация и регулирование затрат (нормативный метод), производственный учет, анализ, контроль, мотивация и стимулирование.

Уровень себестоимости строительной продукции в значительной мере определяется самим предприятием-производителем. Снижения себестоимости строительно-монтажных работ можно достичь за счет:

– применения производительной техники (снизить расходы топлива и электроэнергии, затраты на ремонт и техобслуживание строительных машин и механизмов);

– повышения сменности с изменением режима работы строительных организаций, транспорта, занятого на перевозках в пределах стройплощадки, внедрения экономичной технологии;

– реорганизации управления строительным производством;

– экономии материалов за счет рационального снабжения, хранения и расходования.

– выбор рациональных темпов, сроков строительства;

– оптимизация номенклатуры выпуска продукции, типов работ.

УДК 336.226.12

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ

И. Балаева
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

В современных условиях развития экономики существует множество экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику. Важное место среди них занимают налоги. Экономическое определение налога может быть сформулировано следующим образом: налог – это форма отчуждения ресурсов физических и юридических лиц на началах обязательности, индивидуальной безвозмездности, безвозвратности, обеспеченная государственным принуждением, не носящая характер наказания или контрибуции, с целью обеспечения платежеспособности субъектов публичной власти.

Налог – обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований (ст. 8 части I НК РФ) [1]. В настоящее время в налоговой системе Российской Федерации предусмотрена также такая экономическая категория как «сбор». Основным отличием сбора от налога является то, что налог взимается на основе принципа индивидуальной безвозмездности, в то время как уплата сбора предполагает при определенных условиях некоторую возмездность.

Налог на прибыль организации регулируется гл. 25 Налогового кодекса России с изменениями и дополнениями. Это один из основных видов налогов, которые пополняют региональные бюджеты. Плательщиками налога на прибыль являются: юридические лица РФ всех форм собственности, а также представительства иностранных юридических лиц или те компании, кто просто получает доход от источников, которые расположены в РФ.

В соответствии со ст. 247 НК РФ, объектом налогообложения является прибыль, которую получил налогоплательщик. Под прибылью следует понимать разницу между полученными в отчетном периоде доходами и произведенными в этом же отчетном периоде расходами. Прибыль, которая подлежит обложению налогом, определяется с начала года нарастающим итогом. Доходы можно рассматривать как выручку от реализации, которая получена, как по основному виду деятельности, так и от внереализационных доходов, а так же выручка, полученная от других видов деятельно-

© Балаева И., 2014

сти. Следует отметить, что все доходы, при определении базы налогообложения, начисляются без акциза и без НДС.

Налог на прибыль не начисляется на прибыль тех плательщиков, которые переведены на упрощенную систему налогообложения, на единый налог на вмененный доход (ЕНВД), а также на прибыль предприятий, которые являются плательщиками сельскохозяйственного налога. Методы, с помощью которых учитываются доходы и расходы при расчете налога на прибыль. В соответствии со ст. 271 и 272 НК РФ, налог на прибыль рассчитывается двумя способами учета доходов и расходов: методом начисления и кассовым методом. При методе начисления, как доходы, так и расходы учитываются в том периоде, когда они возникли, независимо от того, когда фактически поступили, или были выплачены деньги. При кассовом методе доходы признаются в тот момент, когда деньги поступили на расчетный счет или в кассу субъекта хозяйствования, а расходы признаются в тот момент, когда субъект хозяйствования погасил свое обязательство перед поставщиком. Субъект хозяйствования вправе сам выбрать, любой из двух методов начисления или кассовый он будет применять.

Налоговым Кодексом предусмотрены некоторые ограничения по применению кассового метода, банковские учреждения не имеют права его использовать. Кроме того, если предприятие решило перейти на кассовый метод, то это возможно только при условии, что его выручка от реализации, без учета НДС, за каждый из предыдущих четырех кварталов в среднем не может превышать одного миллиона рублей за каждый квартал. Такие же ограничения по объему выручки должны соблюдаться и на протяжении того времени, когда предприятие использует кассовый метод определения выручки. В противном случае, предприятие с начала текущего года обязано перейти на метод начисления. Метод, который выбрало предприятие, должен быть утвержден приказом по учетной политики предприятия на текущий год.

Основная ставка налога на прибыль, в соответствии со ст. 284 НК РФ, равна 20 процентам. Сумма налога в размере 2 процентов подлежит перечислению в федеральный бюджет РФ, а 18 процентов подлежит перечислению в региональный бюджет. Для некоторых видов деятельности ставка налога на прибыль, который подлежит зачислению в бюджеты субъектов РФ, специальными законами этих субъектов может быть понижена, но она не может быть ниже 13,5 %. Особый порядок предусмотрен и для налогообложения налогом на прибыль дивидендов.

В соответствии со ст. 285 НК РФ налоговым периодом считается календарный год. Налоговый период делится на четыре отчетных периода: первый квартал, полугодие, девять месяцев кален-

дарного года и год. В свою очередь, отчетные периоды для налогоплательщиков, которые исчисляют ежемесячные авансовые платежи, считаются месяц, два месяца, три месяца и так до окончания календарного года.

Расчеты с бюджетами (федеральным, региональными, местными) осуществляют путем перечисления начисленных в соответствии с расчетом платежей с расчетного счета организации. Эти расчеты отражаются на счете 68 «Расчетов по налогам и сборам», к которому открыт субсчет «Расчеты по налогу на прибыль».

Итак, налоговая система в нашей стране совершенствуется, поэтому в ходе реализации налоговых законов возникает множество острейших проблем, касающихся взаимоотношений налогоплательщиков и государства, ответственности юридических и физических лиц за выполнение налогового законодательства, прав и обязанностей налоговых органов.

ЛИТЕРАТУРА

Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1. от 31.07.1998 № 146-ФЗ (действующая редакция от 01.01.2014) // http://www.consultant.ru

УДК 336.761(73)

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НЬЮ-ЙОРКСКОЙ ФОНДОВОЙ БИРЖИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Е. Белоусова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Любые крупные образования, такие как государства, имеют символы, флаги, гимны, являющиеся непременным атрибутом различных мероприятий, проходящих под руководством государства, по поводу исполнения государственных полномочий, их знают, их узнают, с ними ассоциируют его, однако же это неодушевленные, в некотором смысле статичные, неизменяющиеся во времени, их смена обычно свидетельствует о каких то коренных изменения в способах управления обществом. Именно таким динамичным символом стала для финансовой индустрии США и вообще мира Нью-Йоркская фондовая биржа (англ. New York Stock Exchange, NYSE). Будучи крупнейшей в мире она стала символом финансового могущества США. На бирже определяется всемирно известный индекс Dov-Джонса для акций промышленных компаний (англ. Dow Jones Industrial Average), а также индекс NYSE Composite.

© Белоусова Е., 2014

Нью-Йоркская фондовая биржа - это самая крупная по уровню капитализации биржа мира, около 60% мирового объема акций сосредоточены на этом рынке. А потому можно говорить о том, что это самая мощная организация по торговле акциями. На NYSE котируется более 3500 корпораций со всего мира. Данная биржа также является самой ликвидной, т. е. скорость с которой можно провести операцию, будь то покупка (BUY, LONG), продажа (SELL), либо SHORT игра на понижение, измеряется долями секунды, биржа наименее подвержена резким колебаниям цен на акции.

Самое главное преимущество данной торговой площадки более низкие комиссионные для частных лиц при минимальном риске потерь. Игра на бирже есть более рискованное предприятие, чем торговля, однако, одновременно и самое доходное предприятие в рамках закона. Биржа это не казино (повезет, не повезет), Биржа это большой труд (в основном интеллектуальный и эмоциональный). На бирже случайности – это всего лишь 1 %, остальное – универсальные законы движения капитала. Как говорится, акция падает по некоторой причине, также как и растет по некоторой причине, и если вы понимаете это, то это уже 50 % успеха.

Историю свою Нью Йоркская биржа ведет с 18 века. Как свидетельствуют источники, в 1792 году 24 брокера заключили договор об основании первой организованной площадки для торговли акциями. Таким способом они хотели ограничить свои отчисления комиссионных при торговле ценными бумагами. Этот договор еще называется «Соглашение под платаном» (Buttonwood Agreement), названным в честь дерева, под которым они заключили данный договор. Это соглашение можно считать предысторией создания биржи. Именно Нью-йоркская площадка в 1853 году ввела понятие листинга акций. С 1975 года стала некоммерческой корпорацией, принадлежащей своим 1366 индивидуальным членам (это число неизменно с 1953 года). Места членов могут продаваться, стоимость одного места сейчас доходит до 3 миллионов долларов США. В начале марта 2006 года NYSE завершила слияние с электронной биржей Archipelago Holdings и впервые за свою историю предложила акции инвесторам, став, таким образом, коммерческой организацией. Торги акций NYSE Group ведутся на самой бирже; капитализация по состоянию на 5 декабря 2007 года составила $22,6 млрд. В начале июня 2006 года было объявлено о грядущем слиянии Нью-Йоркской фондовой биржи с европейской фондовой биржей Euronext. Это слияние состоялось 4 апреля 2007 года. На бирже совершаются операции с акциями и другими ценными бумагами. На бирже котируются ценные бумаги более чем 3 тысяч (2008) компаний. Общая капитализация компаний, торгующихся

на NYSE, к концу 2006 г. составила $26,5 трлн. Совет директоров NYSE включает председателя, президента, десять членов биржи и десять представителей деловых кругов. Здание биржи расположено на знаменитой улице Уолл-стрит по адресу Wall Street, 11

Компании, имеющие листинг акций на Нью-Йоркской бирже»: American Express, Bank of America, Bank of New York, Canon, Danone, Heinz, Honda, IBM, McDonald's, Nike, Nokia, Sony, The Coca-Cola Company, The Walt Disney Company, Википедия и др. Лидер торгов – динамично растущая Bank of America Corporation, которая предлагает услуги по банковскому, инвестиционному менеджменту и управлению активами. Не возможно не коснуться и известных по всему миру компаний потребительского сектора: Coca-Cola (KO) и McDonald's Corp. (MCD), акции которых торгуются на NYSE. Создатель, производитель и распространитель одного из самых популярных содовых напитков Coca-Cola Company имеет рыночную капитализацию в размере $184 430,00 млн при 4 453,76 млн акций в обращении. Валовый дивидендный доход – 2.83%. Несмотря на то что на текущий момент акции демонстрируют коррекционный откат от достигнутых максимумов, показатель темпов прироста прибыли в расчете на акцию на 2013 год превышает средние прогнозные значения по отрасли: 18,97 % против 16,80%. Кроме того, данный актив можно использовать как защитный вид инвестиций во времена высокой волатильности фондового рынка благодаря высокой репутации компании. Сеть ресторанов быстрого питания McDonald's Corporation так же не нуждается в рекламе и пространном описании – ее знают по всему миру. Рыночная капитализация составляет $98 530,51 млн при 1 002,55 млн акций в обращении. Валовый дивидендный доход - 3.16%. Тем не менее, с середины апреля динамика актива находится в нисходящем тренде, причем пока предпосылок для восстановления нет. Прогнозные значения по темпам роста прибыли в 2013 году ниже средних показателей по индустрии: 16,93 % против 23,40 %, поэтому, возможно, на текущий момент это не лучший вариант для инвестиций. В целом стоит отметить, что на NYSE можно купить как акции крупнейшего транснационального гиганта, так и малоизвестной, но быстро развивающейся компании. Все эти акции доступны для российских инвесторов в терминалах брокеров. Биржа ставит для себя долгосрочную цель создания межконтинентальной биржи, от чего «хранительница традиций» Нью-Йоркская фондовая биржа вновь только выиграет.

Итак, можно прийти к заключению, что Нью-Йоркская фондовая биржа – крупнейшая в мире – главная фондовая биржа США. Символ финансового могущества США и финансовой индустрии вообще. На бирже определяется всемирно известный индекс Доу-

Джонса для акций промышленных компаний, а также индекс NYSE Composite. На бирже совершаются операции с акциями и ценными бумагами более чем тысячи наименований.

УДК 334.735:657

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КООПЕРАТИВЕ

Г. Габдулхаева
Казанский кооперативный институт (филиал) РУК

Важным участком бухгалтерского учета на производственных предприятиях является учет расчетов с персоналом по оплате труда.

Учет труда и заработной платы – один из наиболее трудоемких и ответственных участков работы бухгалтера. Он представляет собой упорядоченную систему сбора, наблюдения, измерения, регистрации, обработки и получения информации о труде работников предприятия и его оплате путем сплошного, непрерывного и документального учета. На основании этой информации осуществляется контроль за использованием рабочего времени, соблюдением соотношения между ростом производительности труда и заработной платы, за уровнем соответствующих затрат.

Заработная плата представляет собой вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты и стимулирующие выплаты.

Таким образом, под начислением заработной платы следует понимать определение на основании первичных документов денежной суммы, причитающейся работнику за выполнение трудовых обязанностей, а также компенсационных и стимулирующих выплат.

Труд и заработная плата являются одним из важнейших участков бухгалтерского учета и требуют от бухгалтера достаточно высокого уровня квалификации. От правильной организации учета труда, от рационального установления форм и системы оплаты труда, зависит заинтересованность работника, качественное выполнение должностных обязанностей. Соблюдение действующего законодательства по труду и заработной плате позволят организациям избежать налоговых санкций.

Роль и значение заработной платы, как социально-экономической категории, различны для работника и работодателя. Для работника заработная плата является основной статьей его дохода,

© Габдулхаева Г., 2014

средством повышения благосостояния, как его самого, так и членов семьи. Из этого становится очевидным, что заработная плата выполняет стимулирующую роль в деле повышения результатов труда и обеспечения на этой основе роста получаемого вознаграждения.

Учет труда и заработной платы занимает одно из центральных мест в системе учета на предприятии, так как влияет на структуру и состав затрат, а соответственно и на финансовый результат хозяйственной деятельности.

Отраслевая принадлежность норм, регулирующих труд работников потребительского кооператива, очевидна, и никаких вопросов на этот счет на практике не возникает. Поскольку трудовые отношения в потребительском кооперативе – это отношения по поводу применения труда работников (кооператив является работодателем, а работающие в нем лица – работниками), постольку они по общему правилу регулируются нормами трудового права. Все федеральные законы о потребительской кооперации содержат на этот счет однозначный ответ: труд в потребительской кооперации – это труд наемных работников, регулируемый нормами трудового права РФ.

Потребительские общества и союзы самостоятельно осуществляют наем работников и определяют условия и размеры оплаты их труда в соответствии с законодательством о труде, законодательством о потребительской кооперации, уставами потребительских обществ и их союзов. Председатель правления потребительского кооператива работает на основании трудового договора и законодательства о труде.

Разрабатываемые кооперативными предприятиями форм первичных документов, сводятся к следующему: данные формы приспособлены к компьютерному учету. Это значит, что в них предусмотрены реквизиты для компьютерной обработки и сняты реквизиты (шифры, коды), использовавшиеся при обработке информации по устаревшей технологии на вычислительных установках коллективного пользования; формы разработаны с учетом современных стандартов строения документации: в особую зону документов) внесены основные справочные реквизиты (дата, отделение, цех, ферма и. т. д.), содержательная часть документов сосредоточена в центральной части форм.

Синтетический учет расчетов с персоналом, как состоящим, так и не состоящим в списочном составе организации, по оплате труд, а также по выплате доходов по акциям и другим ценным бумагам данной организации осуществляется на пассивном счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате».

По кредиту данного счета отражаются начисления по оплате труда, пособий за счет отчислений на государственное социальное

страхование, дивидендов и других аналогичных сумм. По дебету счета 70 фиксируются удержания из начисленной суммы оплаты труда и доходов, выплаченных сумм заработной платы, премий, пособий и другие удержания. Кредитовое сальдо счета 70 показывает задолженность организации перед работниками по начисленной, но не выданной заработной плате.

К документам аналитического учета заработной платы относятся: лицевой счет работника, налоговая карточка по учету доходов и налога на доходы физических лиц, расчетно-платежные ведомости и др.

Бухгалтерия предприятия осуществляет не только расчет сумм причитающихся работникам заработной платы, премий, пособий, но и организует учет этих сумм на счетах бухгалтерского учета в соответствующих регистрах. Суммы начисленной заработной платы и премий относятся на производственные счета и включаются в себестоимость продукции.

Дополнительная заработная плата относится в дебет тех же счетов, что и основная заработная плата, и отражается в тех же регистрах.

Суммы начисленной заработной платы рабочим за время отпуска относятся в дебет счета 96 «Резервы предстоящих расходов», в кредит счета «Расчеты с персоналом по оплате труда».

Пособия по временной нетрудоспособности и прочие выплаты за счет средств органов социального страхования относятся в дебет счетов 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» и в кредит счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

Организации сами определяют формы и системы оплаты труда всех лиц, работающих в них. Заработки каждого члена трудового коллектива обусловливаются его трудовым вкладом и размером той части полученного дохода, которая направляется на оплату труда. Формы оплаты труда отличаются большим разнообразием.

Заработная плата работнику устанавливается трудовым договором в соответствии с системами оплаты труда, действующими данного работодателя.

Системы оплаты труда в общем случае предусматривают размеры тарифных ставок, окладов, доплат, надбавок компенсационного характера.

На производственных предприятиях различают 2 вида оплаты труда: основная и дополнительная.

К основной относиться плата, начисляемая работникам за фактически отработанное время и выполненную работу по установленным расценкам, тарифным ставкам или окладам.

К дополнительной относится выплата за непроработанное в организации (предприятии) время.

Основными формами оплаты труда на предприятиях являются повременная и сдельная.

Каждая из них подразделяется на ряд систем с целью обеспечения заинтересованности сторон в более высоком количестве выработки и качестве работ с одной стороны и в более высокой оплате труда – с другой.

В табеле отмечаются фактически отработанные часы и дни, указывается время болезни и отпуска, а также причины неявок на работу по каждому сотруднику, состоящему в штате организации.

Минимальный размер оплаты труда – гарантируемый федеральным законом размер месячной заработной платы за труд неквалифицированного работника, полностью отработавшего норму рабочего времени при выполнении простых работ в нормальных условиях труда.

Учет труда и заработной платы должен обеспечить оперативный контроль над количеством и качеством труда, за использованием средств, включаемых в фонд заработной платы и выплаты социального характера.

Одна из самых важных проблем перед большинством работающих организаций, в том числе и кооперативов – это возрастающий поток данных и, конечно же, усовершенствование способов ведения учета заработной платы.

УДК 347.732

БРОКЕРСКИЕ УСЛУГИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Л. Голова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Участники рынка ценных бумаг, которые постоянно находятся на рынке, организуют и хорошо знают его, имеют статус профессиональных участников рынка ценных бумаг. Наиболее распространенными участниками рынка ценных бумаг являются брокеры или участники, осуществляющие брокерскую деятельность. Брокерская деятельность – это деятельность по заключению сделок с ценными бумагами на основе договоров комиссии или поручения. Брокер выступает в качестве посредника или агента инвестора, который действует от имени клиента и по его поручению и получает вознаграждение в виде комиссионных. Следует отметить, что брокер обязан лично исполнять поручения клиентов, за исключением случая передоверия совершения сделок другому брокеру, если эта возможность предусмотрена в договоре с клиентом или

© Голова Л., 2014

брокер вынужден к этому силой обстоятельств для охраны интересов своего клиента с уведомлением последнего.

Регулирование брокерской деятельности осуществляется Федеральным законом «О рынке ценных бумаг», постановлениями ФКЦБ, в частности:

1) постановлением от 11.10.99 г. № 9 «Об утверждении Правил осуществления брокерской и дилерской деятельности на рынке ценных бумаг Российской Федерации»;

2) постановлением от 22.09.2000 г. № 18 «Об утверждении Правил осуществления брокерской деятельности на рынке ценных бумаг с использованием денежных средств клиентов»;

3) постановлением от 23.03.2001 г. № 6 «Об утверждении Правил осуществления брокерской деятельности при совершении некоторых сделок на рынке ценных бумаг» и т. д.

Брокеры обязаны исполнять следующие действия:

1. Доводить до сведения клиентов всю информацию, связанную с поручениями клиентов и исполнением обязательств по договору купли-продажи ценных бумаг, принимать меры для того, чтобы клиент мог понять характер рисков по рекомендуемой сделке.

2. Запрещается манипулировать ценами на рынке ценных бумаг и понуждать к покупке или продаже ценных бумаг путем предоставления умышленно искаженной информации о ценных бумагах, эмитентах ценных бумаг и ценах на ценные бумаги, включая информацию, предоставленную в рекламе.

3. В случае возникновения конфликта интересов, в том числе связанного с осуществлением брокером дилерской деятельности, немедленно уведомить клиента о возникновении такого конфликта и принять все необходимые меры для его разрешения в пользу клиента.

4. Совершать сделки купли-продажи ценных бумаг по поручению клиентов в первоочередном порядке по отношению к дилерским операциям самого брокера при совмещении им деятельности брокера и дилера.

5. Исполнять поручения клиентов в порядке их поступления с учетом существенных условий этих поручений.

Брокер осуществляет операции как со средствами клиента, так и собственными средствами (дилерские операции). Брокер обычно действует на условиях, которые определяет сам клиент, за комиссионное вознаграждение. Сейчас практически не осталось компаний, которые живут только брокерским бизнесом, - большинство из них входят в состав других финансовых корпораций, и в будущем эта тенденция сохранится. Брокерское направление многих участников рынка убыточно, поэтому самостоятельные брокерские компании, скорее всего, будут закрывать или продавать свои

бизнесы. Таким образом, количество игроков на брокерском рынке сократится, но не только за счет их консолидации.

Чтобы выжить и сохранить прибыль, брокеры должны показать потенциальным инвесторам, что у них есть возможность покупать не только акции российских компаний – Газпрома и Сбербанка, но и успешных западных корпораций – Coca-Cola, Toyota, Apple и т. д. Это практически единственный способ выживания для российских брокеров в условиях стагнации экономики нашей страны.

В первую очередь следует стимулировать экономический рост, чтобы активизировать рынок брокерских услуг, коллективных инвестиций и других сегментов фондового рынка. Сейчас обсуждается возвращение налоговой льготы для инвесторов, предусматривающей отмену подоходного налога с прибыли при продаже акций, если инвестор держит их в течение трех лет. Однако сама по себе эта мера ничего не даст, потому что даже с налоговой льготой нет смысла вкладываться в стагнирующий рынок. Кроме того, на экономическом и законодательном уровнях необходимо обеспечить институциональным инвесторам возможность инвестировать в акции в ходе IPO, чтобы отечественные эмитенты размещались и торговались все-таки в России. Во всем мире основными покупателями акций на IPO являются разные фонды (пенсионные, хедж-фонды и т. д.), в то время как российское законодательство запрещает пенсионным фондам и ПИФам покупать бумаги в ходе первичного размещения, поэтому наши эмитенты вынуждены искать крупных инвесторов за пределами России.

Рост ВВП России в 6–7 %, без сомнения, привлек бы иностранцев, но при нынешних экономических показателях скорее всего этого не произойдет. Это всего лишь косметические меры, не способные в полной мере скрыть слабую инвестиционную привлекательность вследствие низких темпов экономического роста нашей страны.

Главным драйвером роста нашего бизнеса станут кросс-продажи клиентам банков в структуре «ФК Открытие», имеющим сбережения и накопления. Поэтому интеграция с НОМОС-БАНКом, располагающим немалой клиентской базой физических лиц, увеличит потенциал продаж, но не изменит бизнес-модель Брокерского дома «Открытие».

Причина тому – высокие ставки по депозитам, которые тормозят и экономический рост нашей страны. Получается замкнутый круг: российский фондовый рынок непривлекателен из-за отсутствия экономического роста, вызванного, в частности, высокими ставками по кредитам, а последние высоки, в том числе, из-за высоких ставок по депозитам. Таким образом, можно сделать вывод, что наиболее распространенными участниками рынка ценных бу-

маг являются брокеры или участники, осуществляющие брокерскую деятельность.

Функциональное предназначение брокера, независимо от типа организации, базируется на решении задач перераспределения и управления транзакционными рисками клиентов, сбора, анализа и распространения информации, установления и поддержания отношений с потребителями и другими финансовыми посредниками. Для наиболее эффективного функционирования брокерской фирмы необходимо составить оптимальную организационную структуру компании, выбрать наиболее подходящий стиль для вашей компании, предоставлять как можно больший спектр услуг, тогда такая фирма будет близка к успеху.

УДК 339.7:336(470+571)

УЧАСТИЕ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Л. Голова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Участие России в международных финансовых организациях вызывает много вопросов, ответы на которые не могут быть однозначными. Все же обозначились некоторые тенденции, на базе которых можно сделать определенные выводы.

Россия, как подавляющее число стран, испытывает недостаток собственных ресурсов для осуществления внутренних вложений, покрытия дефицита государственного бюджета, проведения социально-экономических преобразований и выполнения долговых обязательств по внешним заимствованиям.

Все международные финансовые организации в отношениях с Россией действуют как обычные финансовые учреждения, т. е. ориентируются на цели проекта, условия предоставления ресурсов и т. д. с учетом своих правил, практики и лимитов.

Цена привлекаемых Россией у международных валютно-кредитных организаций ресурсов, как правило, является ниже рыночной. Во всяком случае, они предоставляются на таких условиях (включая объемы и сроки), которые не представляется возможным согласовать с иными источниками заимствований.

Объемы заимствований у России (включая прямые инвестиции и гарантии) весьма существенны и значительно превышают взносы России в уставные капиталы соответствующих организаций. Влиять же на политику ведущих международных финансовых ор-

© Голова Л., 2014

ганизаций Россия может весьма умеренно (если за основу брать доли в уставных капиталах).

Взаимодействие России с международными валютно-кредитными организациями в наибольшей степени получило развитие на направлении так называемых клиентских отношений. Это означает, что Россия является получателем кредитов, гарантий, инвестиций, технического содействия.

27 апреля 1992 г. Совет управляющих МВФ проголосовал за прием России и тринадцати других бывших советских республик. После подписания Статей Соглашения (устава) МВФ 1 июня 1992 г., учредительных документов МБРР 16 июня 1992 г. и МФК 12 апреля 1993 г. российскими представителями Россия официально стала участницей этих организаций.

Членство в МВФ дало возможность России пользоваться кредитами в свободно конвертируемой валюте для финансовой поддержки экономических реформ и покрытия дефицита платежного баланса .

1 апреля 1992 г. была обнародована первая международная программа помощи России (24 млрд. долл.) при поддержке МВФ. Во-первых, в рамках Фонда предполагалось учредить фонд стабилизации российского рубля (6 млрд. долл.) для поддержания его валютного курса и конвертируемости с помощью интервенций на валютном рынке России. Во–вторых, МВФ должен был предоставить России резервный кредит (3 млрд. долл.) для покрытия дефицита платежного баланса.

В целом за 1992–1998 гг. МВФ одобрил пять договоренностей о предоставлении кредитов России на сумму 30–32 млрд. долл. Фактически до конца 1998 г. были использованы 20–21 млрд. долл. Кроме того, Россия полностью израсходовала свою резервную позицию в МВФ в размере 926 млн. СДР (девятый пересмотр квот), или 1,3 млрд. долл. (21,47 % квоты). Задолженность России по отношению к МВФ составляла на конец 1998 г. 13,7 млрд. СДР, или 19,3 млрд. долл., т.е. 318,4 % ее квоты в Фонде (в соответствии с девятым пересмотром квот). В конце 1998 г. Россия была самым крупным заемщиком МВФ: на нее приходилось 20,56 % общей суммы использования странами – членами ресурсов Фонда.

Участие России в МВФ позволило ей также присоединиться к системе специальных прав заимствования. Наша страна оказалась в числе тех 38 государств, которые «опоздали» к последней эмиссии этого резервного актива, состоявшейся в январе 1981 года. Наряду с ними России пришлось добиваться дополнительного ассигнования СДР. Требование развивающихся стран увязать новое распределение СДР с выделением этого резервного актива также

на цели финансирования их экономического развития затянуло решение вопроса о дополнительной эмиссии.

С 2000 г. отношения России с МВФ вступили в новый этап, отличающийся двумя особенностями. Первая состоит в значительном изменении взаимосвязи кредитов Фонда и процедуры принятия решений об их предоставлении с реструктуризацией российской внешней задолженности. Вторая связана со стабилизацией валютно-финансового положения России, которая послужила формальным основанием для свертывания Фондом финансовой помощи.

По состоянию на 01 января 2004 г. внешний долг России перед МВФ составлял 5,1 млрд. долл. США. Предполагалось, что его полная выплата завершится в 2008 г. Однако благоприятная конъюнктура, сложившаяся в 2004 г. на международном рынке нефти позволила РФ полностью рассчитаться с долгом уже к февралю 2005 г.

Одним из существенных положительных факторов участия России в МВФ несомненно можно считать облегчение проблемы реструктуризации внешней задолженности. Российское правительство подписало соглашение о реструктуризации задолженности, как с Парижским, так и с Лондонским клубами кредиторов. Благодаря этому удалось снизить давление бремени платежей по внешнему долгу на федеральные расходы, стабилизировать внешнюю кредито– и платежеспособность и международные кредитные отношения без ущерба для внутренней экономики и национальной денежно – кредитной системы.

Сейчас – в 2014 году Россия – один из основных доноров МВФ.

Россия является и членом Международного банка реконструкции и развития, созданного одновременно с Международным валютным фондом на международной валютно-финансовой конференции в 1944 г. в Бреттон Вудсе (США). Членами МБРР могут быть страны – члены МВФ. Россия является членом МБРР с 1992 г. МБРР вместе со своими филиалами Международной ассоциацией развития, Международной корпорацией развития, Многосторонним агентством по гарантированию инвестиций и Международным центром по урегулированию инвестиционных споров составляет группу Всемирного банка. Всемирный банк выделял России займы на разные проекты, например реформирование угольной промышленности. Но сейчас получение займов у Всемирного банка Россия ограничила. Являясь членом Многостороннего агентства по гарантированию инвестиций, созданного для содействия международным инвестициям путем предоставления иностранным инвесторам гарантий от потерь, связанных с рисками некоммерческого характера (в результате политических событий,

военных действий и т.д.), Россия пользовалась его услугами для гарантирования иностранных инвестиций в ряд проектов.

Новой международной финансовой организацией стал Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), образованный в 1991 г. для содействия переходу к открытой экономике, ориентированной на рынок, а также развитию частной и предпринимательской инициативы в странах Центральной и Восточной Европы и Содружестве Независимых Государств. Официальная задача ЕБРР – помощь 27 странам этого региона, включая Россию, в проведении структурных и отраслевых экономических реформ, развивая конкуренцию, приватизацию и предпринимательство с учетом конкретных потребностей стран, находящихся на разных этапах перехода. Своими инвестициями банк содействует развитию частного сектора, финансовых учреждений и правовых систем, а также инфраструктуры для поддержки частного сектора.

Участие России в МВФ, Всемирном банке, ЕБРР и других финансовых организациях позволяет получать от них кредиты и участвовать в согласовании с другими странами финансовой политики. Вместе с тем кредиты МВФ, Всемирного банка, ЕБРР были использованы неэффективно, но Россия была вынуждена тратить большие деньги на их покрытие. Кроме того, международные финансовые организации, особенно МВФ, оказывали в условиях зависимости страны от кредитов этих организаций давление на Россию, требуя реформ, не отвечающих состоянию экономики и интересам страны. Либерализация валютного регулирования в России, которая по ряду вопросов не учитывает реальные процессы в сфере экономики, осуществляется во многом под давлением МВФ.

УДК 336.763.3(4)

ЕВРООБЛИГАЦИИ КАК СРЕДСТВО ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА НА ЕВРОПЕЙСКОМ РЫНКЕ

О. Гусева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Еврооблигация – это разновидность ценных бумаг – облигаций. Отличительной особенностью таких облигаций является то, что они эмитируются в иностранной для эмитента валюте и распространяются в том государстве, для которого эта валюта – национальная. Еврооблигации – международные долговые обязательства, выпускаемые заемщиками (международными организациями, правительствами, местными органами власти, крупными корпора-

© Гусева О., 2014

циями), заинтересованными в получении денежных средств на длительный срок – от 1 года до 40 лет (в основном, от 3 до 30 лет) при получении долгосрочного займа на европейском финансовом рынке в какой-либо евровалюте [5].

Почему появились еврооблигации? Это случилось потому, что на определенной стадии развития экономики компании, нуждающиеся в капитале, и основные держатели этого капитала сосредоточились на разных континентах. Первые находились в «старом свете», то есть в Европе, вторые – на американском континенте. Практически неограниченные ресурсы «нового света» позволили местным предпринимателям накопить значительные капиталы в самом начале освоения территории, а затем бизнесмены увеличили их до огромных величин, превосходящих суммарные финансовые накопления европейского континента. Таким образом, потребность в капитале существовала и в Европе, и в Америке, а капитал в избытке присутствовал лишь в последней, что и сформировало в этой стране его более дешевую цену. Именно поэтому и появился инструмент, позволяющий европейским компаниям занимать деньги в Америке в долларах – еврооблигации, то есть облигации, эмитированные европейскими компаниями. Впоследствии этот инструмент распространился по всему миру. Приставка «евро» в настоящее время — дань традиции, поскольку первые еврооблигации появились в Европе, торговля ими осуществляется в основном там же [1]. Первый выпуск еврооблигаций состоялся в 1963 году итальянской государственной компанией по строительству дорог Autostrade (60 000 облигаций с номиналом 250 долларов).

На данный момент еврооблигации прочно заняли место одного из популярнейших долговых инструментов. Еврооблигации имеют купоны, дающие право на получение процентов в обусловленные сроки.

Они имеют следующие особенности:

1. Являются предъявительскими ценными бумагами.
2. Выпускаются, как правило, на срок от 1 до 40 лет.
3. Могут размещаться одновременно на рынках нескольких стран.
4. Валюта займа является для эмитента и инвесторов иностранной.
5. Размещение осуществляется обычно эмиссионным синдикатом, в котором представлены банки, инвестиционные компании, брокерские конторы нескольких стран.
6. Номинальная стоимость имеет долларовый эквивалент.
7. Проценты по купонам выплачиваются держателю в полной сумме без удержания налога у источника доходов в отличие от обычных облигаций [2].

Еврооблигации размещаются инвестиционными банками, основными их покупателями являются институциональные инвесторы – страховые и пенсионные фонды, инвестиционные компании. Выделяют 2 вида еврооблигаций: евробонды и евроноты. Евробонды представляют собой предъявительские ценные бумаги, которые депонируются в депозитариях при торговых системах. Их размещают на рынках в основном развивающиеся страны. За евробондами не резервируется обеспечение, что делает удобным их выпуск эмитентами. Расчеты при совершении сделок с евробондами совершаются через клиринговые системы Euroclear или Clearstream.

Евроноты – именные ценные бумаги, которые эмитируются странами с развитой рыночной экономикой. В отличие от евробондов, выпуск евронот предусматривает создание обеспечения. Разновидностью еврооблигаций также являются облигации «драгон» – евродолларовые облигации, размещенные на азиатском (в первую очередь, японском) рынке и имеющие листинг на какой-либо азиатской бирже, обычно в Сингапуре или Гонконге.

Дата погашения еврооблигации характеризует время, когда эмитент обязан возвратить основную сумму долга. Долгосрочное обязательство обычно предполагает, что облигация будет погашена более чем через 10 лет после выпуска, тогда как среднесрочное обязательство предполагает срок погашения от 1 до 10 лет. Краткосрочными считаются обязательства, выпущенные на срок не более 1 года. Еврооблигации выпускаются:

– с единой датой погашения;

– несколькими датами;

–условием досрочного погашения.

Существует множество классификационных признаков еврооблигаций.

В зависимости от способа выплаты дохода выделяют:

– облигации с фиксированной процентной ставкой;

– облигации с нулевым купоном;

– облигации с приростом капитала;

– облигации с глубоким дисконтом;

– облигации с плавающей процентной ставкой.

В зависимости от способа погашения различают:

– облигации с опционом на покупку;

– облигации с опционом на продажу;

– облигации с опционами на продажу и на;

– облигации без права досрочного отзыва эмитентом, погашаемая полностью в момент истечения срока действия.

Еврооблигации Российской Федерации являются одними из наиболее сложных элементов рынка российских долговых бумаг,

при этом еврооблигации появились сравнительно недавно (по отношению к другим видам ценных бумаг). Значение данного сегмента международного рынка капиталов трудно переоценить: именно на этом рынке можно привлечь значительные и дешевые ресурсы на длительный срок. Ситуация в России на настоящий момент является благоприятной для открытия российского рынка капиталов ценным бумагам иностранных эмитентов и, в том числе, номинированным в иностранной валюте, а также организации торговли российскими еврооблигациями.

На лето 2013 года российские компании на рынке еврооблигаций представляют ВЭБ, ВТБ, «Газпром», «Евраз», «ЛУКОЙЛ», «Новатек», ТНК–ВР, «Северсталь», «Роснефть», Россельхозбанк, Сбербанк России.

Основные преимущества использования еврооблигаций для российских заемщиков: дешевизна по сравнению с внутренними ставками; длительные сроки при отсутствии долгосрочных ресурсов на внутреннем рынке; многообразие и сложность доступных инструментов; формирование позитивного имиджа эмитента.

Все вышесказанное указывает на то, что работа с еврооблигациями требует больших экономических знаний, аналитических навыков. Для заемщика, впервые выходящего на международный рынок, важно убедиться в правильности выбора средств заимствования, грамотно выбрать схему эмиссии еврооблигаций и эффективно разместить бумаги [3]. Таким образом, наиболее логичным решением будет обратиться к профессионалу – доверительному управляющему. С его помощью удастся подобрать те инструменты, которые оправдают Ваши надежды.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бердникова, Т.Б.* Рынок ценных бумаг. М.: Инфра-М, 2002. 278 с.

2. *Рубцов, Б.Б.* Современные фондовые рынки. М., 2009. 233 с.

3. *Рынок* ценных бумаг: практикум [учеб. пособие] / [авт.-сост.: А.Ф. Поляков, Н.Н. Катайкина]; Саран. кооп. ин-т РУК. 2-е изд., перераб. и доп. Саранск, 2009. 260 с.

4. *Ческидов, Б.М.* Рынок ценных бумаг и биржевое дело: курс лекций. М.: Экзамен, 2005. 224 с.

5. http://www.wikipedia.org

УДК 331.101.3+368

КООПЕРАТИВНОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Н. Дергачева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Мотивация персонала – один из способов повышения производительности труда. В основе заинтересованности персонала страховой компании лежит мотивация, которая имеет важное значение для достижения целей реорганизации страховой компании. На основе внутренней мотивации люди действуют увереннее, быстрее, добросовестнее, меньше тратят сил, лучше усваивают задания и знания. Но внутренние побуждения к действию являются результатом взаимодействия сложной совокупности потребностей, которые постепенно меняются, и, чтобы мотивировать, руководитель должен определить эти потребности и найти способы их удовлетворения.

Однако мотивы, формирующиеся у человека под воздействием множества обстоятельств, начинают действовать под влиянием стимулов. Процесс целенаправленного применения по отношению к человеку стимулов для воздействия на его старания, настойчивость, добросовестность, целеустремленность в осуществлении задач, стоящих перед организацией, называется стимулированием.

Современные эффективные системы мотивации в успешных компаниях носят комплексный характер, включают в себя множество компонентов, позволяющих не только адекватно компенсировать персоналу вложенные трудовые усилия, но и удовлетворять потребности работников более высокого уровня, нежели базовые. Условно компоненты системы мотивации персонала можно разделить на три группы:

1) компенсационный пакет: собственно финансовая компенсация вложенных трудовых усилий;

2) социальный пакет: мотивация через удовлетворение социальных потребностей;

3) немонетарная мотивация: различные меры поощрения и мотивации неденежного характера.

Для того чтобы грамотно выстроить подобную многофакторную систему мотивации, необходимо разрабатывать не только систему оплаты труда, компенсационных выплат, мер морального поощрения и мотивации через карьерный рост, но и включать элементы, обеспечивающие решение социальных потребностей персонала. Объяснить эту ситуацию можно достаточно просто. Чем защищеннее работник в социальном плане, тем меньше сил он

© Дергачева Н., 2014

тратит на индивидуальное удовлетворение своих социальных потребностей. Тем, соответственно, больше и эффективнее он может вкладывать усилий в решение производственных задач.

Материальная мотивация. Обычно этот блок бывает наиболее трудоемким. Для того чтобы выстроить справедливую систему материальной мотивации, нужно было сделать критерии оценки и принятия решений абсолютно прозрачными.

Умение поощрять сотрудников – Все больше работодателей понимают, что задачу удержания сотрудников едва ли можно решить простым повышением зарплаты – нуждающиеся в кадрах конкуренты всегда смогут предложить специалисту более высокий оклад. Кроме того, такая мера требует от предприятия довольно значительных сиюминутных затрат, а потому является экономически нецелесообразной, поскольку не только повышает прямые расходы предприятия на оплату труда, но и параллельно влечет за собой массу других затрат, например, увеличение налога на прибыль, социальных отчислений и т. д.

Мотивы к труду с определенной степенью условности делятся на духовные и биологические.

К духовным мотивам относятся:

1. Стадность (потребность быть в коллективе). Данный мотив особенно характерен для восточного (японского) стиля управления персоналом: групповая мораль, отсутствие индивидуального соревнования, корпоративная культура. Потребность «работать в хорошем коллективе», по мнению многих социологов, до сих пор входит в лидирующую группу ориентаций работника.

2. Мотив самоутверждения характерен для значительного числа работников, преимущественно молодого и зрелого возраста.

3. Мотив самостоятельности присущ работникам с «хозяйской» мотивацией, которые готовы жертвовать стабильностью, а иногда и более высокими заработками взамен установки «быть хозяином и самостоятельно вести свой бизнес». Опыт организации кооперативов еще во времена СССР и становления бизнеса в РФ подтверждает силу и значимость данного мотива. Значительная часть кооператоров и предпринимателей оставили стабильную и порой высокооплачиваемую работу взамен на рискованный бизнес, дающий вначале только одно – самостоятельность.

4. Мотив надежности (стабильности) – по существу, мотив самостоятельности с противоположным знаком. Если в первом случае работники предпочитают риск, активный поиск новых решений, новые виды деятельности, то в данном случае предпочтение отдается стабильности бытия и деятельности.

5. Мотив приобретения нового лежит в основе многих элементов рыночного менеджмента, и прежде всего маркетинга. На этом

мотиве построена система создания материально-вещественного мира в экономически развитых странах. Именно он используется производителями новых товаров и услуг.

6. Мотив справедливости пронизывает всю историю развития человеческой цивилизации. Сколько лет существует человечество – столько лет идет полемика о том, что справедливо, а что несправедливо в этом обществе. В каждом обществе устанавливается свое понимание справедливости.

7. Мотив состязательности – один из сильнейших мотивов, действующий во все времена. Определенная степень выражения состязательности генетически присуща каждому человеку. Мотив состязательности – основа организации соревнования на предприятии.

Типы мотивации работников

«*Инструментально*» мотивированный работник ориентирован на «голый» заработок, желательно наличными и незамедлительно. Он противник других форм поощрения.

Профессионально мотивированный работник считает важнейшим условием деятельности реализацию своих профессиональных способностей, знаний и возможностей. Его в значительной степени волную содержание труда и характер работы. Для него типично развитое профессиональное достоинство.

«*Патриот*» характеризуется тем, что основа его мотивации к труду – высокие идейные и человеческие ценности: достижение равенства, построение социальной гармонии.

«*Хозяйская*» мотивация основа на достижении и приумножении собственности, богатства, материальных благ. Для того работника почти не нужна внешняя мотивация. Для него достаточно этой внутренней иди постоянного увеличения материальных благ. Потребности таких работников практически неограничены.

Люмпенизированный работник предпочитает уравнительное распределение материальных благ. Его постоянно преследует чувство зависти и неудовлетворенности порядком распределения благ в обществе. Такие работники не любят ответственности, индивидуальных форм труда и распределения.

УДК 331.101.262(470.345):330.322.2

ТЕНДЕНЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

Н. Дергачева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Словосочетание человеческий потенциал уже довольно прочно вошло в лексикон научных работников, государственных деятелей, журналистов. Под человеческим потенциалом понимаются знания, навыки и способности человека, которые содействуют росту его производительной силы. Человеческий потенциал состоит из приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг.

В России тема человеческого развития, оставаясь вполне прагматической и увязанной с социально-экономическими задачами, приобрела новое качество и вызвала к жизни теоретические разработки концепций человеческого потенциала. Исследования российских ученых, в частности Института человека (до 2004 г.) и Института философии РАН, существенно обогатили концепцию человеческого развития в теоретико-методологическом (применение тезаурусного подхода, разработки концепции социального проектирования, теории молодежи и пр.) и прикладном (в области гуманитарной экспертизы) планах.

В настоящее время в России и за рубежом появляется все больше сторонников понимания экономического развития как прежде всего человеческого развития, включающего расширение функций и потенций человека, накопление человеческого потенциала и его использование в расширенном общественном воспроизводстве в интересах каждого члена общества. В 2012 г. общие расходы республиканского бюджета на здравоохранение составили 6637014,4 тыс. руб., темп прироста – 8,1 %, исполнено на 88,4 %, не исполнено средств 874539,4 тыс. руб. Особое внимание уделялось развитию скорой медицинской помощи. В 2012 году по сравнению с 2010 г. финансирование этого направления увеличилось на 288548,6 тыс. руб. или в 166 раза. Необходимо отметить сокращение ассигнований республиканского бюджета по таким статьям как: санитарно-оздоровительная помощь на 13651 тыс. руб. (13,9 %), заготовка переработка, хранение и обеспечение безопасности донорской крови и ее компонентов – 23377,8 тыс. руб. (26,6 %), другие вопросы в области здравоохранения – 259552,3

© Дергачева Н., 2014

тыс. руб. или 14,1 %. Темп прироста средств по направлению стационарная медицинская помощь в 2012 г. по сравнению с 2011 г. увеличился на 6,7 %, с 2010 г. – 56,8 %, с 2008 г. – 49,2 % .

Низкий процент исполнения расходов бюджета отмечается на статье заготовка, переработка, хранение и обеспечение безопасности донорской крови и ее компонентов – 49,4 %, не исполнено 66066,3 тыс. руб. По статье амбулаторная помощь процент исполнения составил 93,0 %, темп прироста в 2012 году по сравнению с 2011 годом составил 27,3 % или 322449,1 тыс. руб. С 2011 г. произошел раздел направления «Здравоохранение, физическая культура и спорт» на два самостоятельных отдела. В целом, расходы республиканского бюджета РМ в 2012 г. в области здравоохранение, физической культуры и спорт сбалансированы и способствуют социально-экономическому развитию региона, инновационному подъему и формированию здорового образа жизни. Больший удельный вес в структуре расходов на здравоохранение занимают расходы на стационарную медицинскую помощь (46 %). Вторыми, по объемам финансирования, являются такие статьи как: амбулаторная помощь – 23 % и другие вопросы в области здравоохранения – 24%. Минимальный удельный вес, меньше процента, занимает финансирование физической культуры и спорта. В республиканском бюджете РМ в 2012 г. по разделу «Скорая медицинская помощь» предусмотрено средств в размере 4 % от общей суммы ассигнований, направленных в отрасль. Также в 2012 г. продолжается финансирование мероприятий по заготовке, переработке и хранении донорской крови и ее компонентов (1 %).

В целях повышения человеческого потенциала населения России и Республики Мордовия, с 2006 г. были введены приоритетные национальные проекты, в том числе «Здоровье». Финансирование приоритетного национального проекта (ПНП) «Здоровье» на территории РМ рассмотрим подробно. Национальный проект «Здоровье» - первый шаг на пути реализации накопившихся в здравоохранении проблем, количественного и качественного развития этой сферы до уровня, при котором российское здравоохранение будет реально способно охранять здоровье нации. От решения задач, поставленных Президентом РФ, зависит качественное совершенствование людских ресурсов в стране, повышение уровня человеческого капитала, поэтому реализация национального проекта «Здоровье» является важной не только с точки зрения укрепления здоровья нации, и с точки зрения наращивания экономического потенциала и улучшения жизни населения.

В рамках национального проекта осуществляется развитие общедоступной первичной медико-санитарной помощи и скорой медицинской помощи, а также высокотехнологичной медицинской

помощи. Последняя должна стать доступной каждому нуждающемуся в ней значение для будущего гражданину страны. Это требует повышения уровня медицинского обслуживания, расширение объемов и совершенствования профилактической работы. Особое значение для будущего России имеет решение указанных задач в области акушерства, гинекологии, перинатологии.

На протяжении анализируемого периода Республика Мордовия получает финансовую помощь из федерального бюджета, эффективно использует собственные финансовые ресурсы, и в итоге в последние годы значительно увеличилось значение индекса человеческого развития. В результате осуществляемых финансовых вложений в экономику и социальную сферу республики, показатели человеческого развития благополучно увеличивались. Важно чтобы и в дальнейшем государственная политика в области финансирования социальной сферы, в том числе здравоохранения, учитывала объективные процессы развития человеческого потенциала в Российской Федерации, а также разные условия развития регионов России.

Подводя итоги нужно сказать, что необходимыми и достаточными условиями для успешного развития страны являются качественный человеческий капитал в достаточном количестве и благоприятные внутренние и внешние условия. Качественный человеческий капитал как основной фактор развития государства, общества и экономики должен обеспечить оптимизацию этих показателей для обеспечения оптимальных темпов прироста ВВП.

Развитие человеческого потенциала России невозможно без расширения возможностей выбора – круга вероятных сценариев самореализации человека как личности. Элементарными предпосылками для человеческого развития, по мнению экспертов Всемирного банка, являются долгая и здоровая жизнь, образование, достойный уровень жизни, обладание политическими и гражданскими свободами, необходимыми для участия в жизни общества. Общий доход от инвестиций в человеческий капитал зависит от объема произведенных вложений и их норм отдачи. Тезис состоит в том, что различия в общих объемах инвестиций, осуществляемых разными людьми, связаны с различиями в их индивидуальных нормах отдачи.

УДК 369(470+571)

ДИСКУСИОННЫЕ ВОПРОСЫ ПРЕДСТОЯЩЕЙ РЕФОРМЫ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Л. Дешкина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Деньги пенсионеров должны работать в России. Пенсионные деньги всегда работали на владельцев ФРС США (Федеральная Резервная система). После игнорирования критики предыдущих лет и ВЭБ все же решил показать «доходность пенсионных фондов». Согласно последнему опубликованному официальному квартальному отчету ВЭБа, по итогам 2012 г. номинальная доходность института развития от управления пенсионными сбережениями россиян достигла 9,76 % от среднегодовой чистой стоимости активов. Это практически в 1,47 раза превысило размер официальной инфляции, которая составила порядка 6,6 % в предыдущем году. В 2011г. доходность от управления пенсионными накоплениями россиян составила менее 5,47 %, тогда как даже с учетом статистических манипуляций с составом потребительской корзины и приписок потребительские цены выросли на 6,1 %.

Можно отметить, что из 128 млрд. рублей суммарного дохода от инвестирования средств пенсионных накоплений 82,4 млрд. составили доходы от переоценки активов (64,3%), 29,4 млрд. рублей (22,9 %) – дивиденды и проценты по ценным бумагам, а 16,1 млрд. рублей (12,5 %) получены за счет получения процентов по банковским депозитам и средствам на счетах в кредитных организациях.

Другими словами, практически на 2/3 весь «рекордно и беспрецедентно высокий» финансовый результат по управлению накопительной частью пенсий, которым так активно гордятся и в правительстве, и в ВЭБе, обусловлен спекулятивной составляющей от переоценки, т.е. роста курсовой стоимости тех ценных бумаг, в которые вложены средства ВЭБа. Да, безусловно, было бы неправильно нивелировать заслугу управляющих самого ВЭБа, которые сумели в рамках действующего законодательства и инвестиционной декларации найти недооцененные ценные бумаги.

Будущее пенсионеров останется в руках финансовой олигархии и «Печатного станка». Уровень жизни будущих российских пенсионеров находится в прямой зависимости от решений финансовой олигархии Уолл-Стрит и владельцев «печатного станка», которые, судя по их действиям, абсолютно не намерены бороться за высокие стандарты жизни российских пенсионеров и преумножение накопительной части их пенсии. Их прежде всего интересуют вопросы преумножения своего собственного капитала и прибылей,

© Дешкина Л., 2014

а также укрепления своего монопольного положения в мировой экономике. И пенсионные накопления граждан России – это всего лишь очередной лакомый актив, за который они держаться.

Неудивительно, что Минфин и Банк России так настойчиво продвигают инициативу передачи всех средств так называемой «нефтегазовой кубышки», а также пенсионных накоплений и государственного долга под контроль вновь создаваемого коммерческого учреждения – Росфинагентства. Судя по всему, именно с этой целью Минфин и Банк России, ставшие инструментами внешнего управления российской экономикой и финансовой системой, на протяжении многих лет продвигают идею о расширении списка ценных бумаг, в которые было бы разрешено вкладывать средства пенсионеров, и настаивают на включении в этот список не только государственных облигаций иностранных государств, но также корпоративных ценных бумаг иностранных эмитентов.

Российским пенсионерам по-прежнему не выгодно держать деньги в ПФР. Провал пенсионной реформы, о котором были вынуждены публично заявить и президент, и председатель правительства, наглядно продемонстрировал уровень профессионализма российских правительственных чиновников в целом и вменяемость финансово-экономического блока в частности. Даже «рекордная» доходность от управления средствами «молчунов», которую сумел продемонстрировать ВЭБ в 2012 г., существенно ниже, чем ставка по банковским депозитам даже в крупнейших банках России.

В настоящий момент даже крупннейшие госбанки могут предложить доходность по долгосрочным депозитам сроком свыше 3 лет в размере не менее 11–12 % годовых, что превышает среднюю доходность от управления пенсионными накоплениями со стороны ВЭБа как минимум в 2 раза. И в 1,5 раза выше доходности, которую заявляют частные управляющие компании и негосударственные пенсионные фонды (НПФ). В этой связи в принципе не понятно, с какой стати будущие пенсионеры должны доверять свои пенсии признанной провальной пенсионной системе и доверять свой будущий уровень жизни в руки крайне некомпетентных и профессионально непригодных правительственных чиновников.

Более того, принимая во внимание тот факт, что банковские вклады в размере до 700 тыс. рублей гарантированы Ассоциацией страхования вкладов, работающие россияне могут смело вкладывать свои средства на депозитные счета не только крупных госбанков (Сбербанка, ВТБ, Россельхозбанка и т. д.), но и на депозиты частных банков, которые предлагают существенно более высокие проценты по долгосрочным вкладам.

Безусловно, можно рассматривать вариант с вложением средств в недвижимость. Однако в стране, где 60 % населения относятся к бедным и нищим слоям общества, для подавляющей части граждан это является непозволительной роскошью и мечтой. Остальные могут попробовать вложить свои средства в новостройки или приобретение уже построенных объектов жилой недвижимости на вторичном рынке. Однако, во-первых, далеко не во всех городах России и не во всех частях города растут цены на жилье. А, во-вторых, существует риск нарваться на «долевой» долгострой и потерять средства. Поэтому лучше всего надеяться на свои собственные силы и поддержку своих детей и близких. Современной России наиболее близок вариант Китая и других азиатских государств, где дети на старости содержат своих родителей, а родители вкладывают средства в образование и здоровье своих детей. Судя по всему, большинству чиновников россияне просто мешают красиво жить, ничего не делать и отдыхать в фешенебельных странах. Поэтому простым гражданам России рассчитывать приходится исключительно на самих себя.

Пенсионные накопления должны работать на экономику России, а не в карман спекулянтов. Да, безусловно, вложение части средств пенсионных накоплений в корпоративные долговые бумаги крупнейших инфраструктурных компании России благое дело – они позволяют создать базу для финансирования долгосрочных капиталоемких инвестиционных проектов по реконструкции и модернизации транспортной, энергетической и нефтегазовой инфраструктуры. Однако этого мало. Крупнейшие госкомпании и так не испытывают серьезного дефицита денежных ресурсов – они имеют возможность извлекать колоссальные сверхприбыли от эксплуатации природно-сырьевой и монополистической ренты. По большому счету, единственное, что им требуется сделать, так это навести порядок в своем хозяйстве, повысить финансовую прозрачность и сократить астрономические по своим масштабам внутрикорпоративные хищения. По экспертным оценкам, сметы капитальных затрат у крупнейших государственных корпораций, нефтегазовых гигантов и «национального достояния» с зажигалкой на эмблеме завышены в 1,5–2 раза исключительно благодаря масштабным распилам, откатам и хищениям.

Однако основу инвестиционного портфеля пенсионного фонда должны составлять именно долгосрочные ценные бумаги крупных инфраструктурных компаний, которые, помимо прочего, должны входить в так называемый ломбардный список Банка России и приниматься в качестве обеспечения по операциям рефинансирования.

УДК 657(470+571):006(100)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ АУДИТА ВНЕДРЯТ В РОССИИ

А. Закирова
Казанский кооперативный институт (филиал) РУК

Минфин разработал порядок введения в России международных стандартов аудита. Российские аудиторы будут работать по международным стандартам, Министерство финансов Российской Федерации разработало соответствующий законопроект. Документ предусматривает переход к осуществлению аудиторской деятельности по новым стандартам.

Согласно недавно опубликованному проекту Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 года № 307-ФЗ (в части введения Международных стандартов аудита)», внесенному Правительством РФ, аудиторская деятельность в России будет осуществляться в соответствии с Международными стандартами аудита, которые станут обязательными для аудиторских организаций, аудиторов и саморегулируемых организаций аудиторов. На территории Российской Федерации планируется применение Международных стандартов аудита, признанных в порядке, установленном Правительством Российской Федерации.

Координацию деятельности профессиональных организаций в области бухгалтерского учета и аудита на международном уровне осуществляет неправительственное профессиональное объединение аудиторов и бухгалтеров – Международная федерация бухгалтеров (МФБ) – International Federation of Accountants (IFAC) Миссия Международной федерации бухгалтеров, изложенная в ее Конституции, заключается во «всемирном развитии и усилении позиций бухгалтерской профессии, руководствующейся гармонизированными стандартами с целью предоставления услуг высокого качества в интересах общества».

Глобализация экономических и общественных отношений характеризуются активными интеграционными процессами, что выдвигает не только необходимость повышения финансовой прозрачности и управляемости российских предприятий, но и применения унифицированных, четких и прозрачных правил ее аудиторской проверки.

Как свидетельствует международная практика, работа аудитора должна соответствовать двум группам нормативных документов: законодательным актам государства об аудиторской деятельности и специальным аудиторским стандартам.

© Закирова А., 2014

Международные стандарты аудита – это документы, формулирующие единые требования, при соблюдении которых обеспечивается соответствующий уровень качества аудита и сопутствующих услуг.

Применение международных стандартов аудита обуславливает дальнейшую активизацию внешнеэкономической деятельности, инвестиционного сотрудничества российских хозяйствующих субъектов. Применение международных стандартов обеспечивает унификацию национальной аудиторской практики с общепризнанной в мире практикой, вызывает большее доверие к работе аудитора и международное признание аудиторского заключения.

Как известно, в результатах аудита заинтересованы не только собственники, но и сами экономические субъекты, нормальное развитие которых зачастую невозможно без привлечения средств инвесторов, соответственно, чтобы привлечь финансовые вложения, финансовая (бухгалтерская) отчетность экономического субъекта должна вызывать доверие у потенциальных инвесторов.

В настоящее время аудиторские организации сумели в достаточной степени укрепить свои позиции, но для повышения конкурентоспособности отечественного аудита необходима стандартизация аудиторской деятельности, как один из основных вопросов гармонизации национальных аудиторских стандартов и международных стандартов аудита. Основополагающее место при решении этой проблемы принадлежит международным стандартам аудита (МСА).

В рамках этой миссии одним из приоритетных направлений деятельности Международной федерации бухгалтеров является содействие предоставлению качественных услуг всеми представителями бухгалтерской профессии, а также непрерывное совершенствование качества аудита. Таким образом, повышению качества аудита должно предшествовать создание совершенной системы стандартизации аудиторской деятельности, которая должна соответствовать международным стандартам аудита, что должно усилить роль аудиторских объединений, и рост доверия пользователей к бухгалтерской (финансовой) отчетности и прилагаемому к ней аудиторскому заключению.

Возникает вопрос, следует ли внедрять международные стандарты и подходы к аудиту в России? Ни для кого не секрет, что российская экономика нуждается в западных инвестициях, что подразумевает получение прибыли на вложенные средства. Объективным документом, отражающим положение предприятия и результаты его хозяйственной деятельности, должна служить бухгалтерская отчетность. Сторонние инвесторы заинтересованы в том, чтобы бухгалтерскую отчетность можно было назвать досто-

верной. Для этого отчетность следует составлять на основе понятных для западных инвесторов правилах, и подтверждать достоверность такой отчетности, т.е. проводить аудит, с использованием тех же процедур, что и на Западе. В то же время не только иностранные, но и российские инвесторы должны быть заинтересованы в достоверной отчетности российских предприятий и в добросовестном ее аудите.

Таким образом, необходимость единых подходов к аудиту у нас и за рубежом является приоритетной задачей.

УДК 336.2

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

А. Клементьева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Налоги оказывают значительное влияние на формирование финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия и на размер чистой прибыли, используемой предприятием на цели накопления и потребления. Начисление налогов проводится с отнесением их на различные источники.

Часть налогов включается в цену продукции (товара, работ, услуг). (НДС, акцизы, таможенные пошлины).

Некоторые налоги включаются в состав расходов по производству продукции, т.е. относятся на ее себестоимость или же на их сумму увеличивается стоимость амортизируемого имущества (социальный налог, транспортный налог, государственные пошлины, земельный, лесной, др. ресурсные налоги).

Другие налоги относятся на финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия, т. е. уменьшают его балансовую прибыль: налог на прибыль, на имущество.

Поэтому необходимо проводить оптимизацию налогообложения предприятия, что сделает доходы максимальными, а налоги минимальными.

Далее будут предложены направления оптимизации по налогу на прибыль.

Снижение налога на прибыль за счет выплат сотрудникам

Все денежные выплаты сотрудникам компании, предусмотренные Трудовым кодексом, а также прописанные в трудовых или коллективных договорах, можно отразить в расходах на оплату труда. Учитывая этот факт, бухгалтеру стоит пересмотреть условия договоров с работниками и, не выходя за рамки закона, попы-

© Клементьева А., 2014

таться сэкономить на налоге на прибыль. Разберем несколько способов, как с помощью этих сумм можно безопасно минимизировать налог на прибыль.

Аренда личного имущества работников компании

Сотрудники могут использовать в работе свой личный мобильный телефон, автомашину, другое принадлежащее им имущество. В таком случае полагаются компенсации, предусмотренные ст. 188 Трудового кодекса РФ. Размер компенсации компания вправе закрепить самостоятельно, поскольку законодательно он не установлен. Возможность использования личного имущества в служебных целях, а также выплату компенсации за пользование данным имуществом необходимо предусмотреть либо в трудовом договоре, либо в должностной инструкции.

Компенсация стоимости проезда

В трудовом законодательстве прямо предусмотрена выплата компенсации сотрудникам за разъездной характер работ – ст. 168.1 Трудового кодекса Российской Федерации. Поэтому часть зарплаты оформляем как компенсацию стоимости проезда. В итоге получаем оклад плюс компенсацию за проезд. Разъездной характер работы определяет должностная инструкция; работа, связанная с поездками, может быть не только у курьера, но и у менеджера, и у руководителя.

В деньгах сотрудник не теряет, а компания экономит на налоге на прибыль, НДФЛ и взносах в фонды с сумм начисленной компенсации. Компенсацию для сотрудников с разъездным характером работы можно учесть в расходах двумя способами: либо в составе расходов на оплату труда по ст. 255 Налогового кодекса РФ (Письмо Минфина России от 29 августа 2006 г. № 03-03-04/1/642), либо в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией (пп. 49 п. 1 ст. 264 НК РФ, Письмо Минфина России от 18 августа 2008 г. № 03-03-05/87). Выбранный порядок учета нужно прописать в своей учетной политике. Компенсация стоимости проезда освобождена от НДФЛ согласно абз. 9 п. 3 ст. 217 Налогового кодекса РФ (Письма Минфина России от 27 августа 2007 г. № 03-03-06/3/14 и от 4 мая 2006 г. N 03-05-01-04/112).

Оплата расходов на проезд предусмотрена только для сотрудников с разъездным характером работы. Поэтому если подобные условия труда не были установлены работнику, то с суммы компенсации за проезд однозначно надо удержать НДФЛ (Письмо Минфина России от 29 августа 2006 г. № 03-05-01-04/252).

Премии и стимулирующие выплаты

Снижение налогового бремени по налогу на прибыль с помощью создания резерва по сомнительным долгам

В условиях экономического кризиса возрастает актуальность

оптимизации налога на прибыль путем создания резерва по сомнительным долгам. Суть оптимизации в том, что для покрытия возможных убытков по безнадежным долгам организация вправе создать специальный резерв (п. 3 ст. 266 НК РФ), тем самым уменьшив налогооблагаемый доход.

Следует отметить, что решение компании о создании резерва по сомнительным долгам нужно прописать в учетной политике для целей налогообложения. Причем такое решение должно быть принято до начала очередного налогового периода по налогу на прибыль. Следовательно, если организация решит создать резерв по сомнительным долгам в середине текущего года, формировать и использовать этот резерв она сможет только со следующего года. Такой вывод следует из Писем Минфина России от 21 октября 2008 г. № 03-03-06/1/594 и УФНС России по г. Москве от 9 апреля 2007 г. № 20-12/031921. Свою позицию контролирующие ведомства мотивируют тем, что принятая учетная политика должна применяться последовательно от одного налогового периода к другому. Менять ее в связи с изменением применяемых методов учета можно лишь с начала нового налогового периода (ст. 313 НК РФ).

Однако есть аргументы, которые позволяют не фиксировать решение о создании резерва по сомнительным долгам в учетной политике и начинать его формирование в течение отчетного года. Они заключаются в следующем: ст. 266 НК РФ не устанавливает сроков принятия решения о формировании резерва по сомнительным долгам. При этом появление сомнительной дебиторской задолженности можно квалифицировать как факт хозяйственной деятельности, отличный от фактов, имевших место ранее (возникший впервые). А утверждение способа учета таких фактов изменением учетной политики не признается (п. 10 ПБУ 1/2008). Следовательно, организация вправе начать формирование резерва по сомнительным долгам, не дожидаясь окончания текущего налогового периода и не фиксируя принятое решение в учетной политике. Такую позицию подтверждает и арбитражная практика: Постановления ФАС Северо-Западного округа от 3 июля 2008 г. № А56-12980/2007 и от 15 октября 2007 г. № А56-26468/2006, ФАС Волго-Вятского округа от 19 марта 2008 г. № А79-3573/2007.

В итоге необходимо сделать вывод, что, создав резерв по сомнительным долгам, компания получает отсрочку по уплате налога на прибыль и экономит оборотные средства. Так как с суммы сомнительного долга налог на прибыль она платит только тогда, когда покупатель возвращает долг за поставленную продукцию (п. 7 ст. 250 НК РФ). Если же долг так и не будут выплачен, при соблюдении определенных условий (истечение срока исковой давности,

прекращение обязательства по долгу из-за невозможности его исполнения и т.д. п. 2 ст. 266 НК РФ) его списывают за счет резерва.

На практике оптимизация налога на прибыль через создание резервов по сомнительным долгам является достаточно удобным способом налоговой экономии при условии наличия просроченной дебиторской задолженности. Таким образом, варьируя уровнем просроченной дебиторской задолженности, компания через формирование резервного фонда получает возможность при необходимости увеличивать или уменьшать налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

УДК 657.6(470+571):006(100)

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

О. Кузнецова
Казанский кооперативный институт (филиал) РУК

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) – это стандарты и разъяснения, принятые Правлением Комитета по международным стандартам финансовой отчетности (Правление КМСФО).

Идея о внедрении МСФО в Российскую Федерацию возникла в начале 90-х годов. С этого времени государство начинает упорно двигаться к полному переходу на ведение финансовой отчетности в соответствии с МСФО. Например, с 1 января 2012 года все акционерные общества, страховые компании и банки будут обязаны вести учет и составлять финансовую отчетность в соответствии с МФСО. С 2013 года к ним присоединятся субъекты, предоставляющие финансовые услуги, кроме страхования и пенсионного обеспечения, а также негосударственного пенсионного обеспечения, а начиная с 2014 года – субъекты, занимающиеся вспомогательной деятельностью в сферах финансовых услуг и страхования. Планируется, что к 2016 году будет осуществлен полный переход на МСФО в Российской Федерации.

Между тем в США по сравнению с Российской Федерацией применяют собственные стандарты бухгалтерского учета US GAAP, но в августе 2008 года Комиссией по ценным бумагам и биржам был представлен план перехода на МСФО и отказа от US GAAP. В соответствии с этим планом, с 2010 года транснациональные американские компании начали предоставлять финансо-

© Кузнецова О., 2014

вую отчетность по МСФО в обязательном порядке. Также предполагается, что с 2014 года все американские компании будут обязаны предоставлять финансовую отчетность по МСФО.

После сравнения о внедрении МСФО в США и Российской Федерации хотелось бы сказать, что сложность перехода на МСФО в Российской Федерации труднее. Эта сложность заключается в том, что, если Российская Федерация примет изменения Комитета по МСФО, то она будет обязана автоматически принять эти изменения в российском законодательстве, следовательно, это ставит Российскую Федерацию в полную зависимость от решений Комитета по МСФО. И даже в случае принятия этих изменений, Российская Федерация будет временно отставать от других стран, так как существует временной лаг между утверждением изменений Комитетом по МСФО и утверждением новых требований в национальном законодательстве.

Следует отметить, что в каждой системе есть свои достоинства и недостатки. Чем глубже начинаем разбираться в проблеме внедрения МСФО в Российскую Федерацию, тем больше возникает вопросов о перспективе перехода на МСФО в Российской Федерации.

Среди достоинств по переходу на МСФО можно выделить следующие:

1) составлять 2 формы финансовой отчетности. Такой способ уже принят во многих странах Европы.

2) предприятия, организации и компании, переходящие на МСФО, будут привлекать иностранных клиентов, следовательно, это оживит российскую экономику и увеличит поступления в бюджет;

3) руководство предприятий, организаций и компаний будут получать достоверную, полную и объективную информацию финансовой отчетности, не прибегая к дополнительным аналитическим операциям;

4) интеграция Российской Федерации в европейскую и мировую экономику;

5) улучшение делового климата;

6) укрепление стабильности и конкуренции банковского, страхового секторов.

Среди же недостатков по переходу на МСФО можно выделить следующие:

1) существенные различия между требованиями РПБУ и МСФО;

2) противоречивое российское законодательство;

3) нежелание руководителей крупных компаний, организаций и предприятий предоставлять полную прозрачность финансовой отчетности;

4) острая нехватка квалифицированных кадров;

5) затрудненность чтения финансовой отчетности пользователями, не владеющими навыками применения международных стандартов, выбранных предприятием в качестве правил составления финансовой отчетности;

6) невозможность использования информации финансовой отчетности широким кругом пользователей, не являющихся заказчиками финансовой отчетности.

И, на основе сказанного, можно сказать, что в настоящее время 36 % крупных российских предприятий, организаций и компаний уже осуществляют свой учет по МСФО. Благодаря внедрению МСФО и разъяснений к ним в Российскую Федерацию может осуществиться новый этап развития бухгалтерского учета в Российской Федерации – присоединение российской учетной практики к англо-американской системе бухгалтерии, основывающейся на принципах профессионального регулирования, приоритета экономического содержания над правовой формой отражаемых хозяйственных фактов и определяющей роли профессионального суждения бухгалтера. Следовательно, предстоящий переход российского бухгалтерского учета на МСФО окажет достаточно эффективное воздействие на российскую экономику.

УДК 336.6:658

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е. Попова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Управление финансовой устойчивостью производственного предприятия относится к числу наиболее важных экономических проблем в современных условиях.

В рыночной экономике финансовая устойчивость организации является одним из важнейших факторов оценки ее конкурентоспособности. Чем выше финансовая устойчивость организации, тем более она независима от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры, следовательно, тем меньше риск банкротства. Результаты деятельности любого предприятия интересует как рыночных агентов (кредиторов, инвесторов), так и внутренних (руководителей предприятия).

Финансовая устойчивость – это главный компонент общей

© Попова Е., 2014

устойчивости организации, так как она является характерным индикатором стабильного превышения доходов над расходами [1].

Сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов. При этом формы проявления финансовой устойчивости могут быть различны.

Необходимым условием успешной работы при управлении финансовой устойчивостью предприятия является наличие собственных оборотных средств, которые могут быть использованы для приобретения материально-производственных запасов, поддержания незавершенного производства и на другие цели обеспечения производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия. Собственные оборотные средства предназначены для финансирования текущей деятельности предприятия и характеризуют сумму средств, вложенных в оборотные активы. При отсутствии таких средств предприятие обращается к заемным источникам.

К основным внутренним факторам, которые влияют на финансовую устойчивость можно отнести: выбор состава и структуры выпускаемой продукции и оказываемых услуг; оптимальный состав и структура активов. Конечно же, они связаны с правильным выбором стратегии управления ими. Именно от «качества» управления текущими активами, от того, сколько вовлечено в оборот средств (какова величина запасов и активов в денежной форме) зависит устойчивость предприятия и потенциальная эффективность бизнеса. Существует такая закономерность, что если предприятие снижает запасы и ликвидные активы, значит, может больше денежных средств направить в оборот и, следовательно, получить больше прибыли. Но, проводя такую политику, у предприятия возрастает риск неплатежеспособности и сокращения производства ввиду нехватки запасов.

При изучении влияния состава и структуры финансовых ресурсов важно обратить внимание не столько на общую массу прибыли, сколько на ее распределение в двух направлениях:

– для финансирования текущей деятельности (формирование оборотных средств, повышение платежеспособности и ликвидности);

– для инвестирования в капитальные затраты, вложения в уставные капиталы других предприятий и т. д. [2].

Предприятию необходимо стремиться к реинвестированию прибыли, а не финансированию текущей деятельности. Текущую деятельность следует финансировать за счет привлечения краткосрочных кредитов банка. Следовательно, на финансовую устойчивость предприятия оказывают влияние средства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссудного капитала.

Что же касается собственного капитала предприятия, то его чаще всего недостаточно, поэтому с целью наращивания доходов и прибыли предприятия привлекают заемные источники.

Ведущее место в оценке финансовой устойчивости занимают запасы предприятия и их обеспеченность источниками финансирования. К источникам финансирования относятся: собственные оборотные средства, а также нормальные источники покрытия. Последние включают:

– собственные оборотные средства;
– кредиты и займы, взятые под обеспечение запасов;
– кредиторская задолженность перед поставщиками.

Выбор источников финансирования предприятиями зависит от множества внешних и внутренних факторов, к которым можно отнести:

– специфику деятельности предприятия;
– кредитную политику предприятия;
– величину и структуру активов и пассивов;
– величину и динамику запасов;
– структуру поставщиков;
– стоимость долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов и др.

Ввиду того, что оцениваются источники покрытия запасов, то это означает сопоставление долгосрочных и краткосрочных источников финансирования запасов.

Для управления финансовой устойчивостью следует начать изучение этих факторов с деления балансовых элементов на краткосрочные и долгосрочные активы и пассивы. Такое деление способствует формированию показателей краткосрочной и долгосрочной финансовой устойчивости. Это развитие обусловлено задачами финансово-экономического анализа в разной временной перспективе [3].

На обеспечении запасов источниками финансирования акцентируется анализ текущей финансовой устойчивости, поскольку отсутствие такого обеспечения делает практически невозможной обычную деятельность предприятия. Анализ долгосрочной финансовой устойчивости, в свою очередь, ориентирован на оценку структуры капитала, так как предопределяет платежеспособность предприятия в долгосрочной перспективе, а именно: соотношение собственных и заемных источников финансирования.

Можно выделить основное направление в краткосрочной перспективе – это оценка структуры, величины и динамики запасов, а также ритмичность производства. В долгосрочной же перспективе инвестиционная привлекательность проектов должна рассматриваться с учетом их влияния на различные показатели, кото-

рые формируют общую эффективность деятельности предприятия.

Оценка эффективности структуры капитала позволит определить долгосрочную финансовую капитала. Особое внимание здесь должно уделяться не всей массе обязательств, а соотношению с собственным капиталом долгосрочных заемных средств, так как для финансирования текущей деятельности предприятия привлекаются краткосрочные обязательства. С точки зрения перспектив развития бизнеса оценка долгосрочной финансовой устойчивости наиболее важна.

Итак, необходимо сделать вывод о том, что финансовая устойчивость предприятия является характеристикой деятельности и финансового благополучия предприятия, представляет собой результат его текущего, финансового и инвестиционного развития, содержит необходимую информацию для инвестора, отражает способность предприятия отвечать по своим обязательствам и является прогнозом для дальнейшего развития. Поэтому необходимо создавать комплексы мероприятий по повышению финансовой устойчивости предприятия, а именно уменьшать долю запасов, их рациональное использование, увеличивать собственные оборотные средства, повышение стоимости имущества доли собственного капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бобылева, А.С.* Теоретико-методические аспекты сущности финансовой устойчивости предприятия и критерии ее оценки // Экон.науки. 2010. № 1. С. 374–379.

2. *Киров, А.В.* Управление финансовой устойчивостью предприятиябтеоретические аспекты // Финансы. Бухгалтерский учет. 2011. №1 (18). С. 154–159.

3. *Путилова, М.Д.* Факторы финансовой устойчивости предприятия // Весник. 2010. № 20. С. 75–79.

УДК 336.226.322

ОСНОВЫ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

А. Прокофьева

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Впервые НДС был введен в 1958 году во Франции. Сейчас НДС взимают 137 стран. В России НДС действует с 1 января 1992 г. Порядок исчисления налога и его уплаты первоначально был определен законом «О налоге на добавленную стоимость», с 2001 года регулируется главой 21 Налогового кодекса РФ. Налог на добавленную стоимость (НДС) – форма изъятия в бюджет государства части стоимости товара, работы или услуги, которая со-

© Прокофьева А., 2014

здается на всех стадиях процесса производства товаров, работ и услуг и вносится в бюджет по мере реализации. Налоговая ставка НДС в России составляет 18 % и применяется по умолчанию, если операция не входит в перечень облагаемых по ставке 10 % или в перечень со ставкой 0 %. Этот налог является косвенным, а его бремя ложится в итоге не на торговцев, а на конечных потребителей товаров и услуг.

В соответствии с п. 1 ст. 146 НК РФ объектом обложения НДС являются:

– реализация товаров (работ, услуг) на территории России, а также передача имущественных прав, включая безвозмездную передачу товаров, безвозмездное выполнение работ, оказание услуг;

– передача на территории России товаров (выполнение работ, оказание услуг) для собственных нужд, если расходы на это не могут быть учтены для целей налога на прибыль (то есть для целей, не связанных с коммерческой деятельностью);

– выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления;

– ввоз товаров на таможенную территорию РФ и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией.

Все организации и предприниматели, которые применяют общую систему налогообложения, являются плательщиками НДС. Иностранные организации, осуществляющие деятельность в России, также признаются плательщиками НДС. Не признаются плательщиками организации, являющиеся иностранными организаторами XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 г. в городе Сочи, иностранными маркетинговыми партнерами Международного олимпийского комитета, также филиалы, представительства в Российской Федерации иностранных организаций, являющихся иностранными маркетинговыми партнерами Международного олимпийского комитета в отношении операций, совершаемых в рамках организации и проведения XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 г. в городе Сочи (этот пункт применяется до 01.01.2017 г.).

Сумма налога при определении налоговой базы исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы, а при раздельном учете – как сумма налога, полученная в результате сложения сумм налогов, исчисляемых отдельно как соответствующие налоговым ставкам процентные доли соответствующих налоговых баз.

Налогоплательщик имеет право уменьшить общую сумму налога, на установленные налоговые вычеты (статья 171 НК РФ). Применение налоговых вычетов – это уменьшение общей суммы налога, исчисленной по налогооблагаемым операциям, на суммы НДС,

предъявленные поставщиками товаров (работ, услуг) или уплаченные налогоплательщиками по другим основаниям. Налоговый период по НДС устанавливается как квартал. Уплата налога по операциям, признаваемым объектом налогообложения, на территории Российской Федерации производится по итогам каждого налогового периода исходя из фактической реализации (передачи) товаров (выполнения, в том числе для собственных нужд, работ, оказания, в том числе для собственных нужд, услуг) за истекший налоговый период равными долями не позднее 20-го числа каждого из трех месяцев, следующего за истекшим налоговым периодом.

В случае, если по итогам налогового периода сумма налоговых вычетов превышает общую сумму налога, исчисленную по операциям, признаваемым объектом налогообложения, полученная разница подлежит возмещению (зачету, возврату) налогоплательщику. После представления налогоплательщиком налоговой декларации налоговый орган проверяет обоснованность суммы налога, заявленной к возмещению, при проведении камеральной налоговой проверки. По окончании проверки в течение семи дней налоговый орган обязан принять решение о возмещении соответствующих сумм, если не были выявлены нарушения законодательства о налогах и сборах.

В случае выявления нарушений уполномоченными должностными лицами налоговых органов должен быть составлен акт налоговой проверки. Акт и другие материалы камеральной налоговой проверки, в ходе которой были выявлены нарушения законодательства о налогах и сборах, а также представленные налогоплательщиком возражения должны быть рассмотрены руководителем налогового органа, проводившего налоговую проверку. По результатам рассмотрения материалов руководитель налогового органа выносит решение о привлечении налогоплательщика к ответственности за совершение налогового правонарушения либо об отказе в привлечении налогоплательщика к ответственности. Одновременно с этим решением принимается:

– решение о возмещении полностью суммы налога, заявленной к возмещению;

– решение об отказе в возмещении полностью суммы налога, заявленной к возмещению;

– решение о возмещении частично суммы налога, заявленной к возмещению, и решение об отказе в возмещении частично суммы налога, заявленной к возмещению.

При наличии у налогоплательщика недоимки по налогу, иным федеральным налогам, задолженности по соответствующим пеням и (или) штрафам, подлежащим уплате или взысканию, налоговым органом производится самостоятельно зачет суммы налога, под-

лежащей возмещению, в счет погашения указанных недоимок и задолженностей по пеням и штрафам. Статьей 149 НК РФ в отношении определенных операций установлены льготы при налогообложении НДС, а также условия и порядок их применения.

Выделены три группы осуществляемых на территории РФ операций, которые освобождаются от налогообложения НДС: предоставление арендодателем в аренду на территории Российской Федерации помещений иностранным гражданам или организациям, аккредитованным в Российской Федерации; реализация (а также передача, выполнение, оказание для собственных нужд) на территории Российской Федерации определенных товаров, работ, услуг, имущественных прав; отдельные операции с товарами, работами, услугами, имущественными правами, освобождаемые от налогообложения.

В случае, если налогоплательщиком осуществляются операции, подлежащие налогообложению, и операции, не подлежащие налогообложению, налогоплательщик обязан вести раздельный учет таких операций.

УДК 658.15+336.6

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

М. Сарайкин
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Управление финансами некоммерческих организаций по аналогии с коммерческими включает такие основные элементы, как финансовое планирование, оперативное управление и финансовый контроль. Однако специфика некоммерческих организаций, обусловленная основной целью их деятельности, определяет особенности функционирования отдельных элементов системы управления финансами в этих организациях.

Механизм финансового планирования некоммерческих организаций различается в зависимости от их организационно-правовых форм. Планирование финансовых ресурсов бюджетных учреждений осуществляется в соответствии с принципами сметного финансирования. При этом в смете доходов и расходов бюджетного учреждения отражаются как средства, получаемые из бюджетов соответствующих уровней и внебюджетных фондов, так и доходы от предпринимательской и иной деятельности, приносящей доход.

Планирование бюджетных ассигнований производится на основе оперативно-сетевых показателей и норм расходов, установлен-

© Сарайкин М., 2014

ных либо в законодательном порядке (например, минимальный размер оплаты труда, ставки единого социального налога), либо рассчитанных финансовыми органами.

Оперативно-сетевые показатели различаются в зависимости от типа учреждения: койко-день, врачебное посещение – в учреждениях здравоохранения, учащийся – в школах и учреждениях среднего профессионального образования, студент – в высших учебных заведениях.

Планирование внебюджетных средств производится раздельно в разрезе их видов: целевые средства и безвозмездные поступления; средства от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, включая доходы от оказания платных услуг; средства, полученные от государственных внебюджетных фондов; валютные средства. Доходы от оказания платных услуг, являющиеся основным видом внебюджетных средств, определяются на основе прогнозирования количества платных услуг, которые будут оказаны в планируемом году, и цены (оплаты) единицы предоставленной услуги.

Направления использования финансовых ресурсов (и бюджетных, и внебюджетных средств) определяются в разрезе подразделений функциональной, ведомственной и экономической классификации расходов бюджетов РФ, определенных Федеральным законом от 05.08.2000 № 115-ФЗ «О бюджетной классификации Российской Федерации». В соответствии с бюджетным законодательством смета доходов и расходов утверждается главным распорядителем бюджетных средств или распорядителем бюджетных средств.

В отличие от бюджетных учреждений некоммерческие организации иных организационно-правовых форм по аналогии с коммерческими организациями отражают объемы финансовых ресурсов и направления их использования в финансовом плане, конкретная форма которого определяется уставными документами организации. Финансовый план может быть представлен в форме баланса доходов и расходов либо в виде сметы доходов и расходов, имеющей, в отличие от сметы доходов и расходов бюджетного учреждения, два дополнительных раздела, отражающих взаимоотношения с бюджетной системой и расчеты с кредитными организациями.

Бюджетные ассигнования в финансовом плане некоммерческой организации отражаются единой суммой в виде субсидий или субвенций, получаемых в рамках федеральной целевой программы либо в виде средств на оплату товаров, работ и услуг, выполняемых организациями по государственным или муниципальным контрактам.

Планирование бюджетных ассигнований производится на осно-

ве заявок на участие в федеральной целевой программе либо конкурсе на размещение государственного муниципального контракта и соответствующих расчетов. Другие виды финансовых ресурсов планируются в порядке, аналогичном для коммерческих организаций. При составлении финансовых планов некоммерческих организаций применяются методы финансового планирования, используемые и коммерческими организациями: экстраполяции, нормативный, индексный, балансовый. Особенностью применения нормативного метода в финансовом планировании в бюджетных учреждениях является обязательность использования норм и нормативов, установленных в законодательном порядке, либо расчетных норм, установленных финансовыми органами.

Оперативное управление финансами некоммерческих организаций предполагает анализ отклонений фактических финансовых показателей от плановых для принятия адекватных управленческих решений по выполнению заявленных целей и задач деятельности организации. Получаемая в ходе анализа информация служит основанием для внесения изменений в финансовые планы некоммерческих организаций. Порядок внесения изменений в смету доходов и расходов бюджетных учреждений регулируется бюджетным законодательством. Бюджетный кодекс РФ определяет основания, по которым могут быть внесены изменения в бюджетные назначения. К ним относятся введение режима сокращения расходов бюджета при невыполнении доходной части бюджета; использование доходов, фактически полученных при исполнении бюджета сверх утвержденных законом; перемещение бюджетных ассигнований главным распорядителем (распорядителем) бюджетных средств.

Решение о внесении изменений в сметы доходов и расходов учреждений принимается либо главным распорядителем (распорядителем) бюджетных средств в пределах предоставленных ему полномочий (например, при перемещении бюджетных ассигнований между получателями бюджетных средств), либо органом, исполняющим бюджет (по остальным основаниям), после внесения соответствующих изменений в сводную бюджетную роспись. Изменения в смету доходов и расходов бюджетного учреждения вносятся главным распорядителем (распорядителем) бюджетных средств, утвердившим смету.

Порядок внесения изменений в финансовые планы некоммерческих организаций иных организационно-правовых форм определяется ими самостоятельно на основе анализа исполнения финансовых планов и не регулируется законодательством. Эти изменения вносятся высшим органом управления некоммерческой организации, утвердившим финансовый план.

Организация финансового контроля как элемента управления финансами некоммерческих организаций различается в организациях разных организационно-правовых форм. Государственному финансовому контролю подвержены процесс планирования и исполнения смет доходов и расходов всех бюджетных учреждений, в то время как в некоммерческих организациях иных организационно-правовых форм государственный финансовый контроль ограничен только вопросами выполнения организацией налоговых обязательств и целевого и эффективного использования бюджетных средств.

Бюджетные учреждения охвачены всеми формами финансового контроля как внутреннего, так и внешнего. Предварительный контроль осуществляется в основном главными распорядителями и распорядителями бюджетных средств, а также финансовыми органами при проверке правильности составления и утверждения смет доходов и расходов. При этом контролируются обоснованность планирования всех показателей сметы, их соответствие показателям утвержденного бюджета.

Текущий контроль проводится как бухгалтерскими и финансовыми службами бюджетных учреждений, так и органами, осуществляющими исполнение бюджетов. Последующий контроль исполнения сметы доходов и расходов проводится главными распорядителями бюджетных средств, финансовыми, казначейскими органами, органами государственного финансового контроля.

УДК 658.153

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Е. Селдушева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Стратегия и тактика предупреждения и предотвращения кризисов, финансового оздоровления предприятия обязательно включают разработку принципов управления оборотным капиталом как наиболее мобильной части имущества, позволяющей быстро реагировать на сигналы внешней среды и изменение внутренней ситуации.

Отсутствие или нехватка оборотных средств может быть как первым проявлением кризиса на ранней стадии, так и его следствием. В любом случае кризис оборотных средств либо инициирует кризис на предприятии, либо углубляет его.

Инфляция, неплатежи и другие негативные явления вынуждают

© Селдушева Е., 2014

предприятия изменять свою политику по отношению к оборотным средствам, искать новые источники пополнения, тщательнее изучать вопросы эффективности их использования.

В этой связи, целью значительного количества современных исследований являются изучение теоретических основ организации и использования оборотного капитала отечественных предприятий и организаций, разработка конкретных практических рекомендаций по оптимизации их величины, улучшению показателей эффективности.

Находясь постоянно в обороте предприятия, оборотные средства являются источником авансированного финансирования затрат предприятия на производство и реализацию продукции с момента образования производственных запасов до времени поступления выручки от реализации готовой продукции. Этим самым оборотные средства выполняют свою важнейшую функцию - производственную функцию – денежное обеспечение непрерывности процесса производства. Оборотные средства, являясь одной из основных финансовых категорий, оказывающих существенное влияние на сферу производства, сферу обращения, состояние расчетов в народном хозяйстве и тем самым на денежное обращение в стране, выполняют свою вторую функцию - платежно-расчетную.

Наличие оборотных средств в минимально необходимых размерах, обеспечивающих нормальную производственную и коммерческую деятельность предприятия, является непременным условием успешного выполнения ими своих функций.

Наряду с этим наличие собственных оборотных средств, их сохранность характеризуют степень финансовой устойчивости предприятия, его положение на финансовом рынке, степень платежеспособности и ликвидности. В условиях рыночных отношений существующие законы «О банкротстве», «О залоге», финансовая устойчивость, платежеспособность и ликвидность приобретают огромное значение. В постановлении Совета Федерации Федерального собрания Российской Федерации «О кризисе платежеспособности в экономике Российской Федерации» было предложено Правительству Российской Федерации и Центральному банку РФ представить в Федеральное собрание программу разрешения кризиса платежеспособности в экономике России, предусмотреть в ней наряду с другими мерами разработку и реализацию системы пополнения оборотных средств предприятия.

Исследование состояния оборотных средств осуществляются с учетом того, что управление оборотным капиталом затрагивает не только проблемы величины соответствующих элементов, но и его структуры, которая подвержена постоянным изменениям. Это в значительной степени влияет на скорость оборота капитала, его

величину, финансовую ликвидность объекта, а также на уровень издержек, связанных с содержанием отдельных элементов текущих активов.

Политика управления оборотным капиталом значительно отличается по отраслям и видам деятельности и может принимать различные формы. Осознание этого факта имеет прикладное значение: как правило, невозможно воспользоваться чужим опытом, заимствовать чьи-то готовые схемы. Разработка политики управления оборотным капиталом – в значительной степени творческий процесс, и каждая фирма должна пройти его самостоятельно, основываясь на теории вопроса, мировой и отечественной практике, учете особенностей своего производства.

Исходя из этого, в целях совершенствования организации оборотных средств предприятиям необходимо реализовать на практике целый комплекс мероприятий, основными из которых являются следующие:

– установление прогрессивных норм расхода сырья, материалов, топлива, энергии; правильный учет и планирование материальных и топливно-энергетических ресурсов; систематическая проверка состояния запасов сырья; замена дорогостоящих видов материалов и топлива более дешевыми, что приведет к улучшению состояния материальных запасов предприятия;

– сокращение длительности производственного цикла и повышение его непрерывности; соблюдение ритмичности работы предприятия, комплексное использование сырья; сокращение производственных потерь, использование отходов, улучшение качества продукции, что позволит наиболее эффективно осуществлять работу на производственной стадии;

– рациональное обеспечение предприятия сырьем, материалами, топливом, ускорение реализации продукции; сокращение дебиторской и кредиторской задолженности.

Поскольку доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотного капитала как правило занимает значительную его часть, и, следовательно, существенно влияет на его структуру, поэтому остановимся на проблеме возможного сокращения дебиторской задолженности.

Основываясь на отечественном и зарубежном опыте можно выделить несколько направлений по улучшению системы управления дебиторской задолженностью и сокращению ее уровня, что, в конечном счете приведет к улучшению состояния оборотных средств.

Прежде всего, целесообразно было бы осуществлять исключения из числа партнеров предприятий – дебиторов с высоким уровнем риска.

Фиксированный максимальный предел суммы задолженности

целесообразно дифференцировать по группам будущих дебиторов.

С целью максимизации притока денежных средств предприятиям следует разрабатывать широкое разнообразие моделей договоров с гибкими условиями формы оплаты и гибким ценообразованием. Возможно использование различных вариантов от предоплаты до передачи на реализацию и банковской гарантии. Необходимо также использовать политику скидок в отношении тех покупателей, которые рассчитываются по своим обязательствам в сроки, указанные в контракте:

– целесообразно было бы применять метод ранжирования дебиторской задолженности по срокам ее возникновения, который относится к методам контроля дебиторской задолженности. Особое внимание следует уделить образованию резерва по сомнительным долгам и фактическим потерям, связанным с непогашением дебиторской задолженности;

– на предприятиях должна существовать система штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами-дебиторами.

Экономическая эффективность использования оборотных средств связана также с перспективными направлениями экономии оборотных средств, что выражается в следующем:

1. Снижение удельных расходов сырья, материалов обеспечивают руководству большие экономические выгоды.

2. Экономия материальных ресурсов способствует внедрению в производство новых более экономичных материалов.

3. Экономия в потреблении материальных ресурсов способствует улучшению использования производственных мощностей.

4. Способствует снижению себестоимости продукции.

5. Побуждает к внедрению новой техники и совершенствованию технологических процессов.

6. Существенно влияние на снижение себестоимости оказывает положительное воздействие на финансовое состояние предприятия.

Таким образом, экономическая эффективность улучшения использования и экономии оборотных средств оказывает положительное воздействие на все стороны деятельности предприятия.

Использование в практике хозяйственной деятельности сформулированных предложений и рекомендаций позитивно скажется на процессах состояния, структурной динамики, формирования оборотных средств отечественных предприятий, позволит своевременно улавливать происходящие изменения в потребности в оборотном капитале и, соответствующим образом реагировать на них. Это, в свою очередь, внесет положительный вклад в решение проблемы финансового регулирования процессов формирования и использования оборотного капитала.

УДК 336.61

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

С. Синегубов
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Финансы здравоохранения могут быть представлены в качестве обобщающего экономического термина, означающего как денежные средства, финансовые ресурсы, рассматриваемые в их создании и движении, распределении и перераспределении, использовании в сфере здравоохранения, так и экономические отношения, обусловленные взаимными расчетами между хозяйствующими субъектами и медицинскими организациями, движением денежных средств и их использованием в медицине. Такой подход к сущности финансов здравоохранения, согласно которому объектами финансовых отношений являются образование и распределение финансовых ресурсов на стадиях создания, распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода, более соответствует реалиям современной рыночной экономики.

В России в область здравоохранения направляется всего 4 % ВВП, что явно недостаточно. До сих пор так и не был полностью осуществлен повсеместный переход на одноканальное финансирование здравоохранения в России в целом, что в свою очередь никак не способствует полному решению целого ряда проблем данной сферы.

Состояние здоровья населения является зеркалом, отражающим социально-экономическое состояние общества. Здоровье является важнейшей ценностью как отдельного человека, так и общества в целом. По материалам неоднократных опросов в различных регионах страны, более 80 % населения ставит здоровье на первое место в ряду жизненных ценностей, считая его более важным, чем карьера и материальный достаток. Хорошее здоровье населения является условием, необходимым для устойчивого экономического роста. Учитывая разнообразие факторов, влияющих на формирование общественного здоровья, и его значимость как одного из важнейших ресурсов, следует считать, что здоровье - это показатель качества жизни и объективный критерий оценки успешности проводимых политических, социальных и экономических реформ. Этим объясняется исключительная важность государственной политики в области охраны здоровья населения страны.

Для современной России характерны коренные преобразования: создание рыночной экономики, основ гражданского общества

© Синегубов С., 2014

и правового государства. Размах и глубина происходящих перемен свидетельствуют о том, что страна переживает процессы модернизации, затрагивающие интересы всего общества. Несомненную важность в связи с этим приобретают вопросы о воздействии реформ на положение такой динамичной социально-демографической группы населения как молодежь, поскольку именно она демонстрирует значительные изменения в интересах, взглядах, ценностях и культуре. Развитие молодежи в подобных условиях носит нелинейный и крайне противоречивый характер, что, с одной стороны, обусловлено ее переходным социальным статусом и формирующимся сознанием, а с другой — спецификой современного общественного развития, представляющего собой новый виток глобальной нестабильности.

Однако здоровье и благополучие этой возрастной группы рассматриваются и сравнительных европейских исследованиях крайне редко, например, «Глобальный опрос взрослого населения о потреблении табака» (GATS), который охватил 14 государств, включая Россию. Не только в детстве, но и в период перехода от детства к взрослой жизни формируются основы здоровья с учетом социально-экономических, экологических, поведенческих и иных факторов.

Социальная значимость здоровья молодого поколения обусловлена тем, что оно представляет собой ближайший социальный, экономический, репродуктивный, политический, интеллектуальный и культурный резерв общества. Результаты ряда исследований, а также статистические данные показывают, что состояние здоровья молодого поколения и Российской Федерации ухудшается.

Финансы здравоохранения являются специфической сферой финансовых отношений, поскольку их нельзя в полном объеме отнести ни к сфере государственных финансов, ни к сфере финансов организаций. С позиции обеспечения жизнедеятельности, воспроизводства и развития населения финансы здравоохранения являются составной частью финансовой системы государства, в то же время особенностью системы финансирования здравоохранения является активное участие частного сектора, что создаст двойственность целей. Для государства основная цель – развитие человеческого капитала, для частного сектора – получение прибыли.

Одним из важнейших признаков, позволяющих выделить финансы здравоохранения в специфическое звено финансовой системы, является производство особого рода услуг – услуг здравоохранения, то есть комплекса мероприятий, направленных на предупреждение заболеваний и восстановление здоровья, а также на социальную поддержку и реабилитацию здоровья населения. Особое качество финансы здравоохранения приобретают также в связи с

тем, что его услуги обеспечиваются финансовыми ресурсами посредством реализации услуг страхования – финансовых услуг, оказываемых согласно договору, по которому страховщик (страховая компания) за определенное обусловленное вознаграждение (страховую премию) принимает на себя обязательство возместить убытки или их часть (страховую сумму) страхователю.

Известно, что все звенья в любой финансовой системе выделяются не только в зависимости от специфики отрасли в оказании общественных благ, но и с учетом особенностей механизма формирования и использования денежных средств, то есть от специфики финансового механизма. Финансовый механизм как научное понятие используется экономистами достаточно давно, а именно с периода административно-командной системы. Современное понимание термина «финансовый механизм» связывается с финансово-инженерным подходом, когда в качестве финансового механизма может оказаться либо последовательность определенных действий (мер) должностных лиц, либо нормативно утвержденная процедура, либо финансовая схема, реализованная группой финансово активных субъектов.

Для сферы здравоохранения характерен своеобразный финансовый механизм, специфика которого связана с особенностями формирования и использования фондов денежных средств в здравоохранении, в каждом ее звене и в различных медицинских учреждениях. В отличие от коммерческих предприятий, медицинские учреждения, как правило, являются бюджетными организациями.

В сфере финансов здравоохранения понятие «финансовый механизм» может быть определено как составная часть хозяйственного механизма, совокупность финансовых стимулов, рычагов, инструментов, форм и способов регулирования экономических процессов и отношений, существующих в системе финансового обеспечения здравоохранения.

9 октября 2007 г. Президент России утвердил Концепцию демографической политики России на период до 2025 г., к числу важнейших направлений которой относятся рост продолжительности жизни, сокращение смертности, рост рождаемости, регулирование внутренней и внешней миграции, сохранение и укрепление здоровья населения и улучшение на этой основе демографической ситуации в стране. В теории государственного управления существуют три основных подхода к формулированию основных принципов государственного управления: правовой подход, политический подход, управленческий подход.

Россияне в современных условиях недостаточно ориентированы на укрепление своего здоровья, хотя в последнее время в ряду жизненных ценностей ставят здоровье на первое место. Ответствен-

ность каждого члена общества за свое здоровье и здоровье своих детей повышает отношение населения к само охранительному поведению, здоровому образу жизни. Государство проводит социальные и экономические реформы, конечной целью которых является благополучие населения. За последние годы расходы из национального дохода на цели здравоохранения составляли 3–4 %. В ведущих странах Запада этот показатель равен 8–11%. Особенно очевиден разрыв по уровню материально–технического оснащения.

УДК 658.14/.15

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Е. Трошина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В современных условиях хозяйствования основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она отражает состояние финансовых ресурсов предприятия, при котором есть возможность свободно маневрировать денежными средствами, эффективно их использовать, обеспечивая бесперебойный процесс производства и реализации продукции, учитывать затраты по его расширению и обновлению.

Обеспечение устойчивости финансового развития любой коммерческой организации является важнейшей задачей ее деятельности. Финансовое состояние организации можно признать устойчивым, если при неблагоприятных изменениях внешней среды она сохраняет способность нормально функционировать, своевременно и полностью выполнять свои обязательства по расчетам с персоналом, поставщиками, банками, по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и при этом выполнять свои текущие планы и стратегические программы.

В связи с этим, прогнозирование финансовой устойчивости направленно на выявление возможности предприятия обеспечивать свою деятельность необходимыми финансовыми ресурсами на длительный будущий период времени. Финансовая устойчивость считается достаточной, если соотношение собственных и заемных средств находится на оптимальном уровне [1].

Исходными данными для прогнозирования финансовой устойчивости являются основные финансовые документы предприятия (баланс, отчет о финансовых результатах), а также его статистическая отчетность.

© Трошина Е., 2014

Цель процесса финансового прогнозирования заключается в оценке перспектив воздействия внешней среды и внутренних условий функционирования компании на будущее состояние ее финансовых ресурсов предприятия. В свою очередь, к задачам прогнозирования финансовой устойчивости предприятия относятся следующие направления:

– определение предполагаемого объема финансовых ресурсов в прогнозируемом периоде;

– поиск источников их формирования и направлений наиболее эффективного использования на основе анализа складывающихся тенденций и с учетом воздействия на них различных факторов;

– оценка экономических и финансовых перспектив и предполагаемого

финансового состояния предприятия в прогнозируемом периоде в зависимости от основных возможных вариантов его финансово–хозяйственной деятельности;

– формирование на этой основе обоснованных выводов и рекомендаций относительно выбора рациональной финансовой стратегии и тактики действий менеджмента предприятия, обеспечивающих достижение экономическим субъектом состояния финансовой устойчивости [1].

Прогнозирование финансовой устойчивости позволяет оценить перспективы финансовой устойчивости предприятия, помогает ответить на вопрос, что его ожидает в будущем – финансовое благополучие или банкротство.

Роль финансового прогнозирования в системе факторов обеспечения финансовой устойчивости предприятия заключается в том, что оно является основой для принятия осмысленных с позиции финансовой эффективности, научно обоснованных управленческих решений относительно будущего развития финансов предприятия [2].

Проблемы прогнозирования в настоящий момент времени стали особенно сложными вследствие быстрых изменений в экономике. Для улучшения процесса прогнозирования финансовой устойчивости многие предприятия стремятся разработать механизм совершенствования организации планирования финансовоій устойчивости на предприятии. Прежде всего необходимо, выделить проблемы, существующие на современных предприятиях в этой области:

– недостаточная квалификация руководителей и специалистов по прогнозированию предприятий;

– слабая проработка вопросов теории и практики прогнозирования;

– недостаточная координация действий по развитию прогнозирования, в том числе по обмену информацией и подготовке кадров, а так же неполная информация, предоставляемая в бухгалтерской отчетности, ведущая к искаженной оценке состояния активов и пассивов предприятия;

– незнание исполнителями многих методов прогнозирования;

– недостаточная информационная база для разработки прогнозов, закрытость многих данных;

– недостаточность разработки методик и процедур выполнения прогнозов;

– формирование прогноза только работниками, без участия исполнителей и клиентов предприятия [3].

Таким образом, часто наблюдаемая неполная корректность исходных данных и низкая информативность имеющихся в настоящий момент обусловливают необходимость разработки более адекватных подходов к оценке и прогнозированию финансовой устойчивости предприятия.

Поэтому прогнозирование финансовой устойчивости может быть успешным только тогда, когда: будет повышена квалификация специалистов, осуществляющих планирование; будут внедрены информационные технологии, позволяющие ускорить и упростить процесс прогнозирования; будут проводиться теоретические и практические исследования по данному вопросу; повысится доступность информации о внешней среде, в которой функционируют предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Басовский, Л.Е.* Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учебное пособие. Москва: Инфра-М, 2012. С. 45–53.

2. *Брыкин, И.М.,* Беклемишев А.В. Финансовое планирование на предприятии в условиях кризиса. М.: Международная Медиа Группа, 2011. С. 20–27.

3. *Маркова, А.А.* Пути укрепления финансовой устойчивости предприятия в современных условиях. Актуальные вопросы науки и практики: сборник материалов межрегиональной научно-практической конференции (г. Тольятти, 04 марта 2013г.) / Восточная экономико-юридическая гуманитарная академия (Академия ВЭГУ). Тольятти: Кассандра, 2013. С. 49–53

УДК 338.48(470+571):330.322

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СФЕРЫ ТУРИЗМА В РОССИИ

С. Харитонова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Анализ современного состояния туризма в Российской Федерации показывает, что в последние годы эта сфера в целом развивается стабильно и динамично. Отмечается ежегодный рост внутреннего туристского потока. Быстро растущий спрос на туристские услуги внутри страны вызвал бум строительства малых гостиниц, в основном, в курортных регионах, а также увеличение числа гостиниц международных гостиничных цепей в Москве, Санкт-Петербурге и других крупнейших городах страны, создание отечественных гостиничных цепочек. Резко увеличился объем инвестиционных предложений по гостиничному строительству как со стороны иностранных, так и со стороны отечественных инвесторов. При этом основные предложения направлены на развитие гостиничного бизнеса в регионах России. Особо следует отметить успехи последних лет в развитии курортно-туристического комплекса Краснодарского края, которые закономерно привели к выбору нашей страны при определении Сочи местом проведения зимней Олимпиады – 2014. Благодаря этому получили всемирную известность не только Красная Поляна и Сочи, но и весь Краснодарский край в целом, что обуславливает долгосрочный бизнес-интерес к развитию туристской инфраструктуры данного региона и гарантию того, что через несколько лет Черноморское побережье станет развитым курортным центром мирового уровня.

Заинтересованность в развитии туризма, как в органах власти, так и в различных кругах бизнеса, обусловлена двумя основными причинами. Во-первых, сам по себе бизнес в сфере оказания туристских услуг характеризуется достаточно высокой доходностью. Во-вторых, туристский бизнес вовлекает в свою деятельность организации смежных отраслей экономики, например, гостиницы, санатории, пансионаты, базы отдыха, учреждения культуры и досуга, предприятия общественного питания, транспортные и ремонтно-строительные компании, рекламные агентства, предприятия связи и другие. Инвестиционная деятельность в сфере туризма является одним из основных источников ее финансирования. В настоящее время внимание привлекает такой аспект оценки инвестиционной деятельности предприятий туризма, как гостиничный бизнес, достаточно капиталоемкая часть туристской индустрии. Вместе с тем практически не изучены особенности комплексной

© Харитонова С., 2014

оценки инвестиций на предприятиях туризма, будучи важным фактором развития цивилизации, который объединяет государства и континенты, нуждается в обоснованном, профессиональном и эффективном управлении инвестициями. Владение современными методами экономической оценки выбираемых решений, учитывающих особенности функционирования и развития предприятий туризма, необходимо для выработки правильной инвестиционной политики в этой сфере.

Для повышения инвестиционной привлекательности сферы туризма в России, в частности, улучшения ситуации с туристским транспортом, необходимо принятие комплексных мер по снижению или отмене таможенных пошлин на закупку круизных судов, туристических автобусов, непроизводимое в Российской Федерации оборудование гостиниц, ресторанов, горнолыжных комплексов и т. д. В настоящее время оборудование для горнолыжных подъемников (несущие опоры, двигатели, тормозные системы, опорные и направляющие башмаки, элементы подвижного состава: кресла, кабины и вагоны закрытого типа, натяжные устройства и системы безопасности и др.) не производится. Высокие ввозные пошлины на закупку канатных дорог и доставку в целом увеличивают сроки окупаемости и стоимость туристских услуг на отечественных горнолыжных комплексах. Кухонное (плиты, системы вентиляции, морозильные и холодильные шкафы, барное и прочее оборудование) и лифтовое гостиничное оборудование, соответствующее международным стандартам, предъявляемым к гостиницам высокого класса (4–5 «звезд»), также закупается у зарубежных поставщиков. Автобусы туристического типа в России не производятся. Это вынуждает транспортные и туристические компании брать в лизинг подержанные автобусы устаревшего образца, что часто делает автобусные туры небезопасными для потребителей.

Инвестиции в туризме – это процесс создания с помощью капитала новых туристских объектов, а также модернизация или реконструкция существующих, способных производить и оказывать определенные виды туристской продукции. Инвестиции обеспечивают процесс материализации идей по созданию новых туристских объектов, способных производить и оказывать туристские услуги в большем объеме при улучшении качества обслуживания туристов. Инвестиции становятся таковыми, если имеется спрос и предложение на инвестиции, интересы продавцов и покупателей, а также других участников инвестиционного процесса совпадают. При соблюдении этих условий инвестиции в сферу туризма будут выгоды как участникам бизнеса, связанного с туризмом, так и туристам. В качестве формальных целей инвестирования могут выступать стремление к росту прибыли, увеличению масштабов производ-

ства (деятельности), стремление к власти и престижу в обществе, решение социально-экологических проблем, сохранение или увеличение рабочих мест. Эти цели, зачастую, бывают нечетко определены, не скоординированы по приоритетности либо не проверены на предмет возможности их реализации. Поэтому важно из целей формальных сформулировать реальные цели инвестирования с установлением конкретных целевых показателей.

Причины, обусловливающие необходимость инвестиций, могут быть разными. Они подразделяются, в основном, на три вида:

– обновление имеющейся материально-технической базы (внедрение современных систем бронирования или улучшение оборудования в номерах (кондиционеры, сантехника и пр.) для повышения класса обслуживания в гостиницах и ресторанах);

– наращивание объемов продаж и услуг в туризме;

– освоение новых видов деятельности (выход на рынок туристской индустрии с новым турпродуктом или новым видом услуг).

Гораздо более выгодным способом получения средств коммерческой организацией является привлечение средств индивидуальных и институциональных инвесторов. В результате тяжелого финансового положения хозяйствующих субъектов, увеличения темпов инфляции, жесткой налоговой системы средства организаций и частных лиц слабо направляются на цели долгосрочного инвестирования, особенно в сферу материального производства с длительным сроком окупаемости, преимущественно эти средства оборачиваются в сфере обращения (например, в спекулятивных операциях), а также в значительных объемах направляются на цели потребления.

Таким образом, для привлечения дополнительных финансовых ресурсов организация должна обладать высоким уровнем инвестиционной привлекательности, достаточным для того, чтобы убедить инвесторов вложить в нее свои деньги. Это связано с объективным присутствием в экономике России инвестиционных процессов и их интенсивной динамикой.

Следовательно, инвестиции являются необходимым фактором развития туристской отрасли, создания современного конкурентоспособного туристического комплекса, обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения потребностей российских и иностранных граждан в туристских услугах.

УДК 336.2(470+571)

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А. Черникова
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

> Налоги для государства – то же, что паруса для корабля. Они служат тому, чтобы скорее ввести его в гавань, а не тому, чтобы завалить его своим бременем или держать всегда в открытом море и чтоб, наконец, потопить его.
>
> *Екатерина II Великая*

Одной из самых острых и нерешенных проблем, стоящих перед нашей страной в последние годы, является проблема, связанная с налогообложением. Этот аспект экономической деятельности страны подвергается серьезной критике и является предметом жарких дискуссий и объектом анализа и противоречивых идей по реформированию. Поэтому к выдвигающимся предложениям, о серьезной ломке, созданной к настоящему времени налоговой системы необходимо подходить весьма осторожно, просчитывая не только своевременную отдачу от этих преобразований, но и их влияние на все стороны экономики и финансов. Доминирующими проблемами налогообложения в настоящее время являются: фискальная направленность, нестабильность налогового законодательства, не платежность налогов, налоговая культура граждан.

Подтверждением фискальной направленности налоговой системы России является то, что основой формирования доходной базы федерального бюджета продолжают оставаться налоговые доходы. Налоговая политика России строится пока исходя из принципа – «чем больше ставка, тем лучше для государства и построения рыночной экономики». В итоге – недобор налогов (как минимум 20–30% налоговых сумм), сокращение производства товаров, падение инвестиционной активности и отсутствие какой-либо заинтересованности предприятия в развитии производства. По данным налоговых органов, лишь 17 % всех экономических субъектов, функционирующих в России, полностью и в срок рассчитываются по своим налоговым обязательствам, 50 % – производят платежи время от времени, а 33% вообще не платят налоги.

Следующей проблемой является проблема нестабильности налогового законодательства, когда вносятся поправки и изменения, имеющие обратную силу, ликвидируются ранее введенные

© Черникова А., 2014

привилегии, что создает дополнительный источник риска для инвесторов. К сожалению, действующий Налоговый Кодекс требует дальнейших уточнений и дополнений, так как существующая система налогообложения свидетельствует о том, что действующая сегодня налоговая система вследствие нестабильности законодательства препятствует усилиям субъектов предпринимательской деятельности. Буквальная трактовка Налогового Кодекса Российской Федерации предоставляет безграничные возможности для извращения сути налоговой идеи и субъективного толкования законодательства. Если пристрастно подойти к чтению положений Кодекса, то почти все в нем может стать предметом спора с соответствующими потерями для бюджета. Таким образом, в настоящее время продолжает иметь место недостаточная четкость и ясность положений нормативных документов по налогообложению, их противоречивость и запутанность, что, значительно затрудняет их изучение налогоплательщика, в связи с чем их ошибки при исчислении налогов остаются неизбежными.

Очень сложной является проблема неплатежей налогов т. е. недоимки. Одной из причин, способствовавших значительному росту недоимки, стало увеличение объемов отсроченных платежей, предоставляемых предприятием имеющим задолженность по платежам в бюджет, с целью бронирования поступающих на их расчетные счета средств для выплаты заработной платы.

Другие причины неплатежей – отсутствие средств на счетах плательщиков, а также низкая платежная дисциплина налогоплательщиков в этой связи на основании постановления правительства, а также нормативных актов субъектов Федерации проводится реструктуризация задолженности предприятий. Полное уклонение от налоговых обязательств представляется в виде совершения налогоплательщиком налоговых правонарушений, имеет место нарушение налогового законодательства. Любое действие налогоплательщика совершенное а, с целью уклонения от уплаты налогов, является противозаконным. В данном случае, главное отличие уклонения уплаты налогов от налоговой оптимизации заключается в выборе пути достижения налогоплательщиком снижения налогового обязательства.

Незаконное уменьшение налогов – уклонение, влечет негативные последствия как для экономики государства, так и для государства в целом. При этом государственный бюджет недополучает причитающиеся ему средства, и, следовательно, ему приходиться ограничивать себя в расходах. Следствием этого выступают приостановка реализации некоторых государственных программ, невыплата заработной платы работникам бюджетной сферы и т. д., вплоть до процедуры секвестра бюджета. Кроме того, уклонение

от уплаты налогов может иметь серьезные экономические последствия в виде нарушения конкуренции. Два одинаковых предприятия, занимающихся, например, производством определенных товаров, будут находиться в неравных условиях в случае уклонения одного из них от уплаты налогов.

Поэтому, в настоящий момент пресечение попыток «творческой неуплаты налогов» возведено в ранг государственной налоговой политики и является основным направлением деятельности многих государственных органов (например, налоговой полиции), а также главной целью текущего налогового нормотворчества. В Основных направлениях налоговой политики отмечено, что важная задача изменений в налоговом администрировании состоит в том, чтобы общий уровень административной нагрузки снизился за счет привлечения к налогообложению большего числа налогоплательщиков. Однозначно с таким подходом согласиться нельзя, нужно улучшать качество работы налоговых органов, сокращать документооборот, развивать согласительные процедуры и другие инструменты.

Наряду с перечисленными выше проблемами необходимо отметить и проблему воспитания налоговой культуры, законопослушание наших сравнительно «молодых» налогоплательщиков. Сегодня уровень налоговой культуры остается низким. Об этом свидетельствуют данные о росте правонарушений и преступлений, связанных с сокрытием доходов от налогообложения, в том числе, в крупных и особо крупных размерах. Многие нарушения налогового законодательства носят особо опасный для российской экономики характер, так как связаны с «отмыванием» капиталов, добытых преступным путем, утечкой валютных средств за рубеж, сращиванием криминальных структур с рыночными. Преломление негативных тенденций в экономике, возникших в нашем обществе в крупных размерах, одновременно с построением и развитием новой модели хозяйствования – задача сегодняшнего и завтрашнего дня. Немаловажное значение при этом имеет совершенствование разъяснительной работы с гражданами.

От решения указанных выше проблем зависит эффективность формирования доходов бюджетов всех уровней, рост предпринимательской активности, развитие производства и в конечном итоге стабилизация экономики нашей страны. Оценивая любую налоговую систему, следует исходить из того, что она представляет собой сложный, эволюционный социальный феномен, тесно связанный с состоянием экономики. Очень серьезными являются проблемы, связанные с налоговой политикой и межбюджетными отношениями.

Каждый день вводятся какие-то изменения в Налоговый кодекс,

принимаются новые нормативно-правовые акты, а это говорит о нестабильности, неустойчивости налогового законодательства. Открытой и нерешенной остается проблема неплатежей налогов. Очень большим блоком являются проблемы, связанные с механизмом налогообложения. И, конечно, же необходимо воспитывать налоговую культуру наших граждан – это так же считается одной из проблем нашей налоговой системы. Налоговая система является одним из главных элементов рыночной экономики. Она выступает главным инструментом воздействия государства на развитие хозяйства, определения приоритетов экономического и социального развития. В связи с этим необходимо, чтобы налоговая система России была так же адаптирована к новым общественным отношениям, соответствовала мировому опыту

УДК 336.77(470+571)

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ КРЕДИТНЫХ ДЕНЕГ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

С. Четырев
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В России развитие технологии безналичных платежей за минувшие 13 лет прошло путь от простых магнитных дебетовых карт, выпускаемых единичными банками, до глобальных платежных систем, основанных на Интернет.

Первые магнитные банковские карты появились в 1993 году. В этих же годах появились и первые отечественные публикации, содержащие термин «электронные деньги».

В 1994 году выходит первая статья, содержащая сравнение пластиковой карты со smart-картами. С 1996 по 1999 года происходит развитие платежных систем на основе smart-карт, они начинают вытеснять магнитные банковские карты. Но «электронные деньги» выступают пока как сопутствующий бизнес банков-эмитентов карточек.

С 2000 года все большую популярность приобретают расчеты с использованием «электронных денег».

Оценивая потенциальные последствия появления в обращении электронных денег, необходимо иметь в виду следующее:

1. Неверным является отношение к электронным деньгам, как к

© Четырев С., 2014

конкурирующей альтернативе деньгам обычным. Само их появление вызвано необходимостью обеспечить поддержку коммерческих операций в Интернет там, где использование обычных денег неудобно либо невозможно. Потому стоит рассматривать электронные деньги как дополнение к реальным деньгам либо как еще один инструмент осуществления торговых операций в Интернете, дополняющий карточки.

2. Электронные деньги не увеличивают массу денег, но очевидным образом увеличивают скорость обращения – ведь это, прежде всего средство ускорения и обеспечения операций там, где использование обычных денег либо неудобно, либо вообще неприменимо. Поэтому, некоторое увеличение инфляции за счет ускорения обращения возможно, однако, что в целом этот процесс положительный, ведь нельзя признать за благо сдерживание инфляции за счет того, что часть денежной массы не может быть использована, так как всегда находится «в пути», а часть операций не проводится, так как осуществлять их, используя существующие формы денежного обращения неудобно или вовсе невозможно.

3. Очевидные проблемы с использованием электронных денег могут возникать с их ликвидностью, выраженной в стоимости в реальных деньгах и с обязательствами, накладываемыми на эмитента – аналогично проблемам с использованием ценных бумаг. Отсюда следует, что данная сфера деятельности будет нуждаться в регулировании, возможно аналогично существующему на рынке ценных бумаг.

Интернационализация обращения электронных денег является одним из основных последствий появления электронных денег, так как они обеспечивают возможность беспрепятственного совершения международных розничных операций. В настоящее время в Интернет для совершения таких операций используются в основном кредитные карты, что небезопасно как для покупателей, так и для продавцов. В этой связи необходимо заметить, что притягивание традиционных давно существующих технологий магнитных карт в Интернете явно менее перспективно, чем развитие моделей электронных денег, изначально ориентированных на использование в Сети и, возможно, использующих микропроцессорные карточки.

Значение электронных денег в структуре современного денежного оборота как безналичные расчеты являются преобладающими. Со временем они постепенно вытеснят наличные деньги из сферы обращения. Банки увеличивают скорость и относительно удешевляют процесс расчетов с помощью безналичных денег и снижают трудозатраты персонала на счет внедрения новых платежных инструментов и перехода на безбумажные системы расче-

тов. В тоже время в сфере наличного обращения нашей страны серьезных изменений не происходит. Практически не предпринимаются активные действия с целью уменьшения затрат на перевозу, печать и хранение наличных денег. Процесс повышения защищенности банкнот от подделок повышает стоимость их обращения. Но для полного перехода на безналичные деньги в ближайшие время не представляется возможным.

На сегодняшний день при осуществлении электронной экономической деятельности хозяйствующие субъекты одновременно могут несколько вариантов систем электронных денег. Таким образом, подводя некоторые итоги, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, электронные деньги – это новая форма кредитных денег, представленный в виде электронных импульсов на техническом устройстве и выполняющие в совокупности функции меры стоимости, средства обращения, средства платежа, средства накопления, а также функцию мировых денег.

Во-вторых, природа электронных денег многоаспектная. Электронные деньги обладают не только товарной, но и кредитной, правовой и информационной природой.

В-третьих, в своем эволюционном развитии электронные деньги прошли путь от безналичной формы обращения к наличной форме обращения. При этом грань различий между безналичными и наличными электронными деньгами постепенно стирается.

В-четвертых, электронные деньги постоянно развиваются, что находит свое отражение, как мы увидели, в многообразии их видов.

Интернет – банкинг становиться все более модной услугой. Активно обслуживаются все новые возможности, которые клиенты могут получать с его помощью. И хотя полноценный Интернет – банкинг на российском рынке предлагают всего несколько банков, тарифы высоковаты, а продуктивный ряд не велик, количество клиентов стремительно растет. Электронные технологии развиваются с большой скоростью. Услуги, связанные с электронными деньгами, которые являются для России нововведением становятся все более используемыми.

Поэтому именно в этом направлении можно ожидать наибольшего прогресса развития банковских информационных систем.

УДК 336.2[(470+571)+(430)]

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ГЕРМАНИИ И РОССИИ

А. Чивилев
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Значительный интерес, в связи с реформированием налоговой системы России, представляет система налогообложения Германии, основанная на принципе множественности налогов (их около 50 видов) и имеющая федеративное устройство. По каждому виду налогов приняты специальные законы. Налоги в ФРГ рассматриваются правительством как главное средство воздействия государства на развитие экономики; они обеспечивают около 80 % бюджетных доходов. В России также около 80 % бюджетных доходов обеспечивают налоги. Сходством является и то, что деятельностью налоговых институтов в ФРГ занимаются специальные институты и ведомства, оценивающие уровень ожидаемых налоговых поступлений, а Министерство финансов ФРГ составляет пятилетние проекты доходов и расходов страны и осуществляет налоговую политику [8].

Полезным для Российской Федерации может оказаться опыт реформирования налоговой системы Германии. Как федеративное государство оно прошло различные стадии политического и экономического устройства, не раз поднималась из разрухи, вызванной мировыми войнами и выросла в экономически мощное рыночное государство с выраженной социальной ориентацией. Многие федеральные земли Германии не одно столетие были самостоятельными государствами. Отсюда была постоянная необходимость поиска оптимальных взаимоотношений вертикальных и горизонтальных ветвей власти.

В любой стране с федеративным устройством в том числе и в России центральной проблемой является разграничение полномочий центральной власти и субъектов федерации. Этот вопрос в Германии тоже решен. Так, в результате крупнейшей налоговой реформы в декабре 1919 года был ликвидирован финансовый суверенитет земель. Право получать налоги и управлять ими осталось исключительно за государством. Налоговая система стала централизованной.

В отличие от России в Германии применяется как вертикальное, так и горизонтальное выравнивание доходов. Высокодоходные земли (Бавария, Вюртемберг, Северный Рейн-Вестфалия) перечисляют часть своих финансовых ресурсов менее развитым землям (Саксония, Шлезвиг-Голштейн). Это явилось итогом многолетнего развития налоговой системы [9].

© Чивилев А., 2014

Таблица 1

Основные виды налогов РФ и ФРГ на 2013 год [4]

Налог	РФ	ФРГ
НДС	П	П
НДФЛ	П	П
Акцизы	П	П
Налог на содержание пожарной команды	О	П
Страховые взносы (ЕСН) (с 1 января 2010 года в РФ отменен)	П	О
Налог на прибыль организаций	П	О
Налог на наследование или дарение	П	П
Промысловый налог	О	П
НДПИ	П	О
Сборы за пользование объектами живого мира	П	О
Налог на имущество организаций	П	П
Налог на игорный бизнес	П	О
Транспортный налог	П	П
Земельный налог	П	П
Налог на имущество физических лиц	П	П
Налог на прибыль корпораций	О	П

Исходя из данной таблицы можно сделать выводы, что в РФ и ФРГ одновременно взимаются следующие виды налогов: НДС, НДФЛ, акцизы, налог на наследование или дарение, налог на имущество организаций, транспортный налог, земельный налог, налог на имущество физических лиц.

Таблица 2

Основные налоговые ставки ФРГ и РФ на 2013 год [4]

Основные налоговые ставки	РФ	ФРГ
НДФЛ	13 %	19–53 %
НДС	18 %	19 %
Налог на прибыль	20 %	45 %
Страховые взносы	30 %	20 %

Из таблицы видно, что подоходный налог в Германии намного выше, чем в России. Однако в ФРГ такой большой процент связан прогрессивной шкалой налогообложения (налог на доходы растут в зависимости от их размеров). Налог на добавочную стоимость практически одинаковый. Налог на прибыль. В Германии значительно выше, чем в РФ. Страховые взносы России выше, чем в

Германии, учитывая, что граждане ФРГ более социально-защищенные, чем граждане РФ.

Большинство российских налогов строятся на основе пропорционального метода. Так, налог на прибыль предполагает установление единой ставки (не зависящей от величины полученной прибыли): 2 % – федеральная составляющая и 18 % – максимально возможная ставка субъектов Федерации. По НДС установлены три ставки – 18, 10 и 0 %. Причем ни одна не зависит от объемов налоговой базы. С 2011 г. налог на доходы физических лиц в России также взимается на основе пропорционального метода налогообложения по ставке 13 %.

В Германии используется прогрессивное налогообложение. Так, ФРГ имеет высокоразвитую систему социального обеспечения, которую дополняют бесплатное образование, медицинское обслуживание и другие услуги. Законом о социальном обеспечении предусмотрена защита граждан в случае их нетрудоспособности по старости или болезни, выплата пенсий вдовам и сиротам и пособий по безработице. Эта система финансируется за счет прогрессивного подоходного налога. Данная схема (прогрессивное налогообложение) выглядит справедливо – чем богаче, тем больше платишь. А на практике прогрессивная шкала – это ни что иное, как мощный стимул к сокрытию доходов. Однако менталитет граждан Германии показывает обратное[6]. Наиболее яркая отличительная особенность налоговой системы Германии – сложное, многоступенчатое распределение налоговых поступлений между звеньями бюджетной системы, направленное на выравнивание экономического развития Сдельных регионов. Права федерации, земель и общин в сфере налогообложения строго разделены и регулируются Конституцией и рядом специальных законов. В отличие от России в Германии применяется как вертикальное, так и горизонтальное выравнивание доходов. Существуют также некоторые особые налоги характерные только для Германии (налог на уксус и т. д.). Однако в связи с реформированием налоговой системы России система налогообложения Германии представляет значительный интерес для российских законодателей. Детальное изучение налоговой системы Германии может послужить верной подпорой для совершенствования налоговой системы России [9].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Налоговый* кодекс Российской Федерации / http://www.consultant.ru/popular/nalog1/

2. *Налоговый* кодекс Федеративной Республики Германии / http://www.steuerlinks.de/

3. *Базедов, П.,* Шахиджанян Р.Г. Налоговая система Германии. Декларация налогоплательщика: справочник. М.: Полиглоссум, 2005. 208 с.
4. *Баранова, К.К.* Бюджетный федерализм и местное самоуправление в Германии. «Дело и сервис». М.Ю, 2006 г. 240 с.
5. *Гаврилова, Н.А*. О земельном налоге / Налоговый вестник. № 2. 2010.
6. *Дуканич Л.В.* Налоги и налогообложение. Ростов-на-Дону: Феникс, 2000.
7. *История* развития налогообложения в Германии / http://student.zoomru.ru/nalog/istoriya-razvitiya-nalogooblozheniya-germanii/110091.879528.s1.html
8. *Лыкова, Л.Н*. Налоги и налогообложение в России. М.: Дело, 2006.
9. *Мещерякова, О*. Налоговые системы развитых стран мира: справочник. М.: Юнити, 2007.

УДК 338.314

РЕЗЕРВЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

А. Чиняева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Постепенный переход России от централизованно-плановой системы хозяйствования к рыночной, по-новому ставит вопрос о методах ведения экономики предприятия.

Ввиду того, что современная экономическая жизнь предприятий крайне сложна, на такие важные показатели, как прибыль и рентабельность, влияет (прямо или косвенно) очень большое число различных факторов.

Значимость экономического анализа таких важнейших показателей, как прибыль и рентабельность трудно переоценить, поскольку именно прибыль – есть конечный финансовый результат деятельности предприятия, служащий источником пополнения его финансовых ресурсов.

Тема прибыли и рентабельности особенно остра для российских предприятий, поскольку затяжной экономический кризис, составляющими которого являются высокие налоги и неплатежи, значительно обесценивают получаемые прибыли.

Истинное положение дел в экономике сегодня таково, что из всех возможных источников инвестирования, реальными для предприятий остаются лишь акционирование и использование части прибыли. Следовательно, проблемы роста доходной деятельности хозяйствующих субъектов, безусловно, относятся к числу наиболее актуальных, имеющих большую теоретическую и практическую значимость.

Совершенствование механизма управления прибылью и рента-

© Чиняева А., 2014

бельностью на предприятии в современных условиях требует комплексного подхода по всем направлениям системы управления: планирования, учета, контроля, анализа и регулирования.

Рентабельность является одной из базовых экономических категорий экономики. Толкование термина «рентабельность» не вызывает особых разногласий, поскольку под ним понимается отношение, в числителе которого всегда фигурирует прибыль.

Следовательно, результативность деятельности предприятия в финансовом смысле характеризуется показателями рентабельности. Эти показатели как бы подводят итог деятельности предприятия за отчетный период; они зависят от многих факторов: объема проданной продукции, затратоемкости, организации производства и др. В числе ключевых факторов – уровень и структура затрат (издержек производства и обращения), поэтому должна выполнятся оценка целесообразности затрат, их динамика, структурные изменения, а основными показателями являются – уровень издержек производства (обращения) и абсолютная и относительная экономия (перерасход) издержек.

Можно выделить различные показатели прибыльности представляющие особый интерес для тех или иных категорий пользователей. Поскольку данные показатели являются наиболее распространенными обобщенными характеристиками успешной деятельности предприятия, необходима четкая и однозначная их идентификация, позволяющая делать обоснованные оценочные суждения. Так, данные о том, что предприятие работает успешно, а его прибыль чему-то равна, безусловно, полезны, но мало информативны, поскольку неясно, о какой прибыли идет речь.

Показатели рентабельности – это выражаемые в процентах относительные показатели, в которых прибыль сопоставляется с некоторой базой, характеризующей предприятие с одной из двух сторон – ресурсы или совокупный доход в виде выручки, полученной от контрагентов в ходе текущей деятельности.

Таким образом, характеристика результативности работы фирмы с помощью показателей прибыли не является полной. И здесь возникает очевидная проблема: декларированный финансовый результат (прибыль) одинаков, но ресурсная базы, с которых эта прибыль была получена, принципиально разнятся. Отсюда возникает необходимость оценки не только результативности (получена прибыль или убыток), но и эффективности, т.е. результата в сопоставлении с произведенными для его генерирования затратами или задействованными ресурсами. Делается это с помощью расчета различных показателей рентабельности.

Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они изме-

ряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена.

Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятий. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

На каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли и рентабельности. В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

– продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;

– снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;

– диверсификация производства;

– расширение рынка продаж и др.

Важно, чтобы все мероприятия, проводимые предприятием по росту рентабельности (при использовании всех возможностей), способствовали достижению важнейших целей развития предприятия.

При обосновании целевого размера рентабельности следует принимать во внимание следующие основополагающие моменты:

1. Определение объема оборота, при котором возможно получение целевой рентабельности.

2. Разработка ценовой политики и стратегии.

3. Формирование ассортиментной политики (определение оптимальной товарно-групповой структуры, соответствующей спросу населения и обеспечивающей достижение избранной цели.

4. Формирование ресурсной политики (товарное обеспечение, трудовые, материальные и финансовые ресурсы).

5. Управление валовыми доходами.

6. Использование возможностей эффективного размещения денег.

7. Управление издержками обращения

8. Оценка соответствия возможностей получения рентабельности ее целевой величине.

В практике работы предприятий имеются многие резервы роста рентабельности. Они носят характер традиционных (рост оборота, снижение затрат и т. п.). В современных же условиях надо использовать для наращивания рентабельности не только традиционные пути, но и новые, открытые в ходе рыночных преобразований. Среди них основными являются:

– формирование коммерческого ассортимента с учетом рентабельности товаров;
– новая философия взаимоотношений с контрагентами;
– использование возможностей рисковой деятельности;
– инновационная политика;
– оптимальные масштабы предприятия;
– использование возможностей меняющейся конъюнктуры рынка;
– выгодное размещение денежных ресурсов и др.

Одним из главных факторов роста уровня рентабельности должна стать работа по ресурсосбережению, что ведет к снижению себестоимости, а следовательно – росту прибыли. В частности, если рассматривать состав себестоимости, то необходимо стремиться к экономии материальных затрат и накладных расходов, а также к снижению показателя брака, который в структуре себестоимости занимает определенное место.

Одним из факторов, способным реально повлиять на рост рентабельности может стать уменьшение остатков нереализованной продукции. Это может произойти во многом из-за того, что в остатках велик удельный вес наиболее рентабельных изделий.

С учетом того, что рентабельность продукции на предприятии напрямую зависит от изменения себестоимости, а отпускные цены не всегда можно устанавливать на желаемом уровне, так как всегда существуют спросовые ограничения по цене, то можно предположить, что рентабельность можно увеличить за счет более эффективного использования ресурсов, а также внедрения нововведений, обеспечивающих снижение затрат.

УДК 336.717.1(470+571)

ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В РОССИИ

А. Шляпкина
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Развитие рыночных отношений в экономике потребовало изменения основ системы безналичных расчетов, в том числе принципов их организации. Первый принцип безналичных расчетов в рыночных условиях хозяйствования состоит в их осуществлении по банковским счетам, которые открываются клиентам для хранения и перевода средств. Первый принцип безналичных расчетов в условиях рынка имеет отношение как к юридическим, так и физи-

© Шляпкина А., 2014

ческим лицам, в то время как раньше касался исключительно юридических лиц, т.к. существовало четко законодательное разграничение сферы наличного и безналичного денежного оборота.

Второй принцип безналичных расчетов заключается в том, что платежи со счетов должны осуществляться банками по распоряжению их владельцев в порядке установленной ими очередности платежей и в пределах остатка средств на счете. Третий принцип - принцип свободы выбора субъектами рынка форм безналичных расчетов и закрепления их в хозяйственных договорах при невмешательстве банков в договорные отношения. Этот принцип также нацелен на утверждение экономической самостоятельности всех субъектов рынка в организации договорных и расчетных отношений и на повышение их материальной ответственности за результативность этих отношений. Банку отводится роль посредника в платежах. В Положении о безналичных расчетах, принятом 9 июля 1992 г., видна тенденция к превращению плательщика в главный субъект платежной операции, так как во всех формах безналичных расчетов инициатива платежа принадлежит плательщику.

Все три названных принципа безналичных расчетов прослеживаются в Положении ЦБ РФ «О безналичных расчетах в РФ» от 3 октября 2002 г. № 2п. Однако, на взгляд отечественных экономистов, к ним можно добавить еще два принципа: срочность платежа и обеспеченность платежа.

Принцип срочности платежа означает осуществление расчетов строго исходя из сроков, предусмотренных в хозяйственных, кредитных, страховых; договорах, инструкциях Минфина РФ, коллективных договорах с рабочими и служащими предприятий, организаций на выплату зарплаты или в контрактах, трудовых соглашениях, договорах подряда и т. д. Экономический смысл установления этого принципа обусловлен тем, что получатель денежных средств заинтересован не в зачислении их на свой счет вообще, когда бы то ни было, а именно в заранее оговоренный, твердо фиксированный срок. Введение принципа срочности платежа имеет важное практическое значение. Предприятия и другие субъекты рыночных отношений, располагая информацией о степени срочности платежей, могут более рационально построить свой денежный оборот, более точно определить потребность в заемных средствах и смогут управлять ликвидностью своего баланса. Срочный платеж может совершаться:

– до начала торговой операции, т.е. до отгрузки товаров поставщиком или оказания им услуг (авансовый платеж);

– немедленно после завершения торговой операции, например платежным поручением плательщика;

– через определенный срок после завершения торговой опера-

ции – на условиях коммерческого кредита без оформления долгового обязательства или с письменным оформлением векселя.

На практике могут встречаться как досрочные, так отсроченные и просроченные платежи. Досрочный платеж – это выполнение денежного обязательства до истечения оговоренного срока. Отсроченный платеж характеризует невозможность погасить денежное обязательство в намеченный срок и предполагает установление нового срока по данному платежу, т. е. продление первоначально установленного срока платежа, производимое по согласованию с получателем средств. Просроченные платежи возникают при отсутствии средств у плательщика и невозможности получения банковского или коммерческого кредита при наступлении намеченного срока платежа.

Принцип обеспеченности платежа тесно связан с предыдущим принципом срочности платежа, так как обеспеченность платежа предполагает для соблюдения срочности платежа наличие у плательщика или его гаранта ликвидных средств, которые могут быть использованы для погашения обязательств перед получателем денежных средств. В зависимости от характера ликвидных средств следует различать оперативную и перспективную обеспеченность платежа. Оперативную обеспеченность обусловливает наличие у плательщика или его гаранта достаточной для платежа суммы ликвидных средств первого класса (денежных средств долгосрочного, среднесрочного и краткосрочного характера, а также такую форму их организации, которая гарантирует своевременное погашение обязательства). Оперативное обеспечение платежей может иметь разнообразные формы (в том числе и в виде внесения средств за счет клиента или банка для последующего их перечисления получателю). Перспективная обеспеченность платежей предполагает оценку платежеспособности и кредитоспособности на стадии установления хозяйственных связей.

Принцип обеспеченности платежей создает гарантию платежа, укрепляет платежную дисциплину в хозяйстве, т.е. платежеспособность и кредитоспособность участников расчетов. Безналичные расчеты осуществляются в соответствии со следующими правилами:

– банк принимает на себя обязательство хранить денежные средства клиента, зачислять на его расчетный и другие счета поступающие суммы, выполнять распоряжения клиента о перечислении средств и выдаче их наличными;

– средства с расчетного счета списываются на основании документально оформленного распоряжения владельца счета;

– без распоряжения клиента денежные средства списываются лишь по решению суда и в других законодательно установленных случаях;

– при наличии на счете клиента денежных сумм, достаточных для удовлетворения всех требований, предъявленных счету, средства списываются в соответствии с распоряжениями клиента и другими документами на списание в порядке календарной очередности, если иное не предусмотрено законом;

– при недостаточности денежных средств на счету для удовлетворения всех предъявленных к нему требований списание сумм в покрытие обязательств организации осуществляется в очередности, установленной законом.

В первую очередь списываются суммы, присужденные судом и оформленные исполнительными листами, предусматривающими перечисление или выдачу денежных средств со счета для удовлетворения требований о возмещении вреда, причиненного жизни и здоровью, а также требований о взыскании алиментов.

Во вторую очередь проводится списание по исполнительным документам, предусматривающим перечисление или выдачу денежных средств для расчетов по выплате выходных пособий и оплате труда с лицами, работающими по трудовому договору, в том числе по контракту, выплату вознаграждений по авторским договорам.

В третью очередь проводится списание по платежным документам, предусматривающим перечисление или выдачу денежных средств для расчетов по оплате труда с лицами, работающими по трудовому договору (контракту), а также по части единого социального налога, перечисляемого в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ и фонды обязательного медицинского страхования.

В четвертую очередь проводится списание по платежным документам, предусматривающим платежи в бюджет и внебюджетные фонды, отчисления в которые не предусмотрены в третьей очереди. В пятую очередь проводится списание по исполнительным документам, предусматривающим удовлетворение других денежных требований. В шестую очередь проводится списание по другим платежным документам в порядке календарной очередности поступления документов.

Списание средств со счета по требованиям, относящимся к одной очереди, проводится в порядке календарной очередности поступления документов. Все принципы и правила безналичных расчетов тесно связаны и взаимообусловлены. Нарушение одного из них приводит к нарушению других.

УДК 368-051

ДЕФИЦИТ КАДРОВ КАК ОСНОВНАЯ ПРИЧИНА НИЗКОГО КАЧЕСТВА СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Е. Юдина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Вслед за бурным развитием страхового рынка компании столкнулись с дефицитом кадров. Больше всего не хватает менеджеров по продажам страховых услуг. При этом страховщики не прибегают к помощи рекрутеров и пытаются решить проблему самостоятельно, воспитывая специалистов внутри компании, или прибегают к поиску кадров через Интернет и СМИ.

К дефициту квалифицированных кадров в сфере страхования, прежде всего, привел стремительный рост этого рынка. Лишь за прошлый год объем собранных страховых премий увеличился почти на 10 млрд. рублей и составил 36,6 млрд. рублей.

Страховщики сходятся во мнении, что больше всего не хватает менеджеров по продажам страховых услуг.

Кадровую проблему в сфере страхования признают и профессиональные хедхантеры. Специалисты компании Head Hunter отмечают острую нехватку кадров практически во всех сегментах страхового бизнеса. «В первую очередь ощущается кадровый голод на специалистов по страхованию жизни и ответственности, – рассуждает Юлия Сахарова, директор петербургского представительства рекрутинговой компании Head Hunter. – При этом одинаково востребованы все страховые профессии, от продавца и оценщика до актуария и андеррайтера».

Любопытно, что страховщики предпочитают не прибегать к услугам профессионалов и стараются решать свои кадровые проблемы самостоятельно.

Агентские продажи являются одним из основных источников дохода страховых компаний, поэтому любая страховая компания заинтересована в привлечении на работу как можно большего числа агентов, особенно – опытных. Массовый подбор этих сотрудников ведется непрерывно. Сложнее всего осуществляется подбор узких специалистов или тех людей, которые обладают специфическим профессиональным опытом. К таким, к примеру, относятся актуарии, перестраховщики, андеррайтеры по специфическим видам страхования – морских грузов, опасных производственных объектов, сельскохозяйственных рисков.

Тенденция такова, что страховой рынок вновь проводит набор квалифицированных кадров. Миновала волна сокращения сотруд-

© Юдина Е., 2014

ников в страховых организациях, и в настоящее время с большей интенсивностью происходит набор персонала.

После кризиса ситуация на рынке труда сложилась так, что возрос спрос на продавцов, а также людей, способных управлять продажами на среднем и высшем уровне, на квалифицированных андеррайтеров и высококвалифицированных специалистов по инжинирингу бизнес-процессов. Главное, что требует рынок и то, за что готов платить сегодня – профессиональные знания в области специализации кандидата. Если 2007–2008 годы характеризовались спросом на кандидатов, квалификация которых могла быть средней, то сейчас работодатель оценивает многие показатели, а именно: ранее осуществленные проекты, качественный и значительный опыт кандидата на данной позиции, специальное образование, история работы в организациях, уделяющих значительное внимание профессиональным требованиям. Все это позволяет спрогнозировать тенденции к росту стоимости профессионалов на рынке труда.

На рынке страхования очевиден дефицит кадров. Это подтверждают и специалисты агентств по подбору персонала. По данным портала hh.ru, на одну вакансию в области страхования приходится в среднем лишь 0,6 –1 резюме. Кадровый голод особо ощутим в андеррайтинге, урегулировании убытков по отраслевым рискам, а также в сфере финансов. Есть также дефицит хороших продавцов со знанием своего профильного сегмента, да и в принципе специалистов с хорошей практической страховой подготовкой. В большинстве случаев страховщикам приходится «выращивать» специалистов, что требует дополнительных вложений в их обучение и профессиональный рост.

Определенный дефицит кадров в страховой сфере, разумеется, существует, как, наверное, и на всем российском кадровом рынке. Дефицит существует в первую очередь в высококвалифицированных профессионалах, на их поиск компании тратят и большое количество времени, и ресурсов. Уровень подготовки молодых специалистов мало соответствует требованиям сегодняшнего страхового рынка, который активно развивается и быстро меняется. Но эта проблема появилась не вчера, и большинство компаний уже научились с ней работать: вкладываются в образование, дополнительную подготовку, различные тренинги.

Уже целый ряд лет сталкиваются с дефицитом кадров и европейские страховщики, особенно острым по таким специальностям, как актуарии, специалисты по урегулированию убытков и специалисты по финансовому моделированию. В ходе проведенных опросов выяснилось, что привлечению талантливых работников в страховой сектор не в последнюю очередь препятствует сам имидж страховой отрасли. Лишь 10 % выпускников британских

вузов рассматривают возможность трудоустройства в страховой компании. Отчасти в таком положении повинны сами страховщики: лишь 30 % британских страховых компаний предоставляют информацию о карьерных возможностях внутри страховой организации «университетским кадровикам», и только 10 % компаний устраивают с этой целью презентации. Страховая компания тратит на привлечение одного работника в среднем 1 тысячу евро, а инвестиционный банк – 6 тысяч.

Серьезное материальное вознаграждение – не единственный стимул для привлечения работников. Страховые компании могут предложить молодым людям с университетским дипломом продолжительный карьерный рост в страховом бизнесе, разнообразие ролей и позиций.

Положение с кадрами усугубляется старением населения в Европе – молодежи, которая могла бы трудоустроиться в страховых компаниях, становится меньше. Специалисты PwC предлагают в данной связи активнее использовать трудовые ресурсы стран с динамично развивающимся страхованием (прежде всего Китая и Индии), а также процессы офшоринга – размещения заказов на исполнение работ за рубежом, включая такие сложные операции, как моделирование риска и инвестиционный анализ.

Страховщикам также следует держать в поле зрения ту, причем не очень малочисленную, часть молодого поколения, которая исповедует «коллективистские ценности», стремится трудиться в компаниях и фирмах, «вносящих вклад в решение общечеловеческих и социальных проблем и следующих этическим нормам». Страховые компании вполне отвечают этим требованиям, особенно если вспомнить, что они, в частности, находятся в авангарде борьбы с последствиями глобального потепления, вносят вклад в превентивные мероприятия, которые сокращают вероятность наступления разного рода неблагоприятных и разрушительных событий.

УДК 336.763

АНДЕРРАЙТИНГ ЦЕННЫХ БУМАГ

И. Юшина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Андеррайтинг на рынке ценных бумаг – организация выпуска и распределение ценных бумаг на рынке. Однако не стоит рассматривать андеррайтинг ценных бумаг только со стороны размещения

© Юшина И., 2014

или гарантий размещения ценных бумаг, так как он выполняет ряд других не менее полезных функций, которые можно условно подразделить на 4 вида работ:

– подготовка эмиссии ценных бумаг;

– распределение эмиссии ценных бумаг;

– послерыночная поддержка ценных бумаг;

– исследовательская и аналитическая поддержка ценных бумаг.

Подготовка эмиссии ценных бумаг андеррайтером заключается во всесторонней консультации компании, начиная от реорганизации предприятия и изменения структуры ее капитала и заканчивая решением ряда организационных вопросов. На этом этапе андеррайтинг ценных бумаг включает в себя конструирование выпуска ценных бумаг, оценку эмитента и самих ценных бумаг, а также подготовку проспект эмиссии. После государственной регистрации выпуска андеррайтер приступает к размещению ценных бумаг, которое состоит в прямом полном или частичном выкупе выпуска эмитента или размещении ценных бумаг посредством эмиссионного синдиката, также выпуск может быть предложен широкой публике или конкретным инвесторам.

Послерыночная поддержка ценных бумаг заключается в том, что андеррайтер занимается поддержкой курса размещенных ценных бумаг на вторичном рынке не только во время первичного размещения, но и после завершения этого процесса. Андеррайтинг ценных бумаг состоит в необходимости специалистом поддерживать уровень цен, чтобы не допустить снижения стоимости ценных бумаг на вторичном рынке ниже первичного размещения. В этом возможно столкновение со значительными рисками, поскольку снижение рыночной цены приведет к большим потерям.

Аналитическая и информационная поддержка эмитента состоит в том, что андеррайтер отслеживает конъюнктуру рынка и состояние факторов, которые влияют как на рынок в целом, так и на курс ценных бумаг эмитента. В мировой практике андеррайтинг ценных бумаг различат на несколько видов, среди которых выделяются два принципиально отличающихся и достаточно распространенных:

1) андеррайтинг ценных бумаг на базе твердых обязательств. В этом случае андеррайтер обязывается выкупить у эмитента часть или весь выпуск. Все финансовые риски в случае неразмещения эмиссии ложатся на андеррайтера. Если цены на ценные бумаги значительно снижаются на вторичном рынке, то специалист терпит серьезные потери. Из-за высоких рисков андеррайтинг ценных бумаг на базе твердых обязательства оплачивается намного дороже, чем другие виды.

2) андеррайтинг ценных бумаг на базе лучших усилий. Андер-

райтер обязывается приложить максимум усилий для размещения ценных бумаг, однако не занимается выкупом ценных бумаг. В этом случае риски по неразмещению ценных бумаг относятся только к эмитенту, а также к нему возвращаются все непроданные ценные бумаги.

Профессиональный участник рынка ценных бумаг, который осуществляет андеррайтинг, называется андеррайтером. Андеррайтер, дающий твердое обязательство, в международной практике firm commitment, – компания, возлагающая на себя полную ответственность за размещение. Исходя из задач, которые ставятся перед андеррайтером, понятно, что для их решения могут потребоваться очень большие финансовые средства, например для выкупа всего выпуска. Поэтому нередко при крупных выпусках андреррайтинг проводит не один банк, а синдикат финансовых институтов.

Эмиссионный синдикат не относится к юридическим лицам, так как по сути является временным объединениям группы участников рынка для проведения деятельности, связанной с размещением конкретной эмиссии. Для выполнения крупной эмиссии андеррайтинговый синдикат включат в себя несколько десятков или сотен человек, при этом компании могут сотрудничать, но быть конкурентами на других участках рынка.

Главой эмиссионного синдиката является избираемый менеджер, которым, является крупная компания, берущая на себя повышенные обязательства по выкупу эмиссии. Таким образом, андеррайтинг ценных бумаг представляет собой комплекс услуг, которые выполняют профессиональные участники рынка ценных бумаг для эмитента в связи с эмиссией ценных бумаг. Стоит отметить, что этот вид деятельности на развитых рынках относится к классу высокодоходных и престижных, поэтому его осуществлением занимаются в основном крупные и надежные фирмы, которые выполнить все вышеперечисленные функции.

В России впервые андеррайтинг ценных бумаг был применен при размещении облигаций муниципальных займов. Так, муниципальный заем в Новосибирске обслуживал Инвестиционный (эмиссионный) синдикат: Сибирский банк, Новосибирсквнешторгбанк, Россельхозбанк и Первая всесибирская инвестиционная компания. Каждый из участников синдиката брал на себя обязательства по приобретению от своего имени и за свой счет определенного количества облигаций. Гарантированная ими часть ценных бумаг составила 35 % облигационного займа, но реально была выкуплена большая 1 доля эмиссии.

Облигации муниципального займа Нижегородской области (март 1993 г.) выкупались эксклюзивным официальным дилером

займа АКБ «Нижегородский банкирский дом» небольшими партиями по номинальной стоимости и в дальнейшем размещались среди населения по рыночной цене. Для этого банком была создана разветвленная сеть торгово-операционных точек при почтовых отделениях Нижнего Новгорода и узлах связи Нижегородской области.

Первый андеррайтинг корпоративных ценных бумаг был применен при эмиссии акций приватизированного предприятия «Красный Октябрь» (эмиссия была зарегистрирована в декабре 1994 г.). Андеррайтеры (ими были английские компании) в качестве платы за андеррайтинг получили 10 % суммы реально привлеченных средств. Затраты на подготовку проспекта эмиссии, рекламную компанию и т. д. составили 700 тыс. долл., однако эмиссия не была размещена полностью – 1,6 млн. акций были аннулированы. В настоящее время андеррайтинг как деятельность используется на российском рынке ценных бумаг редко. Причиной этому в первую очередь является низкий спрос на услуги такого рода, поскольку нет новых эмиссий ценных бумаг.

В международной практике рынок, закон и саморегулируемые организации представляют андеррайтера как основное звено эмиссионного процесса, профессионального посредника и оппонента, сертифицирующего весь бизнес. Таким образом, предложение ценных бумаг американским инвесторам жестко контролируется SEC. Похожая ситуация и на фондовых рынках стран ЕС, на которых действуют жесткие правила и требования, поддерживаемые органами государственного регулирования, профессиональными участниками.

ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

УДК 347.45

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН ПО ДОГОВОРУ ЗАЙМА И КРЕДИТНОМУ ДОГОВОРУ

А. Видманкин
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Ответственность по договору займа носит односторонний характер. Нарушение заемщиком условий договора (просрочка возврата суммы долга) влечет для него последствия, установленные ст. 811 ГК. Эти последствия заключаются в возложении на заемщика обязанности по уплате процентов за неисполнение денежного обязательства, предусмотренной в общей форме ст. 395 ГК. Размер ответственности заемщика за просрочку определяется учетной ставкой банковского процента (ставкой рефинансирования), исчисленной со дня, когда должен был произойти возврат суммы займа, до дня ее фактического возврата заимодавцу независимо от уплаты процентов, предусмотренных в договоре займа. Таким образом, начисление двух разновидностей процентов происходит путем сложения процентов – цены займа и процентов – ответственности. Сложные проценты (проценты на проценты) действующим законодательством не установлены, но могут быть введены в пункты договора.

Если договором займа предусмотрен возврат суммы долга частями (в рассрочку), то просрочка возврата соответствующей части создает для заимодавца право потребовать досрочного возврата всей суммы долга с причитающимися процентами. Кроме того, в силу диспозитивного характера правил об ответственности заемщика договором может быть предусмотрена его дополнительная ответственность (например за неуплату процентов на часть возвращаемого долга) либо размер ответственности может быть увеличен или уменьшен по сравнению со ст. 395 ГК, вплоть до полного ее исключения.

© Видманкин А., 2014

Кредитор вправе отказаться от предоставления заемщику предусмотренного кредитным договором кредита полностью или частично при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что предоставленная заемщику сумма не будет возвращена в срок.

Заемщик вправе отказаться от получения кредита полностью или частично, уведомив об этом кредитора до установленного договором срока его предоставления, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или кредитным договором.

В случае нарушения заемщиком предусмотренной кредитным договором обязанности целевого использования кредита кредитор вправе также отказаться от дальнейшего кредитования заемщика по договору.

Гражданский кодекс РФ предусматривает следующие виды ответственности сторон по кредитному договору:

– выплату процентов за пользование чужими денежными средствами на сумму этих средств заемщиком вследствие:

– их неправомерного удержания;

– уклонения от их возврата;

– иной просрочки в их уплате;

– неосновательного получения или сбережения за счет другого лица.

Размер процентов определяется учетной ставкой банковского процента на день исполнения денежного обязательства или его соответствующей части, существующей в месте жительства кредитора, или если кредитором является юридическое лицо, в месте его нахождения. При взыскании долга в судебном порядке суд может удовлетворить требование кредитора, исходя из учетной ставки банковского процента на день предъявления иска или на день вынесения решения.

Если договором кредита предусмотрено возвращение кредита по частям, то при нарушении заемщиком срока, установленного для возврата очередной части кредита, кредитор вправе потребовать досрочного возврата всей оставшейся суммы кредита вместе с причитающимися процентами.

– кредитными организациями могут применяться пени, носящие характер договорной неустойки. При этом размер пеней может варьироваться в зависимости от различных факторов, например от вида кредита. В частности, за неисполнение (ненадлежащее исполнение) банком обязательств по возврату кредитов Банка России банк (кроме уплаты процентов за фактическое количество дней пользования кредитом) уплачивает пени, начисляемые на сумму просроченного основного долга. Пени начисляются на остаток по счету по учету просроченной ссудной задолженности по

основному долгу на начало операционного дня за каждый календарный день просрочки (до дня (даты) удовлетворения всех требований ЦБ) в размере 0,3 ставки рефинансирования ЦБ, действующей на установленную дату исполнения обязательства, деленной на фактическое количество дней в текущем году;

– в кредитном договоре может быть также предусмотрено начисление повышенных процентов при просрочке возврата долга. В таком случае размер ставки, на который увеличена плата за пользование займом, следует относить к категории «иного размера процентов», определенных в договоре на основании п. 1 ст. 395 ГК РФ;

– при невыполнении заемщиком обязанностей по своевременному возврату суммы кредита либо по обеспечению данных сумм кредитор вправе потребовать досрочного возврата суммы кредита и причитающихся процентов.

УДК 349.6

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПЛАТНОСТИ ЗА НЕГАТИВНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

А. Видманкин
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

На практике при осуществлении платности за негативное воздействие на окружающую среду возникают проблемные ситуации, связанные отсутствием правовых норм, регулирующих те или иные правоотношения в данной сфере. Такие ситуации возникают, в том числе, при определении правовой природы и формы платы за негативное воздействие на окружающую среду; при реализации цели взимания платы за негативное воздействие на окружающую среду и обеспечения благоприятной окружающей среды; при взимании платы за сбросы загрязняющих веществ на рельеф местности; при определении лица, обязанного вносить плату за размещение отходов производства и потребления.

Форма платы за негативное воздействие на окружающую среду и правовая природа такой платы в федеральных законах не определены, но взимание данной платы осуществляется. Ни наука, ни судебная практика до сих пор не выработали единого подхода к определению правовой природы платы за негативное воздействие на окружающую среду. Более того, как свидетельствует достаточно противоречивая судебная практика, осуществляется частичное

© Видманкин А., 2014

правовое регулирование платы и только подзаконными нормативными правовыми актами.

Вопрос о правовой природе платежей за негативные воздействия на окружающую среду возник при разработке Налогового кодекса РФ (далее – НК РФ). В первоначальной редакции от 31.07.1998 части 1 Налогового Кодекса РФ в число федеральных налогов и сборов (статья 13) входил экологический налог. Для определения его основных элементов был разработан проект ФЗ РФ № 252795-3 от 29.04.2002 «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса РФ (Глава 31 «Экологический налог»). Однако Правительство РФ, после его рассмотрения приняло решение о нецелесообразности введения системы платежей за негативное воздействие в виде экологического налога, так как эти выплаты не являются сферой налогового законодательства. В результате «экологический налог» исключили из числа федеральных налогов и сборов.

В 2002 году были приняты взаимоисключающие решения Верховного Суда РФ и определение Конституционного Суда РФ. Решением ВС РФ от 28.03.2002 № ГКПИ2002-1783 было признано, что плата за загрязнение окружающей природной среды по своей правовой природе обладает всеми признаками налога и в нарушение статьи 17 НК РФ все существенные элементы этого налогового платежа установлены не федеральным законом, а постановлением Правительства РФ, которое незаконно отнесло к компетенции федеральных органов исполнительной власти вопросы определения налогового периода, налоговых ставок, порядка и срока уплаты налога. В силу этого Постановление Правительства РФ от 28.08.1992 № 632, установившее порядок определения платы, было признано незаконным.

Определением КС РФ от 10.12.2002 № 284-О1 установлено, что плата за негативное воздействие на окружающую среду носит индивидуально-возмездный и компенсационный характер и является по своей природе не налогом, а фискальным сбором. Вследствие этого Постановление Правительства РФ от 28.08.1992 № 632 признано законным.

КС РФ указал, что платежи за негативное воздействие на окружающую среду взимаются с хозяйствующего субъекта во исполнение им финансово-правовых обязательств (обязанностей), возникающих из осуществления такой деятельности, которая оказывает негативное (вредное) воздействие на окружающую среду, и представляют собой форму возмещения экономического ущерба от такого воздействия, производимого в пределах установленных нормативов, под контролем государства; по сути они носят компенсационный характер и должны устанавливаться на основе принципа эк-

вивалентности исходя из вида и объема негативного воздействия на окружающую среду (в пределах допустимых нормативов), право на осуществление которого получает субъект платежа.

В итоге КС РФ приходит к выводу, что платежи за негативное воздействие на окружающую среду как необходимое условие получения юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями права осуществлять хозяйственную и иную деятельность, оказывающую негативное воздействие на окружающую среду, являются обязательными публично-правовыми платежами (в рамках финансово-правовых отношений) за осуществление государством мероприятий по охране окружающей среды и ее восстановлению от последствий хозяйственной и иной деятельности, оказывающей негативное на нее влияние в пределах установленных государством нормативов такого допустимого воздействия.

Несмотря на то, что в настоящее время законодательно не определен приоритет судебных актов Верховного Суда РФ и Конституционного Суда РФ, после принятия определения КС РФ № 284-О правоприменительная практика пошла по пути признания Постановления Правительства РФ от 28.08.1992 № 632 действующим нормативным актом.

Однако рассмотренные судебные акты не способны решить вопрос по существу, поскольку до сих пор законодательно не установлены форма и правовая природа платы за негативное воздействие на окружающую среду.

В науке экологического права многие специалисты поддерживают точку зрения о неналоговом характере платы за негативное воздействие на окружающую среду.

В настоящее время плата за негативное воздействие на окружающую среду является источником доходов бюджета и не предполагающим целевого использования. Это приводит к тому, что существующая система взимания данных платежей не может полноценно обеспечить формирование источников финансирования природоохранных мероприятий, стимулирование сокращения негативного воздействия.

В целях повышения эффективности взимания платы за негативное воздействие на окружающую среду как механизма охраны окружающей среды, необходимо поступление данных платежей во внебюджетные экологические фонды, так как необходимо обеспечить строго целевое использование поступающих средств, поскольку существует необходимость не только сбора средств, но и обеспечения экологической и экономической эффективности их распределения и расходования.

Если эта эффективность не будет достигнута, то не будет достигнута цель, ради которой реализуется сам принцип «загрязни-

тель платит». Нецелевое и нерациональное расходование средств, во-первых, станет препятствовать реализации мер по обеспечению экологической безопасности; во-вторых, будет оказывать противоположное действие (как использование любого инструмента государственной экономической политики вопреки его назначению).

Экологические фонды носят перераспределительный характер: средства поступают от загрязнителей и им же возвращаются на конкретные средоохранные мероприятия или идут на улучшение экологической обстановки в целом, что позволяет координировать экологическую деятельность и приводить ее в соответствии с общими целями экологической политики.

Необходимо отметить, что институт внебюджетных экологических фондов не является новым для Российской Федерации. В 1992 году для решения неотложных природоохранных задач Постановлением Правительства РФ от 29.06.1992 № 4421 был образован Федеральный внебюджетный экологический фонд, исполнительным органам власти субъектов РФ и администрациям различных территориальных единиц в составе субъектов РФ рекомендовалось образовать соответствующие внебюджетные экологические фонды и утвердить положения о них. С 2002 года федеральными законами о бюджете Российской Федерации на очередной год средства, поступающие от взимания платы за негативное воздействие на окружающую среду, относятся к налоговым доходам бюджетов.

Основная причина ликвидации внебюджетных экологических фондов не их экономическая неэффективность, а формирование бюджетного законодательства в отрыве от логики правовых норм, установленных в природоохранном законодательстве. Целевое использование платежей, поступающих во внебюджетные экологические фонды, стало противоречить бюджетному законодательству. Таким образом, даже если платежи за загрязнение окружающей среды однозначно будут признаны неналоговыми, без восстановления государственных внебюджетных экологических фондов принцип целевого использования средств, поступающих от взимания этих платежей, в рамках российского бюджетного законодательства реализовать не удастся.

УДК 343.8+347.95

ИСПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО В СИСТЕМЕ ПРАВА

А. Глухова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Исполнительное производство в Российской Федерации представляет собой предмет регулирования одной из самых молодых отраслей российского права, проходящей в настоящее время период активного формирования. Этот период особенно важен, так как заложенные на данном этапе в законодательство, регулирующее исполнительное производство, основные принципы и аксиомы будут влиять на все последующие преобразования правовой надстройки российского общества [1]. Его можно определить как процесс принудительного исполнения судебных актов, а также актов других субъектов, которым при осуществлении установленных законом полномочий предоставлено право возлагать на участников имущественного оборота обязанности по передаче другим участникам (гражданам, организациям или в соответствующие бюджеты) денежных средств и иного имущества либо совершению в их пользу определенных действий или воздержанию от совершения этих действий [2].

Исполнительное производство призвано, не только, служить реальному осуществлению установленных и подтвержденных судебными решениями и иными актами, подлежащими принудительному исполнению, нарушенных или оспоренных субъективных гражданских прав, но и способствовать укреплению законности в области гражданских (в широком смысле) правоотношений. Исполнительный процесс происходит в установленной законом процессуальной форме, с предоставлением определенных процессуальных прав участвующим в нем заинтересованным лицам.

Таким образом, исполнительное производство представляет собой деятельность судебных приставов-исполнителей и других участников правоотношений, складывающихся в процессе реализации судебных исполнительных листов и иных исполнительных документов, указанных в ст. 12 Федерального закона об исполнительном производстве посредством государственного принуждения, а именно:

– исполнительных листов, выдаваемых судами общей юрисдикции и арбитражными судами на основании принимаемых ими судебных актов;

– судебных приказов;

– нотариально удостоверенных соглашений об уплате алиментов;

© Глухова А., 2014

– удостоверений, выдаваемых комиссиями по трудовым спорам;

– актов органов, осуществляющих контрольные функции, о взыскании денежных средств с приложением документов, содержащих отметки банков и иных кредитных организаций, в которых открыты расчетные и иные счета должника, о полном или частичном неисполнении требований указанных органов в связи с отсутствием на счетах должника денежных средств, достаточных для удовлетворения этих требований;

– судебных актов, актов других органов и должностных лиц по делам об административных правонарушениях;

– постановлений судебного пристава–исполнителя;

– исполнительной надписи нотариуса при наличии соглашения о внесудебном порядке обращения взыскания на заложенное имущество, заключенного в виде отдельного договора или включенного в договор о залоге;

– актов иных органов в случаях, предусмотренных федеральным законом [3].

Задачи исполнительного производства определяются задачами правосудия по гражданским делам, но не совпадают с ними. Главной задачей исполнительного производства является правильное и своевременное исполнение судебных актов, актов других органов и должностных лиц, а в предусмотренных законодательством РФ случаях – исполнение иных документов в целях защиты нарушенных прав, свобод и законных интересов граждан и организаций [4].

Сущность исполнительного производства заключается в применении к должнику в установленном законом порядке мер властного принуждения (принудительного исполнения), направленных на удовлетворение законных притязаний управомоченного лица. Вопросы, связанные с исполнительным производством, затрагивают проблему эффективности защиты государством прав, свобод и законных интересов граждан и организаций, которая выступает важной гарантией прав и свобод человека и гражданина, провозглашенной в ст. 45 Конституции РФ. При отсутствии реальной возможности претворить решение суда в жизнь выигранный судебный процесс может потерять всякий смысл. На повышение исполнимости судебных решений было направлено принятие федеральных законов «О судебных приставах» и «Об исполнительном производстве», цель которых заключается в реформировании принудительного исполнения вследствие изменений, произошедших в политике и экономике нашей страны.

В ученом мире нет единого мнения по поводу места исполнительного производства в системе российского права. Традиционно исполнительное производство рассматривали в качестве заключи-

тельной стадии гражданского (арбитражного) процессуального права. Конечной целью рассмотрения дела в суде является постановление судебного решения, которое после вступления его в законную силу приобретает свойство исполнимости. Таким образом, для исполнительного производства и гражданского (арбитражного) процессуального права характерно единство их конечной цели. Активное участие суда в процессе исполнения судебных решений (по вопросам об отложении, приостановлении и прекращении исполнительных действий, суд разъясняет содержание принятых им судебных актов, изменяет способ исполнения исполнительного документа и пр.).

Данное мнение было преобладающим до принятия федеральных законов «Об исполнительном производстве» и «О судебных приставах», которыми была кардинально изменена действующая в советский период времени система исполнительного производства и структура органов, осуществляющих принудительное исполнение судебных актов.

Изменения в законодательстве вызвали к жизни появление теории о самостоятельной роли исполнительного производства. Исполнительное право является самостоятельной отраслью российского права. В обоснование существуют следующие доводы.

Исполнительное производство и гражданское (арбитражное) процессуальное право имеют различный предмет правового регулирования. Процессуальное право регулирует отношения, связанные с осуществлением правосудия по гражданским делам. Целью судопроизводства является разрешение спора о праве. Исполнительное производство регулирует отношения, связанные с принудительным исполнением исполнительных документов. В соответствии с ФЗ «О судебных приставах», служба судебных приставов организационно не подчинена судам и входит в систему исполнительных органов власти.

Различается субъектный состав отношений, возникающих в процессе осуществления правосудия и в процессе принудительного исполнения исполнительных документов. Если основным субъектом процессуальных отношений является суд, то основным субъектом исполнительных отношений является судебный пристав-исполнитель.

Часть норм, регулирующих взаимоотношения судебного пристава-исполнителя с взыскателем, должником и другими субъектами исполнительного производства, относятся к исполнительному производству, как к самостоятельной отрасли права; а нормы, регулирующие отношения с участием суда в процессе принудительного исполнения исполнительных документов (отложение, приостановление, прекращение исполнительных действий, пово-

рот исполнения, обжалование действий судебного пристава и пр.) относятся к отрасли гражданского процессуального права или к арбитражному процессу.

УДК 347.6

О МЕРАХ ПО ОХРАНЕ НАСЛЕДСТВЕННОГО ИМУЩЕСТВА

И. Гордеева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Принятие мер к охране наследственного имущества является одним из важных нотариальных действий, которые гарантируют защиту имущественных интересов наследников (физических и юридических лиц, иных организаций и государства), а также кредиторов наследодателя.0

Действующее законодательство наделяет правом принятия необходимых мер по охране наследственного имущества нотариуса (п. 1 ст. 1171 ГК РФ), исполнителя завещания (подп. 2 п. 2 ст. 1135 ГК РФ), должностных лиц органов местного самоуправления и должностных лиц консульских учреждений Российской Федерации (п. 7 ст.1171 ГК РФ) в случаях, когда эти лица наделены правом совершения нотариальных действий.

Действующее законодательство не содержит исчерпывающего перечня мер, которые могут быть предприняты уполномоченными лицами в целях охраны наследственного имущества и управления им. Нормативной базой является Гражданский кодекс РФ (ст. 1171–1174, 1180 ГК РФ) и ст. 61–69 Основ законодательства о нотариате, которые в самом общем виде регламентируют вопросы о принятии мер к охране наследства, описи и хранения наследственного имущества. Также следует отметить, что в соответствии со ст. 51 Основ законодательства о нотариате Приказом Министерства юстиции РФ от 10 апреля 2002 г. № 99 утверждены формы реестров регистрации нотариальных действий, свидетельств и удостоверительных надписей. В общей сложности утверждено 72 формы. Среди них нет ни одной формы для составления процессуальных документов по принятию мер к охране наследственного имущества. Нотариус свободен в выборе форм при составлении указанных документов.

Мерами по охране наследственного имущества и управлению им согласно действующему законодательству являются:

– опись наследственного имущества (п. 1–3 ст. 1172 ГК РФ, ч. 1 ст. 66 Основ);

© Гордеева И., 2014

– принятие наличных денег, входящих в состав наследства, в депозит нотариуса (п. 2 ст. 1172 ГК РФ);

– передача наследственного имущества на хранение (п. 4 ст. 1172 ГК РФ, ч. 2 и 3 ст. 66, ст. 67, п. 2 ч.1 ст. 69 Основ);

– передача наследственного имущества в доверительное управление (ст. 1173 ГК РФ);

– направление нотариусом обязательного для исполнения поручения о принятии мер к охране наследства (п. 5 ст. 1171 ГК РФ, ст. 65 Основ).

В соответствии с п. 2 ст. 1171 ГК РФ нотариус принимает меры по охране наследства и управлению им по заявлению наследников, исполнителя завещания, органа местного самоуправления, органа опеки и попечительства или других лиц, действующих в интересах сохранения наследственного имущества. В случае, когда назначен исполнитель завещания (ст. 1134 ГК РФ), нотариус принимает меры по охране наследства и управлению им по согласованию с исполнителем завещания.

Сообщения об оставшемся имуществе или заявления о принятии мер в охране наследственного имущества могут быть поданы письменно, а также по телефону. Поступающие сообщения, заявления должны быть зарегистрированы в книге учета заявлений о принятии мер к охране наследственного имущества в день их поступления.

Исполнитель завещания принимает меры по охране наследства и управлению им самостоятельно либо по требованию одного или нескольких наследников.

Нотариус определяет срок, в течение которого он осуществляет меры по охране наследства и управлению им с учетом характера и ценности наследства, а также времени, необходимого наследникам для вступления во владение наследством. Однако этот срок не должен быть более шести месяцев со дня открытия наследства. Допускается продление срока, но не более девяти месяцев со дня открытия наследства, в случаях:

– отказа от наследства или отстранения наследника от наследования как недостойного (п. 2 ст. 1154 ГК РФ);

– непринятия наследства наследником (п. 3 ст. 1154 ГК РФ);

– наследственной трансмиссии (ст. 1156 ГК РФ).

Для исполнителя завещания предельного срока для принятия мер к охране наследственного имущества не установлено. Он осуществляет указанные меры в течение срока, необходимого для исполнения завещания (п. 4 ст. 1171 ГК РФ).

В процессе работы по охране наследственного имущества нотариус проводит ряд мероприятий, обеспечивающих полную охрану этого имущества, в частности:

– устанавливает место открытия наследства, наличие имущества, его состав и местонахождение;

– извещает о предстоящей описи наследников, местонахождение которых стало известно;

– в подтверждение факта смерти наследодателя истребует свидетельство о смерти, оставляя в своих делах копию;

– если свидетельство о смерти истребовать не представляется возможным, меры по охране могут быть приняты при наличии достоверных сведений о смерти наследодателя;

– уточняет, были ли приняты предварительные меры по охране оставшегося имущества, если были, то кем, было ли опечатано помещение с имуществом умершего, где находятся ключи от этого помещения;

– уведомляет о предстоящей описи исполнителя завещания, наследников, в необходимых случаях орган опеки и попечительства и других заинтересованных лиц;

– если есть основания предполагать, что имущество в порядке наследования будет передано Российской Федерации, сообщает об описи соответствующему органу.

Нотариус должен принять меры к тому, чтобы при описи имущества присутствовали двое свидетелей, отвечающие требованиям, установленным п. 2 ст. 1124 ГК РФ.

Нотариус вправе описывать имущество только при условии добровольного предъявления имущества к описи совместно проживающими с наследодателем лицами. При этом он должен разъяснить, что они имеют преимущественное право на получение в счет своей доли предметов обычной домашней обстановки и обихода (ст. 1169 ГК РФ). После проведения неотложных мер по организации работы по принятию мер к охране наследственного имущества умершего нотариус немедленно должен выехать на место для составления описи.

Опись наследственного имущества является одной из наиболее распространенных мер по охране наследства. От точного определения состава наследственного имущества в описи зависит, в каком состоянии и количестве оно будет передано наследникам, отказано получателям. Также опись является необходимой предпосылкой для передачи наследственного имущества на хранение и в доверительное управление.

УДК 343.51(470.40)

ОБНАРУЖЕНИЕ ПОДДЕЛЬНЫХ АССИГНАЦИЙ НА ТЕРРИТОРИИ САРАНСКОГО, КРАСНОСЛОБОДСКОГО, ИНСАРСКОГО УЕЗДОВ ПЕНЗЕНСКОЙ ГУБЕРНИИ

Ф. Заварюхин, Е. Заварюхина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Изготовление и сбыт фальшивых денег – серьезное государственное преступление, угрожающее экономической безопасности страны. В России расцвет фальшивомонетничества пришелся на период, связанный с появлением бумажных денег. Первые государственные ассигнации были выпущены в обращение с 1 января 1769 г. По свидетельству современников, публика приняла их «с полной охотою и полною доверенностью» – уже давно в обращении находились казенные и купеческие векселя. Однако выдача векселей происходила в присутствии маклеров с обязательным оформлением документов, что исключало подлог. Появление же ассигнаций побудило «отдельные легкомысленные головы» несколько поправить свое материальное положение путем не совсем законных операций [1].

«В июне 1771 года Правление банков информировало Госсовет о «переправленных» (из 25 – в 75-рублевые) ассигнациях». Способ подделки был описан в указе Екатерины II от 20 июля 1771 г. «…Известно нам стало, что в Санктпетербургский Банк для вымена Государственных ассигнаций вступило несколько подлинных ассигнаций, то есть 25-рублевых, переписанных в 75-рублевые таким образом, что цифирь вторый, и в строках написанное словами двадцать выскоблены и вместо того вписаны цифирь седьмый, и в строках словами семьдесят, но оное при том так осторожно учинено, что при первом взгляде, и не будучи о том предуведомлену, трудно таковую подложность распознать…» [2, Т. XIX. С. 290–291]. По этому же указу повелевалось провести изъятие ассигнаций 75-рублевого номинала и впредь бумажные деньги этого достоинства не выпускать. Причиной подделки ассигнаций, прежде всего, являлась простота их изготовления.

В своем исследовании Кольчугина С.В., Карпова Л.А. пишут: «В сложившейся ситуации была создана специальная комиссия, занимавшаяся разработкой мер борьбы с подделкой бумажных денег. Доклад комиссии и предложенные ею образцы ассигнаций с использованием новых средств защиты от подделки были утверждены императором Павлом I. Приступили и к изготовлению новых ассигнаций, но все они впоследствии были уничтожены, так

© Заварюхин Ф., Заварюхина Е., 2014

как в начале правления Александра I произвести замену старых ассигнаций новыми посчитали нецелесообразным» [3, с. 59–63].

И все же проблемой для фальшивомонетчиков являлась бумага для изготовления ассигнаций. В 1786 г., впервые после выпуска в обращение в России бумажных денег, решено было произвести замену ассигнаций образца 1769 г., то среди прочих мер защиты от подделки были пересмотрены и требования к ассигнационной бумаге – предлагалось «сделать нового состава бумагу в отменном виде» [4, с. 33–40]. Вместе с тем случаи выявления подделок ассигнаций в Ассигнационном банке продолжались.

Сохранилось описание фальшивых кредитных билетов 3-рублевого достоинства: «Бумага простая (без внутренних знаков); сетка сделана без помощи машины; орел в щите неправилен; щиты на крыльях не одинаковы; овалы по сторонам орла не одинаковой величины; цифры достоинств «3» не похожи одна на другую. Вся пропись лицевой стороны сделана дурно. На оборотной стороне слова: «Извлечение из Высочайшего Манифеста о кредитных билетах» крупнее. Сетка, украшение, шрифт лицевой и оборотной стороны гравированы вглубь и печатаны литографическим способом» [5: Ф. 60, оп. 1, д. 1894, л. 9]. Конечно, в настоящее время для бдительных и более грамотных наших граждан выявление таких грубых подделок не составило бы труда.

Не обошли факты выявления подделок ассигнаций и территорию Мордовии. Саранский, Краснослободский, Инсарский уезды Пензенской губернии в настоящее время являются административно территорией Республики Мордовия. Так в 1790 г. Саранским уездным казначеем Терентьевым при сборе государственных податей с «новокрещенов» села Турдаки Саранской округи была найдена фальшивая пятирублевая ассигнация [5: Ф. 400, оп. 1, д. 73, л. 1–2]. По нашему мнению это село Старые Турдаки Кочкуровского района Республики Мордовия, расположенное на тракте Пенза-Саранск. В данном случае не был установлен виновный, да и степень вины даже при его выявлении установить в данном случае было бы проблематичным.

А «25 октября 1793 г. дворовый человек помещицы Анны Бахметьевой Василий Поляков (70 лет от роду), проживающий в г. Саранске, принес в дом саранского купца Петра Антипова 100-рублевую ассигнацию и попросил ее разменять. Ассигнация показалась купцу подозрительной «…поелику имеющиеся на ней некоторые номера как усматривается сделаны пером и именно номер 100000, а подписи на оной хотя имеются, но только знак некоторой заключает в себе подобие подписа, коего и разобрать никак невозможно…» [3, с. 60]. Вина Полякова прослеживается более четко, так как далее он пытался избавиться от улики. При выяснении у По-

лякова где он взял эту ассигнацию: «Он Василий на то ничего не ответствуя, схватя тою ассигнацию в руки сжавши в ком положил себе в рот начал жевать и не успел проглотить как он землемер Максимов и случившиеся при том купцом Никифором Крюковым, мещанином Федором Петровым и пахотным солдатом Григорием Колмаковым видя сумнение о фальшивости той ассигнации разжав ему рот усильным образом и не найдя оную у него во рту, а по усмотрению из руки его едва могли отнять…» [3, с. 60].

Поляков вновь пытается избавиться от фальшивки. Ассигнацию положили на стол и снова допытывались у Полякова, где он ее взял и зачем хотел сжевать. Изловчившись, Поляков схватил ассигнацию со стола и стал рвать ее на мелкие части. Его передали властям. По делу провели тщательное расследование: допрашивали не только обвиняемого, но и свидетелей, односельчан Полякова (для установления его морального облика). Обвиняемый показал, что нашел ассигнацию около питейного дома, завернутой в белую тряпочку, а из-за слабости зрения не разобрал какого она достоинства [3, с. 60–61].

В отношении Полякова, рассмотрев обстоятельства дела, 20 мая 1794 г. 1-й департамент Верхнего земского суда выносит свое решение, на основе положительных отзывов и характеристик односельчан: «…происшествие пооткрывает человека Полякова виновником, ибо ежели б он был прав и точно участвовал в одном только найдении оной, то не должен был стараться уничтожить ее. В каком случае департамент, следуя Указу 775го апреля 28го не имеет нужды в его признании». В соответствии с действующими тогда законами был вынесен приговор: «…сказанного дворового человека Василья Полякова наказать кнутом, вырезав ноздри, поставя на лбу и на щеках указные знаки сослать вечно в каторжную работу в Иркутскую губернию…». От жестокой расправы Полякова спас преклонный возраст. 15 сентября 1794 г. по Указу Ее Императорского величества «…исходя древности и дряхлости его, по основанию процесса 2-й части 6-й главы 10-й статьи от того избавляется, а вместо сего подтвердя ему наистрожайше дабы впредь на подобные поступки не дерзал отдать в жительство по прежнему…» [5, ф. 23, оп. 3, д. 72, л. 2–2 об., 3, 11–11 об., 15].

Якимов И.Н. исследует ответственность за подделку денег в дореволюционной России. По российскому законодательству XIX века фальшивомонетчикам был уготован каторжный путь. За подделывание русской монеты для причастных к этому должностных лиц предусматривалась каторга от десяти до двенадцати лет. За участие в подделке металлических денег, а также за выпуск или привоз русской монеты, сделанной в чужих краях, грозило наказание второй степени – каторга сроком от восьми до десяти лет [6,

с. 153–154]. За подделку же иностранных монет и за всякое участие в ней, определялась в законодательном порядке каторжная кара сроком от четырех до шести лет. Кроме того, практиковались лишение всех прав состояния, ссылка в Сибирь на житье за изменение вида монеты, и в смирительный дом сроком на один, два года за заведомый скуп монетных обрезков.

В начале XIX в. случаи изготовления поддельных денег участились. К 1802–1803 гг. относится обширная переписка, касающаяся обнаруженных фальшивых ассигнаций. Например, главный директор Ассигнационного Банка П. С. Свистунов в своих рапортах от 7 февраля и 16 апреля 1802 г. докладывал генерал-прокурору А. А. Беклешову о поступивших в банк фальшивых ассигнациях [4, с. 36]. Последний, в свою очередь, разослал всем губернаторам циркулярное письмо с рекомендацией «усугубить начальническое тщание не только об открытии, но и об истреблении сего вредного промысла». Получил подобное и пензенский губернатор Ф.Л. Вигель [5, ф. 5, оп. 1, д. 38, л. 1].

В частности, после ухода остатков «Великой армии», наводнившей Россию русскими ассигнациями, великолепно сделанными во Франции, уже в одном только 1813 г. было открыто фальшивок на сумму в 987 300 руб., то есть немного меньше, чем в предыдущие 26 лет – за все время обращения ассигнаций образца 1786 г. В период с 1813 по 1817 гг. в Ассигнационный Банк было представлено фальшивых ассигнаций на 5 614 380 рублей, что составляло всего 0,67 % всех ассигнаций образца 1786 года [7, с. 54].

Подавляющее большинство уголовных дел о хождении на территории Пензенской губернии фальшивых денег, которые рассматривали уездные суды, а затем ревизовала Пензенская палата Уголовного суда, заканчивались для подсудимых оставлением в подозрении, штрафами и строгими внушениями. Это объяснялось тем, что не были доказаны факты изготовления, умышленного выпуска в оборот заведомо фальшивых денег. Люди становились владельцами подделок по недосмотру, невнимательности или в силу того, что не могли отличить фальшивки от настоящих денег. Приведем несколько примеров [3, с. 61].

В декабре 1812 г. Чембарский уездный суд рассматривает дело крестьян села Поима Степана Соколова и Ивана Макеева. Макеев, получив от неизвестных владимирских крестьян за проданные им сорок четвертей зерна две 25-рублевые ассигнации, пытался разменять их у Соколова на более мелкие. Ассигнации оказались фальшивыми. Проведенное расследование доказательств в изготовлении денег ни на Макеева, ни на Соколова не обнаружило. От наказания оба освобождены [5, ф. 23, оп. 1, д. 87, л. 1–3].

В декабре 1813 г. «татарин из деревни Черминевой» Саранского

уезда Базей Матеев, после продажи его сыном Биктеем гороха, стал обладателем фальшивой 25-рублевой ассигнации, «которая ассигнация от оного Матеева отдана была по просьбе тамошней же округи деревни Ченаевки помещицы Спиридовой крестьянину Ивану Герасимову на обмен медных денег для отсылки к госпоже его в оброк». В определении Уголовной Палаты по этому делу заключено: «А как оне люди есть непросвященные и безграмотные, то в таком случае в вину им сего причесть не можно. А к тому ж и повальным обыском оне одобрены…» [5, ф. 23, оп. 1, д. 94, л. 1] Матеева и Герасимова «…по не имению никаких видов к подозрению на них в делании таковых ассигнаций… учинить от дела свободными…» [5, ф. 23. Оп. 1. Д. 94. Л. 1 об.].

Ф.Ю. Зоден, вюртембергский офицер, рассказал, что его товарищ «получил от одного находившегося в Пензе штаб-офицера банкноту в 100 руб. серебром и хотел разменять ее у одного купца на серебро. Солдат, который был так неосторожен, что оставил банкноту в руках жены купца. Она сказала ему, чтобы он снова пришел завтра, так как мужа не было дома. Как ему было предложено, солдат пошел утром, чтобы забрать деньги. Но как он удивился, когда русский возвратил банкноту, сказав, что она фальшивая». Тогда офицер «решил известить об инциденте полицмейстера и в его лице найти помощь». Представитель власти заявил, что «совершенно убежден в том, что купец банкноту обменял. Но так как отсутствовали обличающие доказательства, то официально вмешаться нельзя» [8]. Поскольку выдача денег была осуществлена добровольно, уголовного преследования не было.

Для того, чтобы избавиться от массы фальшивых ассигнаций, а их после войны было изъято на общую сумму 70 млн рублей (эта цифра сопоставима с половиной всех затрат России на Отечественную войну), в 1818 году предприняты были меры для совершенствования бумаги и усложнения оформления купюр нового образца. Этим занималась Экспедиция заготовления государственных бумаг – комплексная организация по изготовлению денежных знаков и других государственных ценных бумаг. 1 мая 1819 г. были «Высочайше» утверждены правила обмена купюр старого образца на новые. Обмен должен был завершиться к 1 января 1821 г. [7, с. 3–4] Для его производства при всех казначействах Российской империи создавались специальные «променные пункты». Их деятельность не всегда была эффективной.

Например, при Инсарском уездном казначействе обменом денег ведал казначей Антон Левицкий, также включены были в променное присутствие правивший должность городничего бывший уездный судья князь Еникеев и городской голова Попов. Среди 27 865 рублей, обмененных в этом казначействе, оказалось 6 140 рублей

фальшивых: десятирублевого достоинства – 2 940 рублей и пятирублевого – 3 200 рублей. В июне 1824 г. Палата Уголовного суда вынесла решение: «…оному Левицкому за неосмотрительность в приеме вместо настоящих фальшивых ассигнаций и отступления от правил… сделать в присутствии палаты строгий выговор, чтобы он впредь в происхождении должности своей был осмотрительнее, и от предписанных правил не отступал, под страхом строжайшего по законам ответствия…» [5, ф. 23, оп. 1, д. 164, л. 22 об., 23]. Кроме того, на имущество князя Еникеева, городского головы и самого Левицкого было наложено запрещение.

По действующим тогда законам все изъятые из обращения деньги сдавались в Государственный Банк для уничтожения. Уголовные же дела, по которым не были выявлены виновные в их производстве, сдавались в архив. Для виновных же основной мерой наказания была смертная казнь, хотя при Екатерине II альтернативой ей становятся телесные наказания и ссылка. Окончательно она была исключена «Уложением о Наказаниях Уголовных и Исправительных», утвержденных в 1845 г.

Нами было отмечено, что: «...преступность это социальное явление, с которым общество всегда борется с соответствующими своему времени методами и средствами, вначале обычноправовыми, затем установлением истины в делах по фальшивомонетничеству посредством суда. Подделка металлических денежных знаков (монет) была начата вместе с их возникновением. Уже в древние времена к фальшивомонетчикам («блинопекам») применялись самые суровые меры наказания, вплоть до смертной казни. Обвинительное судопроизводство меняется следственной или «инквизиционной» формой, при которой выработалась система формальных или легальных доказательств. К концу XIX в. уголовная ответственность за подделку монет в России была уже тщательно прописана в действующем уложении о наказаниях» [9, с. 30]. Теперь уже как в цивилизованном государстве в России привлечение лица к уголовной ответственности стало осуществляться на основании Уложения о наказаниях, расследования и имеющихся доказательств.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Заварюхин, В.Ю.,* Заварюхин Ф.В. Формирование законодательства по борьбе с подделкой денег // URL: http://saransk.ruc.su›science/studium/2010/1/anot.pdf

2. *Полное* собрание законов Российской Империи: собрание первое: в 45 т. (ПСЗ РИ). СПб., 1830. Т. XIX. С. 290–291.

3. *Кольчугина, С.В.,* Карпова Л.А. Хождение фальшивых ассигнаций на территории Пензенского края в конце XVIII–начале XIX вв. // Социосфера. 2012. № 3. С. 59–63.

4. *Алехов, А.В*. Подделка ассигнаций в России на рубеже XIX века // Нумизматический альманах. 2003. № 1 (23). С. 33–40.
5. *Государственный* архив Пензенской области (далее – ГАПО). Ф. 60, оп. 1, д. 1894, л. 9.
6. *Якимов, И.Н.* Криминалистика. Руководство по уголовной технике и тактике. М., 1925. С. 153–154.
7. *Вознесенский, С.В*. Первые сто лет Экспедиции Заготовления Государственных бумаг (1818–1918 гг.). СПб.: Нестор-История, 2009. С. 54.
8. *Зоден, Ф.Ю.* Воспоминания вюртембергского офицера о его пребывании в плену в Пензенской губернии. Пенза : Изд-во ПГПУ, 2006. 64 с.
9. *Заварюхин, В.Ю.* К истории подделки денежных знаков в дореволюционной России // Вестник Чувашского университета. Чебоксары. 2010. № 4. С. 30.

УДК 347.22/.25

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАЩИТЫ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ И ИНЫХ ВЕЩНЫХ ПРАВ

М. Кежватова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В настоящий момент в собственности граждан и юридических лиц находятся самые разнообразные материальные объекты, возникает много спорных вопросов относительно правового регулирования отношений собственности. Острейшую практическую значимость имеют проблемы защиты права собственности и иных вещных прав.

Защита права собственности – это использование предусмотренных законом гражданско-правовых способов защиты в условиях устранения препятствий к осуществлению права собственности.

В ст. 45 Конституции РФ говорится, что «каждый вправе защищать свои права и свободы всеми способами, не запрещенными законом» [1]. Данное положение в равной степени относится и к защите права собственности. Однако главными, наиболее действенными способами защиты являются те из них, которые предусматривает судебная защита, предоставляемая субъекту гражданских правоотношений в результате обращения в суд с иском о защите его нарушенного или оспариваемого права собственности.

В зависимости от характера посягательства на права собственника и содержание предоставляемой защиты можно выделить следующие способы защиты: вещно-правовые, обязательственно-правовые и иные способы защиты. При непосредственном нарушении права собственности или ограниченного вещного права (например, при похищении или ином незаконном изъятии имущества) используются вещно-правовые способы защиты. Их особен-

© Кежватова М., 2014

ности обусловлены абсолютным характером защищаемых прав, поскольку сами эти меры направлены на защиту интересов субъекта вещных прав от непосредственного неправомерного воздействия со стороны любых третьих лиц. В связи с этим вещно-правовая защита осуществляется с помощью абсолютных исков, т. е. исков, предъявляемых к любым нарушившим вещное право третьим лицам. Гражданский закон закрепляет следующие вещно-правовые иски, служащих защите права собственности и иных вещных прав:

– виндикационный (об истребовании имущества из чужого незаконного владения);

– негаторный (об устранении препятствий в пользовании имуществом, не связанных с лишением владения вещью)

– иск о признании права собственности.

Виндикационный иск – внедоговорное требование невладеющего собственника фактическому владельцу имущества о возврате последнего в натуре. Объектом виндикационного иска является индивидуально – определенное имущество, причем имеющееся у незаконного владельца в натуре. Если имущество уничтожено, собственник не вправе требовать его возврата. Он может предъявить иск о возмещении убытков.

Если истец в качестве предмета иска рассматривает предоставление ему равноценного имущества или денежной компенсации, то ему следует использовать иные средства защиты, как – то: иск из причинения вреда. Ответчиком по виндикационному иску является фактический владелец имущества. В качестве истца по виндикационному иску могут выступать:

– непосредственно собственник, утративший владение

– лицо владеющее имуществом на основании закона или договора, хотя и не являющееся собственником, в соответствии со ст. 305 ГК РФ [2].

Негаторный иск – внедоговорное требование владеющего вещью собственника к третьему лицу об устранении препятствий в осуществлении правомочий владения, пользования и распоряжения имуществом.

Истцом по негаторному иску может выступать как собственник, так и титульный владелец. Ответчиком выступает лицо, препятствующее в осуществлении собственником его правомочий. Предмет негаторного иска определятся как устранение нарушений прав собственника, не связанных с лишением владения.

В качестве оснований негаторного иска выступают обстоятельства, обосновывающие права истца на пользование и распоряжение имуществом, а также подтверждающие, что поведение третьего лица создает препятствия в осуществлении этих полномочий.

При этом в обязанность истца не входит доказательство неправомерности действия или бездействия ответчика, которые предполагаются таковыми если сам ответчик не докажет правомерность своего поведения. Негаторный иск может быть предъявлен не только для устранения существующих препятствий в осуществлении права собственности, но и в случае, если есть возможность нарушения права в будущем. Например строительство линии электропередачи проходящей над подъездными путями предприятия может быть запрещено в рамках решения по негаторному иску предприятия еще на стадии проектирования, если данная линия электропередачи будет создавать препятствия движению транспортных средств предприятия. Для предотвращения данной ситуации заказчику строительства необходимо получить от каждого из собственников, чье право собственности может быть нарушено, технические условия на строительство и представить данные технические условия в качестве оснований для проектирования проектной организации; нарушение последней данных технических условий, повлечет отрицательное экспертное заключение органов ведомственного экспертного контроля и проект не будет допущен к исполнению.

Помимо виндикационного и негаторного исков, право собственности может защищаться с помощью еще одного вещно-правового средства – иска о признании права собственности.

Истцом по иску о признании права собственности является собственник индивидуально-определенной вещи – как владеющий, так и не владеющий ею (если при этом не ставится вопрос о ее возврате), права которого оспариваются, отрицаются или не признаются третьим лицом, не находящимся с собственником в обязательственном или иных относительных отношениях по поводу спорной вещи. Правом на подобный иск обладает и титульный владелец имущества, в частности, субъект права хозяйственного ведения или оперативного управления. В качестве ответчика выступает третье лицо, как заявляющее о своих правах на вещь, так и не предъявляющее таких прав, но не признающее за истцом вещного права на имущество.

Предметом иска о признании права собственности является лишь констатация факта принадлежности истцу права собственности, иного вещного права на имущество, но не выполнение ответчиком каких-либо конкретных обязанностей.

Необходимым условием защиты права собственности путем его признания служит подтверждение истцом своих прав на имущество. Это может вытекать из представленных им правоустанавливающих документов, свидетельских показаний, а также любых

иных доказательств, подтверждающих принадлежность истцу спорного имущества.

Вещные права могут быть нарушены и косвенным образом, как последствия нарушения иных, чаще всего обязательственных прав. Например, лицо, которому собственник передал свою вещь по договору (арендатор, хранитель, перевозчик и т. д.), отказывается вернуть ее собственнику либо возвращает с повреждениями. Здесь речь должна идти о применении обязательственно-правовых способов защиты имущественных прав. Они специально рассчитаны на случаи, когда собственник связан с правонарушителем обязательственными, чаще всего договорными отношениями, и поэтому обычно применяются к неисправному контрагенту по договору, учитывая конкретные особенности взаимосвязей сторон. Обязательственно-правовые способы защиты носят, следовательно, относительный характер и могут иметь объектом любое имущество, включая вещи, так и различные права (например, безналичные деньги, права пользования и т. д.).

Наиболее распространенными способами защиты права собственности являются вещно-правовые. Это обусловлено двумя обстоятельствами. Во-первых, при помощи вещно-правового иска защищается право собственности в полном объеме от посягательств любых третьих лиц. Во-вторых, объектом вещно-правового иска может быть только индивидуально определенная вещь.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Конституция* Российской Федерации от 12 дек. 1993 г. // Российская газета. 2009. № 4. Ст. 445.

2. *Гражданский* кодекс Российской Федерации (часть первая): федер. закон: [от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ] // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

УДК 347.132.6

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ СДЕЛОК

Т. Коновалова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В настоящее время участниками гражданского оборота заключается большое количество сделок. Сделки - самое распространенное основание возникновения, изменения и прекращения гражданских правоотношений. Однако далеко не всегда должное внимание уделяется условиям действительности сделок. Причинами этого

© Коновалова Т., 2014

могут являться как отсутствие надлежащей юридической грамотности сторон сделки, так и различные злоупотребления недобросовестных участников гражданского оборота. В результате заключенная сделка может быть признана недействительной со всеми предусмотренными в этом случае законодательством последствиями.

Это и понятно, поскольку гражданские права и обязанности возникают и реализуются в основном по воле самих субъектов гражданского права. Совершая различные сделки, граждане и юридические лица реализуют возможности, которые заложены в их право- и дееспособности.

Согласно данным судебной статистики количество дел, в которых рассматриваются требования о признании сделок недействительными, неуклонно растет. И суды при разрешении данных споров нередко сталкиваются с пробелами в области правового регулирования недействительности сделок. Соответственно необходим ряд руководящих разъяснений высших судебных органов по вопросам недействительности сделок.

Статья 8 ГК РФ содержит легальное определение сделки как юридического факта, которое может считаться для российского права традиционным, ибо примерно также понятие сделки раскрывалось во всех прежних кодификациях [1]. Ценность данного определения состоит в том, что оно служит правовой базой для признания сделками самых разнообразных действий участников гражданского оборота, которые обладают признаками сделки. Важной проблемой выступает защита интересов добросовестных участников гражданского оборота, чьи права могут быть нарушены в результате признания сделки недействительной.

Признание сделок недействительными нарушает стабильность гражданского оборота. Однако если не соблюдены условия действительности сделок, то данные сделки не будут способствовать развитию гражданско-правовых отношений. Соответственно институт недействительности сделок необходим в гражданском законодательстве и важное значение приобретает четкость изложения положений данного института, а также единообразная практика применения правовых норм. Действующее законодательство не содержит ответов на многие вопросы, возникающие на практике при признании сделок недействительными, следовательно возникает необходимость в научных исследованиях, которые позволят совершенствовать правовое регулирование в области недействительности сделок. Тенденция роста количества дел о признании сделок недействительными составляет от 12 до 41 процентов в год сделок, которое бы исключило необоснованные нарушения прав и интересов добросовестных лиц.

Нельзя сказать, что недействительная сделка не вызывает ника-

ких последствий, эти последствия могут быть не того характера, который желают стороны, но они есть. И здесь необходимо разграничить юридический состав недействительной сделки и те последствия, которые она вызывает. Не правовое последствие вызывает факт, а, наоборот, факт определяет юридические последствия. А как факт даже недействительная сделка состоялась.

Недействительные сделки различаются в зависимости от того, требуется ли для признания ее недействительной решение суда и могут быть оспоримыми или ничтожными. Оспоримая сделка требует признания ее таковой судом, а ничтожная является недействительной независимо от признания суда. Отнесение недействительной сделки к определенной группе определяется законом. По общему правилу все сделки являются ничтожными, а оспоримыми только в случаях, прямо предусмотренных законом (ст. 168 ГК РФ).

Оспоримость сделки означает доказывание какого-либо факта, имеющего значение для действительности сделки. Оспоримой сделка может быть признана только судом, и до вынесения судебного решения никто, в том числе никакой государственный орган, не вправе объявлять оспоримую сделку недействительной.

Ничтожная сделка недействительна изначально, ее порок настолько серьезен, что не требует установления этого факта судебным либо иным органом. Поэтому при установлении порочности какого-либо из элементов ничтожной сделки любой орган, гражданин или организация вправе потребовать применения последствий недействительности ничтожной сделки [2].

В российском гражданском праве общим последствием недействительности сделок является двусторонняя реституция (от латинского «restituere» – восстанавливать, возмещать, приводить в порядок). В соответствии со ст. 167 ГК РФ, содержащей общие правила о последствиях недействительности сделок, каждая из сторон обязана возвратить другой все полученное по сделке, а в случае невозможности возвратить полученное в натуре (в том числе когда полученное выражается в пользовании имуществом, выполненной работе или предоставленной услуге) возместить его стоимость в деньгах.

Таким образом, стороны возвращаются в положение, в котором находились до совершения сделки (первоначальное правовое положение). Согласно п. 2 ст. 167 ГК РФ двусторонняя реституция наступает во всех случаях недействительности сделки, если в законе не указаны иные имущественные последствия. Двусторонняя реституция, в частности, предусмотрена для случаев недействительности сделок, совершенных: с нарушением формы; с нарушением правил о государственной регистрации сделки; с выходом за пределы правоспособности юридического лица; с выходом за пре-

делы ограничений полномочия на совершение сделки; недееспособными гражданами; малолетними, не достигшими 14-летнего возраста; несовершеннолетними в возрасте от 14 до 18 лет; гражданами, ограниченными в дееспособности; гражданином, не способным понимать значение своих действий и руководить ими; под влиянием заблуждения, имеющего существенное значение.

Наконец, указанные последствия наступают при признании сделки недействительной как совершенной с целью, противной основам правопорядка и нравственности, если ни одна из сторон не допустила умысла.

При наличии предоставления по недействительной сделке суд по требованию истца применяет реституцию, которая восстанавливает правовое положение сторон в сделке путем возврата ими друг другу полученного по сделке. Стороны в данном случае не несут никаких неэквивалентных имущественных лишений, поэтому реституцию можно отнести к мерам защиты. Если же они возникают, то в этой части нарушенные права сторон в сделке защищаются с помощью мер ответственности, например, возмещением убытков, конфискацией и т. п.

Законодательство содержит запрет совершения любой недействительной сделки, поэтому заключение и исполнение сделки сторонами будет основанием для реституции. Для данной меры, как и для других, необходимо правовое основание – противоправное деяние и наличие предоставления по сделке. Иных условий применения реституции в законе не предусмотрено. Исключением является взыскание полученного по сделке в доход государства, где вина учитывается. Это касается только виновной стороны в сделке (при наличии умысла), а потерпевшей стороне возвращается все полученное виновной стороной; при невозможности возврата в натуре компенсируется в денежной форме.

Таким образом, анализируемой мере присущ восстановительный характер. Данная санкция направлена на защиту нарушенного права (интереса) и может сочетаться с мерами ответственности.

Но существуют и меры дополнительной ответственности. Как при двусторонней, так и при односторонней реституции закон предусматривает в ряде случаев и дополнительные имущественные последствия в виде возмещения расходов, стоимости утраченного или поврежденного имущества.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гражданский* кодекс Российской Федерации (часть первая): федер. закон: [от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ] // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

2. *Томилин, А.К.* К вопросу о ничтожных и оспоримых сделках // Юридический мир. 2007. № 4. С. 41.

УДК 351.811.123

АНАЛИЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ, РЕГУЛИРУЮЩЕЙ ПРОХОЖДЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ОСМОТРА АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

Ю. Кудашова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В конце 2008 г. правительственной комиссией по обеспечению безопасности дорожного движения в числе трех основных функций, возложенных на ГИБДД, но являющихся избыточными для государства, признано проведение государственного технического осмотра автотранспортных средств.

В апреле 2011 г. президент РФ поручил в ближайшее время подготовить предложения о существенном упрощении процедуры технического осмотра транспортных средств или о полной его отмене.

В результате предпринятых мер в силу вступили новые правила прохождения техосмотра. Самые существенные из новшеств нацелены на упрощение и ускорение процесса технического осмотра автотранспотртных средств. Функции техосмотра переданы от МВД независимым операторам технического осмотра.

30 июля 2012 г вступил в силу Федеральный закон от 28 июля 2012 № 130-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», который вносит изменения в ФЗ от 1 июля 2011 года № 170-ФЗ «О техническом осмотре транспортных средств и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [3].

Согласно этому закону, основные изменения в области технического осмотра транспортных средств и обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств заключаются в следующем:

– отменен международный сертификат технического осмотра;

– для дилера, который отвечает за технический осмотр, составление договора о проведении технического осмотра не является обязательным и публичным. Но, при аккредитации дилер должен представлять договор с производителем и (или) импортером (дистрибьютором) транспортных средств на сервисное обслуживание транспортных средств;

– после проведения технического осмотра владельцу транспортного средства выдается диагностическая карта, а не талон технического осмотра. Соответственно, при заключении договора обязательного страхования страхователь предъявляет страховщику именно диагностическую карту;

– к полномочиям федеральных органов исполнительной власти

© Кудашова Ю., 2014

добавлено полномочие об установлении порядка учета, хранения, передачи и уничтожения диагностических карт (данные изменения вступили в силу с 1 января 2013 года);

– отменен минимальный срок действия талона технического осмотра (6 месяцев), необходимый для заключения договора обязательного страхования;

– владелец транспортного средства вправе заключить договор обязательного страхования без предъявления диагностической карты на срок следования к месту проведения технического осмотра, но не более чем на 20 дней [3].

Изменились и сроки прохождения технического осмотра автотранспортных средств. А именно: раз в полгода проходить техосмотр должны следующие транспортные средства: машины, предназначенные для перевозки пассажиров, в том числе и легковые такси, специализированные транспортные средства и прицепы к ним. Поэтому данные транспортные средства не обязаны предъявлять талон технического осмотра при получении полиса ОСАГО.

От прохождения техосмотра были освобождены автомобили в возрасте до трех лет с момента продажи. Машины в возрасте от 3 до 7 лет технический осмотр должны проходить 1 раз в 2 года. Автомобили старше 7 лет технический осмотр проходят каждый год.

Исполнение новых законоположений имело как положительные, так и отрицательные последствия. Рассмотрим их подробнее.

Положение Закона о техосмотре в новой редакции противоречит само себе по времени выдачи диагностической карты: В одном случае отмечено, что оператор должен отказывать в выдаче диагностической карты, в случае выявления хоть какого-нибудь несоответствия состояния транспортного средства обязательным требованиям безопасности, в других разделах документа указывается, что диагностическая карта должна выдаваться с отметками об этих несоответствиях.

Срок действия диагностической карты, которую нужно предъявить при заключении договора ОСАГО, теперь не определен. Получается, что можно сегодня заключить договор ОСАГО, даже если срок прохождения очередного ТО наступает завтра. Никаких санкций для использования автомобиля в течение года без техосмотра не предусмотрено. В результате на дорогах появляется масса автомобилей, у которых законным образом куплено ОСАГО, но срок прохождения техосмотра истек[2].

В нововведениях присутствуют моменты, которые положительно оценивают пользователи транспортных средств и водители. Во-первых, пройти техосмотр можно в любом регионе страны, независимо от места регистрации автомобиля или прописки его вла-

дельца. Во-вторых, потребуются только два документа (паспорт и свидетельство о регистрации либо ПТМ), чтобы пройти технический осмотр. И никто не вправе требовать дополнительных документов. В-третьих, отменен штраф за отсутствие талона технического осмотра. О том, что техосмотр пройден теперь подтверждает полис ОСАГО.

В октябре 2011 г. Федеральная служба по тарифам (ФСТ) утвердила Методику расчета предельного размера платы за проведение техосмотра. Приказ об утверждении данной методики был опубликован в Российской газете в ноябре 2011 г. На основании данной методики максимальная стоимость прохождения техосмотра устанавливается для каждого субъекта РФ региональными властями. Операторы технического осмотра самостоятельно определяют стоимость прохождения ТО на их станциях, но она не должна превышать установленного регионального максимума.

Как уже указывалось выше, с 1 января 2012 года вступил в силу закон о передаче обязательного техосмотра из ведения МВД независимым операторам техосмотра. Аккредитацию операторов техосмотра осуществляет Российский союз автостраховщиков (далее – РСА).

Таким образом, осуществление профессиональной деятельности по проведению технического осмотра транспортных средств с 1 января 2014 года в соответствии с требованиями Федерального закона от 1 июля 2011 года № 170-ФЗ, могут осуществлять исключительно аккредитованные операторы технического осмотра.

В соответствии с Правилами аккредитации операторов технического осмотра, утвержденных Приказом Минэкономразвития России от 28 ноября 2011г., оператор технического осмотра ежегодно должен будет подтверждать соответствие требованиям аккредитации, и вносить взнос в размере, установленном Постановлением Правительства РФ от 03 ноября 2011 г. «О размере платы за аккредитацию в сфере технического осмотра» [1].

Для получения аккредитации на осуществление технического осмотра автотранспортных средств, владелец фирмы должен подтвердить наличие у него необходимого диагностического оборудования и возможности ежедневной передачи сведений в интернет базу результатов технического осмотра.

Кроме этого на каждой станции техосмотра в обязательном порядке в штате должен находиться технический эксперт, профессиональную пригодность которого необходимо подтверждать в РСА.

Поданное заявление о получении аккредитации рассматривается в обязательном порядке в течении 5 рабочих дней. По окончании этого срока РСА принимает решение о разрешении или запрете на эту деятельность. Основанием для отказа может послужить

неверные или неточные предоставленные данные или несоответствие фирмы требованиям.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Совершенствование* системы техосмотра транспортных средств в РФ и безопасность дорожного движения // [электронный документ] URL: http://komitet214.km.duma.gov.ru/site.xp/052057124056057055.html.

2. *Все* о новом техосмотре // [электронный документ] URL: http:// http://spokoino.ru/articles/obslugivanie_avto/vse_o_novom_tehosmotre/.

3. *О техническом* осмотре транспортных средств и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федер. закон №170 – ФЗ от 01 июля 2011 г. (ред. от 27 июля 2011г.) // [электронный документ]. URL: http:// http://spokoino.ru/articles/obslugivanie_avto/vse_o_novom_tehosmotre/.

УДК 332.871

УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЖКХ

И. Макарова

Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В последнее время среди жильцов многоэтажных домов стало популярным осуществление ухода за домом, обращаясь к услугам управляющих компаний ЖКХ.

В частности, управление МКД должно обеспечивать надлежащее содержание общего имущества собственников помещений в доме и предоставление коммунальных услуг гражданам, проживающим в таком доме (п. 1 ст. 161 ЖК РФ). Таким образом, мы имеем две главные составляющие процесса управления МКД: содержание общего имущества и предоставление коммунальных услуг.

Жильцам дома предоставляется возможность выбора управляющей компании. Такой выбор производится на общем собрании жильцов, каждый из которых имеет право голоса в решаемом вопросе. Определившись с выбором, жильцы дома заключают договор с управляющей компанией, и с этого момента все тяготы по его обслуживанию (ремонт, эксплуатация инженерных сетей, уход за придомовой территорией) ложатся на плечи компании. Все работы будут исполнять профессионалы, которые хорошо знают свое дело. Главное чтобы все работы проводили своевременно, а деньги, которые им платят, не тратились зря. Чтобы проверить, все ли компания делает совестно, жильцы должны знать ее основные обязанности.

Сущность договора управления определена в п. 2 ст. 162 ЖК

© Макарова И., 2014

РФ и состоит в том, что УК по заданию собственников помещений в МКД в течение согласованного срока за плату обязуется: оказывать услуги и выполнять работы по надлежащему содержанию и ремонту общего имущества в таком доме; предоставлять коммунальные услуги собственникам помещений в доме и пользующимся помещениями в этом доме лицам.

При этом в силу п.2.3 ст. 161 ЖК РФ управляющая организация несет ответственность перед собственниками помещений в МКД как за оказание всех услуг и (или) выполнение работ, которые обеспечивают надлежащее содержание общего имущества в данном доме и их качество, так и за предоставление и качество коммунальных услуг (см. Постановление Президиума ВАС РФ от 05.04.2012 № 15417/11).

Далеко не все УК в силах самостоятельно провести необходимые мероприятия, образующие такую комплексную услугу, как содержание общего имущества, без привлечения сторонних организаций. Например, вывоз ТБО, обслуживание лифтового оборудования, установка общедомовых приборов учета, механизированная уборка снега традиционно выполняются специализированными организациями ввиду необходимости обладания определенными навыками, разрешительной документацией, оборудованием и техникой, наконец.

Денежные средства на проведение текущего и капитального ремонтов, обязательно должны входить в сумму квартирной платы, а ремонты проводится в указанные сроки.

После заключения договора, на управляющую компанию ложится обязанность круглосуточно отвечать за снабжение горячей и холодной воды, подачу электричества систему водоотведения.

Для того чтобы предоставить потребителю коммунальную услугу, УК необходимо приобрести у РСО коммунальный ресурс. Поэтому подписание договоров с ресурсоснабжающими организациями – прямая обязанность компании. Если возникает ситуация, что предоставление какая-то услуги становится невозможным, управляющая компания обязана информировать об этом жильцов дома не позднее, чем за сутки. Если возникновение такого рода неудобств, связано с проведение ремонта, объявление должно появиться на входных дверях за 10 дней до начала работ. В случае предоставления услуг низкого качества жильцы вправе требовать уменьшения сумы квартплаты и отчета по произведенным компанией тратам. Управляющая компания должна организовать круглосуточную работу аварийно-диспетчерской службы, которая будет принимать заявки от жителей дома на срочный выезд в результате поломки одной из систем снабжения дома.

Соответственно договору, который заключен с управляющей компанией, в ее обязанности входит содержание дома соответственно с санитарными требованиями. Если управляющая компания не имеет нужного оборудования или специалистов, для проведении всего спектра работ, она может воспользоваться услугами сторонних организаций, путем заключения с ними договора. В этом случае уборкой подъездов будет заниматься клининговая компания, охрану будет обеспечивать частное предприятие, а обслуживать ТВ-антенну – работники кабельного телевидения.

На всех общедомовых собраниях должен присутствовать представитель управляющей компании, чтобы осведомлять жильцов с планами работы в будущем и выслушивать их пожелания. Каждый год компания обязана отчитываться перед жильцами, составляя отчет своей деятельности. Также в отчете по желанию жильцов компания должна представить показания внутридомовых счетчиков.

Управляющая компания несет прямую ответственность за нарушение порядка и качества осуществляемых услуг. Также она обязана отвечать за вред, причиненный имуществу или жизни, здоровью жильцов дома, если он нанесен в связи с несвоевременным устранением нарушений.

Обслуживание дома – очень тяжелая и ответственная работа, в связи с этим следует доверять ее профессионалам – управляющим компаниям, большинство из которых добросовестно выполняют условия договора и при этом избавляют жильцов от излишних хлопот.

Несмотря на то, что реформа жилищного законодательства идет уже не первый год, нельзя говорить о ее законченности. Законодатель так и не смог пока создать непротиворечивую систему норм, которые были бы ясны большинству субъектов, задеваемых ими. Данный вывод подтверждается в первую очередь, конечно же, судебной практикой.

Подводя итог, необходимо отметить следующее. Юристы уже неоднократно обращали внимание на несовершенство жилищного законодательства. Несмотря на то, что подготовка самого ЖК РФ заняла порядка десяти лет, в нем содержатся многочисленные противоречия, неточные термины, нераскрытые категории. Все это крайне негативно сказывается на правовом положении не только участников жилищных отношений, но также и на объектах таких отношений. В результате усугубляются те проблемы с жилищной сферой, которые и без того стоят остро. Достаточно представить, сколько миллионов рублей теряют управляющие организации из-за того, что собственники нежилых помещений, которые зачастую представляют собой юридических лиц или предпринимателей, не желают участвовать в несении расходов на общее имущество мно-

гоквартирных домов. Судебная практика хорошо высвечивает все недостатки жилищного законодательства, показывая «узкие места» правоотношений. Однако, к сожалению, иногда и суды, руководствуясь несовершенным жилищным законодательством, допускают ошибки, которые тем более опасны, что они приобретают силу судебной практики, а значит, будут служить опорой при принятии решений и другими судами.

УДК 347.78

ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ ОХРАНЯЕМОГО РЕЗУЛЬТАТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

И. Малышев
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Прежде чем определять понятие и признаки охраняемого результата интеллектуальной деятельности необходимо обозначить, что же такое интеллектуальная деятельность. Под интеллектуальной деятельностью необходимо понимать умственную (мыслительную, духовную, творческую) деятельность человека в области науки, техники, литературы, искусства и художественного конструирования (дизайна). Интеллектуальная деятельность отражает использование человеком способностей рационального познания. Понятие «интеллектуальная деятельность» не совпадает с понятием «творческая деятельность». Творческая деятельность предполагает только новизну результатов такой деятельности, тогда как интеллектуальная деятельность не любая, а именно рациональная деятельность человека, отражающая деятельность, осуществляемую при помощи рациональных, логических умозаключений. Интеллектуальная деятельность значительно влияет на развитие науки, техники, литературы и искусства и художественного конструирования (дизайна).

1 января 2008 года вступила четвертая часть Гражданского кодекса Российской Федерации, которая непосредственно регулирует отношения, возникающие в сфере интеллектуальной деятельности человека и ее результатов.

В соответствии со ст. 1225 ГК РФ [1] результатами интеллектуальной деятельности и приравненными к ним средствами индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана (интеллектуальной собственностью), являются произведения науки, литературы и искусства, программы для ЭВМ, исполнения, фонограммы, изобре-

© Малышев И., 2014

тения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау), такие средства индивидуализации субъектов предпринимательской деятельности как фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания и т. д.

Интеллектуальная собственность охраняется законом. Однако для предоставления правовой охраны указанные объекты интеллектуальной собственности должны обладать определенными в законодательстве признаками.

Наглядно признаки интеллектуальной собственности можно увидеть на следующем примере: к юридически значимым (охраняемым) элементам произведения относятся образы язык произведения; под художественным образом понимается специфическая для искусства форма отражения действительности и выражения мелей и чувств художника.

Необходимо так же обозначить признаки охраняемых объектов:

– во-первых, принципом авторского права может и должен считаться принцип свободы творчества, который прямо закреплен статьей 44 Конституции РФ;

– во-вторых, принципом авторского права является сочетание личных интересов автора с интересами общества.

– в-третьих, в качестве одного из принципов российского авторского права может быть выдвинуто положение о неотчуждаемости личных неимущественных прав автора. В этом состоит одно из существенных отличий российского авторского права от авторского права ряда зарубежных стран. По российскому авторскому законодательству личные неимущественные права автора (право авторства, право на имя и пр.) не могут перейти к другим лицам, хотя бы сам автор и выразил на это свое согласие. Подобное соглашение не будет иметь юридической силы и является недействительным.

– в-четвертых, для современного российского авторского права характерен принцип свободы авторского договора.

В части 4 ст. 1225 ГК РФ представлены результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации, которые охраняются законом. Но существуют такие права, которые в силу определенных свойств и закрепления в др. нормативно-правовых актах (например, государственный герб РФ).

Необходимо обозначить следующую сферу объектов, не охраняемых интеллектуальным правом, это такие как:

1. Произведения, не охраняемые авторским правом. К числу объектов, не охраняемых авторским правом, относятся, прежде всего, те из них, которые не обладают хотя бы одним из признаков произведения науки, литературы и искусства. Так, если лицом в

ходе проделанной работы достигнут не творческий, а чисто технический результат, он нормами авторского права не охраняется. К такого рода результатам относятся, в частности, телефонные справочники, расписания движения, адресные книги и т. п. при условии, что составителем не была применена оригинальная система изложения справочных данных. В спорных случаях наличие творческого вклада устанавливается экспертизой, проводимой соответствующими специалистами.

Во-первых, не пользуются правовой охраной произведения, на которые истек срок действия авторского права (в части исключительных прав).

Во-вторых, из сферы правовой охраны исключены официальные документы, их официальные переводы, а также государственные символы и знаки.

В-третьих, в силу прямого указания закона не охраняются авторским правом произведения народного творчества. К ним относятся произведения фольклора — частушки, поговорки, анекдоты, танцы и т. п. произведения народных художественных промыслов, народные костюмы, традиционная архитектура и т. п.

В-четвертых, не признаются объектами авторского права сообщения о событиях и фактах, имеющие информационный характер.

В отношении изобретения, полезной модели или промышленного образца правовую охрану призвано обеспечивать патентное право, основной функцией которого является охрана технических и художественно-конструкторских решений.

Потребность в патентном праве обусловлена невозможностью прямой охраны результатов технического или художественно-конструкторского творчества средствами авторского права. В отличие от объектов авторского права изобретения, полезные модели и промышленные образцы как решения определенных практических задач в принципе повторимы. Охрана названных объектов предполагает формализацию в законе их признаков, соблюдение специального порядка определения приоритета, проверку новизны, промышленной применимости и установление особого режима их использования. Такую охрану призвано обеспечить патентное право.

Сущностное отличие средств индивидуализации от иных подлежащих правовой охране результатов интеллектуальной деятельности определяет не только специфику отдельных правовых норм, опосредующих отношения, складывающиеся по поводу их признания, использования или защиты, но неизбежно накладывает отпечаток на те положения, которые являются основой всей системы их правовой охраны.

Система принципов правовой охраны средств индивидуализа-

ции, в состав которой входят: отраслевые принципы гражданского права, проецируемые на отношения, имеющие своими объектами средства индивидуализации; принципы, положенные в основу правовой охраны промышленной собственности; специфические принципы, свойственные правовой охране средств индивидуализации. К числу отраслевых относятся следующие принципы: дозволительной направленности гражданско-правового регулирования; юридического равенства всех субъектов гражданского права; свободы договоров; недопустимости произвольного вмешательства в частные дела; свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств на всей территории РФ; запрета злоупотребления правом и иного ненадлежащего осуществления гражданских прав; всемерной охраны гражданских прав, включая их судебную защиту.

Таким образом, к признакам охраняемого результата интеллектуальной деятельности, в зависимости от вида объекта, можно отнести новизну, уникальность, творческий характер труда, промышленную применимость, соблюдение прав иных лиц и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гражданский* кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 N 230–ФЗ (ред. от 23.07.2013) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2013) // www.garant.ru

УДК 347.254

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРИЗНАНИЯ ЖИЛОГО ПОМЕЩЕНИЯ НЕПРИГОДНЫМ ДЛЯ ПРОЖИВАНИЯ

А. Морозов
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

На сегодняшний день проблема аварийного и ветхого жилья стоит крайне остро и требует новых нестандартных решений, финансовой поддержки, совершенствования законодательной базы и принятия безотлагательных мер. По состоянию на 1 января 2012 года аварийным жилищным фондом в России признано 10 миллионов 500 тысяч кв. метров жилья, где проживают более 700 тысяч человек. По данным анализа Международной финансовой корпорации (IFC), России потребуются вливания инвестиций в размере 322 миллиардов рублей ежегодно до 2035 года [1]. Именно столько бюджетных средств необходимо для модернизации жилого фонда и проведения капитального ремонта жилых помещений.

© Морозов А., 2014

Этими чудовищными цифрами обуславливается актуальность выбранной темы. Несмотря на то, что было предпринято множество попыток для решений данной проблема, она продолжает оставаться одной из самых острых.

Основным противоречием современного периода времени является то, что уровень аварийного и ветхого жилья в России достаточно высок. Это связано с проблемами жилищно-коммунального обслуживания жилищных фондов, с высоким процентом износа домов, с отсутствием некоторых подзаконных актов в области капитального ремонта, с бездействием муниципальных властей в отношении аварийного и ветхого жилья и т. п.

При всем при этом, с каждым годом растет количество людей, нуждающихся в доступном и комфортном жилье. Практика показывает, что многие граждане продолжают жить в аварийном жилье, так как власти не признают статус аварийности дома в силу причин невозможности переселения граждан, а при переселении не гарантировано, что оно осуществится в доступное жилье.

Кроме этого, на сегодняшний день существует некоторая конфликтная зона между тем, какое понятие в аварийность вкладывают жители и каким образом это отражается в законодательстве. Все эти проблемы носят масштабный характер и требуют принятия определенных мер и решений.

Прежде чем определять значение аварийного и ветхого жилья, необходимо обозначить понятия жилого помещения и порядок признания помещения жилым.

В соответствии со п. 2 ст. 15 Жилищного кодекса Российской Федерации жилым помещением признается изолированное помещение, которое является недвижимым имуществом и пригодно для постоянного проживания граждан (отвечает установленным санитарным и техническим правилам и нормам, иным требованиям законодательства [2].

Порядок признания помещения жилым помещением и требования, которым должно отвечать жилое помещение, устанавливаются Правительством Российской Федерации, Жилищным кодексом Российской Федерации, другими федеральными законами. Это определения сформулировано в п.2, 3 ст. 15 Жилищного кодекса РФ.

Признание жилых домов (жилых помещений) непригодными для проживания осуществляется решением межведомственной комиссии. В соответствии со п. 4 ст. 15 ЖК РФ жилое помещение может быть признано непригодным для проживания по основаниям и в порядке, которые установлены Правительством Российской Федерации. В связи с этим Постановление Правительства РФ от 28.01.2006 № 47 (ред. от 08.04.2013) «Об утверждении Положения о признании помещения жилым помещением, жилого помещения

непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции» [3], устанавливает различные основания для признания помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции.

Жилым помещением признается:

1) жилой дом – индивидуально-определенное здание, которое состоит из комнат, а также помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в нем;

2) квартира – структурно обособленное помещение в многоквартирном доме, обеспечивающее возможность прямого доступа к помещениям общего пользования в таком доме и состоящее из одной или нескольких комнат, а также из помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в таком обособленном помещении;

3) комната – часть жилого дома или квартиры, предназначенная для использования в качестве места непосредственного проживания граждан в жилом доме или квартире.

Законодатель закрепляет требования, которым должно отвечать жилое помещение. Жилые помещения должны располагаться преимущественно в домах, расположенных в жилой зоне в соответствии с функциональным зонированием территории. Должно быть обустроено и оборудовано таким образом, чтобы предупредить риск получения травм жильцами при передвижении внутри и около жилого помещения, должно быть обеспечено инженерными системами (электроосвещение, хозяйственно-питьевое и горячее водоснабжение, водоотведение, отопление и вентиляция, а в газифицированных районах также и газоснабжение). Высота комнат коридоров, толщина стен, должна соответствовать стандартам и т. д.

Основанием для признания жилого помещения непригодным для проживания является наличие выявленных вредных факторов среды обитания, износ здания, изменения окружающей среды и параметров микроклимата жилого помещения, не позволяющих обеспечить соблюдение необходимых санитарно-эпидемиологических требований.

Непригодными для проживания следует признавать жилые помещения, расположенные на территориях, прилегающих к воздушной линии электропередачи переменного тока и другим объектам, расположенные в опасных зонах схода оползней, селевых потоков, снежных лавин, а также на территориях, которые ежегодно затапливаются паводковыми водами.

Не может служить основанием для признания жилого помещения непригодным для проживания: отсутствие системы централизованной канализации и горячего водоснабжения в одно- и двухэтажном жилом доме, отсутствие в жилом доме свыше 5 этажей лифта и мусоропровода и т. д.

На примере Республики Мордовия можно наглядно увидеть состояния ветхого и аварийного жилищного фонда и жилищного фонда в целом/

На конец 2012 года жилищный фонд Республики Мордовия составил 20497,5 тыс. кв. м, в том числе 11643,3 тыс. кв. м (56,8 %) – в городах и поселках городского типа, 8854,2 тыс. кв. м (43,2 %) – в сельской местности.

По данным официального сайта городского округа Саранск в городе достаточно много многоквартирных домов с несущими и ограждающими конструкциями из недолговечных и горючих материалов с предельным сроком нормативной эксплуатации. Всего в городском округе Саранск по состоянию на 22.01.2014 г. выявлено 494 аварийных дома с общей площадью 86,5 тыс. кв. метров, (что составляет 10 % от общего числа многоквартирных домов). Проживающие в аварийных домах граждане в основном не в состоянии в настоящее время самостоятельно приобрести или получить на условиях найма жилище удовлетворительного качества.

С 2010 года финансирование строительства домов для переселяемых семей осуществляется согласно распоряжению Правительства Российской Федерации от 15 января 2010 г. о проведении мероприятий, связанных с подготовкой и проведением празднования 1000-летия единения мордовского народа с народами Российского государства.

В 2010–2013 годах сданы в эксплуатацию восемь многоквартирных жилых домов по ул. Коваленко, ул. Щорса, ул. Севастопольская, ул. Косарева общей площадью 34,3 тыс. кв. метров.

В настоящее время переселение граждан из аварийного жилищного фонда городского округа Саранск осуществляется в соответствии с двумя утвержденными программами:

1. «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда городского округа Саранск на 2013–2017 годы», утв. Постановлением Администрации городского округа Саранск от 27.11.2013 г. № 3173 планируется ликвидировать 22824,4 кв. м (111 жилых домов) аварийного жилья (26,4 % от общего аварийного жилищного фонда).

2. «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда Республики Мордовия на 2013–2017 годы», утв. Постановлением Правительства Республики Мордовия от 24.12.2012 г. № 472 планируется ликвидировать на территории городского округа Саранск

63 989,95 кв. м (383 жилых дома) аварийного жилья (73,6 % от общего аварийного жилищного фонда).

В 2013 году на территории городского округа Саранск 274 семьям (838 человек), проживающим в 47 многоквартирных домах площадью 8,7 тыс. кв.м, признанных в установленном порядке аварийными и подлежащими сносу, были предоставлены новые благоустроенные жилые помещения в трех 120-квартирных домах по ул. Косарева. В настоящее время ведется работа по расселению еще 22 многоквартирных домов для завершения заселения жилых домов по ул. Косарева. В рамках реализации программы по переселению граждан из аварийного жилищного фонда в 2013 году начато строительство двух десятиэтажных многоквартирных домов по ул. Фурманова (398 квартир общей площадью 21 тыс. кв. м). Строительство осуществляет ОАО «Саранский ДСК».

В 2014 году 1087 гражданам, проживающим в 116 МКД площадью 15,5 тыс. кв.м. (396 жилых помещений), будут предоставлены новые благоустроенные жилые помещения при завершении строительства указанных домов [4].

Однако, проблема улучшения условий граждан, проживающих в аварийном жилищном фонде, продолжает оставаться в числе особо актуальных и первостепенных. Значительная часть жилищного фонда не удовлетворяет потребности населения. Уровень благоустройства и санитарно-эпидемиологическое состояние жилых помещений не соответствуют современным требованиям, предъявляемым к качеству жилья. Основными причинами возникновения аварийного жилья являются естественное старение зданий и длительное недофинансирование капитального ремонта и текущего содержания жилищного фонда.

ЛИТЕРАТУРА

1. http://svpressa.ru/society/article/63642/
2. *Собрание* законодательства РФ. 2005. № 1. Ст. 14.
3. *Собрание* законодательства РФ. 2006. №6. Ст. 702.
4. http://www.adm-saransk.ru/other/dilapidated_housing/

УДК 349.412.2

ИЗЪЯТИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД: НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Т. Панякина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Одним из оснований прекращения прав на земельные участки действующее законодательство признает изъятие земельных участков для государственных или муниципальных нужд.

Государственные или муниципальные нужды в использовании земельных участков, обремененных правом собственности, другими вещными и иными правами, могут возникать достаточно часто. Институт принудительного прекращения права собственности в пользу государства в гражданском законодательстве именуется как «выкуп земельного участка для государственных и муниципальных нужд» (ст. 279 ГК РФ). В Земельном кодексе РФ это понятие сформулировано как «изъятие, в том числе выкуп» земельных участков для государственных и муниципальных нужд.

В соответствии с п. 1 ст. 49 ЗК РФ изъятие, в том числе путем выкупа, земельных участков для государственных или муниципальных нужд осуществляется в исключительных случаях. В целях недопущения неоднозначного толкования Земельный Кодекс раскрывает, какие именно случаи могут рассматриваться в качестве исключительных, и при этом прямо называет лишь два из них:

1) выполнения международных обязательств РФ. Здесь необходимо подчеркнуть, что речь идет об обязательствах, вытекающих из международных договоров РФ, в связи с чем изъятие может осуществляться лишь для федеральных нужд (к примеру, это может быть связано со строительством международных магистральных трубопроводов), а не нужд субъектов Российской Федерации или муниципальных образований [1];

2) размещения объектов государственного или муниципального значения при отсутствии других вариантов возможного размещения этих объектов.

К таким объектам относятся:

– объекты федеральных энергетических систем и объекты энергетических систем регионального значения; объекты использования атомной энергии; объекты обороны и безопасности; объекты федерального транспорта, путей сообщения, информатики и связи, а также объекты транспорта, путей сообщения, информатики и связи регионального значения; объекты, обеспечивающие космическую деятельность; объекты, обеспечивающие статус и защиту

© Панякина Т., 2014

Государственной границы РФ; линейные объекты федерального и регионального значения, обеспечивающие деятельность субъектов естественных монополий;

– объекты систем электро-, газоснабжения, объекты систем теплоснабжения, объекты централизованных систем горячего водоснабжения, холодного водоснабжения и (или) водоотведения государственного или муниципального значения; автомобильные дороги федерального, регионального или межмуниципального, местного значения

Следует отметить, что земельное законодательство непосредственно устанавливает дополнительные положения, направленные на ограничение изъятия земельных участков для государственных или муниципальных нужд. В Земельном кодексе РФ таких положений несколько: Во-первых, согласно п. 4 ст. 79 ЗК РФ особо ценные продуктивные сельскохозяйственные угодья, в том числе сельскохозяйственные угодья опытно-производственных подразделений научных организаций и учебно-опытных подразделений образовательных организаций высшего образования, сельскохозяйственные угодья, кадастровая стоимость которых существенно превышает средний уровень кадастровой стоимости по муниципальному району (городскому округу), могут быть в соответствии с законодательством субъектов РФ включены в перечень земель, использование которых для других целей не допускается. Следовательно, изъятие этих угодий для использования в иных целях также не может осуществляться. Во-вторых, согласно п. 6 ст. 94 ЗК РФ, а также иными федеральными законами может ограничиваться и даже запрещаться использование в иных целях земель особо охраняемых природных территорий и земель, занятых объектами культурного наследия РФ. А так же земельные участки, отнесенные к землям историко-культурного назначения, у собственников земельных участков, землепользователей, землевладельцев и арендаторов земельных участков не изымаются (п. 3 ст. 99 ЗК РФ) [2].

Предусмотренная действующим законодательством процедура изъятия земельных участков для государственных или муниципальных нужд состоит из следующих элементов:

1. Подготовка и принятие решения об изъятии земельного участка, при этом органы местного самоуправления обязаны информировать лиц, у которых земельные участки могут быть изъяты в связи с их намечаемым предоставлением для строительства, о возможном изъятии. В решения об изъятии земельных участков для государственных или муниципальных нужд включаются данные:

– позволяющие установить изымаемый земельный участок (местонахождение, площадь, кадастровый номер участка и т. д.),

при этом прилагается кадастровая карта (плана) земельного участка;

– конкретизирующие цель предстоящего изъятия, срок, в течение которого предстоит осуществить изъятие;

– указывающие лицо, у которого производится изъятие участка, и правовые основания, по которым ему принадлежит земельный участок;

– поручения соответствующим органам (службам) об извещении указанного лица о принятом решении, об обеспечении государственной регистрации решения в установленном порядке и извещении указанного лица о произведенной регистрации;

– указание на права лица в связи с предстоящим изъятием;

– поручения о подготовке проекта соглашения с лицом, у которого изымается земельный участок.

2. Информирование собственника земельного участка, землевладельца, землепользователя, арендатора земельного участка о предстоящем изъятии земельного участка.

3. Государственная регистрация решения об изъятии земельного участка. Основная цель соглашения – определить выкупную цену изымаемого земельного участка (или размер убытков - при изъятии участков у землевладельцев, землепользователей, арендаторов, т. е. лиц, не являющихся собственниками участка), сроки выплаты выкупной цены или возмещения убытков, другие условия изъятия.

Принудительное отчуждение земельного участка для государственных или муниципальных нужд допускается при условии предварительного и равноценного возмещения его стоимости на основании решения суда. Под равноценным возмещением понимается выкупная цена земельного участка, в которую включаются рыночная стоимость изымаемого участка и находящегося на нем недвижимого имущества, а также все убытки, причиненные собственнику изъятием земельного участка, включая убытки, которые он понесет в связи с досрочным прекращением своих обязательств перед третьими лицами, в том числе упущенную выгоду.

Однако собственник земельного участка, подлежащего изъятию для государственных или муниципальных нужд, несет риск отнесения на него при определении выкупной цены земельного участка затрат и убытков, связанных с новым строительством, расширением и реконструкцией зданий и сооружений на земельном участке, с момента государственной регистрации решения об изъятии участка до достижения соглашения или принятия судом решения о его выкупе [3].

В выкупную цену земельного участка включаются:

– рыночная стоимость участка;

– рыночная стоимость расположенного на нем недвижимого

имущества (жилых, производственных и иных зданий, строений, сооружений);

– убытки, причиненные изъятием участка.

В случае спора о выкупной цене участка обязательно должна проводиться профессиональная оценка его рыночной стоимости.

5. Предъявление иска в суд об изъятии земельного участка. Данный этап имеет место при необходимости принудительного изъятия земельного участка, т. е. в случаях, когда обладатель прав на участок не согласен с его изъятием либо с условиями изъятия (с размером выкупной цены и т. д.).

6. Государственная регистрация перехода права собственности на земельный участок. Данная процедура рассчитана на изъятие земельного участка для государственных или муниципальных нужд не только у собственника, но и у лиц, владеющих этим участком на праве постоянного (бессрочного) пользования или пожизненного наследуемого владения.

Соглашение с собственником или иным обладателем прав на земельный участок об условиях его выкупа (изъятия), а также вступившее в законную силу решение суда, которым удовлетворен иск о принудительном выкупе земельного участка или прекращении прав на него, является основанием для государственной регистрации перехода права собственности на земельный участок (при изъятии у собственника) либо прекращения права постоянного (бессрочного) пользования, пожизненного наследуемого владения земельным участком, аренды земельного участка в соответствии с законодательством о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Значение государственной регистрации перехода или прекращения права на земельный участок обусловлено тем, что государственная регистрация прав представляет собой юридический акт признания и подтверждения государством возникновения, ограничения (обременения), перехода или прекращения прав на недвижимое имущество, и с ее осуществлением связан ряд правовых последствий.

Представленная в статье характеристика изъятия земельных участков носит, конечно, общий характер и требует глубокого правового анализа, особенно в условиях объективной актуальности данного процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Боголюбов, С. А.* Земельное право: учебник для бакалавров. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2013. 376 с.

2. *Боголюбов, С. А.* Комментарий к Земельному кодексу РФ. 7-е изд ., перераб. и доп. М.: Проспект, 2011 г. 332 с.

3. *Улюкаев, В. Х* Земельное право: учебник / В.Х Улюкаев, В.Е Чуркин, В.В Нахратов [и др.]; М.: Частное право, 2010. 344 с.

УДК 347.65/.68

ПОЛОЖЕНИЕ «О НЕДОСТОЙНЫХ НАСЛЕДНИКАХ» В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ РОССИИ

А. Редкозубова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Гражданский кодекс РФ предусматривает, что гражданские права должны осуществляться в полном соответствии с требованиями закона о соблюдении начал разумности и добросовестности поведения граждан. Поэтому третья часть ГК и содержит положения о так называемых недостойных наследниках – гражданах, которые вследствие совершения неких противоправных действий, лишаются возможности быть наследниками.

Статьей 1117 ГК РФ определен круг граждан, которые не имеют права на получение наследства. Согласно Кодексу РФ недостойными наследниками являются следующие лица:

1. Граждане, которые своими противоправными действиями, направленными против наследодателя, кого-либо из наследников или против осуществления последней воли наследодателя, выраженной в завещании, способствовали или пытались способствовать призванию их самих или других лиц к наследованию либо способствовали или пытались способствовать увеличению причитающейся им или другим лицам доли наследства, если эти обстоятельства подтверждены в судебном порядке. Однако граждане, которым наследодатель после утраты ими права наследования завещал имущество, вправе наследовать это имущество.

Противоправные действия должны быть подтверждены приговором суда, вступившим в законную силу.

Важно отметить, что не признаются недостойными наследниками лица, совершившие общественно опасные деяния в состоянии невменяемости, поскольку при этом они были лишены возможности отдавать себе отчет в своих действиях или руководить ими. Какого-либо специального решения суда о признании наследника недостойным, как правило, не требуется. При наличии приговора суда о признании наследника виновным в совершении умышленного преступления, повлекшего смерть наследодателя, этот вопрос решает нотариус. Безусловно, при возникновении спора требуется решение суда.

Противоправные действия, направленные против осуществления воли наследодателя, выраженной в завещании, могут заключаться в составлении фиктивного завещания, сокрытии подлинного завещания, понуждении завещателя к составлению завещания в пользу конкретного лица либо завещания с завещательным отка-

© Редкозубова А., 2014

зом, понуждении какого-либо из наследников по завещанию отказаться от наследства, а отказополучателей – от завещательного отказа и т. п.

В данном случае вопрос о признании наследника недостойным решается судом.

2. Родители после детей, в отношении которых они были лишены родительских прав и не восстановлены в этих правах на момент открытия наследства.

Отдельного решения суда о признании наследника не имеющим права наследовать при наличии названного основания не требуется. Если нотариусу представлено решение суда о лишении наследника родительских прав в отношении наследодателя и не имеется доказательств того, что он восстановлен в этих правах к моменту открытия наследства, нотариус может решить вопрос о признании наследника недостойным самостоятельно, отказав ему в выдаче свидетельства о праве на наследство.

При несогласии с таким решением заинтересованный наследник вправе обжаловать постановление нотариуса об отказе в совершении нотариального действия в судебном порядке.

3. Граждане, злостно уклонявшиеся от лежавших на них в силу закона обязанностей по содержанию наследодателя.

Круг лиц, относящихся к алиментно обязанным, исчерпывающе определен нормами Семейного кодекса РФ:

– на родителей возлагается не только обязанность содержать своих несовершеннолетних детей, но также и обязанность содержать своих нетрудоспособных совершеннолетних детей, нуждающихся в помощи;

– трудоспособные совершеннолетние дети обязаны содержать своих нетрудоспособных нуждающихся в помощи родителей;

– супруги обязаны материально поддерживать друг друга.

Право требовать предоставления алиментов от другого супруга, обладающего необходимыми для этого средствами, имеют:

– нетрудоспособный нуждающийся супруг;

– жена в период беременности и в течение трех лет со дня рождения общего ребенка независимо от нуждаемости и трудоспособности;

– нуждающийся супруг, осуществляющий уход за общим ребенком-инвалидом до достижения ребенком возраста 18 лет или за общим ребенком-инвалидом с детства I группы;

– несовершеннолетние нуждающиеся в помощи братья и сестры в случае невозможности получения содержания от своих родителей имеют право на получение алиментов от своих трудоспособных совершеннолетних братьев и сестер;

– несовершеннолетние нуждающиеся в помощи внуки в случае невозможности получения ими содержания от своих родителей имеют право на получение алиментов от своих бабушки и дедушки;

– нетрудоспособные нуждающиеся в помощи дедушка и бабушка в случае невозможности получения содержания от своих совершеннолетних трудоспособных детей или от супруга (бывшего супруга) имеют право требовать получения алиментов от своих совершеннолетних трудоспособных внуков, обладающих необходимыми для этого средствами;

– нетрудоспособные нуждающиеся в помощи отчим и мачеха, воспитывавшие и содержавшие своих пасынков или падчериц, имеют право требовать предоставления содержания от трудоспособных совершеннолетних пасынков или падчериц, обладающих необходимыми для этого средствами, если они не могут получить содержание от своих совершеннолетних трудоспособных детей или от супругов (бывших супругов).

Названные категории лиц отнесены семейным законодательством к лицам, обязанным уплачивать алименты и, соответственно, имеющим право требовать предоставления им алиментного содержания. В случае злостного неисполнения обязанностей по содержанию наследодателя такой наследник отстраняется от наследования по требованию заинтересованного лица.

Следует иметь в виду, что факт злостного уклонения наследников от исполнения обязанностей по содержанию наследодателя как основание для отстранения лица от наследования должен быть установлен только в судебном порядке. Как правило, с соответствующим иском в суд обращаются другие наследники, на правах которых может отразиться признание лица недостойным наследником. Признание наследника недостойным по названному основанию распространяется только на случаи наследования по закону. По завещанию такие наследники наследуют на общих основаниях.

Лицо, не имеющее права наследовать или отстраненное от наследования на основании ст. 1117 ГК РФ (недостойный наследник), обязано возвратить в соответствии с правилами гл. 60 Кодекса все имущество, неосновательно полученное им из состава наследства. В тех случаях, когда недостойный наследник все-таки получил имущество из состава наследства, он обязан его возвратить достойным наследникам, при его отказе сделать это заинтересованным лицам следует обратиться в суд.

Необходимо учитывать, что правила о признании наследника недостойным распространяются на наследников, имеющих право на обязательную долю в наследстве.

4. Лишен соответствующих прав в порядке ст. 1117 ГК РФ может быть также отказополучатель. В случае, когда предметом за-

вещательного отказа было выполнение определенной работы для недостойного отказополучателя или оказание ему определенной услуги, последний обязан возместить наследнику, исполнившему завещательный отказ, стоимость выполненной для недостойного отказополучателя работы или оказанной ему услуги.

Признание наследника недостойным означает, что наследник обязан возвратить в соответствии с правилами главы 60 ГК все имущество, неосновательно полученное им из состава наследства.

УДК 339.37:366

СПЕЦИФИКА ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В РОЗНИЧНОЙ КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ

А. Сазанова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Договор розничной купли-продажи – это договор, в котором указывается, что продавец, который осуществляет предпринимательскую деятельность в сфере продажи товаров в розницу, обязан передать покупателю товар, который предназначен для личного, домашнего, семейного, или иного использования, но он не должен быть связанный с предпринимательской деятельностью (п. 1 ст. 492 ГК РФ).

По условиям договора розничной купли-продажи продавец обязан передать покупателю товар, который полностью соответствует его образцу или описанию, а качество которого соответствует информации, предоставленной покупателю при заключении договора.

Покупатель в течение 14 дней, не считая дня покупки, вправе обменять непродовольственный товар надлежащего качества на аналогичный товар у продавца, у которого этот товар был приобретен, если указанный товар не подошел по форме, габаритам, фасону, расцветке, размеру или комплектации.

Обмен указанного товара проводится, если указанный товар не был в употреблении, сохранены его товарный вид, потребительские свойства, пломбы, фабричные ярлыки, а также имеется кассовый (товарный) чек или иной документ, подтверждающий оплату указанного товара. Отсутствие у покупателя такого чека или иного документа не лишает его возможности в подтверждение заключения договора купли-продажи ссылаться на свидетельские показания.

Если аналогичный товар отсутствует в продаже на день обращения покупателя к продавцу, покупатель вправе отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной

© Сазанова А., 2014

денежной суммы. Данное требование подлежит удовлетворению в течение трех дней со дня возврата указанного товара.

Если приобретен товар ненадлежащего качества, при условии, что оно не было оговорено продавцом, покупатель (потребитель) в соответствии со ст. 18 Закона «О защите прав потребителей» [1] и ст. 503 ГК РФ [2] имеет право по своему выбору потребовать:

– замены недоброкачественного товара товаром надлежащего качества;

– соразмерного уменьшения покупной цены;

– незамедлительного безвозмездного устранения недостатков товара;

– возмещения расходов на устранение недостатков товара.

В случае обнаружения недостатков товара, свойства которого не позволяют устранить их (продовольственные товары, товары бытовой химии и т. п.), покупатель по своему выбору вправе потребовать замены такого товара товаром надлежащего качества или соразмерного уменьшения покупной цены.

В преамбуле Закона «О защите прав потребителей» указаны признаки отнесения недостатков к существенным: неустранимые недостатки или такие, которые не могут быть устранены без несоразмерных расходов или затрат времени, или выявляются неоднократно, либо которые проявляются вновь после устранения, или другие подобные недостатки.

Указанными в законодательстве признаками необходимо руководствоваться в каждом конкретном случае при решении вопроса об отнесении выявленного в товаре недостатка к существенным. При возникновении спора по данному вопросу проводится экспертиза в порядке, установленном Законом «О защите прав потребителей» (п. 5 ст. 18 ГК РФ). При необходимости спор решается в судебном порядке.

Если в результате экспертизы товара установлено, что его недостатки возникли вследствие обстоятельств, за которые не отвечает продавец (изготовитель), покупатель (потребитель) обязан возместить продавцу (изготовителю), уполномоченной организации или уполномоченному индивидуальному предпринимателю, импортеру расходы на проведение экспертизы, а также связанные с се проведением расходы на хранение и транспортировку товара.

Следует иметь в виду, что доставка крупногабаритного товара и товара весом более 5 килограммов для ремонта, уценки, замены и (или) возврат их покупателю (потребителю) осуществляются силами и за счет продавца (изготовителя, уполномоченной организации или уполномоченного индивидуального предпринимателя, импортера).

Отсутствие у продавца (потребителя) кассового или товарного

чека либо иного документа, удостоверяющих факт и условия покупки товара, не является основанием для отказа в удовлетворении его требований.

Потребитель вправе предъявить предусмотренные законом требования к продавцу или изготовителю в отношении недостатков товара, если они обнаружены в течение гарантийного срока или срока годности, установленных изготовителем (ст. 19 Закона «О защите прав потребителей»). В отношении товаров, на которые гарантийные сроки или сроки годности не установлены, потребитель вправе предъявить указанные требования, если недостатки товаров обнаружены в разумный срок, но в пределах двух лет со дня передачи их потребителю, если более длительные сроки не установлены законом или договором. Для сезонных товаров (обуви, одежды и прочих) эти сроки исчисляются с момента наступления соответствующего сезона, срок наступления которого определяется соответственно субъектами РФ исходя из климатических условий места нахождения потребителей.

В соответствии со ст. 20 Закона «О защите прав потребителей» недостатки, обнаруженные в товаре, должны быть устранены изготовителем (продавцом, уполномоченной организацией или уполномоченным индивидуальным предпринимателем, импортером) незамедлительно, если иной срок устранения недостатков товара не определен соглашением сторон в письменной форме.

В отношении товаров длительного пользования покупатель имеет право требовать предоставления безвозмездно в трехдневный срок на период ремонта аналогичный товар. В ст. 21 Закона «О защите прав потребителей» определены сроки для замены товара ненадлежащего качества. Так, по общему правилу в случае обнаружения потребителем недостатков товара установлена обязанность заменить такой товар в семидневный срок со дня предъявления соответствующего требования потребителем; если необходима дополнительная проверка качества такого товара продавцом - в течение 20 дней со дня предъявления такого требования. В случае отсутствия у продавца необходимого для замены товара на день предъявления указанного требования замена такого товара должна быть осуществлена в течение месяца со дня предъявления указанного требования.

Причем товар ненадлежащего качества должен быть заменен на новый товар, не бывший в употреблении.

Иные требования потребителя (в частности, о соразмерном уменьшении покупной цены товара, возмещении расходов на исправление недостатков товара потребителем или третьим лицом, возврате уплаченной за товар денежной суммы, а также о возмещении убытков, причиненных потребителю вследствие продажи

товара ненадлежащего качества) подлежат удовлетворению в течение 10 дней со дня предъявления соответствующего требования (ст. 22 Закона «О защите прав потребителей).

ЛИТЕРАТУРА

1. *О защите* прав потребителей: закон РФ: [от 7 февраля 1992 г. № 2300-1] // СЗ РФ. 1996. № 3. Ст. 140.

2. *Гражданский* кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон: [от 26 янв. 1996 г. № 15-ФЗ] // СЗ РФ. 1996. № 5. Ст. 410.

УДК 347.9

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОЦЕССУАЛЬНОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

Е. Синякина

Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Современная правовая система России – это сложный комплекс, состоящий из ряда отраслей и множества правовых институтов, нуждающихся в постоянном совершенствовании.

Действующее в Российской Федерации процессуальное право не является в данном вопросе исключением – оно также требует особого внимания в вопросе реформирования. Подобная необходимость вызвана в основном усложнением гражданского оборота и постоянным существенным ростом экономики в целом.

В настоящей работе особое внимание уделяется такому правовому институту, как процессуальное представительство, а точнее – вопросу допустимости желающих лиц к деятельности процессуальных представителей.

Процессуальный представитель (далее – представитель) – лицо, оказывающее на возмездной или безвозмездной основе услуги по представлению интересов физических и юридических лиц в рамках судебного процесса, имеющее надлежаще оформленные полномочия.

По смыслу действующего в России процессуального законодательства (глава 5 ГПК) следует: быть представителем по гражданским делам может любое полностью дееспособное лицо, но в данном правиле имеется ряд исключений, в основном обусловленных особым родом профессиональной деятельности субъекта (ст. 51 ГПК РФ).

Следует отметить, что российское право не всегда было столь лояльно в вопросе допуска к представительской деятельности. Но

© Синякина Е., 2014

насколько существующее положение вещей приемлемо и, что важнее, насколько оно отвечает требованиям современного российского общества?

Сегодня участие квалифицированного представителя на той или иной процессуальной стороне при рассмотрении гражданского дела зачастую предопределяет исход дела. Современный представитель не только замещает представляемую им сторону, но, по мнению ряда авторов (А.Д. Бойков, Н.В. Буробин, Н.А. Троицкий), призван, равно как и адвокат, содействовать установлению справедливости, способствовать скорейшему и верному рассмотрению дела. В рамках современного судопроизводства все чаще рассматриваются правовые ситуации, грамотное разрешение которых зачастую определяет дальнейшую судьбу участника процесса. Участие с какой-либо из сторон неквалифицированного представителя потенциально может причинить непоправимый вред для благосостояния представляемой им стороны. Но современное российское право, к сожалению, не предусматривает решения данной проблемы, законодатель лишь оставляет нуждающимся в правовой защите субъектам право на самостоятельный выбор процессуального представителя. А поскольку действующее законодательство не устанавливает какой-либо образовательный или иной ценз для лиц, занимающихся представительской деятельностью, зачастую в погоне за экономией собственных средств процессуальная сторона, нуждающаяся в юридической помощи, обращается за ней к неквалифицированному, более «бюджетному» специалисту, что в большинстве случаев приводит к неблагоприятным для представляемого субъекта последствиям.

Далее в настоящей работе предложен и раскрыт один из вариантов решения вышеописанной проблемы. Следует также отметить, что предлагаемая концепция не направлена на полное исключение свободного или законного представительства в российском гражданском судопроизводстве, а ставит своей целью создание условий для повышения уровня социальной защиты лиц – участников гражданского оборота при обращении за защитой своих прав и законных интересов в судебные органы по отдельным наиболее социально значимым категориям дел.

Выход из сложившейся ситуации, по нашему мнению, заключается во внедрении обязательного принципа «процессуально-представительской деятельности, оказанной на профессиональной основе» при рассмотрении категорий дел «с наибольшей социальной значимостью».

Так, под «процессуально-представительской деятельностью, оказанной на профессиональной основе» следует понимать:

1) услуги процессуального представительства, оказываемые

юридическими лицами (как коммерческими, так и некоммерческими, поскольку условие возмездности не имеет существенного значения (пример: оказание представительских услуг обществом защиты прав потребителей)) и индивидуальными предпринимателями;

2) процессуально-представительские услуги, оказанные физическим лицом, на основании заключенного договора, доверенности на возмездной или безвозмездной основе, за исключением случаев законного представительства, представительства близких родственников, представления чьих-либо интересов в качестве выполнения трудовой или служебной функции.

Раскрыв принцип «профессиональности» оказываемых услуг, мы считаем возможным перейти ко второму этапу реализации предлагаемой концепции, а именно к созданию определенной «системы допуска» для занятия практикой процессуального представительства на профессиональной основе, базируемой на комбинации следующих условий, а именно:

1. Введении образовательного ценза – обязательное наличие у лица, занимающегося процессуально-представительской деятельностью на профессиональной основе, среднего или высшего профессионального образования.

2. Разработать курс обязательной дополнительной профессиональной подготовки в области «процессуального представительства по делам с высокой социальной значимостью» с последующей сдачей квалификационных экзаменов и дальнейшей регистрацией лиц, успешно их сдавших, в качестве имеющих право осуществлять процессуально-представительскую деятельность на профессиональной основе (например: в Росреестре с выдачей соответствующего свидетельства).

3. В завершение предлагается создание кодекса профессиональной этики, обеспечив реальность его работы (аналогия с институтом адвокатуры в Российской Федерации).

Возникающие для реализации данного предложения издержки мы предлагаем покрыть путем установления определенных обязательных платежей, устанавливаемых за: 1) выдачу свидетельства на право заниматься представительской деятельностью на профессиональной основе и его последующие продления; 2) установление определенной платы за образовательные курсы профессиональной подготовки.

Подводя итог всему вышесказанному, следует отметить, что, по нашему мнению, предлагаемая концепция не преследует цели исключения свободного или законного представительства, а ставит своей задачей повышение уровня профессионализма процессуальных представителей, участвующих в рассмотрении особых «наиболее социально значимых» категорий дел.

Итак, при реализации изложенной концепции («профессионального процессуального представительства») мы осознано ограничим доступ к деятельности в качестве представителя по «социально значимым категориям дел» неподготовленным или малоподготовленным лицам, а за счет этого увеличим уровень профессиональной подготовки представителей, создадим реально действующий механизм привлечения процессуального представителя к ответственности за ненадлежащее или халатное исполнение взятых на себя обязательств, легализуем деятельность представителя с точки зрения налогового законодательства, активизируем деятельность процессуального представителя как субъекта судебного процесса, способствующего наиболее правильному и скорому разрешению гражданского дела, но главное – существенно обезопасим субъектов, нуждающихся в квалифицированной юридической помощи, от некачественно оказанных юридических услуг.

Кроме того, необходимо отметить, что предлагаемая концепция не нарушает конституционные права граждан на доступ к правосудию или квалифицированную правовую защиту, поскольку не исключает возможности личного участия в процессе, законного представительства, а лишь устанавливает в разумных пределах дополнительные критерии, призванные отвечать высокой значимости отдельных правовых ситуаций.

Изложенная в настоящей статье концепция в действительности является лишь одним из возможных вариантов решения задачи повышения уровня профессионализма и качества защиты права посредством обращения в судебные органы Российской Федерации; указанные предложения являются предметом дискуссий и не признаны в конечной форме.

УДК 347.657

ПРАВА СУПРУГА ПРИ НАСЛЕДОВАНИИ

Т. Сырескина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В состав наследства входит не только имущество умершего гражданина, принадлежавшее ему на праве раздельной собственности, но и его доля в общей долевой или совместной собственности. В общей долевой собственности доли сособственников заранее определены, поэтому в случае смерти одного из них его доля включается в состав наследства. При общей совместной собственности доли сособственников заранее не определены, и в случае

© Сырескина Т., 2014

смерти кого-либо из совместных сособственников для включения его доли в состав наследства ее необходимо вначале определить, выделить. Смерть одного из супругов прекращает их общую совместную собственность, поэтому возникает необходимость выделить долю как пережившего, так и умершего супруга. В связи с этим закон предоставляет определенные права пережившему супругу: переживший супруг признается наследником по закону первой очереди (ст. 1142 ГК РФ); принадлежащее ему право наследования не умаляет его права на часть имущества, нажитого во время брака с наследодателем и являющегося их совместной собственностью (ст. 1150 ГК РФ); ему предоставлено право выделить во внесудебном порядке свою долю и получить на нее свидетельство о праве собственности (ст. 75 Основ законодательства Российской Федерации о нотариате, в дальнейшем – Основ).

В силу ст. 75 Основ в случае смерти одного из супругов свидетельство о праве собственности на долю в общем имуществе супругов выдается пережившему супругу нотариусом по месту открытия наследства по его письменному заявлению. При этом ст. 75 Основ обязывает нотариуса выдать пережившему супругу свидетельство на ½ супружеской собственности; известить об этом наследников, принявших наследство.

С заявлением о выдаче свидетельства о праве собственности на долю в общей совместной собственности супругов переживший супруг обращается, как правило, тогда, когда в составе супружеской собственности имеется недвижимое имущество, право собственности, на которое подлежит государственной регистрации, или движимое имущество, которое нельзя использовать без специальной регистрации (например, автомобиль, трактор, моторная лодка и т. п.), либо имущественные права по отношению к юридическим лицам или ценные бумаги, потому что без такого свидетельства переживший супруг не сможет реализовать свои права. Обращение пережившего супруга к нотариусу с таким заявлением подтверждает его согласие на выдел равной доли в супружеской собственности, поскольку нотариус не может выдать свидетельство на иную долю.

Получив заявление пережившего супруга о выдаче свидетельства, нотариусы уведомляют об этом наследников, подавших заявление о принятии наследства или о выдаче свидетельства о праве на наследство, которым предлагают заключить с пережившим супругом соглашение об определении долей пережившего и умершего супруга, на основании которого пережившему супругу выдается свидетельство о праве собственности на долю. Если пережившему супругу и наследникам не удается достичь согласия, то их спор

разрешается судом, на основании решения которого определяется доля умершего супруга, входящая в состав наследства.

Доля пережившего супруга устанавливается в соответствии со ст. 256 ГК РФ, которая, в свою очередь, отсылает к семейному законодательству (ст. 38, 39 СК РФ).

Пережившему супругу принадлежит право, а не обязанность на выдел доли, и он его осуществляет по своему усмотрению (п. 1 ст. 9 ГК РФ), поэтому никто не может его принудить к выделению своей доли.

Теоретически переживший супруг может отказаться от своего права на долю в общем имуществе. Если переживший супруг по какой-то причине хочет отказаться от своей доли в супружеской собственности в пользу наследников, это может расцениваться как дарение и должно оформляться в порядке, предусмотренном гл. 32 ГК РФ. Нотариус не имеет права принимать такой отказ и включать долю пережившего супруга в наследственную массу, выдавая свидетельство о праве на наследство. Если ни наследники, ни переживший супруг не требуют раздела супружеской собственности, нотариус может выдать свидетельство о праве на наследство только раздельного имущества умершего.

Получение пережившим супругом свидетельства о праве собственности на долю в общем имуществе супругов не означает раздела этого имущества. Переживший супруг и наследники, принявшие наследство, становятся долевыми сособственниками, и раздел супружеской собственности зависит от состава наследников. В одних случаях он может не понадобиться, если, например, переживший супруг является единственным наследником, а также в случае совместного проживания наследников с пережившим супругом и пользования всем имуществом, как и при жизни умершего супруга. Потребность в разделе имущества возникает в случае спора между пережившим супругом и наследником(ами). Цивилизованным способом раздела является заключаемое ими соглашение, форма которого зависит от состава имущества: если в его состав входит объект недвижимости, такое соглашение должно быть письменным, а по их соглашению — нотариально удостоверенным. По соглашению раздел имущества может произойти как до выдачи наследникам свидетельства о праве на наследство, так и после этого. При отсутствии соглашения раздел осуществляется после получения наследниками свидетельства о праве на наследство. При этом необходимо учитывать, что имущество, приобретенное супругами во время брака для удовлетворения потребностей несовершеннолетних детей, не подлежит разделу, а передается пережившему супругу, с которым остаются дети, а вклад, сделанный супругами за счет их общего имущества на имя несовер-

шеннолетнего ребенка, принадлежит ребенку и также не учитывается при разделе имущества.

При разделе наследства между наследниками закон предоставляет приоритет некоторым из них в получении в собственность неделимого имущества и предметов обычной домашней обстановки и обихода (ст. 1168–1169 ГК РФ). Пережившему супругу приоритета не дано, что представляется неправильным. Во-первых, пережившему супругу, как отмечалось, в любом случае принадлежит ½ в праве общей собственности; во-вторых, ему небезразлично, кто займет место наследодателя, так как владение и пользование имуществом, находящимся в долевой собственности, осуществляется по соглашению всех ее участников, что значительно зависит от их личности и взаимоотношений между ними; в-третьих, это имущество приобреталось во время брака, переживший супруг им пользовался, а потому он должен обладать приоритетом независимо от того, является ли он наследником или нет, что требует нормативного закрепления.

Права пережившего супруга не учтены также в нормах, закрепляющих особенности наследования отдельных объектов, входящих в состав наследства: доли в уставном (складочном капитале), пая (ст. 1176, 1177), предприятия (1178), вещей, земельных участков (ст. 1181), что также является неверным. Преимущественным правом на приобретение этих объектов при разделе наследства обладают определенные наследники, хотя более правильным и справедливым является предоставление преимущественного права на них пережившему супругу, который участвовал в приобретении этого имущества, его содержании, делил удачи и неудачи предпринимательской деятельности умершего супруга, строил планы на будущее.

Физические лица могут создавать и создают учреждения. Особенностью учреждения как юридического лица является то, что его создатель материально обеспечивает учреждение, сохраняя право собственности на имущество, переданное учреждению на праве оперативного управления (ст. 120 ГК РФ). Закон специально не предусматривает наследования имущества умершего лица, закрепленного за частным учреждением. Если учреждение создано в период брака за счет денежных средств и иного имущества супругов, то право собственности на ½ имущества, переданного учреждению, принадлежит пережившему супругу, который должен иметь приоритет перед наследниками, стать учредителем учреждения вместо умершего супруга, тем более что для этого не требуется статус индивидуального предпринимателя. Поэтому в гл. 65 ГК РФ следовало бы предусмотреть особенности раздела имущества, переданного частному учреждению в оперативное управ-

ление, предоставив преимущественное право на него пережившему супругу.

Подводя итог, следует отметить, что права пережившего супруга наследственным и иным законодательством недостаточно учтены и обеспечены, в силу чего это законодательство нуждается в совершенствовании.

УДК 347.67

К ВОПРОСУ О ПРАВОВОЙ ПРИРОДЕ ЗАВЕЩАНИЯ

Т. Токарева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В современных условиях рыночной экономики имущество, которое может принадлежать гражданину на праве собственности, не ограничено ни по составу, ни по количеству, ни по стоимости. В частной собственности граждан оказалось весьма ценное имущество – это квартиры, жилые дома, акции, ценные бумаги, денежные средства, внесенные во вклад в банк, другое имущество.

Совершенно естественно, что оставаться безразличным к судьбе своего имущества на случай смерти граждане не могут и не должны, и важную роль в этом играет завещание.

Изменение экономических условий, утверждение частной собственности граждан и всемерная ее защита со стороны государства приводят к необходимости четкого урегулирования механизмов наследования.

Определение посмертной судьбы имущества иначе, чем установлено законом, возможно только путем совершения завещания. Совершая завещание, завещатель при жизни распоряжается своим имуществом по своему усмотрению, но на случай смерти. У гражданина не имеется другого способа распорядиться своим имуществом так, чтобы до смерти оставаться его собственником, иметь возможность владеть, пользоваться и распоряжаться им по своему усмотрению с тем, чтобы после его смерти собственником имущества стали те лица, которым он хотел его оставить. Поэтому завещанием называют распоряжение гражданином своим имуществом на случай смерти.

Распоряжение – всегда волевой и целенаправленный акт. Распоряжаясь своим имуществом при жизни, гражданин не только совершает различные сделки, но непосредственно их исполняет, передавая имущество и (или) право на него другой стороне по сделке. Смерть лишает человека таких возможностей, хотя ему не

© Токарева Т., 2014

безразлично, кто будет пользоваться приобретенным, бережно сохраняемым им имуществом после его смерти; он хочет иметь гарантии того, что имущество перейдет к близким ему лицам. Завещание, совершенное гражданином с соблюдением закона, как раз и создает гарантию того, что имущество завещателя перейдет к тем лицам, кого он назвал своими наследниками, и в таких долях, которые им определены.

В литературе, и это нашло отражение в Гражданском кодексе РФ (далее – ГК РФ), однозначно утверждается, что при жизни завещателя завещание не имеет правового значения. Такое законоположение представляется неправильным, так как не соответствует фактическим обстоятельствам. Завещание при жизни завещателя, во-первых, меняет основание наследования или изменяет законный порядок наследования. Именно потому, что завещателя по какой-то причине не устраивает законный режим наследования, он его устраняет или изменяет, совершая завещание, будучи уверен в исполнении его воли. Завещание может составляться с целью, например, распределения будущего наследства между наследниками по закону, которые будут призваны к наследованию. Завещанием можно возложить на таких наследников обязанность по исполнению легата или возложения. Даже этих обстоятельств достаточно для сохранения тайны завещания. Во-вторых, завещанием потенциальные наследники по закону могут быть лишены наследственной правоспособности, то есть возможности в случае смерти завещателя приобрести право наследования, как право принять или отказаться от принятия наследства. Причем такое лишение может быть абсолютным и относительным. Если в завещании прямо сказано, что сын завещателя лишается наследства, то это означает, что сын в случае смерти завещателя не сможет стать наследником ни тогда, когда по какой-то причине наследование по завещанию не состоится и откроется наследование по закону, ни в отношении части не завещанного имущества. Умолчание о потенциальном наследнике по закону при назначении наследников по завещанию лишает первого возможности стать наследником по завещанию. Если же наследование по завещанию не состоится и откроется наследование по закону, то такой наследник будет наследовать по закону на общих основаниях.

В силу завещания субъекты, не являющиеся потенциальными наследниками по закону, могут приобрести наследственную правоспособность (например, юридическое лицо, публичное образование и др.). Чтобы заранее не будоражить потенциальных наследников по закону, не создавать условий для выяснения отношений между ними и завещателем, предусмотрена тайна завещания. Если бы при жизни завещателя никакие изменения в наследовании по закону не

происходили, то незачем было бы обеспечивать тайну завещания. Завещание как односторонняя сделка имеет свои особенности в отличие от обычной односторонней сделки. Так, оно не порождает никаких прав и обязанностей для ее составителя. Даже обязанность хранить тайну завещания, возлагаемая на определенных лиц, не относится к завещателю, потому что тайна завещания имеет значение только для него и устанавливается в его интересах. Раскрытие этой тайны – право завещателя.

Основная цель завещания – распоряжение имуществом на случай смерти. Поэтому завещание является распорядительной сделкой, также имеющей свои особенности. Прежде всего, эту сделку может совершить исключительно физическое лицо, обладающее полной дееспособностью. Каждый человек в своей жизни совершает множество распорядительных сделок, которые в большинстве своем являются двусторонними сделками – договорами. Предметом распорядительных договоров, как правило, выступает какая-то конкретная вещь или имущественное право. Завещание же может содержать распоряжение как всем имуществом, так и его частью. Такое распоряжение распространяется даже на то имущество, которое завещатель не желал передавать своим наследникам, – его долги (обязанности). Кроме того, при совершении завещания сам завещатель может точно не знать, чем он распоряжается, так как наверняка неизвестно, каким имуществом он будет обладать на момент своей смерти.

УДК 346.27

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ

Е. Толоконникова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Гражданский кодекс РФ определил производственный кооператив (артель) как добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной и иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов [1].

Другое определение дает Закон «О производственных кооперативах»: Производственный кооператив (артель) — это объединение лиц для совместного ведения предпринимательской деятель-

© Толоконникова Е., 2014

ности на началах их личного трудового и иного участия, первоначальное имущество которого складывается из паевых взносов членов объединения [2].

Потребительский кооператив – одна из важнейших форм кооперативного движения, посредством которой устанавливаются связь и соответствие между производством и потреблением. По сравнению с другими видами кооперации (промысловой, сельскохозяйственной) он имеет ряд особенностей. Во-первых, в отличие от производственных видов, которые объединяют собственников или пользователей средств производства с целью производства продукции (услуг) и получения доходов, потребительский кооператив объединяет потребителей с целью удовлетворения их материальных и культурных потребностей. Во-вторых, он не требует от своих членов обязательного личного трудового участия в их деятельности. В-третьих, потребительские кооперативы включают в свой состав любого потребителя при условии признания им устава.

Порядок управления кооперативом определяется его уставом и иными внутренними документами. Как правило, структура управления потребительским кооперативом строится по аналогии с производственным кооперативом и включает общее собрание кооператива, правление кооператива, председателя правления. Компетенция органов управления законодательно не определена и должна быть урегулирована в уставе кооператива.

Высшим органом управления в потребительском кооперативе является общее собрание его членов, которое решает важнейшие вопросы деятельности организации, в том числе образует постоянно действующий исполнительный коллегиальный орган - правление. Правление потребительского кооператива руководит его текущей деятельностью между собраниями, решая вопросы, не отнесенные к исключительной компетенции общего собрания.

Органом, контролирующим финансово-хозяйственную деятельность потребительского кооператива, является ревизионная комиссия (ревизор), которая подотчетна общему собранию. Ревизионная комиссия избирается общим собранием на срок, определенный в уставе. Исполнение функций ревизионной комиссии может быть поручено одному из членов потребительского кооператива в качестве ревизора.

Членами ревизионной комиссии (ревизором) не могут быть члены исполнительного органа потребительского кооператива.

Ревизионная комиссия (ревизор) вправе производить проверки финансово-хозяйственной деятельности потребительского кооператива и обладает для этой цели правом безусловного доступа в любое время ко всей документации потребительского кооперати-

ва. По требованию ревизионной комиссии (ревизора) исполнительный орган обязан давать необходимые пояснения в устной или письменной форме.

Ревизионная комиссия (ревизор) в обязательном порядке проводит проверку годовой финансовой отчетности потребительского кооператива до их утверждения общим собранием. Общее собрание не вправе утверждать годовую финансовую отчетность без заключения ревизионной комиссии (ревизора).

Порядок работы ревизионной комиссии (ревизора) определяется уставом, а также правилами и иными документами, регулирующими внутреннюю деятельность потребительского кооператива.

Уставом потребительского кооператива может быть предусмотрено создание иных органов потребительского кооператива. Таким органом может быть наблюдательный совет, который создается в целях контроля за деятельностью исполнительного органа потребительского кооператива со стороны его членов. Полномочия наблюдательного совета определяются уставом.

Наблюдательный совет состоит из его членов, избираемых общим собранием членов потребительского кооператива. Количество членов наблюдательного совета и порядок принятия им решений устанавливаются уставом.

Член наблюдательного совета не может быть одновременно членом исполнительного органа, ревизионной комиссии потребительского кооператива либо председателем потребительского кооператива.

Общее собрание потребительского кооператива является его высшим органом и полномочно решать все вопросы, касающиеся его деятельности. При этом могут быть созваны очередные или внеочередные общие собрания, которые признаются правомочными, если на них присутствует более половины всех членов потребительского кооператива. Решение общего собрания считается принятым, если за него проголосовало более половины членов, присутствующих на собрании. При этом каждый член потребительского кооператива при принятии решений общего собрания имеет один голос, независимо от величины его доли в имуществе потребительского кооператива.

Очередное общее собрание потребительского кооператива созывается исполнительным органом в сроки, установленные уставом, но не реже одного раза в год. Внеочередное общее собрание потребительского кооператива созывается в случаях, предусмотренных уставом, а также в любых иных случаях, когда созыва такого собрания требуют интересы потребительского кооператива.

К исключительной компетенции общего собрания уставом потребительского кооператива могут быть отнесены и другие вопросы.

Общее собрание вправе, если иное не установлено уставом потребительского кооператива, делегировать полномочия, не относящиеся к его исключительной компетенции, исполнительному органу потребительского кооператива. Так же общее собрание потребительского кооператива имеет право принять к своему рассмотрению вопросы по подтверждению или отмене решений исполнительного, контрольного и иных органов.

Исполнительный орган потребительского кооператива осуществляет текущее руководство деятельностью потребительского кооператива и ведение его дел и подотчетен общему собранию.

Члены исполнительного органа потребительского кооператива избираются в составе и на срок, определенный уставом, и могут быть освобождены от исполнения обязанностей (полномочий) в любое время по решению общего собрания потребительского кооператива. Порядок работы и принятия решений исполнительного органа определяется уставом потребительского кооператива. К компетенции исполнительного органа относятся все вопросы обеспечения деятельности потребительского кооператива, не относящиеся к компетенции общего собрания, определенные уставом кооператива.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гражданский* кодекс Российской Федерации (часть первая): федер. закон: [от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ] // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

2. *О производственных* кооперативах: федер. закон: [от 08 мая 1996 г. № 41-ФЗ] // СЗ РФ. 1996. № 20. Ст. 2321.

УДК 343.35

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Е. Царева, Л. Калачян
Чебоксарский кооперативный институт (филиал) РУК

В России завершился процесс становления законодательства о противодействии коррупции. Формируется административная и судебная практика, созданы специальные институты по профилактике коррупции.

Вместе с тем, несмотря на достижение отдельных успехов, ситуация с коррупцией в стране продолжает оставаться напряженной

© Царева Е., Калачян Л., 2014

и требует постоянной и согласованной работы общества, государства и граждан по преодолению этого социального зла.

Эффективность правовой борьбы с любым явлением с самого начала обусловлена четкостью его легального определения. Широкий спектр научных подходов к определению понятия «коррупция» пока не находит своего отражения в действующем законодательстве, раскрывающем коррупцию в основном через совокупность отдельных составов правонарушений.

Коррупционные практики, основанные на непосредственном взаимодействии взяткополучателя и взяткодателя, уступают место разветвленным коррупционным схемам, завуалирующим передачу незаконной выгоды и оказание коррупционных услуг под совершение легальных действий, оплату услуг «правильной фирмы-посредника», товаров «нужного поставщика» и т. д.

Часто участники крупной посреднической цепи могут не догадываться об их использовании в коррупционных схемах. Учитывая криминализацию посредничества во взяточничестве лица, подпадающие под данный состав преступления, все чаще обращаются к информационно-коммуникационным технологиям, занимаясь посредничеством в обезличенной форме в сети Интернет.

Многие проявления коррупции не рассматриваются как коррупционные правонарушения. Предусмотренное законом определение коррупции нуждается в совершенствовании с учетом новых ее проявлений, прежде всего различных форм посредничества и нематериальной заинтересованности в получении ненадлежащей выгоды.

Общей тенденцией развития законодательства о противодействии коррупции является расширение антикоррупционного вмешательства государства в публичный и частный сектор. Проводится унификация запретов, ограничений и обязанностей для должностных лиц, осуществляющих публичные функции. Ранее они устанавливались преимущественно в отношении лиц, проходящих государственную гражданскую службу. Впоследствии ограничения и обязанности в антикоррупционной сфере были распространены на другие виды государственной службы, муниципальных служащих, а затем установлены в отношении лиц, замещающих государственные и муниципальные должности, а также должности в государственных корпорациях, государственных компаниях, фондах и иных организациях.

Анализ положений законодательства в части, касающейся ограничений правового статуса работников государственных корпораций, позволяет говорить о неоднозначности в их правоприменении.

Во-первых, запреты, ограничения и обязанности, налагаемые на должностных лиц, должны соответствовать их правовому статусу, объему их полномочий.

Во-вторых, запреты, ограничения и обязанности, налагаемые на должностных лиц, не должны препятствовать их профессиональной деятельности.

В-третьих, запреты, ограничения и обязанности, налагаемые на должностных лиц, не должны наносить материальный и моральный ущерб публичному служащему.

В российском законодательстве в ряде случаев коррупциогенная составляющая той или иной должности несоразмерна объему запретов, ограничений, обязанностей, налагаемых на соответствующих должностных лиц.

Существенной проблемой развития правового регулирования в сфере противодействия является установление законодательных процедур, опосредующих участие институтов гражданского общества и граждан в антикоррупционной деятельности. Согласно ст. 1 Федерального закона от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» под противодействием коррупции понимается деятельность федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления, институтов гражданского общества, организаций и физических лиц в пределах их полномочий.

Взаимодействие государства с гражданским обществом в целях уменьшения коррупционного поля должно быть направлено на преодоление коррупционного сознания и поведения (действий и бездействия) граждан, государственных и муниципальных служащих; своевременное выявление коррупционных практик и доведение информации о них до правоохранительных органов; борьбу с коррупциогенными проявлениями в нормативных правовых актах.

К числу основных принципов взаимодействия государственных и общественных институтов следует отнести системность, объективность, беспристрастность, ответственность, безопасность и сотрудничество.

Наряду с мотивировочными, информационными и результативными этапами деятельности государственных институтов и институтов гражданского общества по противодействию коррупции должны выделяться аналитические и оценочные этапы. Для этого целесообразно использовать специфические критерии эффективности взаимодействия государства и институтов гражданского общества в сфере противодействия коррупции. К их числу могут быть отнесены обеспеченность, охрана и защита прав и свобод человека и гражданина, результативность общественного контроля, открытость и прозрачность деятельности органов власти и их должностных лиц, снижение уровня коррупции и т. д. Законодательному оформлению указанного механизма может способствовать принятие законов об общественном контроле, о парламент-

ском контроле, о лоббировании и др. При этом за нарушения требований данных актов должна быть предусмотрена юридическая ответственность.

Федеративный характер Российского государства обусловливает существование проблем, связанных с необходимостью обеспечения сбалансированности федерального законодательства и законодательства субъектов РФ в рассматриваемой сфере. К сожалению, многие подходы, показавшие свою эффективность на федеральном уровне, с трудом воспринимаются законодательством субъектов РФ. Так, координационные и совещательные органы по профилактике коррупции, функционирующие в субъектах РФ, в ряде случаев не привлекают в свой состав представителей гражданского общества, научных учреждений и учебных заведений. Комиссии по урегулированию конфликта интересов зачастую сформированы с нарушениями.

Обеспечить эффективный контроль над коррупцией лишь за счет совершенствования законодательной базы невозможно. Необходимо наладить системное и надлежащее осуществление правовых мер, как того требует Конвенция ООН против коррупции. При этом усилия по реализации антикоррупционных мер должны предприниматься не только в публичной сфере, но и в частной, поскольку коррупция связана с пересечением этих сфер.

УДК [343.1+347.9](470+571)

К ВОПРОСУ О РЕФОРМИРОВАНИИ СУДЕБНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

П. Чернышева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Важнейшую роль в формировании правового государства и гражданского общества играет судебная власть. Эту роль в полном объеме она может выполнить, если станет сильной и независимой ветвью власти, целями которой стоят защита прав и свобод человека и гражданина, конституционного строя, единого экономического и правового пространства Российской Федерации.

Судебная власть в России принадлежит судам, образующим единую судебную систему. В основе ее организации лежат положения 7 главы Конституции РФ, которая предусматривает порядок назначения судей высших судебных органов: Конституционного Суда, Верховного суда и Высшего Арбитражного суда Российской Федерации, а также судей иных федеральных судов, и определяет, что

© Чернышева П., 2014

судебная система Российской Федерации устанавливается Конституцией и специальным федеральным конституционным законом.

Судебная система Российской Федерации неоднократно подвергалась реформированию. Можно выделить ряд этапов ее реформирования.

Первый этап 1992–1996 гг. 26 июня 1992 года был принят закон РФ № 3132-1 «О статусе судей в Российской Федерации»[3], в котором впервые были закреплены меры, направленные на обеспечение независимости судей. 12 декабря 1993 года была принята Конституция Российской Федерации, установившая основные принципы осуществления судебной власти и основы судебной системы. На ее основе в дальнейшем были приняты федеральные конституционные законы, касающиеся статуса отдельных судов и иные нормативно-правовые акты.

Второй этап 1996–2002 гг. Его начало было положено принятием Федерального конституционного закона от 31 декабря 1996 г. № 1-ФК «О судебной системе Российской Федерации» [4]. Вслед за указанным конституционным законом принимаются законодательные акты о различных звеньях судов в Российской Федерации.

Третий этап 2002–2006 гг. Начало данному этапу было положено принятием Федеральной целевой программы «Развитие судебной системы России» на 2002–2006 годы (утв. постановлением Правительства РФ от 20 ноября 2001 г. № 805). В декабре 2004 г. прошел VI Всероссийский съезд судей, на котором было констатировано, что создана обновленная модель российского правосудия, отвечающая потребностям судебной практики и новым демократическим стандартам, однако судебная реформа еще не окончена.

Четвертый этап 2007–2012 гг. В этот период были приняты ряд законодательных актов, направленных на обеспечение независимости судебной власти; обеспечение разумных сроков рассмотрения дел в судах; безусловное исполнение судебных решений; улучшение подготовки и переподготовки судей и кандидатов в судьи. В системе арбитражных судов в этот период создается Суд по интеллектуальным правам.

На сегодняшний день можно смело говорить о начале пятого этапе реформирования судебной системы. 6 февраля 2014 г. вступил в действие Закон РФ о поправке к Конституции Российской Федерации от 05 февраля 2014 г. № 2-ФКЗ «О Верховном Суде Российской Федерации и прокуратуре Российской Федерации» [1], существенно меняющий конфигурацию российской судебной системы. Данным законом предусмотрено объединение Верховного и Высшего арбитражного судов Российской Федерации с внесением соответствующих изменений в действующую Конституцию РФ.

Вопрос об объединении Верховного и Высшего арбитражного

судов Российской Федерации породил неоднозначность мнений. Сторонники реформы приводили следующие аргументы в пользу слияния: объединение Верховного и Высшего арбитражного судов России приведет к формированию единообразной судебной практики и обеспечит еще большую независимость судебной системы. Многие юристы-практики выступали против такой инициативы, отвергая необходимость в объединении судов, в целях обеспечения единообразия в их судебной практике.

Со дня вступления в силу Закона РФ о поправке к Конституции РФ устанавливается переходный период сроком на шесть месяцев, в течение которого Высший Арбитражный Суд Российской Федерации упраздняется, а вопросы осуществления правосудия, отнесенные к его ведению, передаются в юрисдикцию Верховного Суда Российской Федерации.

Верховный Суд РФ будет сформирован из 170 судей. Он станет единственным высшим судебным органом по гражданским, уголовным, административным и иным делам, а также по экономическим спорам. Данный суд будет находиться в Санкт-Петербурге, в Москве будет создано лишь постоянное представительство. Момент переезда будет установлен Президентом РФ позднее по согласованию с Верховным Судом РФ.

В целях формирования первоначального состава вновь образуемого Верховного Суда Российской Федерации, будет создана Специальная квалификационная коллегия по отбору кандидатов на должности судей Верховного Суда Российской Федерации. Она состоит из 27 членов коллегии: по одному представителю Президента Российской Федерации, Общественной палаты Российской Федерации и общероссийских общественных объединений юристов; остальные 24 члена избираются советами судей субъектов Российской Федерации (по трое от советов судей каждого из восьми федеральных округов России).

Судьи Верховного Суда РФ будут выбираться на конкурсной основе: им необходимо будет сдать специальный квалификационный экзамен, результаты которого будет оценивать Специальная экзаменационная комиссия.

С 6 августа 2014 г. в силу вступит Федеральный конституционный закон от 5 февраля 2014 г. № 3-ФКЗ «О Верховном суде Российской Федерации». В нем определяются полномочия Верховного Суда РФ по рассмотрению гражданских дел, дел по разрешению экономических споров, уголовных, административных и иных дел в качестве суда надзорной инстанции, а также в качестве суда апелляционной и кассационной инстанций. При этом впервые в одном нормативном правовом акте установлен перечень категорий дел, подсудных Верховному Суду в качестве суда первой инстанции.

В связи с объединением Верховного Суда и Высшего Арбитражного Суда в составе Верховного Суда РФ предусматривается образование Судебной коллегии по экономическим спорам. Кроме того, вместо Военной коллегии создается Судебная коллегия по делам военнослужащих Верховного Суда, а вместо Дисциплинарного судебного присутствия – Дисциплинарная коллегия Верховного Суда. Законом уточнена компетенция пленума, президиума и председателя Верховного Суда РФ.

Следует отметить, что положительный результат от объединения Верховного суда РФ и Высшего арбитражного суда РФ будет во многом зависеть от того, удастся ли использовать в деятельности вновь создаваемого Верховного Суда РФ всю ту лучшую практику, которая была накоплена прежними судами и в особенности арбитражными. Прежде всего, имеется в виду гарантируемая в арбитражном судопроизводстве возможность подачи документов в электронном виде, ведение аудиозаписи заседания, участие в заседании президиума в режиме он-лайн, получение информации о движении дела в интернете. В системе судов общей юрисдикции такая практика отсутствовала.

Итак, реформирование российской судебной системы продолжается. Любая страна, любое общество стремится к созданию объективного, независимого и профессионального суда, поскольку только при его наличии в государстве живет правда, истина и справедливость. С такой целью и проводятся соответствующие реформы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Конституция* Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. (в ред. от 30 дек. 2008 г.) // Российская газета. 2009. 21 января. № 7.

2. *О Верховном* Суде Российской Федерации и прокуратуре Российской Федерации: Закон РФ о поправке к Конституции РФ [от 05 февр. 2014 г. № 2-ФКЗ] // Российская газета. 2014. 7 февраля. № 27.

3. *О статусе* судей в Российской Федерации: Закон РФ [от 26 июня 1992 г. № 3132-1 (в ред. от 25 ноября 2013 г.)] // Российская газета. 1992. 29 июля. № 170.

4. *О судебной* системе Российской Федерации: Федер. конституционный закон [от 31 дек. 1996 г. № 1-ФКЗ] // Собрание законодательства РФ. 1997. № 1. Ст. 1.

5. *О Верховном* Суде Российской Федерации: Федер. конституционный закон [от 05 февр. 2014 г. № 3-ФКЗ] // Российская газета. 2014. 7 февраля. № 27.

УДК 347.447

СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Д. Юсупова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Для начала определим, что подразумевается под должным или надлежащим исполнением договорных обязательств. Исполнение договора или исполнение договорных обязательств заключается в совершении стороной договора определенных действий (воздержании от совершения действий), оговоренных в предмете заключенного договора. И, далее, в оценке совершенных действий: надлежащее исполнение или нет.

Поскольку гражданское законодательство не содержит специальных норм об исполнении договора, то в общем случае регулирование производится по правилам, определенным гл. 22 «Исполнение обязательств» Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ), и главами, посвященными отдельным видам гражданско-правовых обязательств.

Надлежащее исполнение обязательств по договору подразумевает под собой соблюдение определенных требований, а именно: исполнение должным лицом, исполнение должному лицу, в должные сроки, в должном месте, а также соответствие договору способа и предмета исполнения.

В общем случае, если иное не вытекает из обычаев делового оборота и из существа договора, должник имеет право при исполнении обязательства потребовать доказательства, что исполнение принимается самим кредитором или уполномоченным им лицом (ст. 312 ГК РФ). В случае непредъявления такого требования должник несет риск исполнения ненадлежащему лицу. Бремя доказывания факта исполнения должному лицу-кредитору возлагается на должника. Для защиты своих интересов должник в соответствии с нормами ст. 408 ГК РФ может требовать от кредитора расписку (возврата долгового документа, выданного кредитору, с соответствующей отметкой) в получении исполнения полностью или частично. При принятии исполнения уполномоченным кредитором лицом, должник может требовать от указанного лица подтверждения им полномочий на принятие исполненного.

Полномочия на принятие исполненного могут быть выражены, например, в доверенности, или в договоре купли-продажи: обязательство продавца может считаться исполненным при отправке товара третьему лицу, по реквизитам, указанным в договоре.

Существует три варианта определения должного срока испол-

© Юсупова Д., 2014

нения обязательств (ст. 314 ГК РФ). Во-первых, «определенный срок» - срок исполнения в определенный день или в течение определенного времени, установленный договором. Во-вторых, срок «до востребования». Исполнение обязательства должником производится в общем случае в семидневный срок со дня предъявления требования кредитором. В-третьих, если срок исполнения обязательства сторонами не оговорен. В данном случае исполнение обязательства производится в «разумный срок», т.е. в срок, определенный деловым оборотом и, возможно, в конечном счете, судом при решении вопроса о нарушении срока исполнения.

Нарушением требования исполнения обязательства в надлежащие сроки является, в общем случае, как просрочка исполнения, так и досрочное исполнение обязательства. Однако, если исполнение обязательств по договору не связано с осуществлением его сторонами предпринимательской деятельности, то досрочное исполнение обязательств возможно (ст. 315 ГК РФ).

При определении места исполнения обязательств, стороны, прежде всего, руководствуются условиями договора. Если место исполнения обязательств не определено договором, исполнение производится в соответствии со специальными правилами ГК РФ. В частности, согласно ст.316 ГК РФ по обязательствам, связанным с производством работ или оказанием услуг, местом исполнения обязательств по общему правилу является место нахождения должника. По денежным обязательствам исполнение производится по месту нахождения кредитора или, в случаях, определенных в ст. 327 ГК РФ, внесением денежных средств в депозит нотариуса или суда.

Требование исполнения обязательства надлежащим способом и надлежащим предметом (ст. 311, 317, 320 ГК РФ) означает, что должник, в силу возложенных на него договором обязательств, должен передать вещи (выполнить работы, оказать услуги) по всем своим качественным и количественны параметрам, удовлетворяющим требованиям, закрепленным в договоре, законе иных правовых актах. Кроме того, исполнение обязательства по частям признается ненадлежащим.

Способы обеспечения исполнения обязательств

Гражданским законодательством предусмотрен ряд мер, направленных на принуждение должника исполнить свои обязательства. В первую очередь, в соответствии с законом (ст. 393 ГК РФ) при неисполнении или ненадлежащем исполнении должником своих обязательств на него возлагается обязанность возместить причиненные убытки. Кроме того, законодательством установлены дополнительные способы обеспечения обязательств. К ним относятся: неустойка, залог, поручительство, задаток – возникающие, как правило, из договора, а также банковская гарантия (осно-

ванная на односторонней сделке, ст. 368 ГК РФ) и удержание имущества должника (возникает из закона и по правилам, установленным законом (ст. 359, 360 ГК РФ). Кроме того, современное гражданское законодательство допускает и иные способы обеспечения исполнения обязательства, предусмотренные договором или законом и непоименованные ГК РФ.

Отметим, что обеспечение обязательств любым из приведенных выше способов также порождает обязательственные правоотношения между должником и кредитором. И это обязательство имеет дополнительный (акцессорный) характер и следует судьбе основного обязательства.

На практике выбор способа обеспечения обязательства во многом зависит от специфики договора. Так, например, для обязательств, возникающих из договора займа (кредита), наиболее часто используются способы обеспечения в виде залога, поручительства, банковской гарантии. Для договоров выполнения услуг, купли-продажи – установление неустойки, внесение задатка.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие 3

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ
И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ
ОБРАЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

Богатырев Д. Будущее IT-технологий 4
Граблина М. Состояние и перспективы развития физкультуры и спорта в Мордовии 6
Дудорова О. Актуализация нравственных категорий (толерантность) в общественной жизни современной России 9
Ивлиева Е. Влияние курения на организм человека 12
Кискин А. О прогрессе веб-технологий 15
Пантилейкина Ю. Техника использования неречевых средств в деловом общении 17
Селезнев Д. Влияние употребления спайсов на здоровье человека 20
Синякина Е. Международный кооперативный альянс как мировой центр кооперативного движения 24
Степина Е. Безопасность детей в Интернете 26
Шишлянова Ю. Психологические особенности манипулятивного общения 28

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Бихузин А. Проблемы внедрения проектного управления, связанные с документированием и регламентированием деятельности 32
Борискин Д. Совершенствование государственного регулирования АПК в России 35
Васина О. Развитие сельскохозяйственной кооперации в России 38
Дергачева Н. Транспортный комплекс России и инновационный потенциал его развития 41
Дешкина Л. Инновационный потенциал автомобильной промышленности в России 45
Жуткина И. Теоретические особенности кооперации и концентрации 49
Ишмухаметова А. Основные проблемы регионов севера Российской Федерации 52

Корягина Ю. Некоторые теоретические основы современной кооперации 53
Кочеватов А. Источники пополнения трудовых ресурсов предприятия 56
Кузина К. Человеческий капитал и его роль в современной экономике 60
Кузнецова А. Применение коллоидных ПАВ в пищевой промышленности 65
Курина А., Гиба И., Садофьев Р. Продукция из ПВХ-С (PVC) и ее потребительские свойства 68
Лобанов А. Зарубежный опыт развития и государственной поддержки сельского хозяйства 77
Лукоянов Н., Большаков С. Человеческий капитал – фундамент экономики знаний 80
Микушевич Г., Ткаченко Л., Садофьев Р. Возможности обеспечения качества продукции, вырабатываемой из пластических масс 85
Парисенкова А. Инновационное развитие Республики Мордовия 89
Парисенкова А. Инновационное развитие экономики в современной России 92
Прохорова И. Развитие космической отрасли в экономике России 96
Сергеева Е. Инновации в сельском хозяйстве 100
Стрельникова В. Современное развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия 102
Федорова А. Уровень и качество жизни Приволжского федерального округа 106
Федорова А., Симонян А., Садофьев Р. Особенности выработки изделий из пластмасс на основе ПВХ (PVC) 109
Фошина К. Проблемы потребительской кооперации в России 115
Фролова К. Совершенствование деятельности ОАО «Молочный комбинат» в условиях инновационной экономики 117
Харитонова С. Развитие потребительской кооперации в Приволжском федеральном округе 120
Юдина Ю. Значение инновационной деятельности в развитии сельского хозяйства РФ 123
Юсупов Р. Инновационные направления организации продаж торговых предприятий 126
Юсупов Р. Формирование сбытовой политики предприятия 129

ИНТЕГРАЦИЯ РОССИИ В МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

Болтунова Т. Особенности современной системы менеджмента качества 133
Дудорова О. Финансово-экономические аспекты вступления России в ВТО 136
Еремкин И. Таможенный союз России в Средней Азии 140
Кулькова К. Проблемы экономической активности хозяйствующих субъектов 143
Лохтин А. Информационные системы управления предприятием 147
Лохтина О. Управление финансовыми результатами деятельности предприятия 152
Фролов М. Борьба Российской Федерации за мировой доход 155

Цыганова О. Бизнес и индустрия США второй половины XX в. 159
Цыганова О. Проблемы вступления Украины в ЕС 162
Юдина Е. Последствия вступления России во Всемирную торговую организацию 166
Юртаев К. Деловая активность региональных хозяйствующих субъектов в процессе внешнеэкономической деятельности 170

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ
В КООПЕРАТИВНОМ СЕКТОРЕ И ЭКОНОМИКЕ В ЦЕЛОМ

Авхадиева И. Развитие методики учета доходов и расходов в организациях потребительской кооперации 175
Альмяшева Д. Управление затратами строительной организации 178
Балаева И. Основное содержание налога на прибыль организации 182
Белоусова Е. Деятельность Нью-Йоркской фондовой биржи в современных условиях 184
Габдулхаева Г. Особенности учета расчетов с персоналом по оплате труда в потребительском кооперативе 187
Голова Л. Брокерские услуги в современной экономике 190
Голова Л. Участие России в международных финансовых организациях .. 193
Гусева О. Еврооблигации как средство привлечения капитала на европейском рынке 196
Дергачева Н. Кооперативное страхование как элемент системы мотивации персонала 200
Дергачева Н. Тенденции финансирования развития человеческого потенциала в Республике Мордовия 203
Дешкина Л. Дискусионные вопросы предстоящей реформы пенсионной системы России 206
Закирова А. Международные стандарты аудита внедрят в России 209
Клементьева А. Оптимизация налоговых платежей 211
Кузнецова О. Перспективы внедрения международных стандартов финансовой отчетности в Российской Федерации 214
Попова Е. Управление финансовой устойчивостью предприятия 216
Прокофьева А. Основы налога на добавленную стоимость 219
Сарайкин М. Особенности управления финансами некоммерческой организации 222
Селдушева Е. Управление оборотным капиталом организации 225
Синегубов С. Основные тенденции финансирования здравоохранения 229
Трошина Е. Прогнозирование финансовой устойчивости в организации .. 232
Харитонова С. Инвестиционная привлекательность сферы туризма в России 235
Черникова А. Проблемы налогообложения в Российской Федерации 238
Четырев С. История возникновения и развития кредитных денег в современной российской экономике 241
Чивилев А. Сравнительный анализ налогообложения Германии и России 244
Чиняева А. Резервы и пути повышения рентабельности деятельности организации 247
Шляпкина А. Принципы организации безналичных расчетов в России 250

Юдина Е. Дефицит кадров как основная причина низкого качества страховых услуг 254
Юшина И. Андеррайтинг ценных бумаг..... 256

ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

Видманкин А. Ответственность сторон по договору займа и кредитному договору..... 260
Видманкин А. Правовые проблемы, возникающие при осуществлении платности за негативное воздействие на окружающую среду..... 262
Глухова А. Исполнительное производство в системе права 266
Гордеева И. О мерах по охране наследственного имущества..... 269
Заварюхин Ф., Заварюхина Е. Обнаружение поддельных ассигнаций на территории Саранского, Краснослободского, Инсарского уездов Пензенской губернии 272
Кежватова М. Проблемы правового регулирования защиты права собственности и иных вещных прав..... 278
Коновалова Т. Современные проблемы недействительности сделок..... 281
Кудашова Ю. Анализ нормативно-правовой базы регулирующей прохождение технического осмотра автотранспортных средств..... 285
Макарова И. Управляющие компании в условиях реформирования системы ЖКХ..... 288
Малышев И. Понятие и признаки охраняемого результата интеллектуальной деятельности 291
Морозов А. Правовые аспекты признания жилого помещения непригодным для проживания..... 294
Панякина Т. Изъятие земельных участков для государственных и муниципальных нужд: некоторые вопросы теории и практики 299
Редкозубова А. Положение «О недостойных наследниках» в гражданском праве России..... 303
Сазанова А. Специфика защиты прав потребителей в розничной купле-продаже..... 306
Синякина Е. Актуальные проблемы процессуального представительства . 309
Сырескина Т. Права супруга при наследовании 312
Токарева Т. К вопросу о правовой природе завещания..... 316
Толоконникова Е. Особенности правового регулирования деятельности производственных и потребительских кооперативов..... 318
Царева Е., Калачян Л. Противодействие коррупции в Российской Федерации: проблемы правового регулирования..... 321
Чернышева П. К вопросу о реформировании судебной системы Российской Федерации..... 324
Юсупова Д. Способы обеспечения исполнения договорных обязательств 328

Научное издание

МОЛОДЕЖЬ И КООПЕРАЦИЯ

Материалы
VI Международной студенческой
научно-практической конференции
(Саранск, 9 апреля 2014 г.)

Публикуется в авторской редакции

Отв. за выпуск М.М. М а р к о в а
Компьютерная верстка Л.Н. Ч е б а к о в о й

Подписано в печать 17.10.14. Формат 60 × 84 1/16.
Усл. печ. л. 19,53. Уч.-изд. л. 22,73. Тираж 100 экз. Заказ 141041.

АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»
Саранский кооперативный институт (филиал).
430027, г. Саранск, ул. Транспортная, 17.

Отпечатано с оригинал-макета заказчика
в типографии ООО «Принт-Издат»
430003, г. Саранск, ул. Рабочая, 185а