

**ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА (Г. КАЗАНЬ)
СТУДЕНЧЕСКОЕ НАУЧНОЕ ОБЩЕСТВО ИЭУП**

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ
ПРЕОБРАЗОВАНИЯ
В РОССИИ В XX И XXI ВЕКАХ:
ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ**

**Сборник материалов Всероссийской научно-практической
конференции студентов и аспирантов**

ТОМ I

21 апреля 2004 года

Казань 2005

Издательство «Таглитат» ИЭУиП

УДК 338:34
ББК 65:9+67
С 23

Печатается по решению Ученого совета и редакционно-издательского совета Института экономики, управления и права (г. Казань)

Редакционная коллегия:

Тимирясов В.Г., ректор Института экономики, управления и права (г. Казань), профессор,
Бикеев И.И., проректор по научной работе Института экономики, управления и права (г. Казань), доцент

Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов «Институциональные преобразования в России в XX и XXI веках: прошлое и настоящее». Том I. – Казань: Издательство «Таглитмат» Института экономики, управления и права, 2005. – 324 с.

ISBN 5-8399-0141-5

В настоящем сборнике представлены материалы Всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов «Институциональные преобразования в России в XX и XXI веках: прошлое и настоящее», прошедшей 21 апреля 2004 г. в Казани. На конференции заслушаны и обсуждены доклады по широкому спектру вопросов, связанных с институциональными преобразованиями в социальной сфере, в сфере экономики и в сфере юриспруденции.

Сборник предназначен для ученых, практиков, студентов и всех интересующихся проблемами развития России.

УДК 338:34

ББК 65:9+67

© ИЭУП (г. Казань), 2005

© Коллектив авторов, 2004

ISBN 5-8399-0141-5

СЕКЦИЯ 1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ НА МИКРО- И МАКРОУРОВНЕ

ПОДСЕКЦИЯ 1. МАКРОЭКОНОМИКА

АСАДУЛЛИНА А.Р.,

Студентка ИЭУП (г. Бугульма)

Научный руководитель: ст. преп. Шоркина О.Г.

ПЛАТНОСТЬ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Новый импульс развитию системы платного природопользования был дан принятием в 1993 г. основного закона – Конституции РФ.

Основу экономического механизма природопользования составляют платежи за пользование и на воспроизводство природных ресурсов, плата за загрязнение окружающей среды, как частичная компенсация наносимого природе ущерба антропогенным воздействием. Эти платежи должны выполнять различные функции:

- Компенсации экономических потерь от использования природных ресурсов;
- Формирование финансовых средств, необходимых для реализации природоохранных программ и мероприятий по воспроизводству природных ресурсов;
- Получение через платежи определенных выгод от использования природных ресурсов.

Платежи должны быть как экономически, так и экологически обоснованными. Они должны обеспечивать стимулирующие функции и, следовательно, основываться на экономической оценке природных ресурсов в

условиях рыночного оборота, взимания экономически обоснованной платы за ресурсы при обязательном регулировании этого процесса государством.

К основным платежам за пользование ресурсами относятся:

- Плата за право пользования ресурсами;
- Отчисления за воспроизводство ресурсов;
- Сбор за выдачу лицензий;
- Акцизные сборы;
- Отчисления в фонд ценового регулирования.

Платежи за пользование ресурсами – это основной блок доходов в федеральный бюджет от использования природных ресурсов. В 2003 г. на его долю приходилось 7,6 % от общих доходов федерального бюджета. По сравнению с аналогичными показателями 2002 г. абсолютный уровень поступления по платежам за пользование природными ресурсами остается на прежнем уровне.

В структуре поступлений в федеральный бюджет за пользование природными ресурсами будут продолжаться изменения, связанные с повышением налога на добычу полезных ископаемых.

В налоговом кодексе налог на добычу полезных ископаемых трактуется как обязательный, индивидуальный безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащей им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях обеспечения деятельности государства.

Главой 26 НК в налоговую систему РФ вместо трех ранее существующих налогов (регулярных платежей за добычу полезных ископаемых, отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы и акциза на нефть) введен новый налог – налог на добычу полезных ископаемых.

Таким образом, с 1 января 2002 г. в РФ законодательно установлен обязательный индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с пользователей недр при добыче полезных ископаемых из недр.

Сумма налога исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля стоимости добытых полезных ископаемых.

При добыче нефти и газового конденсата из нефтегазоконденсатных месторождений с 1 января 2002 г. по 31 декабря 2004 г. сумма налога исчисляется как произведение соответствующей налоговой ставки, исчисленной с учетом коэффициента, характеризующего динамику мировых цен на нефть, и налоговой базы, определяемой количеством добытых полезных ископаемых в натуральном выражении.

В 2003 г. объем сборов за счет налога на добычу полезных ископаемых составил 181,9 млрд. руб. или 99% от общего объема платежей за пользование природными ресурсами. По сравнению с аналогичным показателем 2002 г. поступления от налога на добычу полезных ископаемых возросли на 5 %.

Доля совокупных доходов от использования природных ресурсов в доходах федерального бюджета в 2003 г. составила 13,5 %, что ниже соответствующего показателя 2002 г. 15,4 %. Как и предыдущие годы, бюджетная эффективность по статьям, касающихся природных ресурсов остается весьма низкой. В 2001-2002 гг. она изменялась в пределах 5,2-7,4 %. Как отмечают эксперты, даже при нынешней схеме формирования федерального бюджета можно повысить бюджетную эффективность вышеуказанных статей, путем повышения уровня адресной рециркуляции средств, собираемых от использования природных ресурсов.

Все перечисленные платежи образуют систему прямых платежей, но прямые налоги на использование природных ресурсов занимают очень скромное место в российском бюджете, поэтому в практике нашей страны действует развитый механизм косвенного изъятия рентных доходов. К налогам, при помощи которых рента изымается косвенно, относятся акцизы, НДС, экспортные пошлины, налог на прибыль и другие.

Основной интерес представляют акцизы на нефть, газ и моторное топливо. Величина акцизов и способ их взимания постоянно меняются. Так, в 1992 г. был установлен единый для всех акциз на нефть равный 18 % от цены

нефти. Затем акциз стал исчисляться в относительном выражении. В 1993г. ставки акциза на нефть равнялись 24 % . Затем акциз на нефть дифференцировали по бассейнам. Акциз на газ составляет 15 % , акциз на уголь – 55 % . С апреля 1994 г. акциз на нефть опять стал взиматься в рублях на 1 тонну реализованного сырья и составлял 14750 руб/т. В апреле 1995 г. 39200 руб/т. Эта величина индексируется по биржевому курсу доллара.

Основу экспортного потенциала России составляют природные ресурсы или продукты, произведенные на основе их интенсивного использования. Практически 100 % экспортной пошлины, полученной от первичных ресурсов, может быть отнесено на природные ресурсы.

Экологические (их часто называют «зеленые») налоги призваны решать по крайней мере три задачи: во-первых, сделать стоимость продукции более адекватной по отношению к затратам, в том числе природных ресурсов, и ущербам наносимым окружающей среде; во-вторых, способствовать компенсации экологического ущерба самим загрязнителем, а не всем обществом (т.е. способствовать принципу «загрязнитель платит» и интернационализации, «замыканию» затрат), в-третьих за счет сумм поступивших от налогов в бюджет финансировать природоохранные мероприятия. «Зеленые» налоги могут выполнять как стимулирующую роль для развития эколого-сбалансированных производств и видов деятельности, так и «подавляющую» для природоемкой деятельности. Здесь государство дает только первоначальный толчок, с помощью налогов воздействуя на цены, а все остальное по идее должны делать рыночные механизмы – воздействовать на поведение производителя и потребителя, на спрос и предложение продукции в зависимости от степени ее экологичности.

БАГАУТДИНОВА И.З.,

Студентка ИЭУП (г. Бугульма)

Научный руководитель: ст. преп. Шоркина О.Г.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПЛАТЕЖЕЙ ЗА ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ

Плата за природные ресурсы, как форма реализации экономических отношений между собственником природных ресурсов и их пользователем, занимает центральное место в экономическом механизме природопользования.

В зарубежных странах доходы от эксплуатации природных ресурсов, как правило, изымаются через систему налогов, ориентированных на изъятие ренты у пользователя природных ресурсов. В государствах, богатых естественными природными ресурсами, практикуются такие налоги, как роялти, специальные налоги на прибыль добывающих компаний, дифференцированные рентные платежи, земельный налог и т. д. Кроме того, доходы от эксплуатации природных ресурсов могут перераспределяться на основе договоров о разделе продукции и другими способами.

Обязательные платежи, взимаемые государством за пользование недрами, чаще всего бывают в форме прямых или косвенных налогов, либо особых целевых платежей. Существует классификация системы платежей в зарубежных странах по основным критериям. Выделяют три их основных вида:

а) налог на собственность, обычно представленную в виде месторождения полезного ископаемого и горное имущество в стоимостном выражении, определяемом в ценах, установленных в соответствии с законодательством или рыночными ценами.

б) налог на единицу добытого полезного ископаемого.

в) подоходный налог, уплачиваемый в тех случаях, когда недропользователь получает прибыль и оказывает влияние на стоимость добываемого полезного ископаемого.

Опыт многих государств показывает, что механизмы взимания налогов достаточно разнообразны. С учетом специфических особенностей России нами могут быть заимствованы различные элементы налоговых систем, применяемых в странах с развитой рыночной экономикой, или неналоговые методы изъятия рентных доходов (например, договора о разделе продукции), используемые в странах с формирующимися рыночными отношениями.

Анализ зарубежных налоговых инструментов показывает, что существует два основных типа платежей. Во-первых, платежи за природные ресурсы, предназначенные для перераспределения (изъятия) ренты, возникающей у пользователей природных ресурсов в процессе их эксплуатации. При их определении исходят из величины рентного дохода и ориентируются на ту его долю, которая должна быть изъята у пользователя природного объекта.

Во-вторых, платежи, направленные на поддержание существующей системы управления природопользованием. Они являются инструментом сбора средств, необходимых для покрытия административных расходов по контролю за эксплуатацией природных ресурсов и некоторых инфраструктурных затрат (всевозможные лицензионные сборы и т.п.). Дополнительные платежи взимаются за услуги, связанные с оценкой природных ресурсов (лабораторный анализ, геологические и топографические исследования территорий, регистрация и сертификация документов и т. д.). Эти платежи идут не в общий, а в специальный фонд, предназначенный для улучшения качества соответствующих услуг. Как уже отмечалось, при перераспределении ренты в зарубежной практике предпочтение отдается налогам, взимаемым непосредственно с пользователей природных ресурсов, то есть прямым способом. Однако существуют и косвенные налоги, посредством которых изымается избыточный доход, полученный за счет перераспределения ренты с потребителей природного сырья. К наиболее важным прямым налогам на природные ресурсы относятся следующие: арендная плата (или земельная рента), налог на доступ к природному ресурсу, налог на добычу и разведку и т. д. – это плата за право пользования природными ресурсами. Она

рассчитывается на единицу арендованной территории. Подобный налог стимулирует геологоразведочные и эксплуатационные работы. Однако понятно, что цель налога - предотвращение спекуляций и сверхинтенсивной эксплуатации природных ресурсов, а не сбор средств в государственную казну. Это достигается путем получения дифференциальной ренты или налога с доходов. Арендная плата устанавливается на номинальном уровне на первые годы эксплуатации природного ресурса, но затем постепенно увеличивается с тем, чтобы побудить арендатора развивать свое производство. Роялти- это платеж государству за право использовать истощаемый природный ресурс. Он рассчитывается исходя из валовой выручки производителя, а не его чистой прибыли.

Система платежей за природные ресурсы может обеспечивать либо изъятие доходов рентного происхождения с целью передачи их от пользователя к собственнику, либо так называемую административную плату, то есть покрытие расходов на контроль за использованием природных ресурсов, оформление их передачи собственнику и т. д. В первом случае речь идет о налогах на природные ресурсы, а во втором - о плате за предоставление лицензии или налоге на недвижимость.

Наряду с налоговыми на практике используются и неналоговые методы изъятия доходов. Прежде всего, это договор о разделе продукции между государством в лице государственной компании и заинтересованной компанией-подрядчиком использования минерально-сырьевых ресурсов.

Детальный анализ зарубежного опыта показывает, что эффективное регулирования природопользования может осуществляться при одновременном использовании двух видов платежей за природные ресурсы: за их расход (потребление) и за право пользования природными объектами в пределах определенных территории. С помощью первого вида регулируется интенсивность использования природных ресурсов и обеспечивается накопление средств на их воспроизводство и охрану. Платежи за право пользования природными ресурсами призваны регулировать распределение

территории между конкурирующими видами природопользования. За счет поступлений от этих платежей можно осуществлять финансирование природоохранных, социальных и других нужд данной территории. Уровень этих платежей должен коррелировать с рыночными ценами на соответствующее сырье с учетом спроса и предложения и, одновременно, способствовать целям ресурсоснабжения.

БАСЫРОВ Р.Г., МИРХАЙДАРОВА А.Р.,

Студенты ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: асс. Еркина С.А.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ СОПЕРНИЧЕСТВО НА МИРОВОМ РЫНКЕ

В минувшем веке мир пережил научно-техническую и информационную революции, которые заметно изменили условия и характер экономического развития различных частей планеты и структуру международного обмена. В наиболее развитых странах развивается постиндустриальная «новая экономика» - технологический и хозяйственный уклад, в котором роль главного производственного ресурса играют знания и информация.

Завоевание рынков и удержание позиций на них теперь все больше зависит от способности стран выдерживать динамичную технологическую и организационную конкуренцию, которая базируется на инновациях. В этой борьбе при непрерывном обновлении производственного аппарата, организации производства и процессов управления, создание все новых и новых видов товаров и услуг снижаются трансформационные и транзакционные издержки, создаются возможности экономии ресурсов в процесс производства, эксплуатации и потребления продукции.

Становление и развитие «новой экономики» повлекли за собой ускоренный рост международного обмена технически сложной продукцией и изменение характера конкуренции на мировых рынках.

Термин «высокие технологии» первоначально связывался только с некоторыми новейшими подотраслями промышленности с высокой долей удельных расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). Сейчас это понятие трактуется шире: высокие технологии существуют как часть технологической базы во всех отраслях современной экономики. Поэтому применительно к структуре промышленного производства к высокотехнологичным отраслям обычно относят ряд

подотраслей машиностроения – выпуск электронно-вычислительной техники и периферийного оборудования, авиационной и ракетно-космической техники, промышленных роботов и средств радиосвязи, радиолокации и радионавигации и т.п. Производство высокотехнологичной продукции в мире обеспечивают примерно 50 макротехнологий. На рынках высокотехнологичной продукции доминируют наиболее развитые страны – США, Япония, ФРГ, Великобритания, Франция, обладающие 46 макротехнологиями и контролирующими 80% этих рынков.

Конкуренция приобретает столь масштабный характер и ставки в ней настолько высоки, что в борьбу на мировой экономической арене все чаще вступают политические силы.

Следует отметить, что инновационная система России находится на стадии трансформации и адаптируется к условиям рынка. Действует ряд созданных в годы реформ государственных научных центров, продолжают вести собственные исследования и разработки некоторые крупные корпорации, растет число малых инновационных предприятий, расширяются масштабы рискованного финансирования.

Структуру общенациональных затрат на исследования и разработки свидетельствует о том, что финансирование производства научной продукции осуществляется теперь не только государством, но и отечественным предпринимательским сектором, а также зарубежными потребителями результатов деятельности научных организаций.

Приспособление инновационной системы к изменившимся условиям хозяйственной деятельности проходит небезболезненно, что связано с преодолением перекосов, сложившихся в научно-технической сфере. До начала реформ она работала, как известно, главным образом на укрепление военного потенциала страны.

Параллельно с сокращением сферы исследований и разработки происходило ухудшение качественных характеристик научных кадров. За годы реформ исследовательские организации покинуло более половины

исследователей, значительную часть которых составляли наиболее квалифицированные и работоспособные специалисты. «Утечка умов» шла главным образом в бизнес – промышленные и инвестиционные компании, банки, совместные предприятия. В настоящее время почти половина оставшихся в науке специалистов старше 50 лет, средний возраст российского ученого составляет 59 лет.

Слабость инновационной системы предопределяет скромные позиции России в международной торговле продукцией и услугами, в производстве которых заметная доля добавленной стоимости создается интеллектуальным капиталом.

Россия является конкурентом других стран главным образом на рынках ядерных технологий, космической техники и услуг, боевой авиации и некоторых видов продукции электронной промышленности.

На наш взгляд, нынешняя структурная политика явно нуждается в корректировке как с точки зрения ее целей, так и в плане методов реализации.

Таким образом, увеличение общенациональных затрат на исследования и разработки и спроса на их результаты станут возможны только при устойчиво высоких темпах экономического развития и следовательно, при наличии благоприятных условий для деятельности крупного и мелкого частного бизнеса, нормальной конкурентной среды и усиления конкуренции на внутреннем рынке.

СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РОСТА В РОССИИ

В последнее десятилетие российская экономика находится в качественно новых экономических, социальных и политических условиях. Во всех промышленно-развитых странах мира ключевой движущей силой более продуктивного экономического роста стали инновации. По мнению ряда авторов (А. Гохберг, И. Бойко, Е. Кузнецов и др.) изменения взаимосвязей науки, технологий и экономического роста и является одной из важных характеристик развития экономики России. При этом следует отметить, что динамика и качество экономического роста все сильнее зависят от технологических сдвигов на базе инноваций.

Развитию инновационной системы способствуют механизмы финансирования исследований, концентрация последних в высокотехнологичных отраслях и сфере услуг, растущая инновационная ориентация науки, в том числе фундаментальной с одновременным видоизменением методологии, инструментариев и организации науки. Успешная реализация инноваций зависит также и от наличия общедоступных знаний, создаваемых государственными научными организациями и университетами, и собственной научно-исследовательской базы и ноу-хау компаний.

В инновационно-ориентированной экономике интеллектуальный капитал играет решающую роль в реализации новых технологий. Чем более высоко диверсифицирована система образования, тем большими возможностями располагают национальные компании в сфере реализации новых направлений своей производственной деятельности. Это положено в основу структуры расходов на исследования и разработки. Преобладающим источником финансирования науки практически во всех странах являются промышленные

компании (в Японии – 72,4% всех источников финансирования, в США – 68,2%, в Турции – 43,3%) . В России 32,9% приходится на промышленное финансирование науки, а 54,8% - на государственное. Россия утрачивает свое технологическое лидерство, испытывая трудности в поддержании созданного научно-технического потенциала. Расходы на эти цели в нашей стране в 25 раз меньше, чем в США, в 4,8 раза, чем в Китае. Структура российской экономической науки остается архаичной и не отвечает требованиям рынка.

Следует отметить, что ключевую роль в развитии инновационной деятельности призвана сыграть внутрифирменная наука, интегрированная в реальный сектор экономики. Как показывает анализ, проведение собственных разработок отражает заинтересованность предприятий в инновациях и стимулирует наращивание контрактов со сторонними организациями, а исследовательские подразделения служат важным источником сведений для корректировки конкурентной стратегии компании.

В процессе нашего исследования установлено, что в структуре отечественной науки крайне низкой остается доля высших учебных заведений, выполняющих исследования и разработки (около 5%). Между тем сформированная за годы реформ модель высшей школы в силу охвата всей территории страны позволяет использовать для инновационной деятельности различные интеграционные структуры во многих регионах.

Отдельно нужно сказать, что российская наука отличается слабой инновационной ориентацией. Сохраняется разрыв между наукой и инновационной деятельностью. Вовлечение научных разработок в хозяйственный оборот сдерживается нерешенностью проблем распределения прав интеллектуальной собственности, неразвитостью рынка технологий и информационных услуг. И в этих условиях первоочередной задачей для экономики России становится модернизация национальной инновационной системы.

По нашему мнению, в ближайшей перспективе реалистичным выходом из сложившейся ситуации представляется повышение эффективности

использования бюджетных средств в сочетании с институциональными реформами, нацеленными на интеграцию национальной инновационной системы; переход от субсидирования к кредитованию по мере продвижения по инновационной «цепочке».

Таким образом, инновации способствуют экономическому развитию страны и для стимулирования инновационной деятельности в России, на наш взгляд, необходимо реализовать различные меры, в частности, способствовать созданию малых фирм, обеспечивающих разработку и передачу новых технологий, а также центров передачи технологий в НИИ и вузах, в т.ч. путем предоставления им стартового капитала и налоговых льгот, оказания правовой и информационной поддержки. Важную роль в этом процессе должна сыграть государственная программа подготовки менеджеров для сферы науки и инноваций.

ВИЛЬДАНОВА И.И.,

Студентка ИЭУП (г. Зеленодольск)

Научный руководитель: Тейковцев М.В.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Каждое государство решает вопрос о своих взаимоотношениях с рынком самостоятельно, с учетом многих конкурентных условий, т.е. единой модели, которую можно было бы скопировать, не существует. В сегодняшней России обязательным условием ускорения роста экономики представляется обеспечение системообразующей роли государства.

Государственное регулирование ставит своей целью создание условий для достижения эффективного экономического роста и повышения на этой основе уровня социально-экономического развития страны. Для реализации этой цели государство разрабатывает меры и механизм их реализации по поддержанию сбалансированного производства, стимулированию экономического роста, обеспечению возможно полной занятости, стабилизации денежного обращения и т.д.

Чрезвычайно остра проблема разработки и реализации структурной политики для современной России. Сложившая в годы реформирования сырьевая структура российской экономики не способствует экономическому росту страны и повышению доходов ее населения.

Скачкообразное наращивание объемов и улучшение структуры инвестирования народного хозяйства – залог быстрого и качественного экономического роста, успеха национальной инновационной и структурной политики. Главная цель инвестиционной политики - создание технологически современной конкурентоспособной экономики на основе широкой модернизации производственного аппарата, ликвидации существующего технологического разрыва с развитыми странами. В последнее время ряд

отраслей высокотехнологического комплекса активизировался, причем в плане работы, как на внешний, так и на внутренний рынки. Прежде всего, речь идет о производстве авиационной и космической техники, судостроении, радиопромышленности, производстве боеприпасов и вооружений, об атомной энергетике.

Хорошо известно, что эффективно функционирующую рыночную экономику невозможно себе представить без развития малого бизнеса. Без него трудно создать благоприятную для функционирования товарно-денежных отношений экономическую среду. Государство должно способствовать развитию малого бизнеса, всемерно поддерживать его. Формы такой поддержки разнообразны: создание специальных фондов финансирования малых предприятий, льготное кредитование их деятельности.

Также мощным катализатором роста экономики расширения внутреннего спроса, причем соответствующие меры должны включать активизацию государственного, так и частного спроса. Развитие рыночной экономики регулируется финансово-экономическими методами – путем применения отлаженной системы налогообложения, маневрирования ссудным капиталом и процентными ставками, выделения из бюджета капитальных вложений и дотаций, государственных закупок и осуществления народнохозяйственных программ. Центральное место в этом комплексе экономических методов занимают налоги.

Маневрируя налоговыми ставками, льготами и штрафами, изменяя условия налогообложения, вводя один и отменяя другие налоги, государство создает условия для ускоренного развития определенных отраслей и производств, способствует решению актуальных для общества проблем. Ежегодное уменьшение налогов по России планируется на уровне 1 % ВВП, и в принципе это правильная установка: идея состоит в стимулировании инвестиционной активности предприятий и повышения их производственной эффективности, что должно вести к росту объемов производства и расширению налоговой базы.

То, что нужно сегодня России, – это научиться устойчиво, развиваться в условиях меняющегося постиндустриального мира. Поучиться, используя не столько инструменты государственного принуждения, сколько частные стимулы и инициативу. Сделать это гораздо труднее, чем на короткий срок подстегнуть темпы экономического роста. Для этого нужна тяжелая, последовательная и не приносящая немедленных политических дивидендов работа. Но именно такая политика дает стране шанс добиться устойчивого экономического роста.

ГАЙНУТДИНОВА Э.Р.,

Студентка ИЭУП (г. Зеленодольск)

Научный руководитель: Дементьева Л.В.

СТРУКТУРА ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Первоначальную основу жизни составляет общественное производство. Прежде чем заниматься наукой, политикой, искусством и любовью, люди должны иметь минимум средств к жизни: крышу над головой, одежду, пищу. Производство не единственный фактор, определяющий богатство стран и народов. На экономическое развитие оказывают влияние природные ресурсы, климат, естественное плодородие земли, накопленные людьми знания и опыт, численность народонаселения и другие факторы. Однако определенный результат общество может получить лишь в том случае, если использует эффект, заложенный в этих факторах, в процессе производства.

Производство есть процесс воздействия человека на вещество природы в целях создания материальных благ и услуг, необходимых для развития общества. Оно является сферой взаимодействия трех основных факторов: труда человека, предметов труда и средств труда.

В экономической теории существует три основных теоретических подхода к определению общественного производства:

- модель воспроизводства Ф.Кенэ
- теория воспроизводства общественного капитала К.Маркса.
- модель экономического оборота.

Структура общественного производства представляет собой совокупность отраслей, производящих материальные блага – средства производства и предметы потребления, и отраслей нематериального производства.

Пропорции общественного производства представляют собой сложившиеся соотношения между различными элементами и частями

производства и выражают взаимосвязи между отдельными фазами производственного процесса, факторами производства, отраслями, подотраслями и т.д.

В современных условиях решающее влияние на структуру национальной экономики оказывает НТР. В сегодняшней отраслевой структуре промышленности развитых стран главенствующее положение постепенно переходит к новым наукоемким отраслям производства.

В современной российской экономике происходят процессы, которые определяют одностороннее развитие экономической структуры производства. О чем свидетельствуют многочисленные публикации в ведущих экономических изданиях. В настоящее время российской экономике остро необходимы инвестиции, а они в первую очередь идут на развитие отраслей топливно-энергетического комплекса. Отрасли же, которые определяют научно-технический прогресс, испытывают недостаток инвестиций.

Экономические реформы резко ухудшили отраслевую структуру российской экономики, усилили ее топливно-сырьевую ориентацию. Если в дореформенный период в структуре общественного производства доля отраслей обрабатывающей промышленности повышалась, а доля топливно-сырьевых и входящих в аграрно-промышленный комплекс – снижалась, то в 1991—1995 г.г. ситуация стала прямо противоположной.

При общем снижении промышленного производства в целом по России за 1991-1995 гг. вдвое наибольшее сокращение произошло в таких отраслях обрабатывающей промышленности, как машиностроение – в 2,8 раза, химическая промышленность – в 2,1 раза, легкая промышленность – в 4.9 раза. В наименьшей степени, хотя тоже очень значительно, сократилось производство в топливно-сырьевых отраслях и отраслях аграрно-промышленного комплекса – в 1.6 раза.

Таким образом, общей тенденцией изменения отраслевой структуры российской экономики ныне является дезиндустриализация, прежде всего

вследствие сокращения производства в высокотехнологичных отраслях промышленности. Эта тенденция характерна для всех регионов России.

В результате радикально-либералистской политики доля добывающих отраслей (и без того высокая) возросла, а доля потребительского сектора (и без того низкая) соответственно сократилась, иными словами, отмечалась «резко прогрессирующая тенденция сведения отечественного производства к добывающему сектору». Сегодня этот «прогресс», не секрет, достиг новых рубежей, хотя ясно, что приоритеты народно-хозяйственного развития должны быть другими, причем фиксируемыми в концепции государственной промышленной политики. И они известны – наукоемкие сферы («новая экономика») и потребительский сектор. Известны и те инструменты и алгоритмы промышленной политики, с помощью которых возможно замотивировать перераспределение инвестиционных ресурсов корпораций добывающего сектора в «новую экономику».

ГУМАРОВА А.Р.,

Студентка ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: асс. Никитин С.Г.

НЕКОТОРЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Всемирная торговая организация (ВТО) - это единственный международный орган, устанавливающий правила торговли между разными государствами. ВТО существует с 1 января 1995 г., но система торговых отношений, принятая организацией, появилась значительно раньше. В 1948 г. Генеральным соглашением по тарифам и торговле (ГАТТ) были установлены правила организации торговли. Т.о., ВТО является преемником действовавшего с 1947 г. Секретариат Генерального соглашения о торговле товарами.

Основная задача ВТО - содействие беспрепятственной международной торговле, не допуская при этом злоупотреблений и отрицательных последствий. Во многих случаях это означает устранение барьеров, препятствующих торговле. Основной конечной целью существования ВТО является создание свободного мирового рынка, товары и капиталы в котором могут свободно передвигаться, таможенные пошлины невелики или отсутствуют, предприятия любой формы собственности торгуют без ограничений.

Возможности, которые вроде бы открывает членство в ВТО, выглядят очень привлекательно: 1). устранение дискриминационных условий для доступа отечественных товаров на иностранные рынки; 2). право решать споры по международным механизмам, пользоваться защитой ВТО наравне с другими участниками; 3). приток инвестиций в страну и расширение возможностей для лиц, желающих вкладывать деньги в зарубежные проекты; 4). участие в выработке правил международной торговли, ориентируясь на собственные нужды, а также другие привилегии.

Проанализируем данные возможности исходя из макроэкономических показателей нашей экономики.

Создание свободного международного рынка, где капиталы и товары могут свободно перемещаться ввиду отсутствия межгосударственных барьеров в виде пошлин, приведет к закрытию большого числа предприятий в силу отсутствия конкурентоспособности перед зарубежными производителями. Конкуренцию мировым производителям в настоящих условиях может составить лишь сырьевой сектор. Предприятия иных сфер народного хозяйства способны конкурировать с иностранным конкурентом только при наличии тех или иных дотаций. А эти дотации после вступления в ВТО станут возможны только в результате увеличения экспорта сырья, что не является положительным фактором, ибо природные ресурсы неограниченны. Иностранцам же производителям выгоднее будет ввозить в Россию уже готовый товар по двум причинам: 1. Производство данного товара уже создано, сделано вложение в основной капитал, налажены производственные связи, имеются и необходимые производительные силы (обученные квалифицированные кадры), и орудия производства. Все это сделано вне территории России; 2. Большинство крупных мировых компаний уже создало производственный цикл таким образом, что операции, требующие больших трудозатрат, вынесены, как правило, в азиатские страны, в частности в Китайскую Народную Республику, поскольку рабочая сила в Китае намного дешевле, чем в России. Поэтому производство товаров будет расширяться и открываться в Китае, а не в России, а экспортироваться товары будут в нашу страну.

При всех таких обстоятельствах ВТО еще и выдвигает ряд требований к России. Основные условия, предъявляемые ВТО к России следующие:

1. Требование выравнивания внутренних и внешних цен на углеводороды и другие энергоносители, что вызовет колоссальные убытки и резкий рост затрат на производство, так как на данный момент внутрироссийские цены существенно ниже среднемировых.

2. Ограничение финансовой поддержки АПК со стороны государства. В условиях современного состояния агропрома это может вызвать его смерть.

3. Предоставление свободного доступа к сфере услуг: в банковскую, страховую и другие сферы. Иностранцы в этом случае могут поставить под контроль всю финансовую систему России, а, значит, и наше государство.

Есть у стран - членов ВТО и другие претензии. США беспокоит высокий, по их мнению, уровень защиты российского авиастроения - получается, они не желают сохранения российского авиапрома (это прямое лоббирование интересов Боинга, Локхида и других американских компаний). Канаду волнует ограничение Россией иностранного участия в горнодобывающей промышленности - они желают видеть себя хозяевами российских недр. Японию тревожат существующие таможенные ставки на импортные автомобили, что выдает их стремление расширить свои рынки сбыта за счет российских потребителей в ущерб нашему государству.

Мы видим, что переговоры по вступлению проходят очень тяжело. На данном этапе они встали в тупик. Так об этом заявил министр экономического развития Российской Федерации Герман Греф. По его словам, на переговорах в Брюсселе обозначились две проблемы.

Одна из них касается энерготарифов. Еврокомиссия требует от России в качестве условия для вступления в ВТО одновременно повысить внутренние тарифы на нефть и газ до уровня общеевропейских. Герман Греф отметил, что этот вопрос «вообще не может лежать в плоскости переговоров по ВТО, поскольку эта организация не занимается подобными вопросами».

Вторая проблема, по словам министра, заключается в использовании российской газотранспортной системы. «Эта проблема регламентирована ВТО, но ни одна из стран, вступающих в организацию, не брала на себя никаких обязательств по таким вопросам». Президент Путин назвал неприемлемым требование Еврокомиссии об использовании трубопроводной газовой системы России как одно из условий вступления России в ВТО. По мнению Путина:

«Мы намерены и дальше сохранить контроль государства над газотранспортной системой. «Газпром» делить не будем».

Хотелось бы отметить, что, по словам Путина, Россия не будет вступать в ВТО на невыгодных для нее условиях. Тем не менее, представим самый неблагоприятный для нашей страны вариант - Россия вступила в ВТО, согласившись со всеми предъявленными требованиями. Каковы будут последствия?

На первый взгляд плюсы имеются. Потребитель получит более дешевые и разнообразные товары. С другой стороны, со вступлением в ВТО возможно появление серьезных проблем в пищевой, мебельной, фармацевтической, металлургической, химической, автомобильной, авиационной и ряда других отраслей хозяйства.

В отношении рынка услуг ситуация сложится следующим образом: на практике российские производители услуг уступают зарубежным по любым стандартам.

Отечественная пищевая промышленность пока неспособна насытить отечественный рынок, прежде всего, по мясным и молочным продуктам, сахару и растительному маслу, а сырье ее крупнейших предприятий, как правило, менее выгодно к переработке. В частности, сахар дешевле производить из сахарного тростника, а не из сахарной свеклы. Однако транспортировка тростника для последующей переработки экономически невыгодна.

Сравнение уровня финансовой поддержки сельского хозяйства в России и зарубежных странах говорит о том, что он у нас на порядок ниже. Требования его еще больше снизить означает окончательно его уничтожить.

Отечественная мебельная промышленность активно осваивает внутренний рынок и для нее важен каждый процент тарифа на импортные аналоги. Судя по ходу переговоров, первоначально названные нами ставки удержать вряд ли удастся. Поэтому следует ожидать обострения иностранной конкуренции на данном рынке.

Конкурентоспособность отечественной металлургии, как на внешнем, так и на внутреннем рынке будет зависеть, прежде всего, не столько от ВТО, а от внутренних цен на энергию. В случае выравнивания внутренних и внешних цен следует ожидать закрытия металлургических предприятий как экономически невыгодных к производству на новых ценах, так как они чрезмерно энергоемки.

Проблемой отечественного авиастроения является отсутствие внутреннего рынка, без чего невозможно запустить в серию новые модели. Подсчитано, что исходный объем заказов должен составлять не менее 100 машин. К тому же наши партнеры настаивают на присоединении России к необязательному Соглашению по авиатехнике, которое устанавливает нулевые ставки импортных пошлин на эту продукцию, а также вводит шумовые ограничения, под которые подпадают 80% действующего гражданского авиапарка. Очевидно, что, если в этой отрасли не восстановить госзаказ или эквивалентные ему меры, российское гражданское авиастроение встанет перед проблемой выживания. При подписании Россией названного соглашения решение этой проблемы будет наглухо заблокировано.

Таким образом, как необходимость идти на уступки, так и целесообразность самого вступления становится в этом свете очень сомнительными.

Мы полагаем, что при этом нужно учесть опыт и других стран, уже вступивших в ВТО. Например, Румыния вступила в эту организацию с момента ее образования. Судя по выступлениям, прозвучавшим на ноябрьской прошлогодней международной конференции в Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, румыны испытали резкое снижение уровня жизни населения, собственными глазами наблюдали вытеснение отечественных товаров иностранными и разрушение собственных производителей. Мгновенно на 30% вырос уровень безработицы.

Приведем и другой пример. Китайская Народная Республика вступила во Всемирную торговую организацию по частям. Сначала в ВТО вошли экономически развитые (даже на уровне Запада) территории Китая. Ими стали

Макао и Гонконг. Они в буквальном смысле «завалили» весь мир дешевой китайской продукцией. И на средства, полученные от такого «рывка» было профинансировано «подтягивание» до конкурентоспособного уровня всех других территорий Китая. И только после этого уже весь Китай вступил в ВТО. Временная разница между первоначальным и полным вступлением составила 6 лет.

На основании всего сказанного мы можем сделать вывод, что для экономически обоснованного вступления России в ВТО необходимо не создавать очередные государственные комиссии по «переливанию из пустого в порожнее», а направить все усилия государства, всех его органов, а особенно Министерства экономического развития и торговли на достижение необходимого уровня качества отечественной продукции, формирование устойчивого роста благосостояния населения и увеличения конкурентоспособности экономики. Когда данные цели будут достигнуты вполне вероятно такая ситуация, что нас во Всемирную торговую организацию уже не примут из-за боязни разрушения национальных экономик уже вступивших в ВТО государств. Но, думается, в таком случае развития ситуации это будет нам только на руку.

ДЕРЕВЯШКИНА Е.И.,

Студентка ИЭУП (г. Бугульма)

Научный руководитель: асс. Коваль Т.А.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Современная сельская Россия есть нечто «похожее на прокоммунистически настроенную богадельню», где «нет работающих людей», куда «государство в тщетной попытке удовлетворить алчных аграриев продолжает вкладывать огромные деньги», где «ежегодно перестают существовать деревни и села, а оставшиеся пустеют».[1] По мнению автора, такие оценки – следствие слабого интереса к проблеме, невнимания и пренебрежения статистикой. Приведем пример по Республике Татарстан и Бугульминскому району. По Татарстану сельскохозяйственных угодий 4499,9 тыс. га, а по Бугульминскому району 99,7 тыс. га, но следует учитывать то, что не вся земля используется для производства продукции. Горожане даже не подозревают о том, что Россию ждут большие перемены. И эти перемены следует начинать с села. В селах происходит социальная саморазгрузка, т.е. численность населения в сельских местностях начинает уменьшаться. Также наблюдаются случаи полного обезлюдения малых сельских поселений. Крестьянский двор 2004 года отнюдь не перенаселен. Среднее сельское семейное хозяйство- всего 3 человека. По всем канонам рыночной экономики наиболее распространенный у нас тип сельского хозяйства это малорентабельное хозяйство, ведущееся преимущественно в зоне рискованного земледелия, ориентированное на прежние коллективные формы хозяйства, функционирующее при невероятном для мировой практики раскладе цен на аграрную продукцию. По совокупности причин оно должно было бы просто прекратить существование. Но этого не случилось в силу того, что само сельское население стало основным производителем агропродукции.

При этом нужно иметь в виду, что в сельской местности основная часть продукции во все времена самопотреблялась. Сельское хозяйство Республики Татарстан обеспечивает своей продукцией население только на 50%. При плохом обеспечении сельхоз продукции своими сельхоз.производителями товар такого же назначения импортируется. На товарном рынке отечественные сельхоз продукты могли бы составить конкуренцию зарубежным продуктам только в связи с дешевизной производства, хранения, доставки и реализации. Но и в этом случае отечественного сельхозпроизводителя ждут неприятности: себестоимость продукции высока в силу малой рентабельности и больших затрат на производство, хранение продукции малоэффективно, в результате чего много продукции гибнет, на доставке выигрыш также невелик.

Правительство РФ и РТ в сфере агропромышленного комплекса предпринимает следующие шаги:

1. В селах, деревнях, поселках воспроизводят занятость людей
2. Вкладывают огромные суммы денег в усовершенствование оборудования, сельхозмашин
3. Увеличивают закупки кормов для животноводства
4. Увеличивают закупки подкормок для растениеводства
5. Компенсируют затраты на производство и реализацию продукции
6. Устанавливают льготы на ввозимую в страну сельхоз технику, оборудование, запасные части для агропромышленного комплекса.

Таким образом, даже стороннему наблюдателю ясно, что сельская Россия, сформированная веками и последним десятилетием, обречена на перемены, количественные и качественные. Сельский уклад жизни и облик сельских поселений, порожденные огромным внутренним рынком далекого прошлого, крупным коллективным сельским хозяйством, подталкиваются к коренной трансформации процессами последовательного разрушения хозяйственного села. Этот процесс, видимо, будет не менее болезненным, чем раскулачивание, коллективизация и ликвидация неперспективных деревень.

Процесс, о котором идет речь, уже начался, и его мультипликатором может стать реальное оживление экономики, рост доходов и социальное расслоение населения, развитый внутренний рынок. Перемены неизбежны, но пока село не готово к ним ни в материальном, ни в социальном отношениях.

Основополагающую роль в возрождении современной российской деревни, на наш взгляд, должно играть правительство, которое обязано разработать и последовательно внедрять программу оздоровления села. В эту программу, по мнению автора, должны войти следующие действенные меры:

1. формирование системы контроля за движением и использованием бюджетных средств;

2. создание механизмов и регламентация процедур привлечения негосударственных внешних инвестиционных ресурсов в сельское хозяйство;

3. предотвращение «утечки» земельных ресурсов из сферы сельскохозяйственного производства в случаях не возврата инвестиций и пр.

Поставленная автором проблема столь глубока и актуальна, что работа по ней должна быть продолжена.

Список литературы:

1. Российский экономический журнал//Изд-во «Финансы и статистика», - №4, 2003

2. Российский экономический журнал//Изд-во «Финансы и статистика», - №8, 2002

ИСАЕВ А.Н.,

Студент ИЭУП (г. Зеленодольск)

Научный руководитель: Калитина С.В.

РАЗВИТИЕ И РЕФОРМИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В ПОСЛЕ КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

1998 год стал наиболее драматичным для Российской банковской системы. За август – декабрь 1998 г. капиталы банков сократились на 30%. От девальвации рубля пострадали все банки, от переноса срока платежей по ГКО больше половины. Вследствие этого, а также в связи с ошибками руководителей и менеджеров многих банков у 1/3 из них, в том числе крупных образовался значительный дефицит капитала.

Первый этап реформирования банковского сектора, начавшейся в после кризисный период (1998-2000) состоял в принятии и осуществлении мер по реструктуризации банковского сектора. Основная цель программы реструктуризации – выделение жизнеспособного ядра банковской системы, увеличение ее капитала, улучшение качества активов, создание долгосрочной ресурсной базы для качественного обслуживания клиентов. Крупные задачи в связи с этим возлагались на созданное государственное «Агентство по реструктуризации кредитных организаций» (АРКО), которое занялось санацией в первую очередь проблемных банков. Вследствие чего общее количество банков за четыре года реформ уменьшилось на 25%. Главной задачей реструктуризации банковской системы является рекапитализация. С целью создания благоприятных условий для рекапитализации проблемных банков Банк России принял ряд мер, в том числе отменил запрет на оплату взносов в уставный капитал кредитных организаций в иностранной валюте. В результате чего в настоящее время в стране 125 банков (а это около 11 % от общего числа банков) с иностранным участием, и 30 банков (около 3%), где зарубежный капитал превышает 50 %. Участникам было предоставлено право производить

оплату увеличенного капитала кредитных организаций материальными активами в т. ч. и недвижимым имуществом.

Начало нового этапа реформирования банковского сектора в 2001 г. можно охарактеризовать, как полное завершение вывода с рынка кредитных организаций, имевших признаки несостоятельности. В результате динамика основных параметров, характеризующих банковский сектор в 2001 г. свидетельствует о закреплении и развитии тенденций к восстановлению банковской деятельности. Совокупные активы банковского сектора в реальном исчислении выросли на 31,8%, капитал на 41,7% при этом рост капитала наблюдался у 90% кредитных организаций. Улучшаются структура и качество активов кредитных организаций, что нашло отражение в росте кредитов, предоставленных реальному сектору экономики. Рублевые кредиты реальному сектору экономики увеличились более чем в 6,6 раза, а долларовые сократились – более чем на четверть. Суммарные кредиты реальному сектору превысили предкризисный уровень на 5,5% в 2002 г. и на 10% в 2003 г. Отмеченные тенденции сохраняются и в настоящее время.

Важным направлением развития банковской системы в предстоящие годы является восстановление доверия к банковской системе, поэтому в декабре 2003 г. был принят закон о гарантированности вкладов граждан в банках, что соответствует мировой банковской практике. Главное здесь, что эта система позволит гарантировать вкладчикам сохранность вкладов. При видимых позитивных последствиях от принятия закона нельзя не отметить и некоторых негативных моментов – таких, как удорожание банковского бизнеса. На отчисления в фонд страхования вкладов банкам придется отвлекать часть средств. Таким образом, они будут вынуждены либо повышать ставки по кредитам, что сделать при нынешней ситуации на рынке банковских услуг достаточно сложно, либо снижать ставки по депозитам. Скорее всего, произойдет последнее. Таким образом, ставки по депозитам, по мнению экспертов, снизятся на 1-2%.

За годы реформ происходили крупные структурные изменения в системе коммерческих банков. Так на конец 1998 г. в стране насчитывалось лишь 50 кредитных организаций с уставным капиталом более 150 млн. руб. В 2003 более 230 (увеличение в 4,5 раза). За эти годы численность мелких кредитных организаций с уставным капиталом до 10 млн. руб. сократилось с 816 до 346 (почти в 2,5 раза). Началось быстрое развитие нетрадиционных операций направленных на всемерную диверсификацию услуг предоставляемых банками клиентам. Так в последствии по итогам работы в 2002 г. кредитные организации впервые после дефолта 1998 получили прибыль в 27,8 млрд. руб., с учетом убытков прошлых лет, что составляет 3,6% объема их капитала или 0,7% суммы всех банковских активов. При таком уровне годовой рентабельности Российские банки не могут представлять интерес для нормального инвестора, в т.ч. зарубежного.

Подводя итоги развития банковской системы за годы коренного реформирования можно утверждать, что в нашей стране начала формироваться банковская система, которая строилась на тех же принципах, что и в странах с развитой рыночной экономикой. Российские банки, пройдя период становления, превратились в крупные финансовые структуры и стали играть важную роль в сложных процессах преобразования общества и экономики.

ИСЛАМГУЛОВА Г.Ф.,

Студентка ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: к.экон.н., доц. Ли В.И.

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Важнейшими проблемами социальной политики являются вопросы качества и уровня жизни населения. Состояние экономики, занятости и уровня жизни населения представляют собой в значительной мере взаимозависимые категории.

Определение уровня жизни основано на оценки количества и качества потребляемых жизненных благ. Уровень жизни оценивается как обеспеченность населения жизненными благами и как степень удовлетворения потребностей людей в определенных благах.

Развитие производства способствует повышению уровня занятости, следовательно, и уровня жизни. Занятость является первым и основным условием обеспечения нормального уровня жизни населения. В свою очередь, достигнутый для населения жизненный уровень, обеспечивая его платежеспособный спрос, повышает его экономическую активность.

Уровень жизни как расчетно-статистическая категория определяется, прежде всего, через соотношение уровня доходов населения и стоимости жизни, которая упрощенно может быть представлена величиной прожиточного минимума.

Уровень жизни во многом зависит от общего объема валового внутреннего продукта (ВВП), от характера системы распределительных отношений, а также от содержания бюджета страны.

В этом плане будет весьма важна структура использования национального дохода, в частности, доля, идущая непосредственно на конечное потребление населения, в том числе для фонда оплаты труда.

В целом принципы распределения национального дохода между различными слоями и группами населения и общее построение системы распределительных отношений и социальной защиты населения определяется установившейся экономической системой.

Однако для рациональной и справедливой организации собственно распределительной системы остается еще большое пространство. Это в первую очередь относится к принципам оплаты труда и социальной защиты населения, включая обеспечение минимальных социальных гарантий, получение образования и медицинской помощи, пенсионную систему, социальное страхование, соотношение налогов и льгот.

К наиболее представительным и употребляемым макроэкономическим показателям, характеризующими доходы населения чаще всего относят: реально располагаемые доходы домашних хозяйств, средние душевые доходы населения, минимальную и среднюю заработную плату, средний размер пенсий.

Исходя из данных о динамике основных показателей социально-экономического развития России на 2002-2010 гг. можно прогнозировать, что изменение ситуации в сфере доходов населения в перспективе будут выглядеть следующим образом. Предполагается достаточно устойчивый ежегодный рост располагаемых доходов населения - от 5 до 8%. С учетом первичных доходов, среднедушевые доходы населения увеличатся к 2010 г. более чем в три раза.

Что касается оплаты труда, то рост реальной заработной платы за поздние годы опережает рост эффективности производства и имел в качестве основного источника благоприятную внешнеэкономическую конъюнктуру. С исчерпанием действия этих факторов прогнозируется стабилизация оплаты труда наемных работников к 2005 г. на уровне 48-49% ВВП.

По мнению исследователей ИСЭПН РАН, изменение политики в сфере распределительных отношений должно быть подчинено реализации главной цели – установлению к 2010 г. минимума оплаты труда на социально

необходимых размеров. Таким образом, реальный минимум оплаты труда в 2010 г. должен составить 3100 рублей (в ценах 2000 г.).

Начиная с 1999 г. в нашей стране наблюдается значительный рост экономики, хотя более чем наполовину обеспечен ростом цен на нефть. В 2003 г. рост ВВП составил 7,6%. Однако заработная плата растет более низкими темпами.

В настоящее время приоритет в экономической политике следует отдать решению социальных проблем. Сложившаяся поляризация российского общества по уровню доходов остается одним из ключевых факторов, препятствующих дальнейшему развитию экономики. Усиление расслоения по уровню благосостояния крайне затрудняет формирование гражданского общества, так как исчезает социальный консенсус по поводу базовых ценностей и принципов жизни, что является основой демократии.

В настоящее время среднедушевые доходы не покрывают прожиточный минимум около трети населения, а у 10% - денежные доходы оказываются вообще ниже стоимости минимальной потребительской корзины.

В современной статистике для характеристики уровня жизни и благосостояния населения, как правило, используется система показателей, отражающих отдельные аспекты данной категории. Единой системы нет, но ученые пытаются разработать подобную единую систему.

Переход от установления заниженной минимальной оплаты труда к ее привязке к прожиточному минимуму – безусловный прогрессивный шаг. Тем самым государство устанавливает нижнюю границу зарплаты, которую обязаны выплачивать своим постоянным работникам все без исключения организации.

Вместе с ростом оплаты труда увеличиваются размеры социальных выплат, что скажется на росте денежных доходов основной массы населения и приводит к повышению жизненного уровня.

МАРКОВ М.В.,

Аспирант СПбГУ (г. Санкт-Петербург)

Научный руководитель: д.экон.н., проф. Цветаев В. М.

ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА И ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ АДМИНИСТРАТИВНОЙ ВЛАСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Степень централизации административной власти является одной из основных проблем управления общественным сектором, организация эффективной работы которого имеет, в настоящее время, особое значение в нашей стране. В соответствии с принципами теории общественного выбора способ организации административной власти определяется потребителями услуг общественного сектора и является объектом свободного выбора составляющих общество индивидов.

Процесс общественного выбора делится Бьюкененом на две стадии — конституционную и постконституционную. Это разграничение позволило ему выделить две ролевые функции государства — защищающую и производящую. «Государство защищающее» возникает на конституционной стадии и, в качестве беспристрастного арбитра, выступает внешним субъектом по отношению к договаривающимся сторонам, который обеспечивает соблюдение прав, закрепленных в конституционном договоре. С другой стороны, «государство производящее» является органом, при посредстве которого индивиды обеспечивают себя общественными благами на постконституционной стадии.

Размер общественной единицы, организующей производство общественных благ, а также границы централизации государственной власти определяются исходя из минимизации издержек принимающих решения индивидов. Ссылаясь на проведенные Ч. Тибу и Дж. Стиглером исследования фискального федерализма, Бьюкенен и Таллок рассматривают эффективно проведенную децентрализацию государственной власти в качестве

альтернативы конкурентному рынку для общественного сектора, ибо децентрализация приводит к конкуренции между общинами и у индивидов появляется возможность «голосовать ногами» выбирая наиболее предпочтительное, с их точки зрения, место жительства. Децентрализация способствует тому, что принятые на постконституционной стадии решения об объеме и характере производства общественных благ будут в наибольшей степени соответствовать предпочтениям индивидов, снижая масштабы «стратегической торговли».

Теоретики общественного выбора, вслед за Ф. Хайеком, отрицают значительную экономию от масштаба в государственной деятельности (за исключением некоторых особых сфер, таких как внешние сношения: оборона и дипломатия). Наоборот, децентрализация государственной власти, по их мнению, одновременно способствует минимизации ожидаемых внешних издержек коллективных действий и ожидаемых внешних издержек принятия коллективных решений. Обобщая свои размышления об оптимальном размере и централизации государственной деятельности, Бьюкенен и Таллок пишут: «И соображения о децентрализации, и соображения о размере сообщества наводят нас на мысль, что там, где это возможно, коллективные действия должны быть организованы в рамках не больших политических единиц, а малых. Организация в рамках больших единиц может быть оправдана только значительными внешними эффектами, которые по-прежнему будут продолжать присутствовать после локализованной и децентрализованной коллективизации»¹.

Итак, централизация государственной власти допускается в теории общественного выбора только при условии гомогенности сообщества. Разумеется, это лишь абстрактный принцип рациональной организации государственной власти, который имеет сравнительно узкое, преимущественно нормативное, значение для анализа реально существующих обществ. В

¹ Бьюкенен Дж., Таллок Г. Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии // Бьюкенен Дж. Сочинения. М.: Таурус Альфа, 1997.

частности, совершенно очевидно, что организация российского государства построена на совершенно иных принципах. В России централизованная власть исторически является не результатом однородности сообщества, а скорее фактором объединения разнородных сообществ и приведения их, в конечном итоге, к общему знаменателю. Это определяется тем, что государство в России всегда строилось не на принципе самоорганизации общества, а на бюрократическом принципе единства управленческой власти.

МУЗАФАРОВА Н.К.,

Студентка ИЭУП (г. Бугульма)

Научный руководитель: асс. Дубровская Е.В.

МЕТРОПОЛИСЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ

В последнюю четверть XX в. размывание национальных границ и снижение государственного контроля позволили экономическому могуществу крупных городов распространиться далеко за рамки собственного государства. Подобные крупные города, выполняющие интернациональные функции, Ф. Бродель обозначил термином «метрополисы», в них наблюдается постоянный приток и отток информации, товаров, капиталов, кредитов, людей и т.д. Современный метрополис включает четыре составляющие.

Во-первых, он чаще всего является центром более или менее масштабного материального производства. В-третьих, метрополис является полюсом притяжения для людей, информации, товаров и услуг. В-четвертых, сейчас стали уделять большое внимание культурному аспекту метрополиса. Метрополис выступает как «коммутатор» в отношениях с остальным мировым пространством. Он всегда выступает как международный транспортный узел.

Метрополисы различаются по размерам, экономическому могуществу и выполняемым функциям. Нью-Йорк, Токио, Лондон находятся на самом верху мировой иерархии.

Продолжительное время Россия развивалась иначе, чем остальной мир. Сейчас страна покончила с изоляцией, но мир, в который она вступила, это мир глобализации, где действуют крупнейшие экономические агенты – регионы каждой страны со своими метрополисами. Вопрос состоит в том, каким образом централизованное, не имеющее метрополисов постсоветское экономическое пространство может вписаться мировое? Из этого вопроса вытекают три других. Может ли формирование метрополисов стать фактором экономического развития и способов вхождения в мировую экономическую

систему? Как крупный постсоветский город может преобразоваться в мощный метрополис, способствуя включению России в глобализованную экономику? Какие препятствия и трудности встретятся на этом пути?

В конце XX в. плодом почти непрерывной эволюции «мир экономик» стало рождение «мировой экономики» - мира глобального. Глобальный мир по-прежнему состоит из государств, но отдельные точки в этом пространстве мире приобрели гигантскую значимость для жизни планеты. Они, а также метрополисы менее крупных размеров с более узкими компетенциями превратились в ключевые точки «мировой экономики» и начали играть настолько важную роль, что некоторые ученые заговорили о конце государств. По их мнению, метрополисы управляют экономикой мира, выступая главной движущей силой истории. Другие авторы подчеркивают, что процесс глобализации, пока далек от того, чтобы уничтожить государства. Фирмы и их акционеры сохраняют в основном национальное измерение, государство способствует процветанию национальных фирм, конкурентоспособность последних опирается на национальные факторы.

Могущество государства зависит в первую очередь от могущества его метрополисов. Отсутствие метрополисов лишает страну потенциала экономического динамизма, связанного с сектором корпоративных услуг высшего уровня, с экономикой знаний и с доступом к мировым финансовым, инновационным и информационным потокам.

В каком же положении находится Россия с точки зрения формирования метрополисов? Как и для других стран, ответ на этот вопрос труден в силу экономических обстоятельств. Но спецификой России является ее структурный дуализм, продиктованный историей: модернизация российского общества и его экономики всегда происходила под воздействием внешних факторов, вследствие чего она получила ограниченное распространение по обширной российской территории, немалая часть которой остается в стороне от новых веяний. Дефицит метрополисов усиливает эту тенденцию к неполному и противоречивому развитию.

Исторически уровень принятия решений был сосредоточен в центре, который находился в Москве. Все остальные городские центры превратились в «вассалов» монопольного политического «сюзерена». Именно такая пространственная система была характерна для России в 1991 г., в то время как феномен метрополиса распространился по всему миру.

И после падения советской системы новая Россия и 89 субъектов, определенных Конституцией в 1993 г. не преодолели подобную негативную тенденцию. На сегодняшний день просматривается все та же схема со всемогущим центром, которым является Москва, и зависимыми городами. Россия раздроблена на 87 городских образований - потенциальных конкурентов, ни один из которых не может достигнуть «критической массы», чтобы стать метрополисом, способным выполнять интернациональные экономические функции. Необходимость формирования сети метрополисов обуславливается и размерами страны: она слишком велика, чтобы ее мог оживить лишь один метрополис международного уровня. Формирование метрополиса является для России условием сохранения контроля над экономикой на своей собственной территории.

Какие же города можно назвать потенциальными кандидатами на роль метрополиса? Это - Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Казань, Самара, Екатеринбург, Новосибирск и в меньшей степени Ростов-на-Дону.

В российской ситуации следует устранить три фактора, препятствующих формированию метрополисов на территории страны: московская гиперцентрализация, раздробленность российского экономического пространства и политический риск.

Во-первых, нужно ликвидировать механизм, обуславливающий всеподавляющую концентрацию сектора корпоративных услуг высшего уровня в Москве. Во-вторых, метрополисы во многом формируются, опираясь на взаимосвязанные силы рынка, но в России межрегиональное перемещение товаров и людей далеко не свободно, законы, касающиеся ценообразования, регистрации малых и средних предприятий затрудняют процесс

пространственного размещения и противоречат федеральному законодательству. В-третьих, следует избегать политического риска.

Что еще предстоит сделать России, чтобы успешно решить задачу формирования метрополисов? Следует использовать удачный мировой опыт обустройства территории, адаптировав его к российской специфике.

Таким образом, нужна политика сопровождения полюсов экономического роста, сочетающая финансовые и регулирующие меры. Эти меры должны быть направлены на создание благоприятных внешних факторов для выполнения функций метрополиса и должны снимать административные ограничения.

НИКОЛЬСКАЯ Т.А.,

Аспирантка СПбГУ (г. Санкт-Петербург)

Научный руководитель: к.экон.н., доц. Серебровская М.А.

ПРОБЛЕМА ВНЕШНЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ РОССИИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Проблема внешней задолженности превратилась в настоящее время в одну из важных глобальных проблем мировой экономики. Она, безусловно, актуальна и для современной России, которая входит в десятку стран с крупнейшим внешним долгом. Несмотря на определенную стабилизацию в этой сфере, эта проблема останется актуальной в ближайшей перспективе, что выдвигает необходимость ее решения в число важнейших задач развития нашей экономики.

В этих условиях особое значение приобретает выработка национальной долговой стратегии по управлению государственными долговыми отношениями с учетом мирового опыта (как положительного, так и негативного), накопленного различными странами к настоящему моменту. Одной из решающих причин неэффективности управления внешним долгом до этого являлось отсутствие долгосрочной стратегии по управлению внешним долгом, его обслуживанию и эффективному использованию государством средств, получаемых путем внешних займов.

Отдельные шаги по созданию национальной долговой стратегии управления внешним долгом были сделаны уже в начале 1990-х гг. путем создания в 1993-95 гг. различных институтов (правительственных комиссий и рабочих групп) в обязанности которых входило управление долгами, ведение переговоров и разработку долгосрочных стратегий управления и заключение международных договоров в этой области.

Деятельность отдельных институтов исполнительной власти в данной области по-прежнему остается недостаточно скоординированной и, следовательно, менее результативной, чем следует, для соответствия

современному состоянию, когда наблюдается усиление взаимосвязи всех аспектов управления государственными долгами в условиях финансовой глобализации, объективно усиливающей потребность создания единой системы управления всем государственным долгом.

Одной из важных проблем деятельности всех существующих и вновь создаваемых институтов остается формальный характер деятельности многих из них, отсутствие практической работы и плохое выполнение возложенных на них функций и задач.

Для реализации новой долговой стратегии управления внешним долгом необходимы соответствующие институциональные изменения в системе управления, которая стихийно начала складываться в России в 1990-х гг. Для этого требуется усиление взаимодействия всех институтов, занимающихся этими вопросами, которое может быть осуществлено как в рамках правительственной комиссии по управлению внешним долгом и зарубежными активами, так и в рамках подразделения Министерства Финансов, занимающегося данными вопросами и осуществляющего координацию деятельности других институтов, которое в перспективе должно стать основным звеном новой системы управления.

Совершенствование системы управления госдолгом также должно включать в себя совершенствование законодательства в данной сфере, а именно выработку четких норм, регулирующих деятельность всех элементов системы управления, а кроме того создание современной единой системы учета и регистрации государственных долгов.

Однако необходимо иметь в виду, что проведение институциональных изменений без качественного улучшения деятельности всех элементов системы, само по себе не даст ожидаемого эффекта. Только решение всего комплекса вопросов, связанных с проблемой внешней государственной задолженности позволит принципиально изменить ситуацию в сфере управления внешним долгом. Но решение долговых проблем также будет зависеть от общих условий развития и роста российской экономики.

К НОВОМУ ЭТАПУ ТРАНСФОРМАЦИИ

Переживаемый ныне российской экономикой период трансформации командно – административной системы в новую социально – экономическую систему, основанную на рыночных принципах, ставит перед российской наукой необходимость решения множества проблем. Важнейшей среди них является определение основных направлений, проводимых в стране общественно – экономических преобразований. От решения этой проблемы зависит результат исследования других вопросов, например, таких как определение роли российского государства в трансформационных процессах.

Реализация задач переходной экономики в значительной мере обусловлена необходимостью преодоления централизованной экономики.

Главными признаками такой экономики являются:

1. Сверхмонополизм – ведущие позиции крупных предприятий-монополистов в различных сферах хозяйственной деятельности государства.
2. Милитаризованная производственная структура, главной составляющей которой является ВПК.
3. Затратная система цен, не позволяющая реально оценить экономическую эффективность.
4. Низкий жизненный уровень: в настоящее время в Российской Федерации 4% - богатых, 62% - малообеспеченных и 34% - бедных; в США 8% - богатых, 80% - средний класс, 12% – бедных.
5. Коллективистская психология, препятствующая современным преобразованиям.

Как долго будет продолжаться переходный период в России? Эксперты характеризуют российскую экономику, как рыночную. Это справедливо, с точки зрения решения одной группы задач – формирования равновесного

рынка. Это самая простая группа задач трансформации плановой экономики в рыночную, решаемая стандартным набором макроэкономических преобразований таких как либерализация, приватизация, финансовая стабилизация. В результате в России было установлено равновесие на потребительском рынке, которого не было 70 лет. Вместе с тем и у переходной экономики есть более серьезные задачи долговременного характера. Среди этих задач – формирование настоящего эффективно действующего хозяйственного механизма. Рынок является двигателем экономического развития, требует, чтобы росла эффективность, снижались затраты, развивался НТП. В результате можно будет более успешно решать вопросы обеспечения эффективного функционирования экономики переходного периода.

ОСИПОВА К.С.,

Студентка ИЭУП (г. Бугульма)

Научный руководитель: асс. Куликова Н.А.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ: ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЕСУРСОВ И ВЫБОР

В жизни мы часто сталкиваемся с проблемой ограниченности экономических ресурсов, в то время когда экономические потребности безграничны. Это сочетание двух типичных для хозяйственной жизни ситуаций – безграничность потребностей и ограниченность ресурсов – образует основу всей экономики.

Противоречия между безграничностью потребностей и ограниченностью ресурсов образует ту ось, вокруг которой вращается хозяйственная жизнь. Фирмам приходится постоянно делать выбор, на покупку или производство каких благ следует потратить свои ресурсы. Производство всегда реализует решение его участников о том, что и как производить. Однако эти решения ограничены производственными возможностями, которыми располагает производитель.

Мы должны суметь разглядеть в ограниченности производственных возможностей фундаментальное экономическое содержание. Хотя ресурсы ограничены объективно, это не препятствует экономической теории различать их «абсолютную» и «относительную» ограниченность. Если бы ограниченность ресурсов была абсолютной, то выбор был бы невозможен. Если бы ограниченность ресурсов отсутствовала, то выбор был бы ненужным. Выбор становится необходимым в условиях относительной ограниченности ресурсов, что, по мнению автора, является основной проблемой экономической науки. Если допустить, что в недрах нашей Земли имеется 128,6 млрд. т. нефти, то это – информация о физической ограниченности данного ресурса. Но если бы эта нефть не использовалась людьми, то ограниченность не составляла бы

экономической проблемы. Однако люди активно используют нефть, и если бы она имела у всех стран мира и была столь же доступна, как воздух, то масштабы ее потребления были бы куда больше, чем возможность обеспечить сегодня.

Но так как ресурсы ограничены, то общество должно делать выбор. И поэтому автор считает, что, выбирая, общество вынуждено от чего-то отказаться, чем-то поступиться, т.е. принести некую жертву, чтобы получить желаемый результат.

Но между чем идет выбор? Между экономическими вариантами использования ресурсов. Ведь каждый ресурс может быть применен для удовлетворения различных потребностей. Разной может быть и технология его использования. Найти наилучший вариант применения ресурсов из всех возможных – в этом смысл выбора как экономической проблемы. Например, при наличии определенного объема нефти, мы должны решить вопрос о том, как использовать имеющийся ресурс. Допустим, что у нас есть потребность в производстве 1000 тонн бензина и 800 штук шин, однако при небольшом объеме нефтяного ресурса мы имеем возможность произвести, либо только заданное количество бензина, либо только шины, то есть нам необходимо поступиться изготовлением шин в пользу производства бензина, или наоборот.

Поскольку в экономике действуют только три субъекта: потребители, производители и общество, то, по мнению автора, для покупателей оптимальным экономическим результатом будет рост количества и качества удовлетворенных потребностей, для продавцов – прирост прибыли, для правительства – степень удовлетворения общественных потребностей. Выбирая то или иное решение, каждый из этих экономических субъектов решает множество вопросов. И поэтому мы можем утверждать, что экономический выбор происходит только тогда, когда учитывается соотношение затрат и результатов. На основании вышерассмотренного примера, автор может сказать, что экономический аспект проблемы выбора заключается в выяснении: какой

вариант использования ограниченных ресурсов обеспечит максимум доходности?

Экономической науке удалось разработать модель, которая представляет выбор именно как экономическую проблему. Эта модель получила известность как «график производственных возможностей». Благодаря этому графику, как считает автор, удалось выделить совокупность всех решений, в пределах которой следует искать оптимальный вариант. Какая именно точка на кривой производственных возможностей будет признана оптимальной, зависит от множества конкретных обстоятельств. Форма кривой производственных возможностей отражает один из фундаментальных законов экономики ограниченных ресурсов: по мере максимизации производства определенного продукта эффективность использования ресурсов падает.

Дело в том, что производственные возможности общества постоянно растут благодаря техническому, социальному и экономическому прогрессу, а это, по мнению автора, постоянно раздвигает границы производственных возможностей. На практике рост производства достигается двумя способами: либо экстенсивно, т.е. за счет простого количественного прироста уже имеющихся производственных факторов, либо интенсивно – за счет внедрения новой технологии. В любом случае граница производственных возможностей раздвигается.

Но равномерное перемещение границы, по мнению автора, есть следствие равномерного прироста всех ресурсов. В реальности же наращивание различных элементов производственных ресурсов происходит неравномерно.

Подводя итог вышесказанному, необходимо подчеркнуть, что в условиях развития рыночной экономики, которая предполагает существование различных видов собственности на природные ресурсы, распределение ресурсов между пользователями и потребителями во многом зависит от спроса и предложения на ресурсных рынках.

РУДЕНКО Е.,

Студентка ИЭУП (г. Зеленодольск)

Научный руководитель: Ганеева Ф.К.

ПОПЫТКИ РЕФОРМ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ РОССИИ В КОНЦЕ XIX - НАЧАЛЕ XX ВЕКОВ

В экономических преобразованиях современной России одна из ключевых проблем - оздоровление финансовой системы и достижение конвертируемости рубля. История экономики нашей страны вековой давности содержит немало интересного и поучительного в разработке и осуществлении денежных реформ.

Конец 19 - начало 20 столетия оставило глубокий след в истории хозяйства и финансов России. И не только потому, что в этот период удалось сделать ряд значительных шагов по стабилизации бюджета и денежного обращения, приведению финансового хозяйства в соответствии с реалиями экономики и социальных отношений в пореформенной России. Возникла необходимость осознанного выбора руководящего принципа финансовой политики между средневековым воззрением и взглядом более характерным для современной цивилизации.

Среди целого комплекса политических, в том числе мировых, экономических, социальных проблем отметим наиболее значимые: промышленный спад, расстройство денежной системы, огромный государственный долг, выросший за время русско-турецкой войны 1877-1879 гг.

С деятельностью нового министра финансов Бурге связано некоторое оживление хозяйства, связанное с увеличением объемов военных заказов правительства, к сожалению, оказалось не долговременным. Увеличение производства продуктов земледелия не покрывало даже увеличение потребностей, связанных с приростом численности населения. За полтора

десятилетия с начала 70-х гг. в 50 губерниях Европейской России среднегодовой сбор хлебов вырос на 13%, а численность населения - на 21%. Одновременно более чем на треть увеличился вывоз хлебов. Увеличение товарности земли было достигнуто за счет уменьшения потребления крестьян и ослабления воспроизводственного потенциала крестьянских хозяйств.

В 1885 г. подушная подать была отменена, однако крестьяне продолжали платить выкупные платежи, которые были достаточно тяжелы. Снижение доходов бюджета вследствие отмены подушной подати была компенсирована увеличением поступлений поземной подати, поступлений от промыслового обложения и налогов на доходы.

Постоянного внимания правительства требовало железнодорожное хозяйство. В первой половине 80-х гг. правительство ужесточило контроль за деятельностью железных обществ. С 1887 г. управляющим Министерством финансов стал Вышнеградский. Свою важнейшую задачу он видел в сокращении бюджетных дефицитов. Увеличение положительного сальдо торгового баланса России было достигнуто главным образом за счет увеличения экспорта хлебов. Известное изречение Вышнеградского – «недоедим, а вывезем», было лишь констатацией фактов.

Развитие промышленности и транспорта не приносило в бюджет государства столь необходимых новых доходов. База прямого обложения по-прежнему ограничивалась преимущественно доходами земледельческого населения. Для облегчения налогового бремени крестьянства Вышнеградским не было сделано ничего. Проблема, по-видимому, состояла в противоречивости хозяйственных, финансовых и социальных задач, которые было вынужденно решать правительство.

Осторожные и компромиссные шаги Бунге позволяли поддерживать неустойчивое финансовое и хозяйственное равновесие и постепенно продвигаться по намеченному пути. Вышнеградский во главу угла поставил конкретные финансовые результаты – минимизацию бюджетного дефицита и накопление золота для свободного размена. Вышнеградский фактически

проводил свою политику в интересах крупной финансово-промышленной буржуазии.

С.Ю. Витте возглавил Министерство финансов в кризисный период, когда экономика оказалась серьезно подорванной массовым голодом 1891-1892 гг. Блестящим достижением Витте стало завершение начатой практически за сорок лет до него денежной реформы, основной целью которой была ликвидация инфляционного бумажно-денежного обращения и введение золотой валюты. Существенной предпосылкой денежной реформы стала опора на опыт предшественников. Витте удалось укрепить кредитно-финансовую систему страны, введя денежное обращение на золотой основе и превратив российский рубль в твердую валюту. Золотой монометаллизм поставил Россию в финансовом отношении в один ряд с развитыми европейскими государствами и обеспечил ее индустриальную модернизацию.

Реформа 90-х гг. ускорила развитие производительных национальных сил, обусловило интенсивный экономический рост, дала импульс развитию торговли. Особенно бурный подъем происходил во всех отраслях промышленности- металлургии, машиностроении и в горно-заводском деле. В рассматриваемый период продолжалась активная железнодорожная политика, основными направлениями которой стали выкуп в казну убыточных железных дорог и интенсивное строительство новых.

На подъеме находилось свободное частное предпринимательство. Результатом проведения денежной реформы в России стало завершение периода становления акционерных коммерческих банков и формирование банковской системы. Капиталы частных банков увеличились вдвое. Прогрессивное значение денежной реформы проявлялось в усилении российских международных связей и укреплении международного кредита. Это обеспечило приток иностранных вложений в ценные российские бумаги и государственные облигации. Благодаря денежной реформе активизировалась деятельность фондовых и товарно-сырьевых бирж.

Наиболее спорными остаются вопросы импорта и роста долговых обязательств России кредиторам. Недосток в собственных капиталах заставлял правительство прибегать к этой мере для проведения индустриализации страны.

Необходимо отметить тот факт, что экономическая и финансовая стабилизация достигалась за счет резкого повышения налогов, особенно косвенных, роста цен на потребительские товары, больно ударявшего по карману трудового народа. Финансовые проблемы решались в интересах государства за счет населения. Отрицательные черты денежной реформы никак не умоляют ее значение и важности процесса введения золотого обращения в России.

ФАТКУЛЛИНА К.Р.,

Студентка ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: к.ист.н., доц. Бухараева М.А.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЗГЛЯДЫ ЭПОХИ ДОРЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В ВОЗЗРЕНИЯХ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЯН

Экономическая мысль в своем развитии прошла очень долгий путь. Основные постулаты и доктрины экономической науки, а также мировоззрение людей постепенно изменялось в соответствии с требованиями эпохи и согласно экономической обстановке своего времени.

История экономических учений возникает достаточно рано. Ее появление было связано с образованием первых государственных систем – так называемых «речных цивилизаций». Для этого времени были характерны три основные черты:

1. Защита натурально-хозяйственных основ экономики.
2. Осуждение с этических позиций товарно-денежных отношений.
3. Признание приоритета государства в экономической жизни.

Эти основные постулаты дорыночной экономической мысли просуществовали очень долго – вплоть до конца XVII в. – и лишь тогда были отвергнуты последователями классической политэкономии. В это время практически все развитые страны Западной Европы перешли к капитализму, к по-настоящему рыночным отношениям, стали проповедовать экономический либерализм, который доказывал несостоятельность всех доктрин дорыночной экономической мысли. В России же все складывалось иначе. В 1917 г. Россия свернула с пути, по которому прошли в свое время развитые страны, и пошла по дороге социализма. Возможно, именно это событие и обусловило наличие в менталитете советского (а теперь и российского) человека идей, свойственных для дорыночного периода развития экономики. Это нашло отражение во всех сторонах общественной жизни, но, прежде всего, сказалось на экономике

страны. Частная собственность фактически была ликвидирована, были практически разрушены товарно-денежные отношения. Последние вообще осуждались обществом с точки зрения этики. Занятие частным предпринимательством стало чем-то аморальным и преследовалось по закону, пышным цветом расцвела теневая экономика. Людей, занимавшихся торговлей на «черном рынке», стали пренебрежительно называть «спекулянтами» и «торгашами». Инициатива не только строго каралась государством, но и осуждалась обществом.

С целью доказать всем людям, что они – братья и равны между собой, государство пошло на опрометчивый и абсурдный, с точки зрения экономики, шаг – выделило каждой советской семье по земельному участку. Возможно, намного выгоднее было бы купить продукты в магазине, но каждый советский (а теперь и российский) гражданин не мог «оторваться от земли» и выращивал продукты на своем участке для собственного потребления. Что это, как не защита натуральных основ экономики?

Государство в лице Генерального секретаря взяло на себя все управление экономикой и хозяйственной жизнью в целом. Оно утверждало план развития экономики на пять лет. История знает факты, когда советские граждане совершали абсурдные поступки, чтобы выполнить «пятилетку». Например, председатели колхозов, чтобы перевыполнить государственный план по сдаче говядины, в конце года резали все поголовья скота – как мясного, так и молочного. Конечно, план был перевыполнен, председатели получали звания Героев социалистического труда, но уже на следующий год колхозы не могли обеспечить даже простое воспроизводство, не говоря уже о расширенном. И таких примеров по Советскому Союзу было сотни.

Наконец, советское государство и общество осуждало все процветающие капиталистические страны – так называемый «прогнивший Запад». Большой резонанс в советском обществе вызвал «негуманный», с их точки зрения, поступок производителей хлеба в США. В один год в Соединенных Штатах удалось собрать рекордный урожай хлеба. Производители вместо того, чтобы

раздать его голодным или бездомным, часть хлеба уничтожали. С экономической точки зрения это был грамотный поступок, ведь переизбыток хлеба мог способствовать снижению цен на него, и производители не только не получили бы прибыли, но и не вернули бы себе деньги, вложенные в производство. В Советском Союзе этот поступок осуждали как безнравственный.

Современное российское общество с переходом к рыночной экономике, хотя и сохраняет некоторые черты дорыночного способа хозяйствования в своем менталитете, но и в то же время постепенно «оттаивает». Становится все больше экономически грамотных людей. И хочется надеяться, что в скором будущем наше общество избавится от всех предрассудков советской эпохи и максимально приблизится к экономически развитым странам мира.

ХАЗИЕВ И.Р.,

Студент ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: к.экон.н., доц. Ли В.И.

РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЕ И ПРОЦЕСС ПРИВАТИЗАЦИИ

Приватизация является одним из важнейших преобразований при переходе к рынку и представляет особую систему экономических отношений, возникающих в связи с изменением формы собственности на средства производства: с «государственной» на «частную». Рассмотрение методологических основ разгосударствления и приватизации позволяет раскрыть экономическое содержание приватизации как системы отношений по изменению формы собственности на средства производства с государственной на частную (в том числе индивидуальную, паевую, акционерную) под непосредственным воздействием государственных органов. Наиболее короткое определение приватизации формулируется как переход государственного имущества в частый сектор экономики. Разгосударствление - это совокупность мер по преобразованию государственной собственности, направленных на устранение чрезмерной роли государства в экономике.

Основными критериями выбора способа приватизации являются отраслевая принадлежность и размер предприятия, учет принципов социальной справедливости и приоритета трудового коллектива, демонополизация, необходимость сохранения профиля предприятия и его производственного потенциала, рентабельность предприятия, привлечение инвестиций. Названные критерии обусловили следующие основные способы приватизации: акционирование (с закрытой подпиской или продажей акций); продажа предприятий и имущества по коммерческому или инвестиционному конкурсу (на аукционе); выкуп арендованного имущества; банкротство. Чтобы добиться наибольшего результата, надо отдать предприятие в руки умелых управляющих и суметь заинтересовать их в достижениях наилучших конечных результатов.

Принцип социальной справедливости предусматривающий, что каждому достанется одинаковая доля собственности предприятия и равные возможности участия в его функционирование, не дает возможности действенного контроля за деятельностью руководства.

На средних и крупных предприятиях приватизация проходила, как правило, в два этапа. Сначала проходило акционирование, затем выпускались акции, которые распределялись между членами трудового коллектива, руководства предприятия и посторонними физическими и юридическими лицами в пропорциях определяемых коллективом.

В первый этап приватизации было вовлечено все население России. Возможно, поэтому она получила название «народной». Инструментом ее проведения послужили приватизационные чеки (ваучеры), розданные всем гражданам России. Одновременно приватизация преследовала цель создать максимум заинтересованных трудовых коллективов в эффективной работе приватизированных предприятий.

Особых приемов потребовала приватизация крупных предприятий и объединений-гигантов. Здесь первым шагом стало преобразование их в акционерное общество открытого типа. Но акционирование это еще не приватизация в общепринятом смысле, а изменение организационно-правовой формы предприятия. До продажи предприятие остается в собственности государства.

Второй этап приватизации по прогнозам должен носить качественно новый характер, поскольку его целью является обеспечение перехода прав собственности, приобретенных на первом этапе, в руки реально ответственных собственников. К основным объектам приватизации нового этапа относятся три вида имущества:

- государственные пакеты акций приватизированных предприятий;
- земельные участки;
- недвижимость.

Положение о приватизации предусматривало преобразование крупных предприятий, с балансовой стоимостью основных фондов более 20 млн.руб., в АО открытого типа. Все остальные должны приватизироваться на аукционе или по коммерческому или инвестиционному конкурсу.

Предполагались новые следующие методы приватизации:

- безвозмездная передача акций работникам;
- продажа акций работникам по закрытой подписке;
- продажа акций по инвестиционному конкурсу;
- продажа акций по коммерческому конкурсу;
- продажа акций на аукционе;
- продажа предприятий на аукционах;
- продажа предприятий по инвестиционному конкурсу;
- продажа предприятий по коммерческому конкурсу;
- выкуп арендованного имущества;
- продажа предприятий должников.

Начиная с 1995 г. приватизация приняла вялотекущий характер. Однако в последнее время появились тенденции, показывающие, что процесс приватизации вышел на новый виток: усиление госконтроля за управлением госимуществом, адресная политика приватизации.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ТРАНСФОРМАЦИИ СОБСТВЕННОСТИ

Под трансформацией собственности понимаются процессы смены собственности, перехода ее под контроль определенных институтов, привлечения к владению наемных рабочих, превращения собственности в наиболее распространенное средство платежа при крупных транзакциях, в результате чего понятие «собственность» отрывается от своего физического содержания, а иногда и от юридического.

Существуют достаточно сложные механизмы трансформации собственности, функционирующие при участии государства финансовых компаний, корпораций, банков. В 80-90-ые гг. процессы трансформации собственности были связаны в основном с приватизацией и привлечением наемных работников к владению и управлению собственностью.

Следует отметить, что несмотря на некоторые общие тенденции, процессы трансформации собственности в каждой отдельной стране имеют свои особенности.

Например, в США основные изменения в сфере собственности связаны со слиянием, поглощением, дроблением корпораций и «размыванием» собственности за счет привлечения наемных работников. Здесь широко используются программы участия работников в собственности. Первые программы были связаны в основном с введением «кружков качества». В дальнейшем получили распространение программы «КТЖ» (качества трудовой жизни), в которой работники регулируют вопросы, связанные с производственным процессом и управлением им. Впоследствии возникли программы участия работников в собственности.

В Англии трансформация собственности происходила путем приватизации, которая имела серьезный политический подтекст. Особенности

английского законодательства позволили правительству приватизировать крупнейшие госпредприятия без серьезных препятствий.

Одной из основных целей приватизации было – дать возможность крупнейшим английским предприятиям, определяющим «лицо» английской экономики, получать необходимые инвестиции. Правительству приходилось использовать различные схемы для того, чтобы наиболее эффективно провести приватизацию и при этом защитить интересы государства и общества.

Приватизация стала в 80-х гг. одним из наиболее используемых инструментов воздействия на экономику. Согласно широко распространенному мнению, переход предприятий в частные руки способен увеличить эффективность их деятельности.

В целом можно выделить три теоретических измерения, в которых исследуется проблема собственности. Первый подход условно назван «правовым», поскольку он связан с юридическим взглядом на право собственности. Он характерен для неоклассической теории, когда права собственности считаются четко специфицированными, собственность является частной и не меняет своего характера, распределение собственности не оказывает влияние на эффективность экономической деятельности. Необходимо лишь регулировать четкое соблюдение прав собственности.

Транзакционный подход, согласно которому проблему собственности связывают с проблемой организационной эффективности, рассматривая в качестве критерия эффективности величину транзакционных издержек.

Бизнес-подход рассматривает собственность с позиций ее влияния на конкурентоспособность. Важной проблемой является воздействие процессов трансформации собственности на конкурентоспособность предприятий. Программы приватизации, национализации доказывают это.

Существуют различные точки зрения на эту проблему. Некоторые ученые считают, что активная роль государства, в том числе и его активное воздействие на отношение собственности, способны привести к быстрой модернизации национальной экономики и повышению конкурентоспособности

компаний. Другие же считают, что конкурентоспособность страны определяется конкурентоспособностью ее компаний, и только частный сектор может решить эту проблему, задачи же государства заключаются в создании соответствующей среды.

На основании этих трех концепций возможно формирование единого функционального подхода, т.е. выявление наряду с правами собственности, функций собственности. Очевидно, что собственность имеет определенные функции, являясь, в частности, средством платежа.

Таким образом, необходимо углубленное исследование вопросов трансформации собственности, а также понимание новых отношений собственности и ее форм.

СЕКЦИЯ 1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ НА МИКРО- И МАКРОУРОВНЕ.

ПОДСЕКЦИЯ 2. МИКРОЭКОНОМИКА

АВЕРЬЯНОВА Ю.А.,

Студентка ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: преп. Заседова А.А.

КОНЬЮНКТУРНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Принятие решения о выведении нового для фирмы товара на рынок осуществляется с учетом рыночной ситуации и позиции фирмы на рынке. В связи с этим возрастает роль информации о текущем состоянии рынка в данный момент времени, то есть возникает потребность в оценке конъюнктуры рынка.

Конъюнктурный анализ предполагает определение и оценку рынков предприятия и внешней среды маркетинга с целью выявления привлекательных возможностей, обнаружения трудностей и слабых мест в работе предприятия.

Цель работы – анализ рынка филенчатых дверей и оконных блоков производственной организации.

Производственное предприятие «Х» выпускает алюминиевые и Багетные оконные карнизы. Производству фирмы свойственен сезонный характер. На данный момент возникла острая необходимость найти продукт, который будет работать в период межсезонья.

Для производства оконных карнизов планируется выпуск столярных изделий, таких как деревянные окна, филенчатые двери, вешалки, столы, и др.

Для оценки конъюнктуры был произведен анализ продукции предприятия по ценам, доле в объеме сбыта, выявлена сезонность и отслежена динамика

развития. Произведен ABC анализ: реальный и прогнозный. Причем в обоих случаях в группу А, характеризующуюся как группа с наибольшим вкладом в сбыт, входят широкий и узкий алюминиевые карнизы. Однако, прогнозные оценки показали, что при благоприятном развитии сбыта филленчатых дверей и оконных блоков Багетный карниз, находящийся в стабильной группе В, и на который в данное время делается акцент, уйдет в нерентабельную группу С. Реальная емкость рынка, как по оконным блокам, так и по филленчатым дверям, позволяет без опасений выходить на рынок с данной продукцией, при условии информационно - рекламной поддержки и качества не только продукции, но и обслуживания.

Анализ конкурентов выявил 14 конкурентов по филленчатым дверям и 15 по оконным блокам. По филленчатым дверям: 6 фирм – производители г. Набережные Челны и 4 – иногородние (Казань, Йошкар-Ола, Вел. Новгород, Москва). Средняя цена по челнинским производителям - 3,7 т.р., Йошкар-Ола - 3,3 т.р., остальные - 5 т.р. Из этого следует, что по цене местные производители, в частности фирма «Х» имеют конкурентное преимущество перед иногородними фирмами. Исключение составляют двери из Йошкар-Олы, но они уступают по внешним данным и качеству продукции.

На рынке оконных блоков представлено 11 фирм производителей пластиковых окон и 5 фирм производителей деревянных блоков. Разница между ценой на деревянные и пластиковые окна составляет 1,5 т.р. за м². Пластиковым фирмам невыгодно снижать цену на такой уровень, следовательно, это будет определенной защитой от их агрессивных действий при выходе на рынок.

Выявлены и предложены к рассмотрению не заполненные ценовые ниши по оконным блокам и дверям. В основном сейчас не полными остаются нижние пределы цен ближе к классу «Эконом» т.е. цены должны варьироваться на двери от 2,5 - 4,5 т.р. на окна от 1,7 - 2,5 т.р..

Обязательным для успеха на данном рынке является предоставление дополнительных услуг, таких как замер на дому, доставка, демонтаж, монтаж.

Так же желательно иметь офис в черте города, для выставочных экспонатов, или выставляться в крупных строительных магазинах. Одним из больших недостатков предприятия являются именно отсутствие вышеперечисленных показателей.

Таким образом, после изучения конъюнктурного анализа рынка предприятия «Х» были сделаны следующие выводы и предложения:

- Изучение конкурентов показало, что входные барьеры на рынок невысоки.

- Предложено работать в ценовой нише «середина Эконом-середина Стандарт» как филенчатым дверям, так и по оконным блокам.

- Провести имиджевую рекламную кампанию в поддержку продукта. Все рекомендации были доведены до руководства фирмы и взяты на вооружение.

БИКЧАНТАЕВА Г.Р.,

Студентка ИЭУП (г. Зеленодольск)

Научный руководитель: Маргитич М.П.

РЕФОРМА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Один из важнейших секторов экономики – агропромышленный комплекс, как жизнеобеспечивающий – имеет специфические особенности, которое обуславливает необходимость его государственную поддержку и регулирование. В ходе преобразований в этом секторе экономики были созданы основы многоукладной экономики. В настоящее время доля государственного сектора составляет около 12%. Сельскохозяйственным производством занимаются в основном предприятия новых организационных форм. В сельскохозяйственном производстве РТ функционирует 1141 сельскохозяйственное предприятие, из них 982 новых формирования.

Одна из самых сложных проблем – повышение эффективности аграрного сектора экономики, - становится первоочередной по важности в связи с основанием рыночных отношений. Для агропромышленного комплекса Зеленодольского района положительное решение данной проблемы приобретает особое значение в связи с проявлением ярко выраженных кризисных явлений:

1. Спадом производства сельскохозяйственной продукции в СХПК «Таулиле», «Бишнинский», «Кургузи», «Овощевод»

2. Убыточностью многих хозяйств

3. Банкротством сельскохозяйственных предприятий, Многие хозяйства не смогли свести концы с концами, несмотря на льготное кредитование под 4 % годовых.

4. Наличием громадных долгов сельских товаропроизводителей. Долги районных сельхозтоваропроизводителей по товарному кредиту, выделенному

республикой через Татфондбанк, - 3 миллиона 100 тысяч рублей. Основные должники – «Альтаир-Свияга», «Уразла», «Ключинский».

5. Невыплаченной заработной платы.

Следовательно, необходимо прямое вмешательство государства в действия товаропроизводителя с помощью системы экономических рычагов. Органы государственного управления могут и должны стимулировать производство нужных потребителю продуктов в необходимых объемах, высокого качества и по доступной цене. Одновременно сельчане, ощущая на себе заботу и помощь со стороны государства, будут заинтересованы в реализации детально разработанных планов и программ, где учтены научные рекомендации вышестоящих органов управления.

Государственная поддержка АПК обеспечивает проведение структурных преобразований в аграрном секторе, способствует сокращению спада производства продукции растениеводства и животноводства, создает условия для их развития, поддерживает перерабатывающие отрасли промышленности, содействует развитию сельхознауки, образования и содержания объектов социальной сферы на селе. С 1997 г. формируется специальный фонд поддержки селу на федеральном уровне за счет средств земельного налога, арендной платы на землю, таможенных пошлин на ввоз.

За последние годы резко сократилась инвестиционная деятельность в сельском хозяйстве. Объем инвестиций на производственное строительство сократился в 25 раз. СХПК «Таулиле» - одно из немногих хозяйств, работающих самостоятельно, без инвесторов, поэтому особенно зависит от государственных дотаций. В расходной части местного бюджета выделяются средства на выплаты дотаций и компенсаций товаропроизводителям. В частности предусматривается возмещать часть затрат на приобретение минеральных удобрений, на развитие элитного семеноводства. Например, только в прошлом году на приобретение, транспортировку, хранение и внесение в почву затрачено 2216 млн. руб. Существенную помощь сельчанам оказало Правительство РТ почти на 60 млн. руб. бюджетных средств были

закуплены минеральные удобрения средства защиты растений, всем платежеспособным хозяйствам были выделены кредиты в виде дизельного топлива по льготной цене. Предусматривается дальнейшее развитие лизинговой формы приобретения техники, машин оборудования. Село РТ в 2003 г. приобрело в лизинг 500 зерноуборочных комбайнов и другой техники.

Существующая система налогообложения новых форм хозяйствования обладает серьезными недостатками: разные показатели, неодинаковые льготы и т.п. А в результате облагаются большим налогом те хозяйства, которые своим трудом добиваются лучших результатов.

До недавнего времени Зеленодольский район по многим сельскохозяйственным показателям считался в республике одним из худших. Преобразования, начавшиеся на селе, позволили добиться серьезных перемен. В 2003 г. во многих хозяйствах выросли надои молока, повысилась урожайность. Доли по товарному кредиту снизились с 10 до 3 млн. руб. Началось внедрение новых передовых агротехнологий, принципиально новых экономических методов хозяйствования.

БОРДАЧЕВА А.А., ЕРЕМИНА А.И.,
Студентки ИЭУП (г. Набережные Челны)
Научный руководитель: к.экон.н., доц. Ли В.И.

ОСОБЕННОСТИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Аграрно-промышленный комплекс является самым крупным народнохозяйственным комплексом страны и включает три сферы, связанных между собой отраслей – самое хозяйство и отрасли «до» и «после» сельского хозяйства АПК также один из самых важнейших в экономике страны. На его долю приходится более 30% работников отраслей материального производства, 25% основных фондов. От устойчивого функционирования аграрного сектора в значительной степени зависит уровень жизни населения.

Аграрные преобразования в стране происходили по нескольким направлениям.

Первое – реформирование АПК, включая земельную реформу, реорганизацию совхозов и колхозов, приватизацию предприятий отраслей, поставляющих сельскому хозяйству средства производства и услуги, перерабатывающих и доводящих до потребления его продукцию. В стране формируются новые земельные отношения, основу которых составляют частные землевладения, представленное сельскохозяйственными предприятиями, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, хозяйствами населения, включающими личные подсобные хозяйства, садоводческие и огородные товарищества.

Второе – разгосударствление системы закупок и реализации продукции, производственной оптовой и розничной торговли. В результате резко сократились закупки сельскохозяйственной продукции государственными заготовительными организациями и потребительской кооперации. Стали развиваться новые каналы реализации, в том числе и оптовые рынки, биржи, ярмарки, и др.

Третье – изменение системы государственного регулирования аграрного сектора: перестройка организационных структур и методов управления АПК. Начинает формироваться адекватная рынку финансово-кредитная система, включая ценовые дотации и компенсации, денежный кредит, выделяемый на льготных условиях, лизинг на поставку техники и оборудования, добровольное страхование сельскохозяйственной деятельности.

Четвертое направление реформы связано с попытками освободить сельскохозяйственные организации от функций по содержанию объектов коммунального хозяйства и социальной инфраструктуры посредством передачи последних в ведение сельских муниципалитетов, сформировать систему социальной защиты безработных и стимулировать несельскохозяйственную деятельность населения.

Переход от одной системы хозяйствования к другой требует, а в сельском хозяйстве особенно, относительно продолжительного времени. Такой переход должен включать, во-первых, подготовительный период, во-вторых, период непосредственных преобразований.

Современные аграрные преобразования были начаты спонтанно, без правовой, организационной и экономической подготовки, при игнорировании необходимости постепенного, поэтапного перехода к рыночной экономике. Поэтому, в силу специфики сельского хозяйства, связанной с использованием практически невозполнимых природных ресурсов, кризис в АПК при переходе к рынку оказался более глубоким, а выход из него более продолжительным по сравнению с другими отраслями народного хозяйства.

Одна из важнейших стратегических целей аграрной и экономической реформы в целом заключалась в замене административно-распределительных методов хозяйствования преимущественно экономическими, основанными на законах рынка.

Эта цель отвечала потребностям развития экономики, являлась неизбежной с точки зрения исторической перспективы. Соответственно это предполагало изменение роли государства, сокращение масштабов

государственной собственности, формирование системы, при которой заинтересованным и ответственным субъектом экономики становится непосредственный производитель. Не менее значимой стратегической целью аграрного реформирования было создание многоукладной экономики, необходимой для развития рыночных отношений в аграрной сфере.

Среди позитивных результатов преобразования в первую очередь следует отметить создание сектора крестьянских хозяйств, расширение землепользования граждан. Позитивным было и расширение спектра форм хозяйствования – возникновения в структуре аграрного сектора наряду с крестьянскими хозяйствами товариществ с ограниченной ответственностью, новых типов кооперативов, ассоциаций крестьянских хозяйств и т.д. Существенно расширены права сельскохозяйственных предприятий, которые теперь сами определяют направление, структуру и объемы производства и распоряжаются производственной продукцией. Развивается сельское предпринимательство.

Начатая земельная реформа меняет структуру землевладения и характер земельных отношений. На смену исключительной государственной монополии на землю как объект собственности приходит многообразие форм собственности и землепользования. Возникла и распространяется частная собственность на землю. Расширился доступ к земле тех, кто на них трудится, что является необходимым условием рационального, хозяйственного отношения к земле. На повестке дня – создание земельного рынка, который должен привести к концентрации земли в руках умелых землевладельцев.

ВИЛЬДАНОВА Е.И.,

Студентка ИЭУП (г. Бугульма)

Научный руководитель: асс. Коваль Т.А.

КАК ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ, ОПТИМИЗИРУЯ СИСТЕМУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ?

С открытием большого числа негосударственных вузов и других учебных заведений, которые не берут из государственного бюджета средства, ослабло, на первый взгляд, для государства бремя финансирования государственных учебных заведений. Однако практика показывает, что рано отказываться от сложившейся системы образования, так как государственные учебные заведения обладают наработанными за долгие годы традициями в области науки, методики преподавания дисциплин, организации учебно-воспитательного процесса. Исходя из вышеизложенного, становится ясно, что перед государственной властью стоит проблема, в результатах решения которой заинтересованы все люди, стремящиеся получить профессиональное образование в государственных учебных заведениях. Мы бы сформулировали ее так: стоит ли государству экономить средства на государственной системе высшего и среднего профессионального образования, сокращая ее финансирование и открывая новые негосударственные учебные заведения или все же следует увеличить ассигнования, усиливая одновременно контроль за качеством образования во всех существующих типах учебных заведений, усилить поиск путей эффективного расходования государственных средств, выделяемых государственной системе профессионального образования.

Анализ проблемы, проведенный автором, показал, что государство предпринимает шаги по внедрению в вузовскую среду элементы конкурсности при получении финансирования. С 2003 г. происходит переход к конкурсному порядку размещения госзаказа на подготовку специалистов; в ряде регионов

проводится эксперимент по переходу на финансирование вузов с использованием ГИФО (государственно-именных финансовых обязательств). Возможно, эффективность расходования государственных средств системы профессионального образования удастся повысить, но эффективность функционирования всего социально-экономического комплекса, скорее всего, нет.

Тогда возможно создать систему предоставления гражданам России безвозмездных субсидий для обучения за счет средств федерального бюджета, следует подумать и о возвращении к некоторым наработкам образовательной системы советского периода, например, восстановить старый механизм распределения молодых специалистов с обязательной отработкой по специальности на госпредприятиях. Мотивация этого предложения такова: государство тратит средства на подготовку специалистов по всему перечню направлений и специальностей, вузы работают с полной загрузкой, но при этом ощущается хроническая нехватка учителей в школах, врачей в больницах, агрономов в деревне. Следовательно, можно сделать вывод, что Министерство образования, размещая в вузах госзаказ на подготовку кадров, расходует на эти цели народные деньги, оно и должно выработать механизм, с помощью которого этих специалистов можно заставить работать по специальности там, где обществу необходимо. При этом, ни о каком нарушении прав личности речи не идет.

Согласно закону «Об образовании» государство берет на себя обязательство за счет федерального бюджета дать высшее образование лишь 170 из 10 тыс. граждан. Но бюджет-то складывается из отчислений всех этих 10 тыс. граждан, отсюда следует, что у 170 граждан, поступивших в вузы, существуют перед остальными налогоплательщиками определенные обязательства.

Сейчас же получается, что выпускники вузов, обучавшиеся за счет государства, на рынке труда оказываются в несоизмеримо лучших условиях, чем те, кто обучался по контракту. И им же предстоит отработать на

предприятию, оплатившем их подготовку, либо вернуть средства в семейный бюджет в том случае, если оплата производилась самим студентом или его родителями.

Из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что государство, вкладывая средства в подготовку специалистов, освобождает их от необходимости возврата потраченного. Правительство России разработало ряд принципов субсидирования образования, с которыми все желающие могут познакомиться, они опубликованы.

Однако, как эта система будет апробироваться (в виде эксперимента по регионам, сразу по всей стране или поэтапно, начиная с сельскохозяйственных, педагогических, медицинских вузов) пока не ясно, и многие руководители вузов считают, что конкурсный порядок распределения госзаказа ослабит условия соблюдения прав граждан РФ на получение бесплатного обучения.

Самой серьезнейшей проблемой, на наш взгляд, препятствующей быстрой адаптации системы субсидий, является практически повсеместная разбалансированность рынков труда и образовательных услуг. Каждый из этих рынков развивается по своим законам, а степень их взаимодействия оставляет желать лучшего. Но если подумать, зачем предпринимателям возвращать стоимость подготовки специалиста, если они всегда могут взять на работу выпускника, самостоятельно оплатившего свое обучение? И отсюда можно сделать вывод о том, что вполне возможна ситуация, когда реальных справок от бюджетных организаций на распределение поступит существенно меньше, чем будет подготовлено специалистов того или иного профиля. В этом случае реакция Министерства образования вполне прогнозируема: сокращение бюджетной подготовки таких специалистов, концентрация усилий и средств на выполнение госзаказа, сформированного по заявкам министерств и ведомств. Впрочем, избежать такого перегиба можно, если оперировать не только сформированным портфелем заказов на 5-6 лет вперед, но и научно обоснованными программами социально-экономического развития, расчетами потребности в кадрах на длительную перспективу (10-15 лет). Причем,

программы эти должны составляться и увязываться между собой как для государства в целом, так и для всех регионов. И еще один вопрос, который возникает у каждого заинтересованного человека: как система образовательных субсидий будет увязана с уже внедряемыми системами госзаказа и финансирования вузов через ГИФО. Вопрос этот достаточно сложен и требует проведения дополнительных исследований.

Литература:

1. Майбуров В. Как повысить эффективность российской экономики // *Alma-mater*, 2003, №5
2. Матвиенко В. Образовательная политика России на современном этапе (тезисы доклада) // *Alma-mater*, 2001, №9
3. Тихомиров В. Современные образовательные технологии: мировой опыт и положение дел в России // *Alma-mater*, 2003, № 1.

ГАЙФУТДИНОВ Д.Р.,

Студент ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: к.ист.н., доц. Рычков С.Ю.

ИЗУЧЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ МАГАЗИНОВ ПО ПРОДАЖЕ КОМПЬЮТЕРОВ И ОРГТЕХНИКИ

Рост компьютеризации общества, особенно в развитых и развивающихся странах, продолжает расти. По данным исследований, в прошлом году было продано свыше трех миллионов компьютеров. Примерно на 20% больше чем в 2002 г. Несмотря на то, что компьютеры существенно дешевеют примерно раз в полгода, данный вид бизнеса у нас в России процветает. Это объясняется, прежде всего, тем, что количество компьютеров на одну семью все еще ниже, чем в Европе. Только такие города как Москва и Санкт-Петербург имеют столько же компьютеров на одну семью, сколько и в крупных европейских городах. Известно, что популярность персональные компьютеры получили благодаря снижению их в цене ниже 1000 долларов. Недавно несколько фирм-производителей ноутбуков, такие как Compaq, Sony, IBM, и другие объявили о продажах ноутбуков конфигурациями схожими на настольные ПК по цене ниже того самого психологического барьера в 1000 долларов. Фактически ориентируя свои усилия на потребительский рынок.

В нашем городе, Набережные Челны, за 2003 г. открылось несколько магазинов по продаже компьютеров. Что говорит о благоприятном развитии данного рынка в городе Набережные Челны. Причем все больше магазинов ориентируют свои усилия на потребительский рынок. Предлагая в виде готового решения игровые и домашние конфигурации компьютеров. Причем предлагая в красивых моддерских (от слова mudding – украшательство) корпусах. Уже сейчас компьютерные магазины реализуют свои товары по удобным для потребителя кредитам.

Целью работы является определение состояния рынка компьютеров и оргтехники в городе Набережные Челны, его тенденции и пути его дальнейшего развития. Задания на исследование: А) Популярность компьютерных магазинов в глазах потребителя и приверженность потребителей к ним. Б) Важность атрибутов при выборе магазина. В) Насколько реализованы данные атрибуты у компьютерных магазинов в глазах потребителя. Г) Примерная стоимость рынка домашних локальных сетей.

Информация бралась из первичных и вторичных источников. Вторичными источниками являлась информация из различных специализированных журналов, а также информация, взятая из сети Интернет.

Первичным источником являлась информация из проведенного опроса в форме анкетирования. Анкетирование проводилось около компьютерных магазинов, так как аудитории было легче отвечать на заданные вопросы. Опрашивались респонденты разных возрастов.

Как известно, в нашем городе очень популярны компьютерные клубы. Если два года назад их в городе было около ста, то в середине прошлого года их число перевалило за пятьсот. Секрет такой популярности прост. Большинство потребителей приобретает компьютер для игр. А играть одному с компьютером быстро надоедает. Искусственный интеллект в компьютерных играх еще не достиг желаемых высот. Поэтому тот, у кого дома стоит компьютер даже самой последней конфигурации, все равно идет в компьютерный клуб, чтобы поиграть в локальной сети, или в Интернете. Так как популярные игры для игры в Интернете требуют высокоскоростного канала связи, а в данный момент фирмы подключающие пользователя к сети не могут полностью удовлетворить спрос на рынке. То небольшие объемы трафика, требуемые для игр в сети, можно легко покупать прямо в клубе, благо в последние месяцы наметилась «Интернетизация» компьютерных клубов. Конкурентом данному виду бизнеса могут стать домашние локальные сети. В Москве, например, уже несколько лет «опутывают» жилые дома локальной сетью. То есть в доме проводят локальную сеть, ставят сервер, к серверу

проводят высокоскоростной Интернет, и своеобразный компьютерный клуб готов. В моей анкете есть вопрос, который выявит интерес потребителей к данному виду сервиса.

ДАНИЛОВА Э.К., МАРДАНШИНА Р.Р.,

Студентки ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: ст. преп. Муртазина Г.Ф.

КОНТРАФАКТНЫЕ ТОВАРЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

В экономической науке существует много неисследованного. Таким примером может быть «теневая» экономика. Это явление еще мало изучено и, поэтому, представляет не только интерес, но и угрозу экономике в целом.

Начнем, пожалуй, с понятия теневой экономики. В отечественной науке под теневой экономикой понимается производство товаров и оказание услуг населению за плату, не отражаемую в официальной статистической отчетности. Обычно подразумевается, что теневая экономика это экономика, в которой замешаны криминальные структуры общества. Но такое определение не всегда верно.

Масштабы теневой экономики сложно подсчитать. Безусловно, можно утверждать, что она не только наносит урон государственному бюджету, но и мешает нормальному функционированию экономического сектора. По приблизительным подсчетам теневая нагрузка на бюджет страны росла до 1998 г. С 1998 по 2000 г. происходило обратное явление, т.е. доля теневой экономики в процентах от ВВП уменьшалась.

Наибольший урон российской экономике наносит, так называемая, «черная» экономика. Грань между «тенью» и криминалом зависит от нормативных рамок хозяйственной деятельности. В том числе – производство и реализация контрафактной продукции. Такая продукция выпускается с неправомочным использованием известных на рынке товарных фирменных знаков, что вводит в заблуждение покупателей и ущемляет интересы владельца товарного знака. Проще говоря, контрафактный товар – подделка под известный бренд. По многочисленным товарным позициям производство

контрафактной продукции достигло апогея в середине 90х годов, однако лишь в 2002 г. о нем заговорили политики, законодатели и аналитики.

Можно сказать, что за последние 3-4 года на российском рынке доля контрафактной продукции существенно сократилась. Так, в 1999 г. до 50% импортной парфюмерии и продуктов питания были поддельными. Сейчас эта доля сократилась в среднем до 10 %, составляя в сфере косметики – 6-7 %, на рынке чая – 15 %. К концу 2003 г. она достигла 50% продаж на открытых рынках. Но и тут виден значительный прогресс, ведь еще в 2002 г. речь шла о 80% контрафакта.

Существует такой термин: «мягкий» контрафакт. Это контрафактное производство продукции со стиливым заимствованием. Речь идет о выпуске товара, не являющегося, строго говоря, подделкой, иногда даже имеющего свое оригинальное название. Однако стиливое решение этого продукта таково, что потребитель с большой вероятностью примет его за продукцию известной торговой марки.

Существует налаженный правовой механизм пресечения «мягкого» контрафакта. Тактика борьбы со стиливым смешением различается для товаров, производимых в РФ и импортируемых извне. Товары, произведенные в РФ и уличенные в стиливом заимствовании, снимаются с производства. Судебные разбирательства могут быть инициированы только владельцами торговых марок.

Что касается цены на контрафактный товар, то пару лет назад розничной и мелкооптовой торговле она могла различаться в несколько раз. Сейчас соотношение цен заметно изменилось. По бритвенным лезвиям, например, разрыв в цене составляют 20 – 30 %. По кофе «Nescafe» подделка стоит на 30 % дешевле. Это связано с увеличением борьбы с контрафактной продукцией и, соответственно, с усилением констрации при ее реализации.

Контрафактное производство может и должно быть пресечено системой правовых мер. В настоящее время предусмотрена административная ответственность в виде штрафа в размере 10 минимальных размеров оплаты

труда и уголовная ответственность по ст. 146 УК (нарушение авторских прав) и ст. 180 (незаконное использование зарегистрированного товарного знака), предусматривающее наказание в виде одного года исправительных работ. Но подавляющее большинство дел, доведенных до приговора суда, ограничиваются административной ответственностью. Безусловно, создавшаяся на сегодняшний день ситуация требует ужесточения российского законодательства по товарным знакам.

Еще одной проблемой нашего законодательства является разрозненность законодательных актов. Нужен, бесспорно, единый документ, который бы систематизировал полномочия и функции таможенной службы, юристов, правообладателей товарных знаков по борьбе с контрафактом. Тем более, что контрафакт не уничтожается потому что в законе не прописано данное действие. Отдельные фирмы, боясь отпугнуть клиентов, не спешат бороться с контрафактом. Мало распространена тенденция создания бизнес-ассоциаций, с помощью которых существуют реальные шансы покончить с контрафактной продукцией, или хотя бы снизить ее объем.

ЗАГАЙНОВА Ю.А.,

Студентка ИЭУП (г. Зеленодольск)

Научный руководитель: Тейковцев М.В.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ НОВОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Вот уже несколько лет в стране идет реформа налоговой системы. Главная ее задача – достижение оптимального соотношения между регулирующей и фискальной функциями. Добиться этого можно выравниванием условий налогообложения, снижением общего налогового бремени и упрощением налоговой системы. Система администрирования налогов должна привести к снижению уровня издержек исполнения налогового законодательства, как для государства, так и для его граждан.

Проводимая реформа позволила увеличить в 2002 г. собираемость налогов более чем на 20% по сравнению с 2001 г. И это, не смотря на снижение налоговых ставок и общую либерализацию налоговой системы. Вместе с тем налоговая реформа не привела к упрощению налоговой системы и ликвидации препятствий для экономического роста. Налоговая система по-прежнему слишком затратна с точки зрения администрирования, как для налоговых органов, так и для налогоплательщиков. Одной из причин этого является до сих пор высокая совокупная налоговая нагрузка на экономику. Но рост экономики зависит не только от уровня налогообложения, на него влияет множество самых различных факторов.

Причины экономического роста следует искать не только в снижении налогов (хотя это важный фактор), но и в создании такой модели налогообложения, которая бы обеспечила экономическую эффективность, справедливость и незатратное администрирование налоговой системы.

Представляется, что этой моделью может стать так называемая разновекторная модель налоговой системы. Она предполагает резкое сокращение неэффективных налогов, а также замену налога на прибыль

налогом на расходы. Одним из исходных посылов для построения этой модели является тезис о том, что налогообложение расходов более предпочтительно с точки зрения экономической эффективности, справедливости, чем налогообложение доходов.

Налог на расходы – это более собираемый налог, чем налог на доходы. Ведь затраты осуществляются лишь тогда, когда есть деньги. С введением налога на расходы меньше будет убыточных предприятий, так как не будет смысла показывать убытки. Как известно, в настоящее время таких предприятий более 40%, хотя их создавали не только ради производства, но и для получения прибыли. С введением этого налога и отменой налога на прибыль будет меньше предпосылок для сокрытия прибыли от акционеров, возрастет капитализация рынка, появятся легитимные источники для инвестиций.

Отказ от налогообложения прибыли в пользу налогообложения расходов даст возможность перейти от ущербного принципа «больше произвел – больше заплатил» к более справедливому и экономически эффективному принципу «больше налогов платит тот, кто больше имеет и потребляет».

Поэтому и предлагается столь привычный налог на прибыль организаций заменить налогом на расходы. Ведь «уловить» прибыль для налогообложения становится трудной задачей не только для налоговых органов, но и для налогоплательщиков. С точки зрения налоговой теории налог на расходы имеет право быть еще и потому, что он является ресурсосберегающим налогом, способствует сбережениям, а, следовательно, и экономическому росту.

Разновекторность налогов – одно из принципиальных отличий предлагаемой модели налогообложения от действующей ныне. Так, сейчас НДС и налог на прибыль являются одновекторными налогами. По сути, налогообложению подвергается один и тот же объект: выручка от предпринимательской деятельности.

Предлагаемая модель налоговой системы решает эту проблему в силу разновекторности применяемых налогов. Так, минимизация НДС в виде

предъявления завышенных налоговых вычетов по приобретенным товарам (работам, услугам) приведет к увеличению налога на расходы. Эту разновекторность налогов можно считать своеобразным компенсатором потерь налоговых поступлений в результате нелегитимных действий налогоплательщика.

Отмена ряда малоэффективных и загромождающих систему налогов, замена самого сложного для понимания и техники счета налога на прибыль налогом на расходы, снижение ставок по НДС и ЕСН сделают налоговую систему простой и прозрачной. Предполагается, что лишь четыре налога (НДС, налог на расходы, ЕСН и налог на доходы физических лиц) будут взиматься на постоянной основе, а остальные – в зависимости от характера предпринимательской деятельности. Общее упрощение налоговой системы позволит отказаться от «изобретения» специальных налоговых режимов для налогообложения малого бизнеса. Все эти меры по упрощению налоговой системы и снижению налогового бремени не должны привести к потерям бюджета. Наоборот, учитывая более полное раскрытие налогового потенциала при предлагаемой модели налогообложения, можно ожидать прироста налоговых поступлений.

ИВАНОВА Е.А.,

Студентка ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: преп. Заседова А.А.

РОЛЬ КОМПЛЕКСА ВНЕШНИХ ВОЗДЕЙСТВИЙ В ИЗМЕНЕНИИ МОТИВАЦИОННЫХ ОБРАЗОВАНИЙ ПО ОТНОШЕНИЮ К ПРОДУКТУ

Базовым постулатом маркетинга является утверждение, что потребители покупают не продукты, а удовлетворение своего мотива. В данном контексте потребительская мотивация рассматривается как движущая сила, активирующая поведение и представляющая цель и направление для этого поведения. Цель мотива выражается в виде стимульного объекта, то есть продукта, который воспринимается как способный удовлетворить потребность. Направление на определенное поведение задается эмоциями, в которых выражается мотив потребителя к приобретению определенного товара. Поскольку эмоции вызываются событиями среды, характеризуются интенсивностью, неотложностью и срочностью, то набор внешних событий способен непосредственно формировать отношение потребителей к товару.

Выявить мотивы покупки, определить набор атрибутов продукта и их значимость для потребителей позволяет качественный метод исследования – сфокусированное групповое интервью, когда происходит анализ мотиваций в ситуационном контексте. Так, анализ фокус – группы по продукту мармелад выявил, что значимыми характеристиками для данной категории продукта является пищевая ценность, наполнители или добавки и внешний вид.

Потребители имеют верование, что содержащийся в мармеладе в большом количестве желатин и агар-агар, являются полезными. Кроме того, данная сладость – низкокалорийный продукт, что также является привлекательной характеристикой пищевой ценности мармелада. Отсюда следует, что производителю следует разрабатывать продуктовую позицию

мармелада как полезную для здоровья натуральную. Реализовать такую позицию можно, во-первых, размещая мармелад в торговом зале рядом с другими натуральными продуктами, во-вторых, размещая информацию о составе и калорийности на упаковке, тем самым, давая покупателю удостовериться покупателю в выборе и побуждая интерпретировать товар как полезный для здоровья.

В пользу решения разработки продуктовой концепции по мармеладу говорит факт наличия негативных эмоций потребителя, вызываемые видом мармелада в форме и упаковке конфет. В целом сладости как товарная категория вызывает у людей чувство радости и воспринимается, как способное поднимать настроение. Поэтому, с целью изменения отношения потребителей к мармеладу необходимо изменить внешний вид продукта и его упаковку. Например, потребители считают, что мармелад вызовет приятные эмоции и ощущение праздника, если он будет изготовлен разноцветным, небольших размеров, наколотый на шпажку или выложенный мозаикой и в прозрачной упаковке. Подобный привлекательный вид продукта будет стимулом, имеющим внешнее происхождение посредством наблюдения и обоняния товара потребителем.

Внимание потребителей вызывает широкий ассортимент продукта. Они считают важным атрибутом сладостей пищевые наполнители и добавки. Для мармелада это могут быть орехи, цукаты фруктовые и спиртовые добавки, в то время как, применяемые в настоящее время шоколадная глазурь и сахарная посыпка вызывают у потребителей негативные ощущения в силу их свойств и вкуса. Кроме того, по мнению потребителей, шоколадная глазурь и сахарная посыпка визуально не привлекательны в сочетании с мармеладом. Такое отношение потребителей к продукту в существующем исполнении можно изменить комплексной разработкой элементов внешнего воздействия на мотивацию потребителей, которые должны быть согласованы и давать возможность занимать определенное место мармелада в сознании потребителя.

Таким образом, посредством целенаправленной разработки маркетингового комплекса, можно влиять на взаимосвязанные компоненты отношения потребителей к определенному товару и достигать желаемых фирмой результатов, которые в целом сводятся к увеличению объема реализации продукции.

КАМУСЕВ Н.И.,

Студент ИЭУП (г. Бугульма)

Научный руководитель: ст. преп. Шоркина О.Г.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПЛАТЕЖЕЙ ЗА ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ

Специфическими особенностями природно-ресурсного потенциала страны являются его разнообразие, а также масштабность и комплексность входящих в него элементов. Одновременно для природных ресурсов России во многих случаях характерны, с одной стороны, слабая задействованность в хозяйственном использовании, а с другой – сложность и высокий уровень затрат по их освоению.

Государство в лице его полномочных органов заинтересовано в том, чтобы природные ресурсы использовались не хищнически, а более или менее равномерно и планомерно. Для этого служат рентные платежи за природные ресурсы. Три группы налоговых платежей призваны составить систему налогообложения в сфере природопользования: налоги за право пользования природными ресурсами; платежи на воспроизводство и охрану природных ресурсов; платежи за сверхлимитное и нерациональное использование природных ресурсов.

До недавнего времени в литературе существовало множество подходов к экономической оценке природных ресурсов, но необходимость ее определения была признана не сразу. Некоторое время широко обсуждалась концепция бесплатности природных благ. Ее авторы утверждали, что, поскольку природные блага не являются объектами купли-продажи, то методологически неверно их как-то оценивать: введение оценки природных ресурсов в хозяйственную практику будет тормозить разработку полезных ископаемых, расширение сельскохозяйственного производства и т.д.

Поэтому разрабатывались месторождения с высоким содержанием полезных ископаемых в руде, целинные земли представляли собой большой резерв для экстенсивного развития сельского хозяйства, а необъятные просторы тайги – для расширения лесоразработок. Затраты, которые требовались на освоение новых земель, на вовлечение в хозяйственный оборот новых месторождений, были невелики. Эти обстоятельства до некоторой степени являлись подтверждением концепции бесплатности природных благ. Однако исчерпание наиболее удобных месторождений, разработка которых позволяла получать дешевое сырье, резкое удорожание вовлечения в сельскохозяйственный оборот дополнительной посевной площади – все это свидетельствовало об ошибочности представлений о естественных ресурсах как о «даровых благах» природы.

Просчеты в экономической политике последних десятилетий привели к резкому падению эффективности использования природных ресурсов, которая продолжает оставаться крайней низкой, а нередко и вовсе не отвечает интересам страны. В этой связи, такой инструмент, как платежи за природные ресурсы должен не только повысить качественный уровень использования природных ресурсов, но и существенно пополнить бюджеты различных уровней.

Итак, мы считаем, платежи за использование природными ресурсами – являются важнейшим компонентом экономического механизма природопользования. Действующим законодательством сформирована правовая основа для установления платы за пользование недрами, лесами, водой, землей и другими видами природных ресурсов на основе рентного подхода или фиксированных платежей.

Поступающие платежи (налоги) распределяются между федеральным бюджетом и бюджетом конкретного субъекта Федерации в пропорциях, установленных природно-ресурсными законами. Однако прямые поступления в федеральный бюджет от платежей за пользование природными ресурсами незначительны и составляют не более 5% (без учета акцизов) от всех

поступающих налоговых доходов, что в весьма ограниченной мере обеспечивает компенсирующее воспроизводство природных ресурсов. Увеличение размеров платежей за природопользование возможно при уменьшении доли (величины) других налогов, так как суммарные налоги, взимаемые с природопользователей, как правило, находятся на предельно высоком уровне.

Прежде чем оценивать роль природоресурсных платежей в доход бюджета, определим: что такое природные ресурсы.

Легальное определение дается в ФЗ «Об охране окружающей среды», в соответствии с которым, природные ресурсы – компоненты природной среды, природные объекты и природно-антропогенные объекты, которые используются или могут быть использованы при осуществлении хозяйственной и иной деятельности в качестве источников энергии, продуктов производства и предметов потребления и имеют потребительскую ценность. При этом под использованием природных ресурсов понимается эксплуатация природных ресурсов, вовлечение их в хозяйственный оборот, в том числе все виды воздействия на них в процессе хозяйственной и иной деятельности.

Россия располагает уникальным природно-ресурсным потенциалом. Кроме того, на территории России расположено значительное количество объектов общемирового и общенационального достояния, имеющих особое природоохранное, научное, культурное, эстетическое, рекреационное и оздоровительное значение. Будущее России всецело зависит от эффективного использования природно-ресурсного потенциала. Вот почему, на наш взгляд, в условиях перехода к устойчивому развитию приоритет должен быть отдан неистощительному природопользованию, охране и воспроизводству природных ресурсов. Поэтому ресурсные платежи должны быть экономически значимыми, иметь существенный удельный вес в общей структуре налогов.

МАРДАНОВА А.А.,

Студентка ИЭУП (г. Бугульма)

Научный руководитель: ст. преп. Шоркина О.Г.

МЕХАНИЗМ ПЛАТНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Важнейшим вопросом для экологизации экономики является вопрос о механизмах реализации экологоориентированного развития. Здесь приоритетное значение имеет формирование эффективного экономического механизма природопользования.

В современных условиях разработка эффективной концепции экономического механизма природопользования возможна при выполнении следующих принципов:

1. Эффективная концепция экономического механизма природопользования в комплексах может быть реализована только после разработки концепции развития самих комплексов;

2. Экономический механизм природопользования должен быть органической частью «глобального» экономического механизма.

3. Экономический механизм природопользования в секторах должен формироваться на межсекторальной, межотраслевой и межрегиональной основе.

В самом общем виде можно выделить три типа экономических механизмов природопользования.

Первый тип – мягкий, или «догоняющий» механизм. Он направлен на борьбу с негативными экологическими последствиями экономического развития. Второй тип – стимулирующий развитие экологосбалансированных и природоохранных производств и видов деятельности. Третий тип экономического механизма природопользования можно охарактеризовать как жесткий, «подавляющий». Этот механизм посредством жесткой политики способствует экономии использования природных ресурсов.

В реальной действительности сочетание данных механизмов неизбежно.

Среди основных элементов формирующегося сегодня хозяйственного механизма можно выделить введение платности природопользования и создание рынка природных ресурсов, разработку системы экономических инструментов природоохранной деятельности и финансирования природоохранных мероприятий, создание алгоритма реализации крупных государственных и региональных экологических программ. Все эти направления с различной степенью разработанности применяются в настоящее время в экономике России. Однако мы считаем, что целостного экономического механизма природопользования пока не существует.

Рассмотрим систему охраны природы в Татарстане. Для России она по многим параметрам уникальна. В процессе создания экономического механизма природопользования в республике проводилась работа по:

- планированию и финансированию природоохранных мероприятий;
- установлению лимитов использования природных ресурсов, выбросов и сбросов загрязняющих веществ и размещение отходов;
- разработке мер, направленных на внедрение малоотходных и ресурсосберегающих технологий.

В республике проводилась также работа по созданию экономического механизма управления использованием природных ресурсов. Так, 25 декабря 1992 г. был принят закон РТ «О недрах», в котором изложены экономико-правовые аспекты использования этих ресурсов.

Теперь вернемся к вопросу о платности природных ресурсов в РФ.

Введение платежей за использование природных ресурсов, по нашему мнению, явилось прямым следствием преобразования природоресурсных отношений, проводимых на базе рыночных реформ. Установление такой платы стало возможным после отмены исключительной государственной монополии на землю, превращение их в объект купли-продажи. При установлении платности за пользование природными ресурсами ставились следующие задачи:

1. Повышение заинтересованности производителя в эффективном использовании и сохранении природных ресурсов и земель.

2. Получение дополнительных средств на восстановление природных ресурсов.

Законом РФ «Об охране окружающей природной среды» (ст. 20) предусмотрено 2 вида платежей за ресурсы природы: за право пользования природными ресурсами и за загрязнение окружающей природной среды.

1. Плата за землю производится в трех формах:

- земельный налог; арендная плата; нормативная цена земли характеризует стоимость участка земли определенного качества с учетом потенциального дохода за расчетный срок окупаемости.

2. Плата за использование недр: за право на разведку месторождений полезных ископаемых; их добычу; использование недр для иных целей, например, плата за захоронение отходов.

Также установлена плата за пользование водными, лесными, растительными ресурсами и ресурсами животного мира.

3. Плата за загрязнение окружающей природной среды является одним из видов платности в использовании природных ресурсов. Ее сущность имеет три значения: компенсационное, стимулирующее и экологическое.

Вышеперечисленные платы установлены для РФ в целом.

Механизм платного природопользования призван стимулировать предприятия к бережному отношению к природе.

Однако в современной системе платежей можно выделить и недостатки. Во-первых, нормативы платы установлены далеко не на все вещества, образующиеся на предприятиях, следовательно, их платежи не охватывают весь спектр загрязнений. Во-вторых, многие предприятия обладают пока столь слабой материальной базой контроля, что говорить о полном учете выбросов можно лишь достаточно условно. В-третьих, размеры нормативов занижены, что также приводит к уменьшению платежей. В-четвертых, текущая ситуация неплатежей за загрязнение приводит к трудностям в сборе денег, то есть, по

нашему мнению, на систему платежей оказывают влияние конкретные проблемы переходной экономики. Тем не менее, несмотря на недостатки, мы считаем, что система платежей за загрязнение работает и вносит важный вклад в финансирование природоохраны.

НАБИУЛЛИНА О.В.,

Студентка ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: преп. Сушкова Т.В.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИМИДЖА РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ Г. НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ

Сегодня сфера услуг становится все более значимой в экономике страны, так как она создает многочисленные рабочие места и вносит существенный вклад во внутренний национальный продукт. Одной из наиболее динамично развивающихся отраслей в сфере услуг является индустрия отдыха и развлечений. Ввиду большой конкуренции, создавшейся в данной отрасли, немаловажное значение принимает имидж развлекательных заведений. Целью данной работы является сравнительный анализ имиджа развлекательных центров г. Наб.Челны.

Развлекательные центры были отобраны по наличию примерно одинакового набора предоставляемых услуг. Таким образом, исследование проводилось среди посетителей следующих Р.К.: Батыр, Бомбей, Колизей, Цунами, Жара, Джумба.

Первой определялась известность (спонтанная и с поддержкой). Результаты распределились следующим образом:

Таблица 1. Наиболее известные Р.К.(спонтанное припоминание)

	18 – 22	23 - 29	30 – 35	36 и более
Батыр	30%	20%	40%	35%
Бомбей	20%	40%	30%	10%
Жара	3%			
Цунами	2%	20%	5%	
Колизей	48%	1%	18%	43%
Джумба	10%	14%		

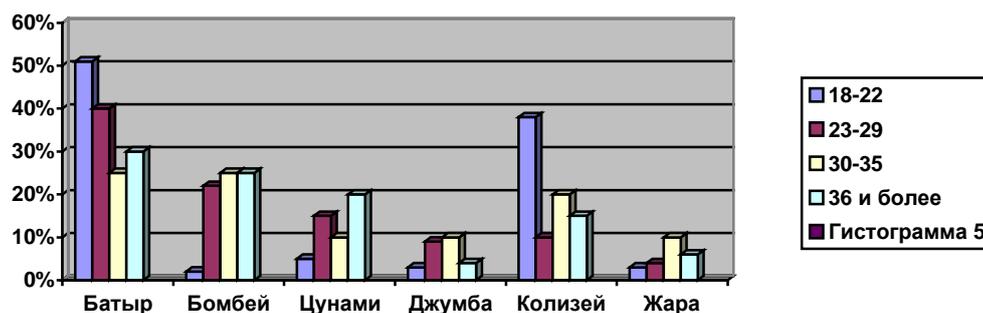


Рис.1 Известность с поддержкой

Как видно, Р.К. «Батыр» находится на первом месте. «Колизей» занимает второе место. Отсюда следует, что основным конкурентом «Батыра» на рынке развлекательных услуг является именно он. При чем интересно отметить, что «Колизей» предпочитает в основном молодежь 18-22 лет, а «Батыр» от 30-35 лет (таб.1). Это объясняется тем, что танцпол «Колизея» имеет большое количество посадочных мест, а диджеи делают акцент на клубной музыке. Если результаты спонтанного припоминания названий Р.К. свидетельствует о том, что Р.К.»Батыр» является наиболее известным среди потребителей, то и припоминание по подсказке показывает, что «Батыр» занимает первое место в сознании молодежи, хотя опять же видно, что основным конкурентом является «Колизей».

Результаты опроса при помощи семантической дифференциальной шкалы выглядят следующим образом:

- Батыр признан лидером, так как полностью удовлетворяет запросы любой возрастной категории. Он полностью оправдывает свой имидж «Столицы развлечений». Наличие кинотеатра и молодежного дискотеки «Трэвел» дают определенные преимущества.

- Колизей является основным конкурентом Батыра. Сложившийся имидж соответствует названию. Респонденты особенно отметили зрелищность и разнообразие данного заведения. Концерты звезд здесь признаны самыми лучшими. Простор помещений и наличие рок-бара добавляют привлекательности для потребителей.

- Бомбей отмечен лучшим в городе боулингом, поэтому здесь в основном собираются любители данного вида отдыха. Причем, существенно будет отметить, что контингент Бомбея и Сайгона (танцпол при Бомбее) абсолютно разный. Если Сайгон посещает молодежь 18-22 лет, то посетители Бомбея, более старшей возрастной категории и более высоким уровнем дохода. В рейтинге клуб входит в тройку лидеров.

- Цунами не выделяется ничем особенным, следовательно, руководству необходимо задуматься о создании хоть какого – то образа.

- Жара славится отличной кухней, но очень высокими ценами. Потребители отмечают необычный уют заведения, не многочисленность посетителей, и в связи с этим у заведения возник образ элитарности. Имеет довольно крепкие позиции в своей ценовой нише.

- Самое негативное впечатление на рынке развлекательных услуг нашего города создает Р.К. «Джумба». Хотя Джумба отмечается простором помещений, приемлемыми ценами и разнообразием услуг, картину портит некомпетентный, грубый персонал и различные проблемы технического характера. Администрации просто необходимо применять экстренные меры по созданию более позитивного образа.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что образ фирмы создают работающие в ней люди. Поэтому от профессиональной квалификации сотрудников, умения правильно общаться с клиентами зависит успех и процветание любой организации. Имидж – это столь же работающая категория, как и другие, вполне материальные показатели.

ТОКМАЧЕВА А.П.,

Студентка ИЭУП (г. Бугульма)

Научный руководитель: Ph.D. Гусарова Л.В.

НЕПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СВОБОДА

Поверхностный взгляд на российские реформы с позиций транзакционных издержек может обнаружить в их динамике явное противоречие общим положениям экономической теории, в соответствии с которыми «выживают» формы хозяйствования, демонстрирующие наибольшую эффективность по вполне определенному критерию - совокупному объему транзакционных издержек в экономике.

В течение периода реформ происходил существенный рост транзакционных издержек, что и обусловило снижение общей эффективности отечественной экономики. Особое внимание хотелось бы уделить непроизводительным транзакционным издержкам, которые можно сгруппировать следующим образом:

- Получение доступа к ресурсам и правам собственности на них (регистрация предприятия, регистрация в контролирующих и проверяющих органах, получение права на аренду помещения, доступ к кредитам, лизингу оборудования и т.п.);

- Получение права на осуществление хозяйственной деятельности (лицензирование, сертификация продукции и специалистов);

- Поддержание деловых отношений и применение санкций (согласование принимаемых решений с контролируемыми организациями, получение различных льгот).

Искусственные (административные) барьеры, создающие преимущества части предприятий, в том числе за счет ухудшения условий работы других занимают важное место среди факторов снижения уровня эффективности и

экономической свободы российской экономики. Речь идет о весьма значительных потерях, которые ныне несет российская экономика в связи с существованием административных барьеров ведению хозяйственной деятельности предприятий: речь идет о десятках процентов от ВВП.

По данным проведенных исследований, совокупные выплаты (включая наложенные штрафы) составляют в сфере розничной торговли около 1 тыс. руб. в месяц на одно рабочее место. Для импортеров и дистрибьюторов импортных потребительских товаров, в силу непризнания в РФ международных сертификатов качества, существенными являются издержки на получение сертификатов соответствия. Они составляют 30-90 тыс. руб. на ввозимый тип товаров в течение 1-3 лет, или в среднем около 3 тыс. руб. в месяц на 1 товарную группу.

Для хозяйственных организаций, представляющих собой по организационно-правовой форме акционерные общества, особый тип барьера развития может представлять собой Федеральная комиссия по ценным бумагам, без регистрации в которой невозможна эмиссия акций. Услуги аккредитованной при ФКЦБ фирмы составляют около 6 тыс. руб. на 1 эмиссию.

Регистрация организации (юридического лица) в г. Москве обходится примерно в 10 тыс. руб. (согласно объявлениям, вывешенным в приемной Регистрационной палаты, предлагающим «ускорение» этого процесса, который без него осуществляется в течение 45 дней). Учитывая, что ежемесячно в РФ в 2001-2002 г. регистрировалось около 30 тыс. юридических лиц, получаем совокупные затраты 300 млн. руб. В торговле занято около 10 млн. работников. Оценивая ежемесячные издержки преодоления барьеров в 1000 руб. на 1 занятого, получаем величину 10 млрд. руб. Число промышленных и иных хозяйственных организаций составляло около 2 млн. единиц, в них было занято около 45 млн. работников. Величина поборов с данного типа организаций наиболее трудно оценить, поэтому условно положим их равными четверти от величины поборов с 1 работника, занятого в торговле (250 руб.), что дает величину в 11,25 млрд. руб.

Кроме этих отраслей существуют также строительство, транспорт, сельское хозяйство, туризм, сфера услуг и другие, которые также не свободны от подобных транзакционных издержек. С учетом удельного веса этих отраслей в производстве валового внутреннего продукта: строительство - 6,0%, сельское хозяйство - 2,2%, общественное питание - 4,3%, производство услуг - 62,8%, в том числе: рыночные услуги - 51,8%, из них: транспорт - 8,3%, связь - 1,9%, нерыночные услуги - 11,0%, итого – 64,3%, в то время как розничная торговля (12,4%) и промышленность (28,2%) вместе составляют 40,6%, можно произвести несложный расчет, в результате которого итоговая сумма ежемесячных непроизводительных транзакционных издержек в масштабе всего национального хозяйства возрастет до 55,7 млрд. руб. Это весьма приблизительная цифра, но и она впечатляет, поскольку сопоставима с объемом внутреннего финансирования операций расширенного правительства в регионах РФ в 2002 г. В год она составит 668,4 млрд.рублей и составляет 6,7% валового внутреннего продукта 2002 г. Это означает, что если освободить Российскую экономическую систему от подобных административных барьеров, то только лишь за счет данных институциональных изменений можно получить прирост эффективности и экономической свободы национального хозяйства более чем на 6,7%.

Исходя из того, что экономическая свобода есть возможность предприятий беспрепятственно достигать самоопределенных целей собственного саморазвития, основанных исключительно на тенденциях самовозрастания собственного капитала, то можно утверждать, что экономическая свобода предприятий вследствие наличия непроизводительных транзакционных издержек была ограничена на 6,7% от своего потенциального объема.

УТЯШИНА Е.В.,

Студентка ИЭУП (г. Бугульма)

Научный руководитель: асс. Дубровская Е.В.

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА КАК ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Девятнадцатый век привел к широкому переосмыслению путей общественного развития. В настоящее время общество приходит к пониманию того, что экономическая деятельность является лишь частью общечеловеческой деятельности и экономическое развитие должно рассматриваться в рамках более широкой концепции общественного развития. Действительно, все более важное значение приобретают проблемы природной среды и ее воспроизводства, религиозные, моральные, философские ценности, проблемы безопасности и мира и др. глобальные проблемы. Рассмотрим информатизацию как одну из главных глобальных проблем современного экономического развития.

В XIX в. достаточно четко обозначился ряд тенденций мирового развития. Происходят существенные изменения в производительных силах общества. Современный этап НТР характеризуется широкими процессами электронизации различных сторон деятельности и жизни человека. Менее чем за 40 лет электронно-вычислительная техника прошла путь от ЭВМ первого поколения (1946 г.) до сегодняшних разработок ЭВМ пятого поколения, способных понимать речь, снимки, графики и другие символы, которыми пользуется человек. Достижения человека в создании «Искусственного интеллекта» в перспективе – это формирование молекулярной электроники. Важнейшим достижением современной науки является также открытие и освоение биотехнологий, и возникновение генной и клеточной инженерии. Уже сейчас биотехнология вносит существенный вклад в медицину, сельское

хозяйство. Однако, главные успехи в этой области ожидаются в ближайшие 10-20 лет. Можно очертить общие контуры перспективы этой науки: создание технологически замкнутых производств, что позволит решить проблему утилизации отходов, эффективная селекция растений и домашних животных, новые продукты питания.

Все шире используется космос для решения народнохозяйственных задач. Так, в РФ по результатам создания ракетно-космической системы «Энергия – Буран» предложено для использования в народном хозяйстве более 600 современных технологий, новых материалов и технических средств. Безусловно, в будущем космическая техника поможет лучше распознавать и понимать процессы на планете. Значительный прогресс ожидается в развитии новых видов энергии, материалов. В целом, к третьему тысячелетию наука и техника сделают существенный шаг вперед в решении общем мировых проблем. Создается новый технологический мир, важнейшей особенностью которого является процесс информатизированности. Быстрыми темпами растет объем информатизации экономического, политического, социального характера. Информатика крайне важна для управления производством, фирмой, государством, поведением общественных групп, личной жизни каждого. Информатика выступает как существенный фактор, обеспечивающий нововведения, модернизацию и реконструкцию производства, владение информацией расширяет пространство выбора и обеспечивает наилучшие условия функционирования экономики.

Оценка подготовленности нашего общества к информатизации говорит о значительном отставании от ведущих стран Запада. Так, отставание от США в использовании современных информационных технологий составляет более 10 лет и продолжает нарастать. По насыщенности персональными компьютерами оно еще больше. Незначительны и вычислительные ресурсы РФ. Поскольку к информации относится все, что производит, перераспределяет, распределяет, трансформирует и предоставляет информацию потребителю в удобном виде, можно сравнивать насыщенность по распределению радио, телевидения в

стране, а также по телефонизации. Сравнение здесь будет не в нашу пользу. Если в США почти 100%-ная телефонизация, то у нас лишь около 54% городских и 21% сельских семей имеют телефоны, причем на низком техническом уровне. Без создания окна в информационный мир планеты РФ трудно вписаться в цивилизованный образ жизни. Мир существенно отличается от того, каким он был всего полвека назад: глубокие изменения затронули как капиталистические, так и бывшие социалистические страны, существенно изменилась внешнеполитическая ситуация. Это требует по-новому поставить ряд вопросов.

Вступление мира на новую ступень развития его целостности сопровождается развитием тенденции конвергенции двух общественных систем. Причем, если понимать конвергенцию как развитие в определенном общем направлении, формирование близких экономических и политических структур, то этот процесс является реальностью уже сейчас. Действительно, идет процесс формирования в экономических структурах многообразия форм собственности, рыночных механизмов, развитие процессов регулирования экономики, развитие политических структур. Это движение выступает не как слепое копирование, а как усвоение всего мирового опыта в соответствии с гуманистическими, общечеловеческими ценностями. Новая ступень развития мира предполагает деидеологизацию как отказ от видения мира сквозь призму классовый борьбы, от жесткой альтернативы «или-или», от навязывания ценностей, идей, образа жизни, признание плюрализма мира. Иначе – это демократизация и гуманизация международных отношений, в центре которых должен стоять человек.

В экономической сфере – это развитие созидательного сотрудничества, которое должно быть направлено на решение ряда основных задач: целенаправленное создание интернационального мирового хозяйства, в котором каждая страна включена в международное разделение труда, где разумно используются собственные богатства, и имеется доступ к мировым ресурсам; тесное научно-техническое взаимодействие в решении глобальных

проблем; международное сотрудничество в решении экономических проблем страны и мирового хозяйства. Сюда следует также отнести обмен духовными ценностями, защиту прав человека.

Таким образом, решение этих задач обеспечит движение человечества в мирное и созидательное будущее.

ХАКИМОВА Г.Ф.,

Студентка ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: асс. Михайлова В.В.

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ АКЦИОНЕРНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Разновидностью коллективной формы собственности является акционерная собственность. Она является коллективной и по способу возникновения, функционирования и формам реализации. Она возникает на основе добровольного объединения денежных средств различных слоев населения. Такое объединение становится основой совместного коллективного создания доходов и их индивидуального присвоения в виде дивидендов. В пределах индивидуального пакета акций акционер получает свободу самостоятельно принимать решение, оказывая тем самым соответствующее воздействие на перспективы развития данного предприятия. В странах Запада акционерная собственность стала, чуть ли не всеобщей. В этих странах ею оплачено почти 80% основных фондов и производимой продукции.

Но, несмотря на столь ее активное развитие и популярность, акционерная собственность все сталкивается с рядом проблем.

Проблема корпоративного управления стала особенно актуальной в России и зарубежом со второй половины 1990 гг., а также она стала объектом активных междисциплинарных исследований. Обратили на нее внимание и федеральные власти. Внешними побудительными мотивами явились общемировые процессы, в частности, возросший интерес к корпоративному управлению в других странах в 1980-е гг., мировой финансовый кризис 1997-1998 гг. и проблемы корпораций стран с развивающимися рынками.

Усиление внимания к корпоративному управлению происходит в контексте информационных проблем, институциональной и правовой инфраструктуры. Помимо ортодоксальных либерализации и приватизации свое

признание находят политические, социальные, налоговые ограничения реформ, а также долгосрочные проблемы собственности и управления.

В России первоначальный интерес к корпоративному управлению возник лишь по окончании массовой приватизации в 1992-1994 гг., хотя рядом экономистов и юристов значимость долгосрочного характера этой проблемы для российских предприятий осознавалась и раньше. Они рассматривают эти проблемы исключительно как юридические. Закон «Об акционерных обществах» (декабрь 1995 г.) стал важной правовой вехой.

Целый ряд проблем концептуального характера, заметно усложняет прикладные решения в сфере развития национальной модели корпоративного управления.

Во-первых, до сих пор нет каких-либо общих подходов. Дж. Стиглиц в 1999 г. отмечал необходимость повышения внимания к роли инсайдеров (внутри акционеры), которые в контексте проблем в связи между собственностью и управлением будут благоприятно воздействовать на сокращение «цепочки» агентских отношений.

Во-вторых, сам вопрос об экономической природе прав собственности выходит за рамки «чистой» теории. О. Уильямсон отмечал проблемы, порожденные российской приватизацией, связывает с приверженностью лиц, разрабатывавших указанную стратегию.

В-третьих, формирующаяся в России структура собственности носит пока промежуточный характер.

В-четвертых, особо следует выделить проблему собственности менеджеров. Очевидно, что для директоров далека от истинной. Реальная власть менеджеров в компании может базироваться на сравнительно небольшом пакете акций, хотя существует возможность максимизации контроля – через долю в акционерном капитале.

Принято считать, что высокий уровень «прозрачности» компаний (раскрытия информации) достигается обычно при широкой акционерной базе, то есть при низком уровне концентрации акционерного капитала. Если

исходить из того, что итогом многих этапов предела собственности в России станет высококонцентрированная собственность, правовые требования о раскрытии информации не имеют реальной почвы. Речь идет о процессе обеспечения безопасности экономико-правовых условий собственника при отсутствии развитой правовой системы защиты прав акционеров.

Изложенная ситуация со всей остротой ставит вопрос о явной недостаточности судебно-процессуальных норм для защиты даже крупных акционеров. Проблема выборочного правоприменения – основной недостаток современной российской модели, носящая системный характер.

Общепризнано, что именно разделение функции собственника и управляющего порождает саму проблему корпоративного управления. В России ситуация пока довольно сложная и противоречивая. Массовая приватизация привела к распылению собственности, и прежние менеджеры фактически господствовали в корпорациях первой половины 1990-х гг. Первые корпоративные конфликты середины 1990-х годов явились отражением растущей концентрации акционерной собственности. Менеджеры «сражались» с внешними акционерами за право контроля, пользуясь всем арсеналом доступных или законных и незаконных средств.

Важное значение имеет проблема объективной ограниченности возможных источников финансирования. Подавляющее большинство предприятий заинтересованы во внешнем акционерном финансировании, которые в других странах переходной и развивающейся экономикой представляет собой одно из многих средств корпоративного финансирования. Но Россия не может позволить себе такой выбор. Возможность использования банковской системы для финансирования была применена в середине 1990-х гг. дала отрицательный результат. В настоящее время банки по-прежнему не способны осуществлять долгосрочное внешнее финансирование из-за недостатка собственных капиталов и коротких пассивов. В такой ситуации единственным безрисковым способом привлечения внешнего финансирования становятся корпоративные облигации.

После изменений в закон «Об акционерных обществах» спрос на правовые институты корпоративного управления в некоторой степени оказался удовлетворительным. Между тем определенные проблемы остаются нерешенными.

В целом можно сделать вывод, что в настоящее время существуют отдельные прикладные задачи, позволяющие рассматривать проблему корпоративного управления не на мифологическом уровне.

Возможно, что движение вперед окажется бессмысленной затеей, если будут отсутствовать эффективные инфраструктуры и политические исполнения законодательства.

ШАРАФУТДИНОВА Р.Р.,

Студентка ИЭУП (г. Бугульма)

Научный руководитель: асс. Мордвинцева Л.В.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

Одним из способов повышения эффективности регулирования рынков и ускорения экономического развития может стать саморегулирование бизнеса. В рамках саморегулирования появляется возможность повысить адаптационную эффективность деятельности экономических субъектов за счет того, что участники рынка самостоятельно устанавливают формальные правила, регулирующие данную сферу бизнеса, обладая при этом доступом к локальным информационным ресурсам.

Цель каждого экономического субъекта (индивида и организации) состоит в максимизации собственного благосостояния, что может проявляться в форме стремления к максимизации полезности, выгоды, прибыли или к минимизации издержек. Рассмотрим ситуацию, когда автономные хозяйствующие субъекты самостоятельно принимают решения об использовании ресурсов, но при этом величина их выгод и/или издержек зависит от решений других хозяйствующих субъектов. В данном случае, «индивидуальное поведение» не максимизирует общее благосостояние, потому что суммарная прибыль автономных хозяйствующих субъектов, максимизирующих собственную индивидуальную прибыль, в общем случае меньше, чем прибыль при организационной интеграции или кооперативном поведении этих субъектов, когда принимаются решения, максимизирующие суммарную прибыль. Примерами кооперативного объединения являются картель на олигополистическом рынке, а также организация саморегулирования.

Вследствие того, что ресурсы ограничены, и предприятия и предприниматели следуют собственным интересам, мы сталкиваемся с конфликтом интересов экономических субъектов, который и рождает проблему кооперации, связанную с затруднительностью распределения дополнительных доходов от взаимной координации поведения в организации саморегулирования.

Принципиальное решение данной проблемы состоит в долевом разделении дополнительного совокупного выигрыша. Такое разделение, например, осуществляется в рамках картеля. Но возникает следующая проблема: получая только часть совокупной дополнительной выгоды от функционирования организации саморегулирования, в частности, от соблюдения ее правил, каждый отдельный член этой организации будет стремиться сократить объем усилий, направленных на соблюдение правил организации, и снизить качество производимых товаров и/или услуг.

Для решения этой проблемы А.Алчиан и Г. Демсец предлагают создать управляющего или контролера, который будет осуществлять мониторинг за членами организации и платить каждому исполнителю в соответствии с его вкладом. Здесь мы можем наблюдать следующий парадокс:

- С одной стороны члены организации саморегулирования как коллективный субъект заинтересованы в жестком контроле со стороны организации за поведением каждого индивидуального члена организации.

- С другой стороны каждый член организации как единичный субъект имеет стимулы к выходу из-под контроля – к снижению качества товаров и услуг.

Необходимо также учитывать то, что любой член организации может отступить от правил ввиду изменившихся обстоятельств или по неосведомленности. В этом случае в отсутствие контролера члены организации не заинтересованы в наложении на себя санкций и предпочтут их к себе не применять. В связи с тем, что обязательства возложения санкций на себя не являются достоверными, также возникает необходимость создания третьей

(центральной) стороны – управляющего или контролера – для обеспечения достоверности угрозы применения санкций в случае ненадлежащего выполнения экономическими агентами данных ими обязательств.

СЕКЦИЯ 2. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

БАРМАКОВА Е.,

Студентка ИЭУП (г. Бугульма)

Научный руководитель: Ph.D. Гусарова Л.В.

ПРОБЛЕМЫ И НЕДОСТАТКИ ПРОЦЕДУРЫ ПЕРЕХОДА НА МСФО

Среди специалистов в области учета и аудита в последние годы существуют различные мнения по поводу использования международных стандартов в бухгалтерском учете России. Их можно разделить на 3 направления:

1. рекомендовать полностью использовать международные стандарты в бухгалтерском учете;
2. отказаться вообще от использования международных стандартов и разрабатывать только национальные;
3. разрабатывать только российские стандарты путем приспособления международных стандартов к национальным требованиям.

Последнее мнение является более правильным, так как следует принять во внимание национальные традиции, накопленный положительный опыт бывшего союза и России в организации и ведении бухгалтерского учета, а также нормативные документы, не противоречащие международным стандартам учета. А так же, при разработке стандартов бухгалтерского учета в России необходимо учесть особенности переходного периода, формирование новой финансовой и денежной системы, особенности налогообложения,

структурное соотношение различных форм собственности, состояние экономики и другие факторы.

Во исполнение постановления Правительства РФ от 06.03.98 №283 «Об утверждении «Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности» распоряжением Правительства РФ от 22.05.98 г. №587-Р утвержден План внедрения положений (стандартов) бухгалтерского учета в практику.

Однако, разработка положений по бухгалтерскому учету существенно «пробуксовывает». Экстраполируя показатели работы Минфина РФ в будущее, можно заключить, что вся программа разработки будет выполнена не ранее 2005 г. За это время сами МСФО (разрабатываемые на Западе) перетерпят существенные изменения или серьезно изменятся.

Нарушение сроков разработки положений по бухгалтерскому учету - не единственный недостаток процедуры перехода на МСФО.

В настоящее время в мире существуют две наиболее распространенных системы международных стандартов – IAS (на основе которых и производится реформирование бухгалтерского учета) и GAAP – используемая в основном государствами Северной Америки (в первую очередь, разумеется, США).

IAS и GAAP являются совместными стандартами, то есть основываются на единых требованиях и подхода к организации бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности.

Различие же состоит в том, что стандарты GAAP являются более детализированными и фактически могут применяться всеми участниками предпринимательской деятельности без дополнительных указаний и разъяснений, а стандарты IAS определяют только общие принципы к формированию бухгалтерской информации и, поэтому, нуждаются в разработке нормативных актов более низкого уровня, которые бы регулировали организацию бухгалтерского учета на конкретных участках (основные средства, материально - производственные запасы, расчеты и т. п.). Последнее обусловлено тем, что систему IAS в мире использует значительно большее

количество государств и корпораций, нежели систему GAAP. Особенности национальных экономик и традиционных подходов к организации бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в разных странах обуславливают наличие различий в конкретных приемах и методах учетной работы.

Следовательно, разработка положений по бухгалтерскому учету должна сопровождаться разработкой соответствующих методических рекомендаций или указаний, основной целью которых является унификация учетных процессов в масштабах государства. В настоящее время существует только один такой документ - Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденные Минфином РФ от 13.10.01 г. №91н.

Еще одним обстоятельством, сдерживающим процесс перехода отечественного бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности на международные стандарты, является неопределенная позиция Минфина РФ в отношении пропаганды МСФО и разработки методических рекомендаций по их применению.

Официальный перевод международных стандартов финансовой отчетности, широко рекламируемый представителями Минфина РФ в публикациях и выступлениях на местах выпущен коммерческой организацией «Аскери» тиражом всего 1000 экземпляров (при том, что количество бухгалтерских работников в стране по различным оценкам составляет от 2 до 3 миллионов). Стоимость издания весьма высока, что дополнительно затрудняет сколько-нибудь широкое распространение стандартов. Кроме того, текст МСФО предваряется записью об охране авторского права и запрете использовать в какой-либо форме. Но в соответствии со ст. 8 Федерального закона «Об авторском праве и смежных правах» официальные документы (законы, судебные решения, иные тексты законодательного, административного и судебного характера), а также их официальные переводы не могут являться объектами авторского права.

Таким образом, учет и отчетность являются продуктом развития экономических и политических систем, а потому сближение правил учета, скорее, будет результатом более широкого сближения, чем его причина. Конкуренция между национальными фондовыми биржами за право котировать новые акции, а также пропасть между режимами регулирования в США и в других странах разожгли новый интерес к международным правилам и работе Комитета по международным правилам учета. Трудность решения проблем остается прежней, и, похоже, что прогресс более вероятен в случаях, когда гибкость международных правил позволит охватить наибольшее число национальных стандартов учета.

БРЕНДЕЛЕВА В.С.,

Студентка ИЭУП (г. Бугульма)

Научный руководитель: Ph.D. Гусарова Л.В.

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Важнейшими задачами современной практики управления являются выработка и исполнение решений, направленных на достижение финансово-экономической устойчивости и эффективности функционирования организации.

Чтобы правильно реагировать на динамичные внешние условия развития экономических процессов, на смену режима функционирования организации, на изменение номенклатуры и объема производства продукции, необходима четкая система построения бухгалтерского и управленческого учета. Уровень ее функционирования в значительной степени определяет успешное развитие предприятия, как на российском рынке, так и во внешнеэкономической деятельности.

В последнее время отечественные менеджеры и руководители организаций проявляют значительный интерес к управленческому учету, стремятся выделить в контуре управления новую информационную систему. Однако в этом отношении существуют определенные трудности, связанные как с пониманием сущности и возможностей управленческого учета, так и с его организацией.

При организации учета по центрам ответственности нужно четко определить сферу полномочий, прав и обязанностей менеджеров каждого центра, стремиться к тому, чтобы в большинстве из них была возможность измерить не только расходы, но и объем деятельности, желательно, чтобы для любого вида расходов предприятия существовал такой центр затрат, для которого данные затраты являются прямыми.

Опыт зарубежных предприятий свидетельствует о том, что чаще всего центры ответственности классифицируют по объему полномочий и обязанностей соответствующих менеджеров, а также по функциям, выполняемым каждым центром. По выполняемым функциям различают основные и обслуживающие центры ответственности.

Децентрализованная система управленческого учета дает большой эффект, так как всегда можно видеть конкретные резервы производства: виновников перерасходов, пути снижения и экономии затрат. Такая организация обеспечивает персональную ответственность каждого должностного лица и работника за результаты производства на своем конкретном участке и рабочем месте.

В нашей стране для получения учетных данных, обеспечивающих сопоставимость выручки от продаж продукции, товаров, работ, услуг и осуществленных затрат, широко используется так называемый метод «издержек на оборот». Этот метод основан на том, что часть издержек предприятия на приобретение материально-технических ресурсов, потребленных в течение отчетного периода и относящихся к незавершенному производству и остаткам нереализованной продукции, учитывается в национальной системе бухгалтерских счетов. В международной практике при этом методе управленческих затрат, а также запасов нереализованной продукции ведется не на балансовых, а на внебалансовых счетах.

Вместе с тем за рубежом широко распространен так называемый метод учета «совокупных затрат». Он организован в системе обособленных управленческих счетов, записи на которых осуществляются вне балансовых счетов.

Отечественная система счетов управленческого учета будет развиваться и дальше, хотя бы потому, что система бухгалтерского учета продолжает реформироваться.

Управленческий учет может быть организован по-разному:

- без специального отражения операций управленческого учета на счетах бухгалтерского учета с применением двойной записи (т.е. синтетический учет не затрагивается);

- с отдельным отражением операций управленческого учета на счетах синтетического учета (в том числе с применением разных вариантов корреспонденции счетов).

Самый простой вариант состоит в том, что операции управленческого учета отражаются на соответствующих бухгалтерских счетах и эти бухгалтерские счета являются как бы счетами управленческого учета.

Реальное выделение подсистем управленческого и финансового учета осуществляется посредством введения для них отдельной корреспонденции счетов (двух круговая система). На практике каждый из этих счетов имеет свои достоинства и недостатки и используется в тех или иных конкретных условиях.

Первый вариант. Взаимосвязь между финансовым и управленческим учетом осуществляется при помощи контрольных счетов. К ним относятся счета доходов и расходов или элементов затрат финансовой бухгалтерии, обороты с которых зачисляются на соответствующие счета управленческой бухгалтерии.

Второй вариант. Используются парные контрольные счета одного и того же наименования (отраженные, зеркальные счета, или счета экраны). Через эти счета обороты финансового и управленческого учета разграничиваются изначально. Подсистемы финансового и управленческого учета являются автономными, замкнутыми.

Третий вариант. Применяются специальные передаточные счета, через которые передаются обороты из одной подсистемы в другую. Например, для этих целей может использоваться счет 79 «Внутрихозяйственные расчеты».

В зависимости от типа и уровня предприятия применяется один из вышеописанных вариантов взаимосвязи финансового и управленческого учета.

Таким образом, рассмотренный круг вопросов о содержании управленческого учета дает основания считать, что управленческий учет является важнейшей составной частью системы бухгалтерского учета.

ВИНТОВА Т.Н.,

Студентка ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: ст. преп. Фахрутдинова Н.М.

К ВОПРОСУ ОБ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ

К 2005 г. ожидается переход крупных компаний стран Европейского союза на международные стандарты финансовой отчетности. Некоторым российским организациям, начиная с 2004 г., также предстоит составлять бухгалтерскую отчетность в соответствии с МСФО.

В настоящее время пользователями, то есть инвесторами бухгалтерской отчетности предъявляется много жалоб к качеству составления бухгалтерской отчетности. Главная претензия заключается в том, что составляемая большинством российских организаций отчетность не является прозрачной, в то время как Правительством РФ принимаются документы, которые указывают на важность и необходимость повышения информативности хозяйственной деятельности предприятия. У Правительства РФ складывается негативное мнение о бухгалтерской отчетности, которую составляют предприятия из-за не выполнения указаний, положений также методических рекомендаций разрабатываемых Министерством финансов РФ. Можно предположить невыполнение бухгалтерами российских правил составления бухгалтерской отчетности вызвано:

- Это нежелание руководителей и менеджеров показать действительность деятельности управляемых ими предприятий.
- Многие бухгалтеры не имеют достаточной квалификации по своей работе.
- Большинство аудиторов занимают негативную позицию при осуществлении проверки достоверности финансовой отчетности.

Существуют и другие проблемы связанные с информативностью бухгалтерской отчетности.

Для достижения высокого экономического развития предприятия нашей страны объединяют свой бизнес. По этим причинам организации приходят к выводу, что необходимо составлять сводную бухгалтерскую отчетность. Порядок составления сводной бухгалтерской отчетности, перечень признаков, при наличии которых организации обязаны составить данную отчетность. А также правила объединения показателей бухгалтерской отчетности. Нескольких организаций в настоящее время регулируются Методическими рекомендациями по составлению и предоставлению сводной бухгалтерской отчетности, утвержденными приказом Минфина РФ от 30.12.96 г. № 112 (ред. от 12.05.99 г.)

После перехода российских организаций на международные стандарты финансовой отчетности вся сводная отчетность будет подлежать обязательной аудиторской проверке. Российские предприятия сейчас находятся в разной степени подготовленности к составлению сводной отчетности по МСФО, поэтому предусмотрен особый подход к формированию отчетности разными группами организаций.

Российские предприятия при переходе к международным стандартам могут сталкиваться с различными трудностями, а также потребуется много времени для такого перехода. Опираясь на пример крупных зарубежных компаний, можно говорить о том, что необходимо примерно три года для того, чтобы сделать настоящую отчетность по МСФО.

Для того, чтобы российские предприятия отслеживали изменения в МСФО, а также четко соблюдали их, сейчас их основным направлением должно быть правильное составление бухгалтерской отчетности по российским правилам.

ГАЗИЗОВА А., СЫРЫШЕВА Ю.,

Студентки ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: к.экон.н., доц. Ермакова Н.А.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ МЕТОД «ВЫГОДЫ – ЗАТРАТЫ» И ЕГО МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ

В экономике существует множество приемов и методов для оценки эффективности деятельности субъектов экономических отношений. На микроуровне, одним из самых распространенных, является аналитический метод «выгоды – затраты», который используется для оценки прибыльности или убыточности предприятия в целом или отдельных экономических проектов. Этот метод можно использовать и на макроуровне, в чем убеждают нас публикации зарубежных экономистов.

В частности, в работе [1] приводятся исследования по применению данного аналитического метода на макроэкономическом уровне, когда сопоставляются не только выгоды и затраты, но и учитываются частные и общественные интересы. В связи с этим целесообразно будет прибегнуть к такому понятию экономической теории, как «эффект Парето», сущность которого заключается в том, что невозможно улучшение благосостояния одного, не ухудшая при этом благосостояния другого. Аналитический метод «выгоды – затраты» позволяет достигнуть такого оптимального «сдвига Парето» («оптимальный эффект Парето»), который приводит к сбалансированности частных и общественных интересов: удовлетворение интересов одного индивида, как минимум, не ухудшает состояние других.

С помощью данного метода можно показать преимущества введения полноценной частной собственности на объекты природопользования, что особенно актуально в нашей стране при принятии Земельного кодекса. Например, при отсутствии частной собственности на объекты природопользования, охотники, отстреливая животных, руководствуются своими личными интересами, не учитывая интересы других и общества в

целом. При введении частной собственности, сокращается разрыв между частными интересами владельца объекта природопользования, который стремится получить максимальную выгоду от его владения через сохранение стада и интересами ограниченного количества охотников, которые смогут выкупить право лицензии на отстрел животных и получить определенную выгоду, а также интересами общества, заинтересованного в сохранении животных и объекта природопользования.

Использование данного метода позволяет в полной мере учитывать оценку будущей стоимости природных ресурсов. В частности, введение монополии ОПЕК, в отличие от нерегулируемого объема добычи нефти, продажи ее по более низким ценам и получение сиюминутной выгоды, позволяет достигнуть оптимального соотношения частных и общественных интересов, поскольку учитывается оценка будущей стоимости нефтяных ресурсов и выгоды от сохранения природного объекта, как для общества в целом, так и для нефтяных компаний, в качестве будущего источника дохода.

Применение данного метода иллюстрирует также пример с шоссейными дорогами, одна из которых скоростная, но узкая, а другая широкая, но с плохим покрытием. В «час – пик» скорость на обеих дорогах одинаково низкая. При введении платы, которое автоматически приведет к уменьшению потока машин на скоростной дороге и переходу их на широкую (поскольку потребность в поездке сохраняется), устанавливается равновесие интересов: реализуются преимущества скоростной дороги и не становятся хуже условия для автомобилистов широкой дороги.

Таким образом, аналитический метод «выгоды – затраты» позволяет по-другому взглянуть на проблему расхождения частных и общественных интересов. Он опровергает сложившееся мнение о том, что частная собственность и учет интересов отдельного лица неизбежно ведут к ухудшению благосостояния всех остальных субъектов экономических отношений и общества в целом.

1. A. Kuyvenhoven, Benefit-Cost Analysis II, Wageningen University, N. York, 2001

ГАЛКИНА И.Ю.,

Студентка ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: к.физ.-мат.н., проф. Фадеева Е.П.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ, ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ И ОЦЕНКА РИСКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ФЕРМЕРСКОГО ХОЗЯЙСТВА «ГЕРА»

Данная работа посвящена анализу эффективности, чувствительности и оценке риска инвестиционного проекта по выращиванию и сбору овощей четырех видов: картофеля, свеклы, капусты и моркови, принятого ООО «Гера» к осуществлению в 2003 г. Фермерское хозяйство – ООО «Гера», образованное в 2002 г., расположено в Тукаевском районе Республики Татарстан. Число работников фермерского хозяйства – 6.

В процессе предварительного анализа проекта были установлены следующие диапазоны изменения цен и объемов сбора овощей

Вид продукции	Цена, руб.	Объем продукции, кг.
Картофель	6 ÷ 7,5	27000 ÷ 3300
Морковь	7 ÷ 8,5	35000 ÷ 4000
Свекла	4,5 ÷ 5,5	22500 ÷ 30000
Капуста	4,5 ÷ 5,5	90000 ÷ 100000

Остальные параметры инвестиционного проекта считаются неизменными, равными следующим значениям

	Постоянные затраты, руб.	Переменные затраты, руб.
Картофель	17580	1970
Морковь	8530	2840
Свекла	5410	1400
Капуста	95000	5800

Годовая зарплата шести членов фермерского хозяйства планируется в размере 418000 руб.; первоначальные инвестиции, взятые в банке под 31% годовых, составили 155000 руб.; остаточная стоимость – 53700 руб.,

амортизация – 8910 руб., срок реализации проекта – 5 лет.

Риск инвестиционного проекта рассчитывался методом Монте-Карло. В соответствии с этим методом на персональном компьютере проводились 32000 генераций ключевых параметров проекта – цены и объема, которые затем подставлялись в формулу для чистой современной стоимости – NPV. Как известно, если $NPV > 0$, то проект следует принимать, если $NPV < 0$ – следует отклонить. На ПК рассчитывалось число случаев из 32000, в которых $NPV < 0$. Оно оказалось равным 1034, что означает, что вероятность риска проекта составляет $(1034:32000) \cdot 100\% = 3,23125\%$.

В работе с помощью специальных финансовых функций Microsoft EXCEL были рассчитаны показатели эффективности проекта: $NPV = 821141,21$ руб.; внутренняя норма доходности $IRR = 64,3\%$; срок окупаемости – 2,3 года, что свидетельствует о доходности проекта.

Значение коэффициента вариации CV, равное 0,59, также свидетельствует в пользу принятия проекта.

Для выявления степени зависимости NPV от изменения значений ключевых параметров – цены и объема продукции – в работе был проведен также анализ чувствительности на ПК с помощью инструмента «Microsoft EXCEL» «Таблица подстановки» с одним и двумя входами.

Результаты «Таблицы подстановки» с одним входом свидетельствуют о том, что NPV проекта более чувствительна к цене овощей, чем к объему. А именно, падение средней цены овощей на 11,7% приводит к отрицательной величине NPV, тогда как значительное уменьшение объема сбора овощей (почти в 2 раза) все еще обеспечивает положительную величину NPV.

Результаты «Таблицы подстановки» с двумя входами свидетельствуют о том, что при одновременном снижении цены на 7% и объема сбора овощей на 38% чистая современная стоимость все еще остается положительной, а проект – доходным.

Таким образом, анализ чувствительности показывает, что цене овощей следует уделять особое внимание.

ЗАКИЕВА И.И.,

Студентка ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: ст. преп. Фахрутдинова Н.М

РАЗЛИЧИЕ ТЕРМИНОВ «ЗАТРАТЫ» И «РАСХОДЫ» В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Определение расходов в ПБУ 10/99 практически полностью соответствует определению этого термина в МСФО: расходы – это уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в формате оттока или истощения активов или увеличения обязательств, ведущее к уменьшению капитала, не связанных с его распределением между участниками акционерного капитала.

Какова же необходимость понять, что такое расходы для целей бухгалтерского учета? Тот факт, что правильное исчисление прибыли, возможно, только при правильном отражении доходов и расходов, превращает данный вопрос из теоретического в сугубо практический. Поскольку в результате реформы российский бухгалтерский учет должен соответствовать МСФО, изменяется и порядок его регулирования. На смену жестокому регламентированию учета государственными органами приходит регулирование, принятое в экономически развитых странах, которое предполагает, что роль государства состоит в определении концептуальных основ ведения учета и формировании отчетности.

Безусловно, подход не только правильный, но и в рыночных условиях единственно возможный: свобода предпринимательства несовместима со строгим инструктированием. Однако вопрос в другом: имея перед собой только принципы, готов ли российский профессиональный бухгалтер самостоятельно выбрать, что ему делать в той или иной ситуации?

Чтобы считать расходом, отток активов должен уменьшать капитал. Капитал организации будет уменьшен, если оттоку (истощению) активов не

соответствует адекватное (на ту же самую величину) сокращение обязательств или поступление других активов либо если обязательства прирастают без адекватного притока активов.

В российской экономической литературе термины «затраты» и «расходы» воспринимаются как синонимы. В бухгалтерском учете рыночной экономики правильная интерпретация понятия направлена на достоверное формирование финансового результата (прибыли или убытка). В отличие от расходов, затраты в момент их признания не оказывают влияния на прибыль. Если бы осуществление затрат было связано с показателем прибыли, стал бы бессмысленным один из наиболее важных бухгалтерских процессов – калькулирование себестоимости продукции, которая формирует в производстве, но признается расходом в момент продажи продукции.

Обычно под затратами понимают потребленные ресурсы или деньги, которые нужно заплатить за товары или услуги. То есть, затраты – это сумма стоимостей использованных ресурсов. Окончание периода накопления затрат означает необходимость признания актива или расхода. Расходом признаются затраты, не приведшие к образованию оборотного или внеоборотного актива. Также расходом признается списание оборотного актива, не связанного с его производственным потреблением, или списание внеоборотного актива по любым причинам.

Признание расходов всегда осуществляется на счетах 90 или 91, на которых доходы «встречаются» с расходами и формируют прибыль.

Для разграничения терминов «затраты» и «расходы» важно понять, что осуществление затрат не уменьшает капитал организации.

Затраты признаются в том периоде, когда были израсходованы ресурсы того или иного вида, и эта стоимость была оценена с достаточной степенью надежности. Измерения стоимости израсходованных ресурсов признаются достаточно надежным, если факт использования ресурсов и их оценка подтверждены документально.

Расходы признаются в том периоде, когда списан (утрачен по различным причинам или передан новому собственнику) объект оборотных или внеоборотных активов, либо когда признано, что затраты приведут к созданию актива, окончен период выполнения работ, оказания услуг. При этом расходы признаются при условии соблюдения принципа соответствия доходов и расходов.

Из этого следует, что отражение расходов на затратных счетах (08, 97, 15, 20, и т.п.) – некорректно, поскольку эти счета не связаны с образованием финансового результата, они находятся в начале той цепочки, которая затем приводит к финансовому результату.

ЗАКИРОВА Ю.Р.,

Студентка ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: асс. Белова О.Е.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА АУДИТА

Серия громких скандалов с бухгалтерской отчетностью крупнейших американских корпораций в конце 2001 г. – начало 2002 г. означает новый этап развития аудита. В результате была поставлена под сомнение вера в абсолютную независимость и беспристрастность финансовых аналитиков и консультантов, а также сформировалось общественное мнение о необходимости внесения изменений в организацию систем финансового контроля и, прежде всего, внешнего аудита.

Важной частью концепции аудита является исследование возможностей и путей использования механизмов регулирования аудиторской деятельности: административного, экономического, этического. При этом сильными механизмами регулирования социально-экономических процессов являются обычно лишь первые два.

Рассмотрим теперь возможность выхода из аудиторского кризиса – сначала по первому пути, на базе преобладания административного механизма регулирования аудиторской деятельности. В случае аудита к его инструментам относятся стандарты аудиторской деятельности, аттестаты и лицензии на право ее осуществления, точнее, лишение аттестата, лицензии на осуществление аудиторской деятельности и угроза такого лишения.

Кроме того, в рамках административного механизма регулирования рассмотрим основные меры реакции на аудиторский кризис, обсуждаемые сейчас мировым профессиональным сообществом. Имеется в виду принудительная ротация (смена) аудиторских фирм, отделение аудиторского бизнеса от консалтингового, ужесточение ответственности руководства экономических субъектов за недостоверную бухгалтерскую отчетность.

Необходимо отметить, что мнения по поводу обязательной ротации

аудиторов среди специалистов разделились. Сторонники введения обязательной периодической ротации аудиторских фирм пытаются повысить качество аудита, помешав аудиторам настолько «сродниться» со своими клиентами, что первые теряют независимость и объективность. А противники считают, что это приведет к снижению качества аудита и повышению издержек. Всякий раз при смене компанией аудитора потребуются осуществлять дорогостоящую и трудоемкую процедуру выбора. Более того, аудитор будет иметь минимальные знания о клиенте.

По мнению некоторых специалистов, отделение аудиторского бизнеса от консалтингового в нашей стране принесет больше вреда, чем пользы. И совсем неприемлемым в наших условиях представляется ввести для руководителей корпораций ввести уголовную ответственность за недостоверность бухгалтерской отчетности сроком до 25 лет тюремного заключения.

Инструментами экономического механизма в аудите являются штрафные санкции по решению судебных органов, страхование риска ответственности, ведение рейтингов, тендеры на аудит и сопутствующие услуги. Основным из них представляются штрафные санкции за некачественный аудит с законодательно зафиксированным правом подачи судебного иска со стороны любого пользователя аудита. При эффективном использовании этого инструмента некачественный аудит окажется наказуемым довольно часто, да и результат наказания должен быть весомым.

Таким образом, выход из аудиторского кризиса и серьезное повышение качества российского аудита в рамках каждого из этих путей возможно при различных вариантах их конкретной реализации. К тому же, для профессиональной аудиторской фирмы важна устоявшаяся структура внутреннего контроля, призванная обеспечить высокое качество аудита.

1. Гутцайт Е.М. Пути повышения надежности аудита // Бухгалтерский учет. – 2003. - № 11. – с. 63.

2. Шнейдман Л.З. Обязательная ротация аудиторов: повысит ли она качество аудита? // Бухгалтерский учет. – 2002. - № 14. – с. 49.

КАМИНСКАЯ А.Н.,

Студентка ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: ст. преп. Шкурская В. В.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

В настоящее время факторинг в России является сравнительно новым видом деятельности, однако приобретает все большую популярность в связи с имеющимися в экономике проблемами неплатежей. В самом общем смысле этот вид финансовых операций представляет собой финансирование поставщика под уступку денежного требования к его покупателю на условиях немедленной оплаты до 80% сумм уступленного требования на комиссионных началах, с предоставлением оставшейся суммы финансирования поставщику в обусловленные сроки.

Порядок бухгалтерского учета операций по уступке права требования в настоящее время нормативно не урегулирован. При осуществлении подобных операций применяются общие правила и принципы бухгалтерского учета с учетом специфики данного договора [4]. Имеющиеся публикации в литературе по отражению в учете факторинговых операций, [3], [4], не отражают процесс всесторонне (у фактора, клиента, должника) либо есть неточности, которые подтверждают не проработанность и не изученность до конца учетной методики факторинговых операций. На основании изученных публикаций нами была сделана попытка дополнить методику учета факторинговых операций.

Пример: Организация А (финансовый агент, имеющий лицензию на осуществление факторинговых операций) приобрела у организации Б (клиента) дебиторскую задолженность организации В (должника). Сумма дебиторской задолженности – 150 тыс. руб. Сумма сделки (первоначальный платеж - 80%) составляет 120 тыс. руб., из которых 7500 – комиссионное вознаграждение финансового агента (5% от дебиторской задолженности). Последующий платеж (15% от дебиторской задолженности) – 22500 руб.

В учете у предприятия Б, данные операции по продаже дебиторской задолженности будут отражены следующими проводками: 1. Дт.62 В Кт.90.1–150 тыс. руб. – признание выручки от продажи товаров. 2. Дт.91.2 Кт.62 В - 150 тыс. руб. – передача дебиторской задолженности предприятию А - фактору. 3. Дт. 62 А Кт. 91.1 - 120 тыс. руб. – продажа дебиторской задолженности (80%) фактору. 4. Дт. 62 А Кт. 91.1–22500 руб.– начислен последующий платеж 5. Дт. 51 Кт.62 А –120 тыс. руб. – оплата задолженности фактором. 6. Дт. 51 Кт. 62 А 22500руб.– перечислен остаток средств предприятию Б за вычетом комиссии 7. Дт. 20(44) Кт. 76 А - 7500 руб. - начисление комиссионных. 8. Дт. 76 А Кт. 51-7500 руб. - оплата комиссионных фактору. 9. Дт.99 Кт.91.9 – 7500 руб. – признан убыток от продажи дебиторской задолженности.

Факторинг представляет собой высоко рисковый сектор экономики, многие отечественные банки не готовы к развитию факторинговых операций. Второй сдерживающей проблемой является не само факторинговое финансирование, а длительный затратный период, связанный с постановкой дела, который даже при наличии профессиональной команды исполнителей занимает от 6 до 12 месяцев. В то же время, перспективы факторинга умеренно-оптимистические, т.к. постоянно растет количество банков, успешно осуществляющих факторинговую деятельность.

Литература:

1. Гришаев С.П. Договор факторинга. // Деньги и кредит, 2001 г. №11.
2. Ковзанадзе И.К. Операции факторинга: их виды, регулирование, учет и анализ доходности // Деньги и кредит, 2001 г. №11.
3. Лаврушичев А.В. Учет операций по уступке права требования // Бухгалтерский учет 2002, № 15.
4. Сухов Д.А. Факторинговые операции: сущность, бухгалтерский учет, налогообложение // Финансовые и бухгалтерские консультации. 2003 г. №4

КАРЦЕВ А.Н.,

Студент ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научные руководители: к.ф.-м.н., проф. Фадеева Е.П., ст. преп. Классен Г.Х.

**УСТРАНЕНИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ МЕЖДУ ЭКСПЕРТНЫМ И
КОЛИЧЕСТВЕННЫМ (ИМИТАЦИОННЫМ) УСТАНОВЛЕНИЕМ
ПРЕМИИ ЗА РИСК**

В данной научной статье анализируется инвестиционный проект ОАО «КАМАЗ» «Создание семейства автобусных шасси и автобусов» на предмет разрешения противоречия между премией за риск, установленной экспертами бюро инвестиционного планирования и методологии департамента экономики ОАО «КАМАЗ», и значением этой премии, полученной на персональном компьютере методом стохастического (имитационного) моделирования (Монте-Карло).

Цель проекта – создание на ОАО «КАМАЗ» производства современных автобусных шасси и автобусов на их основе, получение прибыли акционерным обществом за счет освоения рынка автобусов, автобусных шасси, узлов и агрегатов, производство и закупки из-за рубежа которых резко сократились в последние годы.

Инвестиционный проект ОАО «КАМАЗ» «Создание семейства автобусных шасси и автобусов» реализуется на ОАО «КАМАЗ» в период с 2002 по 2006 гг.

Для реализации проекта необходимы инвестиции в сумме 321 млн. руб., из них собственные средства ОАО «КАМАЗ» составляют 15 млн. руб. или 5%, а недостающие средства планируется получить от Правительства РФ в качестве федерального займа в размере 306 млн. руб. Заемные средства предназначены на НИОКР, организационно – технологическую подготовку производства, закупку оборудования и оборотных средств, строительные-монтажные и пуско-наладочные работы.

Об экономической эффективности данного инвестиционного проекта свидетельствуют следующие показатели: чистая современная стоимость проекта (NPV) равна 364,7 млн. руб., внутренняя норма доходности проекта (IRR) составила 46%, рентабельность инвестиций 1,17, срок окупаемости проекта 4,3 года, срок реализации проекта – 5 лет. Рисковая надбавка в 14% установлена экспертами бюро инвестиционного планирования и методологии департамента экономики ОАО «КАМАЗ», т.к. ОАО «КАМАЗ» осуществляет производство и продвижение на рынок нового продукта.

С целью установления оптимальной премии за риск имитационным методом (Монте-Карло) были проведены серии в 1000 и 20000 экспериментов, в результате которых генерировались 1000 и соответственно 20000 значений ключевых параметров инвестиционного проекта – цены единицы продукции, объема выпуска и переменных затрат. Затем на ПК с учетом установленной экспертами бюро инвестиционного планирования и методологии департамента экономики ОАО «КАМАЗ» рисковой надбавки в 14% были получены 1000 и 20000 соответствующих значений чистой современной стоимости (NPV) инвестиционного проекта. В ходе имитационного моделирования авторами было выяснено, что при установленной премии за риск в 14%, число отрицательных значений NPV в выборке из 1000 генераций оказалось 141, что означает, что вероятность риска проекта равна $R=(141*100)/1000=14,1\%$, а число отрицательных значений NPV в выборке из 20000 генераций – 2843, что говорит о том, что риск проекта составит $R=(2843*100)/20000=14,215\%$. Как видим, вероятность риска в обоих случаях превзошла премию за риск.

По нашему мнению, если назначить при первой генерации премию за риск чуть большую 14%, например, 14,1% или 14,2%, то она станет равной вероятности риска проекта, а уже при 14,3% превзойдет риск проекта на 0,1% и, будет превосходить далее. Аналогично, назначив при генерации в 20000 значений премию за риск в 14,3% или 14,4% мы обнаружим совпадение вероятности риска инвестиционного проекта с премией за риск, а начиная с 14,48% премия за риск будет всегда превосходить соответствующий риск

(например, при премии в 14,48% риск проекта равен 14,47%; при премии 14,5% риск проекта составит 14,48%).

Таким образом, увеличив рисковую надбавку, рекомендуемую экспертами бюро инвестиционного планирования и методологии департамента экономики ОАО «КАМАЗ», всего на 0,48 – 0,5% мы добьемся того, что вероятность риска рассматриваемого инвестиционного проекта будет всегда меньше премии за риск.

КУТУЗОВА А.В.,

Студентка ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: ст. преп. Фахрутдинова Н.М.

ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

НМА – один из самых проблемных в настоящее время вопросов, как российской, так и в зарубежной методологии бухгалтерского учета. Это связано, прежде всего, со сложностью предмета, определения критериев классификации и признания НМА.

Первоначальная оценка НМА в российском бухгалтерском учете и в зарубежном происходит по-разному. Согласно §22 МСФО 38, НМА первоначально оценивается по себестоимости, то есть, сумму всех затрат, связанных с его приобретением и созданием. В соответствии с ПБУ 14/2000 НМА принимается к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости.

Порядок формирования первоначальной стоимости НМА также регламентирован ПБУ 14/2000. Однако, в данном документе не рассматривается два важных вопроса:

1. как учитывать проценты по кредитам банка, полученным на создание или приобретения НМА?

2. как учитывать суммовые разницы по договорам, предусматривающим оплату в рублях в сумме, эквивалентной сумме, выраженной в иностранной валюте?

В первоначальную стоимость НМА включаются «расходы, непосредственно связанные с приобретением НМА». К таким расходам могут быть отнесены и уплаченные проценты по кредитам банков, полученным на приобретение или создание НМА. Первоначальная стоимость актива должна формироваться с учетом затрат по полученным займам и кредитам, непосредственно относящимся к приобретению данного инвестиционного

актива. Проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов), должны обращаться в бухгалтерском учете как прочие операционные расходы.

Вторым важным аспектом формирования первоначально стоимости НМА является порядок учета суммовых разниц по договорам, предусматривающим оплату в рублях в сумме эквивалентной сумме, выраженной в иностранной валюте. Первоначальная стоимость НМА включает суммы, уплачиваемые в соответствии с договором уступки (приобретения) прав правообладателю (продавцу).

Активы, полученные организацией по договору дарения и в иных случаях безвозмездного получения, отражаются в учете по рыночной стоимости на дату оприходования. По международным же стандартам безвозмездно полученные НМА или купленных через правительственную субсидию должны оцениваться по справедливой или номинальной стоимости (если она известна) с добавлением затрат на подготовку объекта к применению в данной организации.

Согласно ПБУ 14/2000 «первоначальная стоимость НМА. Приобретенных за плату, определяется как сумма фактических расходов на приобретение, за исключением НДС и иных возмещаемых налогов.

По международным стандартам при покупке НМА в себестоимость включается: покупная цена, импортные пошлины, невозмещаемые налоги, а также затраты на его подготовку к применению. Приобретение актива в кредит (сверх нормативных сроков, применяемых в торговых сделках) вызывает расходы по уплате процентов. Сумма процентов признается в качестве расхода отчетного периода или включается в себестоимость актива, в зависимости от учетной политики организации. При покупке НМА через объединение компаний НМА оценивается по справедливой стоимости. Если НМА не может быть надежно оценен как отдельный объект, его стоимость признается как часть стоимости деловой репутации.

ЛАТЫНИНА Н.А.,

Студентка ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: ст. преп. Фахрутдинова Н.М.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

В условиях рыночных отношений внешняя торговля стала одним из важнейших направлений хозяйственной деятельности российских организаций. Одни из них поставляют на экспорт продукцию своего производства, другие импортируют материальные ценности, необходимые для производственной деятельности.

Внешнеторговые сделки осуществляются на основании контракта между российским хозяйствующим субъектом (резидентом) и иностранным субъектом (нерезидентом). При заключении контрактов согласовываются базисные условия поставок, сформулированные в международных правилах.

Очень важный вопрос при осуществлении экспортных операций – своевременность отражения выручки от продажи. Как в бухгалтерском, так и в налоговом учете для целей налогообложения она должна отражаться на момент перехода права собственности. Именно на дату передачи права собственности при экспорте товаров в учете экспорта должен быть указан его доход в виде экспортной выручки с одновременным отражением суммы этого дохода в виде дебиторской задолженности иностранного покупателя. На эту дату и берется курс Банка России для пересчета в рубли суммы валютной выручки.

При ведении учета импортных операций особое внимание следует обратить на своевременную постановку на балансовый учет импортируемых товаров. Они должны быть приняты на учет на дату перехода права собственности от продавца к покупателю. Импортные товары, полученные импортером, право собственности, на которые не перешло к лицу, должны учитываться за балансом.

Бухгалтерский учет операций по внешнеэкономической деятельности организаций следует вести обособленно. Необходимость этого вытекает из существенных отличий от сделок внутри страны. И это требует особого подхода к ним во избежание риска недостоверного отражения таких сделок в бухгалтерском учете каждой организации целесообразно составить специальный план счетов для учета внешнеэкономической деятельности путем образования специальных субсчетов от синтетических счетов единого плана счетов бухгалтерского учета. Это позволяет обособленно отражать в учете операций по внешнеэкономической деятельности и в то же время дает возможность вписать учет внешнеэкономической деятельности в общий учет организации.

На достоверность отражения внешних сделок в бухгалтерском учете влияет, и правильная оценка правовых отношений сторон является нерезидент, необходимо применить не только нормы российского законодательства, но и нормы международного права.

МАРКОВА Н.Н.,

Студентка ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: асс. Белова О.Е.

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УЧЕТЕ ОЦЕНКИ ПО СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ

В последние десятилетия в связи с активизацией рынков капитала, появлением новых объектов учета, расширением практики поглощения и купли-продажи фирм как единых имущественных комплексов возможность более активного использования «справедливой стоимости» в учете начала актуализироваться. Введение этого понятия в рабочую систему категорий некоторые специалисты рассматривают как признак революции в бухгалтерском учете, поскольку в течение многих столетий основополагающим был учет по себестоимости.

Основным критерием при выборе той или иной оценки является ее «реальность», достичь которую практически невозможно, в частности потому, что невозможно обеспечить «реальность» оценок одновременно в двух основных отчетных формах (балансе и отчете о прибылях и убытках). В бухгалтерском учете традиционно доминируют оценки по себестоимости, поскольку введению их в бухгалтерские регистры, книги и отчетность предшествуют первичные документы, в которых они отражены. Данные оценки объективны и легко интерпретируемы, но они обладают существенным недостатком - их значимость и достоверность с течением времени может стремительно снижаться, поэтому возникает потребность их замены.

Справедливые стоимости исключительно переменчивы и соответствуют своему названию лишь на момент оценки. Вместе с тем, оценка по справедливой стоимости, несомненно, важна для отдельных категорий пользователей, однако ее применение сдерживается высокой степенью

субъективности и неоднозначностью алгоритмов расчета. Переход к ней лишь уменьшает степень искаженности данных, но не устраняет ее полностью.

В настоящее время нормативные документы не содержат точных алгоритмов расчета справедливой стоимости. При наличии активного рынка в качестве справедливой принимается рыночная цена. Вместе с тем, рыночная цена не является справедливой стоимостью. Отличие этих оценок заключается в выборе оцениваемого объекта – то, что приобретается, или то, что реализуется. При отсутствии активного рынка заменителями справедливой стоимости выступают субъективные оценки, предполагающие профессиональное суждение оценщика. На практике именно субъективные оценки доминируют над рыночными ценами.

Можно сделать вывод о том, что выбор «себестоимость или справедливая стоимость» не является проблемой методологии бухгалтерского учета. Это проблема взаимоотношений учета и пользователей его результатов, и расчет справедливой стоимости делается не столько бухгалтером, сколько профессиональным оценщиком, знающим конъюнктуру рынка. Но ежегодная переоценка основных средств потребует громадных затрат на наем оценщиков, которых надо подготовить и обучить методам оценки по справедливой стоимости.

С одной стороны, использование принципа справедливой стоимости дает прекрасную почву для аналитической работы. Но на практике его обязательное использование в России приведет к увеличению во много раз стоимости основных средств по сравнению с их стоимостью, оцененной по действующим правилам. Соответственно возрастет доля амортизации основных средств в себестоимости, далее вырастут тарифы, цены.

Поэтому бухгалтер вправе решить: применять ли ему оценку по справедливой стоимости, повысит ли она достоверность его отчетности или запутает пользователей. Важно, чтобы это решение было обдуманное и обоснованное.

Литература:

1. Бакаев А.С. Российский учет и международные стандарты финансовой отчетности // Бухгалтерский учет. – 2003. - № 3. – с. 4.

2. Ковалев В.В. Справедливая стоимость в системе категорий бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. – 2002. - № 17.- с. 67.

МИФТАХОВА Л.Ш.,

Студентка ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: ст. преп. Фахрутдинова Н.М.

МЕТОДЫ ТРАНСФОРМАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Развитие рыночных отношений в стране, установление долгосрочных торговых связей, создание организаций с иностранными инвестициями и выход ценных бумаг на международный рынок требует устранения трудностей в понимании зарубежными партнерами информации, содержащихся в бухгалтерской отчетности российских организаций. Для приведения показателей, содержащихся в российской отчетности, к международным стандартам финансовой отчетности, осуществляется перегруппировка отчетных данных, или трансформация бухгалтерской отчетности.

В настоящее время в связи с расширением международных деловых связей российских организаций и увеличением числа иностранных пользователей бухгалтерской отчетности возникает необходимость трансформации бухгалтерской отчетности по российским правилам учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности для компаний, акции которых котируются на фондовых биржах.

Отчетность, составленная в соответствии с МС, - необходимое условие выхода на международные рынки капитала.

Основным условием значимости финансовой информации для ее пользователей является сопоставимость отчетных данных, содержащихся в отчетности разных стран.

Отчетность, составленная в соответствии с МСФО, позволяет пользователям:

- объективно оценивать эффективность управления;
- привлекать отечественных и зарубежных инвесторов и ссудодателей;

- развивать коммерческие связи с иностранными фирмами

Одним из первых шагов к трансформации российской бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО является выявление различий в подходах и методах ведения отдельных участков бухгалтерского учета.

Трансформация бухгалтерской отчетности – это составление отчетности по определенным стандартам на основании путем корректировки статей имеющейся отчетности.

Суть трансформации состоит в дополнительной интерпретации первичной бухгалтерской информации в соответствии с МСФО.

Трансформация отчетности проводится после составления бухгалтерской отчетности в соответствии с отечественными правилами.

К методам трансформации отчетности относятся:

- детализация остатков;
- реклассификация остатков;
- переоценка остатков.

Расшифровка статей отчетности и детализация остатков бухгалтерских счетов являются первичными методами трансформации.

Отправным моментом служит российская бухгалтерская отчетность.

Корректность сделанных при трансформации регулировок проверяется на основе анализа исходной отчетности.

Бухгалтерская отчетность рабочим материалом для трансформации являться не может.

Связь между статьями баланса и остатками по счетам должна быть однозначно установлена.

Детализация счетов может осуществляться несколькими способами:

- детализация по остаткам;
- детализация по кассам;
- детализация по видам.

Реклассификация остатков – способ устранения формальных различий в структуре и составе показателей российской отчетности и отчетности, составленной по международным стандартам.

Переоценкой остатков являются любые корректировки остатков, балансовых счетов, влекущие одновременные изменения собственного капитала (прибыли и убытки отчетного года).

Вопрос о формах и методах учета влияния инфляции на оценку статей отчетности является актуальным для трансформации российской отчетности.

Для подготовки отчетности российских компаний чаще всего используется метод перемены валют.

Метод представления статей отчетности с поправкой на инфляцию основывается на делении статей отчетности на денежные (статьи денежных средств) и неденежные (внеоборотные активы, запасы).

Переводная разница - это разница между рублевой оценкой долларовой стоимости субъекта по текущему курсу и его рублевой стоимостью.

Переводная разница отражает различия в рублевом и долларовом измерениях стоимостей, которые были деноминированы в рублях.

Переводные разницы оказывают двойное влияние на оценку статей финансовой отчетности.

Во-первых, переводная разница изменяет оценку денежных статей бухгалтерского баланса.

Во-вторых, переводная разница влияет на величину расхода, полученного от списания с баланса недежного актива.

Были рассмотрены общие подходы к процессу трансформации российской бухгалтерской отчетности в отчетность по МСФО.

МЕТОД «СТАНДАРТ-ДИРЕКТ-КОСТИНГ» КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА

Составление, мониторинг (контроль) и план-факт анализ исполнения финансово-экономических показателей сводного (главного) бюджета предприятия, включающего операционные и финансовые бюджеты, возможно только при наличии соответствующей учетной системы, предоставляющей информацию о:

- фактической и плановой информации исполнения бюджета за прошлые бюджетные периоды;
- нормативных (плановых) показателей и отклонениях от них в текущем периоде (в оперативном порядке);
- внутренней среде, например, состояние потенциала предприятия и т.д.;
- внешней среде предприятия, например, о состоянии рыночной конъюнктуры, действиях конкурентов и т.д.

В зарубежной теории и практике известно несколько учетных систем управленческого учета: стандарт-костинг, директ-костинг, ABC-метод и т.д.

«В основе системы стандарт-кост лежит предварительное (до начала производственного процесса) нормирование затрат...»². Предварительно исчисленные нормативы рассматриваются как твердо установленные ставки, которые не изменяют при возникновении отклонений и остаются относительно постоянными на весь установленный период, за исключением серьезных изменений, вызванных новыми экономическими условиями, значительным повышением или снижением стоимости материалов, рабочей силы (внешние факторы) или изменением условий и методов производства (внутренние факторы). При этом внесение корректив возможно только в конце отчетного

² Керимов В.Э. Управленческий учет: Учебник. – М.: ИКЦ «Маркетинг», 2001. – с. 268.

периода. Задача управления состоит в приведение фактических затрат в соответствии со стандартами. Отклонения фактических затрат от стандартных, возникшие в ходе производственного процесса, указывают на неблагоприятные обстоятельства, последствия которых можно смягчить и ли вообще избежать путем оперативного вмешательства руководства. Таким образом, основная задача, которую решает стандарт-кост – учет потерь и отклонений в прибыли предприятия, а также поиск резервов ее увеличения.

Несмотря на имеющиеся существенные различия между методами стандарт-кост и нормативным учетом фактической себестоимости, многие авторы, в том числе К.В. Щиборщ³, их отождествляют, мотивируя это тем, что в том и другом случае ведется расчет предстоящих, будущих затрат, а затем выявляются и анализируются отклонения от их фактической величины.

По нашему мнению, одно из главных преимуществ системы стандарт-кост состоит в том, что в учетной системе он является одной из информационных основ для контроля за исполнением бюджетов (смет). Недостатком стандарт-коста является его предназначение для измерения полных затрат предприятия. Тогда как для большей точности и обоснованности определения рентабельности продукции и принятия на ее основе своевременных управленческих решений необходимо применение другой системы «директ-кост» или «директ-костинг». Эта система учета себестоимости, базируется на разделении общих издержек предприятия на постоянные, т.е. не зависящие от количества продукции, произведенной за единицу времени, которые учитывают отдельно и сразу относятся на финансовые результаты, и переменные, т.е. изменяющиеся расходы, прямо связанные с количеством продукции, произведенной за единицу времени. Такое разделение затрат дает возможность изучить взаимосвязи и взаимозависимости между объемом производства и продаж, затратами и прибылью.

³ Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2001. – с 100.

Помимо отдельного применения стандарт-кост и директ-кост, на практике возможно использование метода «стандарт-директ-костинг», включающего преимущества, и исключающего недостатки обеих систем. Применение в «стандарт-директ-костинге» разных методов и приемов превращает его в систему, являющуюся информационной базой бюджетного процесса. В основе этого метода лежит использование нормативов (стандартов) затрат (расходов) и доходов, выявление отклонений от них, и списание общехозяйственных и части коммерческих расходов сразу (без распределения) на финансовый результат от продаж.

При методе «стандарт-директ-костинг» в учете фиксируются:

а) плановые (бюджетные) и фактические показатели;

б) отклонения фактических показателей от плановых.

в) затраты, в разрезе условно-переменных (счета 20,23,25, 44-1 «Прямые коммерческие затраты») и условно-постоянных (счета 26 и 44-2 «Общие коммерческие расходы»), что необходимо для анализа «затраты-объем-прибыль» при составлении и анализе исполнения бюджета продаж, являющийся отправной точкой составления сводного бюджета.

Для эффективного построения и функционирования данной системы необходимо выполнение следующих требований:

- наличие единого информационного пространства, т.е. «состыковка» данных сводной финансовой и производственной отчетности, ведущейся в бухгалтерии, и данных оперативного учета, ведущимися другими управленческими службами и структурными подразделениями;

- соответствие, и даже шире, объема и содержания учетной информации структуре сводного бюджета предприятия.

Рабочий план счетов предприятия для ведения учета, по методу «стандарт-директ-костинг», может быть разработан на основе Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению, утвержденные приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н. При этом в рабочем плане счетов предусматривается

использование счетов 15, 16 (для учета ТМЦ), счет 40 (для учета нормативных затрат и нахождения отклонений фактических от плановых), субсчетов к счетам 25 (25-1 «Переменные ОПР», 25-2 «Постоянные ОПР», 44 (44-1 «Прямые (переменные) коммерческие расходы», 44-2 «Общие коммерческие расходы») и т.д., а в учетной политике предприятия – возможность списания условно-постоянных расходов прямо на счет 90 «Продажи».

Использование данной учетной системы на практике позволяет вести не только текущий бухгалтерский учет, но и наиболее эффективно, используя его данные, проводить мониторинг (контроль) и план-факт анализ исполнения финансово-экономических показателей сводного бюджета предприятия. Однако, при ее внедрении, следует учитывать тот факт, что вне бюджетного процесса ведение стандарт-директ-костинга теряет смысл и ведет только к излишним затратам для предприятия, т.е. нарушается основной принцип бухгалтерского учета: «рациональность».

ПОПОВА Ю.Е.,

Студентка ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: к.физ.-мат.н., проф. Фадеева Е.П.

**РАСЧЕТ РИСКА И АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА «ОСВОЕНИЕ СКВАЖИН
МАМАДЕЕВСКОГО НЕФТЯНОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ» НГДУ,
ОСУЩЕСТВЛЯЕМОГО «ЯМАННЕФТЬ» ОАО «ТАТНЕФТЬ»
В 2003-2007 ГГ.**

В настоящей работе методом стохастического имитационного моделирования (Монте-Карло) рассчитывается риск инвестиционного проекта «Освоение скважин Мамадеевского нефтяного месторождения», осуществляемого Нефтегазодобывающим управлением «Яманнефть» ОАО «Татнефть» в 2003-2007 гг.

Освоение Мамадеевского нефтяного месторождение началось в 1999 г. К 2003 г. часть из работающих скважин истощились, и руководством НГДУ было принято решение ввести в действие к 80 уже работающим еще 15 новых скважин. Остаточная стоимость основных фондов на начало 2003 г. составляла 280 млн. руб. Капитальные вложения для ввода в действие 15 новых скважин составят 114 млн. руб. По расчетам аналитиков добыча нефти в год будет составлять 130 тыс. тонн при средневзвешенной стоимости 2,7 тыс. руб. за тонну нефти.

Согласно методу Монте-Карло на персональном компьютере проводилась серия из 30 000 генераций значений цены P за тонну нефти (при ее среднем значении – 2,7 тыс. тонн), условно-переменных затрат V (при их среднем значении 0,667 тыс. руб.) и объема добычи нефти (среднее значение – 130 тыс. тонн нефти в год). По известной формуле для чистой современной стоимости NPV на ПК были рассчитаны 30 000 ее значений, соответствующих 30 000 комбинациям цены, условно-переменных затрат и объема добычи нефти.

В 301 случаях NPV оказалось отрицательной, что означает, что вероятность риска исследуемого проекта составляет $(301/30\ 000) * 100\% = 1,0033\%$ при премии в 5%. Эта премия назначена специалистами по инвестиционному проектированию НГДУ в соответствии с зарубежными рекомендациями. Согласно этим рекомендациям пятипроцентная премия за риск назначается в случае ввода новых мощностей, с помощью которых будут производиться или продаваться те продукты (в нашем случае нефть), которые уже производились. В случае исследуемого инвестиционного проекта именно такие мощности и вводятся на НГДУ «Яманнефть». На компьютере были подсчитаны суммы всех отрицательных (сумма возможных убытков) и положительных (возможных доходов) значений NPV в ее выборке 30 000 значений. Первая сумма более чем в 700 раз оказалась меньше второй, что так же свидетельствует о высокой доходности проекта.

Как известно, сумма всех отрицательных значений NPV в полученной генеральной совокупности может быть интерпретирована как чистая стоимость неопределенности для инвестора в случае принятия проекта. Аналогично, сумма всех положительных значений может трактоваться как чистая стоимость неопределенности для инвестора в случае отклонения проекта.

Рассчитанные на ПК с помощью специальных финансовых и статистических функций следующие показатели эффективности проекта также свидетельствуют в пользу его принятия:

- NPV = 318 770,61 тыс.руб.;
- рентабельность инвестиций = 2,8;
- срок окупаемости – 2,7 года;
- внутренняя норма доходности – 63,4%;
- коэффициент вариации CV = 0,46 (он свидетельствует о том, что риск инвестиций в исследуемый проект значительно ниже риска инвестиционного портфеля НГДУ «Яманнефть»).

РЫЖОВА С.Н.,

Студентка ИЭУП (г. Бугульма)

Научный руководитель: асс. Ягудина Г.Г.

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В настоящее время бухгалтерская общественность обсуждает проблему перехода отечественного бухгалтерского учета на Международные стандарты финансовой отчетности. О перспективах применения Международных стандартов финансовой отчетности в российских организациях начали говорить еще в начале 90-х гг. XX в. в связи с либерализацией внешней торговли и крупных акционерных обществ в результате приватизации государственной собственности.

Реформирование российского бухгалтерского учета и отчетности на основе Международных стандартов финансовой отчетности является весьма масштабной и долговременной задачей. Важнейший шаг в этом направлении – принятая Постановлением Правительства РФ от 6.03.98 г. Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

На пути к решению данной задачи встречается ряд серьезных проблем.

Во-первых, Международные стандарты финансовой отчетности не представляют в настоящее время единую, классифицированную по определенным признакам систему положений, что приводит к противоречиям, дублированию, и, в конечном счете, к неясному пониманию той или иной нормы Международных стандартов финансовой отчетности.

Во-вторых, налоговая ориентация бухгалтерского учета выступает как своеобразный барьер на пути сближения с Международными стандартами финансовой отчетности.

Трудности возникают и с отсутствием подробных инструкций по первому применению Международных стандартов финансовой отчетности.

Дополнительным препятствием считаются и трудности, связанные с переводом на национальный язык Международных стандартов финансовой отчетности.

Большая работа предстоит по организации и сертификации профессиональных бухгалтеров, финансовых директоров, аудиторов, и других специалистов в связи с реформированием БУ в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

Принятие мер по устранению данных проблем будет способствовать сближению с Международными стандартами финансовой отчетности, формированию национальных стандартов, построенных на основе Международных стандартов финансовой отчетности. В качестве основополагающих мер можно выделить:

- отмену представления бухгалтерских отчетов налоговым органам;
- введение Общественного совета по Международным стандартам финансовой отчетности, обеспечивающего либерализацию регулирования организации и методов бухгалтерского учета по Международным стандартам финансовой отчетности, основными функциями которого будут заключаться в следующем:
 - организация внедрения Международных стандартов финансовой отчетности и разработка методических материалов по применению Международных стандартов финансовой отчетности в российских организациях;
 - изучение, обобщение и распространение российского и зарубежного опыта ведения учета и составления финансовой отчетности;
 - разработка и совершенствование учебных планов и программ подготовки и аттестации бухгалтеров-специалистов по Международным стандартам финансовой отчетности;
 - содействие внедрению международных стандартов аудита;

- взаимодействие с органами исполнительной и законодательной власти, с независимыми организациями предпринимателей и специалистов по вопросам применения Международных стандартов финансовой отчетности в Российской Федерации.

В заключение можно сказать, что применение Международных стандартов финансовой отчетности на сегодняшний день есть дело сугубо добровольное, и их неприменение ненаказуемо в административном порядке. Если требование о представлении отчетности, соответствующей Международным стандартам финансовой отчетности, заявлено пользователем, то вопрос о представлении такой отчетности организация решает самостоятельно, учитывая экономическую обоснованность расходов на подготовку такой отчетности.

ЧАМЯН С.О.,

Студент ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: ст. преп. Фахрутдинова Н.М.

ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ КАК ОБЪЕКТ ИНФОРМАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

К финансовым вложениям принято относить инвестиции, осуществляемые организацией в виде государственных и муниципальных ценных бумаг, облигаций и иных ценных бумаг в уставные (складочные) капиталы других организаций. К ним относят также представленные другим организациям займы краткосрочного и долгосрочного характера, дебиторская задолженность, приобретенная организацией на основании уступки права требования, вклады организации – товарища по договору простого товарищества и пр.

Исключение из действующего плана счетов бухгалтерского учета счетов 06 «Долгосрочные финансовые вложения» и 58 «Кратковременные финансовые вложения» не снизило интереса потенциальных инвесторов к информации, касающейся наличия и движения финансовых вложений организаций.

Поэтому в таком разрезе и отражается в бухгалтерской отчетности информация о финансовых вложениях. Основным источником ее получения являются аналитические данные к счету 58 «Финансовые вложения». В связи с этим к счету 58 «Финансовые вложения» следует открыть субсчета 58-1 «Долгосрочные финансовые вложения» и 58-2 «Краткосрочные финансовые вложения».

Раскрытие информации по финансовым вложениям, равно как и по другим видам активов в бухгалтерской отчетности, исходит из соблюдения одного из определяющих ее принципов – принципа существенности.

В соответствии с ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» организации должны отразить в бухгалтерской отчетности как минимум следующую информацию:

- о способах оценки финансовых вложений при их выбытии по группам (видам);

- о последствиях изменений способов оценки финансовых вложений при их выбытии;

- стоимость финансовых вложений, по которым можно определить текущую рыночную стоимость, и финансовых вложений, по которым текущая рыночная стоимость не определяется;

- разница между текущей рыночной стоимостью на отчетную дату и традицией оценкой финансовых вложений, по которым определялась текущая рыночная стоимость;

- по долговым ценным бумагам, по которым не определялась текущая рыночная стоимость – разница между первоначальной стоимостью и номинальной стоимостью в течение срока их обращения, начисляемая в соответствии с порядком, установленным пунктом 22 настоящего положения;

- стоимость и виды ценных бумаг и иных финансовых вложений, обремененных залогом;

- стоимость и виды выбывших ценных бумаг и иных финансовых вложений, переданных другим организациям или лицам (кроме продажи);

- данные о резерве под обесценивание финансовых вложений, величины резерва, созданного в отчетном году, величины резерва, признанного операционным доходом отчетного периода; сумм резерва, использованных в отчетном году;

- по долговым ценным бумагам и предоставленным займам – данные об их оценке по дисконтированной стоимости, примененных способах дисконтирования (раскрываются в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках).

ЯРУШКИНА М.А.,

Студентка ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: ст. преп. Фахрутдинова Н.М.

МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ

Российская пенсионная система находится на этапе радикальной модернизации. Реформируются ее основополагающие экономические и юридические механизмы. Меняются набор элементов, сама структура пенсионной системы, роль и ответственность субъектов правоотношений. Формируется принципиально новая для страны комбинация гражданского права, регулирующие соответствующие процессы.

Понятно, что все эти изменения волнуют пенсионеров, работающих и членов семей, всех россиян. Естественно их желание понять, что принесет реформа, на какую пенсию они могут рассчитывать.

Здравый смысл подсказывает: опираться следует на оценки, которые дает реальная практика. Сегодня пенсии мизерны, прожить на них крайне трудно. А как сложится ситуация в отдаленном будущем, при введении в действие всех механизмов новой пенсионной системы, всерьез берутся предсказать только специалисты, которые используют особый методологический инструментарий. В качестве такого в мировой практике применяются, прежде всего, институциональные оценки и актуальные расчеты.

Стоит напомнить, что базовая пенсия, устанавливается в одинаковом для всех пенсионеров размере. Первоначально (с 1 января 2002 г.) она равнялась 450 руб., а сейчас составляет 589 руб.

Анализ новой структуры пенсионных институтов с откровенно слабо проработанными их экономическими и мотивационными механизмами подводит к выводу об исходно низком совокупном потенциале новой пенсионной системы. О том, что этот потенциал в дальнейшем будет не

наращиваться, а уменьшаться, свидетельствует динамика основных параметров системы.

Состояние пенсионной системы зависит от многих слагаемых, в том числе уровня заработной платы, положения на рынке труда, эффективности налоговой, страховой и социальной политики государства. Очевидно, что пенсионная реформа сталкивается с рядом существенных проблем. Среди них – низкая доля заработной платы и пенсий в ВВП, явно недостаточный для достойной жизни размера пенсии в северных регионах.

В настоящее время, согласно экспертным оценкам, в том числе оценкам Пенсионного фонда РФ, доля заработной платы в ВВП России составляет около 24% (в развитых индустриальных странах она в среднем вдвое выше). Поэтому и доля пенсии в ВВП сегодня едва превысила 6%. Seriously увеличить пенсии можно только резко повышая общие доходы населения и выводя их рост «из тени».

Отличительные и другие комментарии стандарта пенсионной реформы свидетельствуют о необходимости корректировки ряда существенных положений ее концепции и программы. В этой связи представляется целесообразным срочно сформировать постоянно действующую рабочую группу из полномочных представителей обеих парламентских палат и федерального правительства, задачей которых должны стать обоснование изменения направлений курса проведения пенсионной реформы и выработка плана соответствующих правотворческих и правоприменительных действий.

СЕКЦИЯ 3. ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В ПЕРИОД ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

БОЛОНОВА О.А.,

Студентка ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: преп. Шатрова Л.А.

СОЗДАНИЕ КОНКУРЕНЦИИ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО- КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Преобразование в Жилищно-коммунальной сфере на современном этапе осуществляется в рамках реализации нового этапа государственной целевой программы «Жилище». Реформы ЖКХ самым непосредственным образом касаются как физических, так и юридических лиц. Жилищные условия, качество обслуживания, тарифы на услуги – все эти вопросы затрагивает реформа. Рассмотрим одно из направлений реформы ЖКХ - демонополизацию и создание конкурентной среды в сфере предоставления жилищных услуг.

Необходимым условием этого направления является разделение функций между собственниками жилищного фонда, жилищными организациями, специализирующимися в сфере его управления, и подрядными жилищно-эксплуатационными организациями. Пока деньги в руках муниципальных учреждений, целью которых не может быть получение коммерческой прибыли, говорить о коррупции можно только в сослагательном наклонении. В условиях недостаточного финансирования городского хозяйства в целом и жилищно-коммунального хозяйства в частности создание организации, основным видом деятельности которой является управление жилищным фондом, или в более привычной форме ее называют Службой заказчика жилищно-коммунальных услуг (далее - Служба заказчика), в частные руки.

Для начала ЖКХ нужно сделать «нормальным сектором экономики», создать в отрасли рыночные механизмы хозяйствования. Для этого нужно разделить жилищно-коммунальное хозяйство на два сектора: естественно-монопольный (водо-, электро- и теплоснабжение, канализация) и конкурентный (услуги по содержанию жилья и других объектов коммунального хозяйства, управление жилым фондом).

В первом секторе государство должно контролировать ситуацию, регулируя тарифы и сохраняя в своей собственности эту часть ЖКХ.

Во втором секторе уже сейчас частный капитал, например, частные ЖЭКи, уже действует. А для организации их нормальной работы в жилищно-коммунальном хозяйстве нужно только создать «равные условия хозяйствования».

Вывозка мусора, ремонт коммунальных сетей и даже выгул собак... - все эти услуги по содержанию жилья и других объектов коммунального хозяйства в цивилизованных странах оказывают частные фирмы. Российской реформой жилищно-коммунального хозяйства тоже это предусмотрено. Нынешние РЭУ должны уступить место частным предпринимателям, чтобы жильцы, оплачивающие ту или иную услугу, могли рассчитывать на ее качество. Уже сейчас предприниматели, пытающиеся занять эту нишу рынка, сталкиваются с рядом проблем, в основном законодательного характера. Власти же должны обеспечить достаточную правовую базу под деятельность частных фирм, предоставляющие коммунальные услуги, если хотят, чтобы реформа ЖКХ не осталась только на бумаге.

Служба заказчика в управлении жилым фондом нужна для того, чтобы в условиях острой нехватки финансовых средств осуществить приемку выполненных работ в соответствии с их реальными объемами и установленными критериями качества и заблаговременно предусмотреть требуемый объем финансирования путем проведения соответствующей работы с населением по сбору платежей за жилищные и коммунальные услуги.

Основными задачами Службы заказчика по управлению жилищным фондом являются:

- выбор наилучшего подрядчика (где это возможно) по предоставлению жилищных и коммунальных услуг на вверенном ей в управление жилищном фонде;

- заключение договоров с выбранными подрядчиками на предоставление жилищных и коммунальных услуг заданного количества, качества и стоимости;

- обеспечение системы контроля за предоставлением этих услуг и оплаты их по факту предоставления.

Главная цель создания Службы заказчика - повысить эффективность использования средств, идущих на оплату жилищно-коммунальных услуг - как средств населения, так и бюджетов различных уровней.

Вышеуказанные три основные задачи или направления деятельности Службы заказчика являются ее неперенными атрибутами.

В будущем будет осуществлен поэтапный перевод служб заказчика в статус муниципальных унитарных предприятий с финансированием их деятельности из части поступлений оплаты жилищно-коммунальных услуг. То есть МУП (Муниципальные унитарные предприятия) должны будут содержать себя сами, что не вызывает возражений: бюджетные деньги экономятся.

Создание конкуренции в управлении и обслуживании жилищной сферы позволит собственникам жилья и объектов коммунального назначения выбирать ту организацию, которая сможет обеспечить необходимое качество работ и услуг по более низким ценам. Для развития конкуренции целесообразно, во-первых, формировать муниципальный заказ на обслуживание и развитие объектов жилищно-коммунального назначения (это должны делать органы местного самоуправления); во-вторых, рассчитывать за жилищно-коммунальные услуги на основе договоров и предусмотреть экономические санкции за их нарушение; в-третьих, привлекать для оказания жилищно-коммунальных услуг организации разных форм собственности.

ВАСЮНИНА О.Ю.,

Студентка ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: к.физ.-мат.н., доц. Крамин Т.В.

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ БИЗНЕСА

Стоимость компании определяется ее дисконтированным будущим денежным потоком, и новая стоимость создается лишь тогда, когда компания получает такую отдачу от инвестирования капитала, которая превышает затраты на привлечение капитала. Т.е. при оценке бизнеса приоритетом является не текущая прибыль, а доходы компании в будущем.

Значительное число компаний, акции которых обращаются на фондовом рынке и доступны широкой публике, сегодня провозглашают своей целью создание стоимости для акционеров, но лишь треть из них добивается успеха. Причиной неудач является то, что многие фирмы рассматривают переход к системе управления, ориентированного на стоимость не как долгосрочный процесс, а как разовый проект; именно в силу этого он приносит весьма ограниченные плоды. Менеджеры часто ориентируются на краткосрочные задачи – например, добиться роста прибыли от основной деятельности в следующем году или в следующие три года. Кроме того, многие из них совершенно игнорируют или недооценивают возможности управления ресурсами, скрытые в балансе. А между тем, существенно улучшив управление оборотными средствами, компания в состоянии немедленно высвободить денежный поток.

Предпосылка создания стоимости сводится к следующему: все действия компании должны базироваться на стоимостном мышлении, которое в свою очередь, обуславливается наличием двух компонентов – системы измерения стоимости и стоимостной идеологии.

Стоимостная идеология отражает заинтересованность высшего руководства компании в создании стоимости для акционеров. Нацеленный на

создание стоимости руководитель не должен бояться принимать непопулярные решения, если они сулят максимальное наращение стоимости в долгосрочной перспективе.

Как показывает практика, увеличение стоимости для акционеров не противоречит долгосрочным интересам других сторон. Успешно действующие компании создают сравнительно больше стоимости для всех участников – потребителей, работников, правительства (через выплачиваемые налоги) и поставщиков капитала.

При создании стоимости компания должна сосредоточить свои усилия на следующих направлениях деятельности:

- выработка стратегии;
- определение целевых нормативов;
- планирование и составление бюджетов;
- организация системы поощрения и оценки результатов деятельности.

Выработку стратегии нужно строить на принципах максимизации стоимости. Сама стратегия, прежде всего, должна содержать недвусмысленное и конкретное объяснение того, как компания сможет добиться конкурентных преимуществ, которые позволят создать ей новую стоимость. Стратегия должна быть основана на тщательном анализе рынка, конкурентов и имеющихся материальных активов, профессиональных ресурсов.

После согласования и окончательного утверждения стратегии максимизации стоимости ее необходимо перевести на язык конкретных долгосрочных и краткосрочных целевых нормативов. Они служат для менеджеров средством выражения своих намерений, исполнения которых они рассчитывают добиться.

Планы деятельности переводят стратегию на язык конкретных мер, которые организация будет предпринимать для достижения своих целей, в основном – на сравнительно небольшой срок. Ошибка многих компаний заключается в том, что они просто готовят краткосрочные бюджеты (сметы) почти исключительно в финансовых показателях. Но для того чтобы компания

могла планомерно продвигаться к установленным целям, ей необходимо определить, какие конкретно шаги она должна сделать в этом направлении – особенно в ближайшем будущем.

Системы поощрения и оценки результатов предназначены для того, чтобы побуждать менеджеров и других работников компании к достижению целей и следить за успехами на этом поприще. Первейший принцип поощрения состоит в том, что оно должно побуждать сотрудников на всех уровнях организации к созданию новой стоимости.

Компания должна вести постоянный контроль за результатами деятельности. Для периодического сопоставления достигнутых результатов с целевыми нормативами следует составить строгий календарный план анализа эффективности. В соответствии с этим графиком несколько раз в год проводится собрания с участием менеджеров и рядовых работников, на которых оцениваются и обсуждаются результаты предпринимаемых усилий, а также происходит поиск новых путей повышения эффективности.

Большинство этих мер подиктовано просто здравым смыслом. Однако, основная масса компаний до сих пор не уделяет должного внимания систематической оценке своей деятельности в этих направлениях.

Управление стоимостью – это процесс непрерывной максимизации стоимости компании. Оно должно служить ориентиром для принятия решений на всех уровнях – от стратегических на уровне совета директоров, до повседневных решений менеджеров низшего звена. Потребность в капитале и людских ресурсах должна рассчитываться на основе стоимости, а перед персоналом поставлены конкретные задачи, в решении которых он будет заинтересован. Если компания поставила перед собой цель – наращивание стоимости своего бизнеса, то фондовый рынок отреагирует ростом цен на ее акции.

ДОБРОСОЦКАЯ И.С., КАН К.С.,
Студенты ИЭУП (г. Набережные Челны)
Научный руководитель: Ph.D. Гараев Д.А.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Социальная сфера представляет собой многоотраслевой комплекс, удовлетворяющий потребности членов общества в социальных услугах. Социальная сфера охватывает систему подготовки и переподготовки кадров, бытовое обслуживание населения и жилищно-коммунальное хозяйство; культуру и искусство; здравоохранение, спорт и физическую культуру.

Деятельность отраслей социальной сферы направлена на последовательное обеспечение развития обслуживания населения, повышения его образовательного и культурного уровня, улучшения медицинской помощи, оздоровительной и другой работы.

Развитие социальной сферы зависит от многочисленных факторов. Важнейшими являются: направленность развития экономики региона, состояние финансов региона, местного бюджета, уровень жизни населения и другие. Также немаловажное влияние оказывают национальные традиции коренного населения, структура хозяйства.

Каждой отрасли социальной сферы соответствуют свои специальные показатели, а в других случаях может выражаться конкретными цифровыми показателями (доля смертности, доля поступающих в ВУЗы в общей численности выпускников средней школы, доля работающих среди молодежи).

Главная цель социальной сферы г. Набережные Челны – повышение качества жизни горожан.

Целью данного исследования является оценка деятельности социальной сферы города Набережные Челны.

Для реализации были поставлены следующие задачи: охарактеризовать эффективность деятельности социальной сферы; отследить динамику развития.

В процессе исследования нами выявлено, что за последние годы в социальной сфере города были достигнуты значительные результаты в решении многих наболевших проблем.

По итогам прошедшего года среднемесячная заработная плата по городу составила 5209 руб., что составило на 31, 2% выше уровня прошлого года.

За текущий год задолженность по заработной плате уменьшилась в 7,4 раза и составила 8,5 млн. руб.

Основной показатель, характеризующий социально-экономическое благополучие населения – это уровень младенческой смертности. Этот показатель в течение последних лет имеет тенденцию к снижению, в прошедшем году он составил 9,9 на 1000 родившихся детей.

Финансовой основой успешной деятельности социальной сферы является - стабильная работа бюджетобразующих предприятий, которая дает хорошую финансовую основу для развития социальной сферы.

Материально-техническая база учреждений социальной сферы за последнее время значительно улучшилось.

Введены в эксплуатацию: 1 очередь станция скорой медицинской помощи; объекты филиала КГУ; объекты торговли; завершены строительные работы по 1 пусковому комплексу 2 очереди городского центра детского творчества.

В 2004-2005 гг. будет завершено строительство: ледового дворца на 1500 мест; концертного зала органной музыки; лечебного корпуса поликлиники в пос. ЗЯБ; второй очереди городской станции скорой медицинской помощи; второй очереди городского центра детского творчества; первой очереди спортивных зданий КамГПИ.

Большое внимание уделяется обеспечению жильем молодых семей. За прошедший год из республиканского и городского бюджета было выделено 30 млн. рублей, построено 112 квартир.

Развивается потребительский рынок, повышается качество обслуживания населения. Насыщенность торговыми площадями в расчете на 1000 жителей достигла 287,4 кв.м. – это 4 место среди городов республики (Казань – 464 кв.м., Азнакаево – 350 кв.м., Альметьевск – 309 кв.м.) в среднем по РТ 317 кв.м. С вводом новых рынков ликвидированы места стихийной торговли, в настоящее время 72% торговых мест рынков находятся в крытых помещениях. Для сравнения на рынках города Казани – 34%, по РТ – 51%.

Сегодня система общего и профессионального образования обеспечивает достаточно эффективный уровень. Кроме того, снижен уровень правонарушений среди учащихся почти вдвое за 2003 г. В городе возродилась добрая традиция оказания шефской помощи.

В жилищно-коммунальном хозяйстве сделана большая работа по замене отработавшего свой срок котельного оборудования, лифтов и по ремонту тепловых сетей города. Большое внимание уделяется благоустройству и озеленению города.

Реформа ЖКХ носит все более выраженный социальный характер.

Активными темпами развивается физическая культура и спорт.

Наряду с отмеченными положительными результатами наше исследование позволило выявить ряд серьезных проблем.

В области здравоохранения острой проблемой остается оснащение диагностическим оборудованием, также необходимо решить вопрос автономного источника электроэнергии для стационаров города. Решение этих задач требуют и финансовых затрат, и новых нетрадиционных подходов в реформировании отрасли.

В области строительства проблемой является недостаточное жилищное строительство, незавершено строительство 52 жилых домов общей площадью 350 тыс. кв. м.

Перед транспортными предприятиями города остро стоит проблема обновления подвижного состава и ряд других проблем.

В области ЖКХ одной из основных проблем является отсутствие дополнительного тепло источника в Новом городе.

В целом, давая оценку деятельности социальной сферы городского хозяйства можно сказать, что с каждым годом ситуация улучшается. Сделаны большие шаги по улучшению качества жизни горожан.

КАН К.С.,

Студент ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: к.пед.н., доц. Хайрутдинова Н.У.

КОНФЛИКТЫ МЕЖДУ РУКОВОДИТЕЛЕМ И ПОДЧИНЕННЫМ

Во взаимоотношениях руководителя и подчиненного часто возникают противоречия. Конфликт – есть форма выражения противоречия. Я считаю, что проблема взаимоотношений руководителей и подчиненных весьма актуальна для современной науки и практики. По сути своей работы руководитель решает конфликты. Из 100% рабочего времени руководителя, так или иначе, 80% времени занимает решение конфликтов. Всего 1 конфликт из 100000 конструктивный, а остальные 99999 деструктивные и они ведут к серьезным проблемам в деятельности организации. В центре внимания находятся вопросы эффективности управления, стиля руководства, авторитета руководителя, оптимизации социально-психологического климата в коллективе. Решение всех этих вопросов зависит от отношений в звене «руководитель – подчиненный».

Причины, которые ведут к возникновению конфликтов, можно разделить на две группы:

Объективные:

- субординационный характер отношений;
- высокая интенсивность взаимодействия;
- разбалансированность рабочего места;
- рассогласованность связей между рабочими местами в организации;
- сложность профессиональной и социальной адаптации руководителя к должности;
- недостаточная обеспеченность всем необходимым для выполнения управленческих решений;

Субъективные:

- управленческие;

- личностные.

Конфликты – это результат неправильного поведения человека.

Как же себя вести руководителю, чтоб уменьшить количество конфликтов?

Практика показывает, что бесконфликтному взаимодействию руководителя с подчиненными способствуют следующие условия:

- психологический отбор специалистов в организацию;
- стимулирование мотивации к добросовестному труду;
- учет интересов всех лиц, которых затрагивает управленческое решение;
- организация трудового сотрудничества по типу «сотрудничество»;
- оптимизация рабочего времени управленцев и исполнителей;
- уменьшение зависимости работника от руководителя;
- поощрение инициативы, обеспечение перспективы роста;
- справедливое распределение нагрузки между подчиненными;

Что же касается поведения подчиненного при разрешении конфликта с руководителем, то у него конечно меньше возможностей по сравнению с начальником. Выполнение подчиненным ряда рекомендаций может повысить шансы на учет его интересов:

- если подчиненный прав, то ему необходимо не уступать в главном;
- выдержка подчиненного может оказаться одним из преимуществ;
- предлагайте несколько вариантов разрешения конфликта, не настаивайте только на одном, принципиальном решении;
- помните, необходимый конечный результат может быть достигнут различными способами;
- не переходите на оскорбления и резкие выражения;
- вызывайте руководителя на откровенный разговор;
- подчиненному желательно не предлагать диаметрально противоположных решений относительно предложений руководителя;
- чем ниже нравственные качества руководителя, тем сложнее будет разрешать конфликт с ним;

- внимательно изучайте и учитывайте индивидуально-психологические особенности своих руководителей: это позволит с меньшими издержками разрешать конфликты с ними;

На мой взгляд, главное во взаимоотношениях между руководителем и подчиненным, это не слушать, а слышать друг друга и не выходить за рамки этических норм и разумных аргументов. Когда я стану руководителем, я буду пытаться использовать конфликт как источник развития и стараться предотвратить нежелательные конфликты или разрешить их на ранней стадии.

КРИВОШЕИНА Е.В., СУРИНОВА О.В.,
Студентки ИЭУП (г. Набережные Челны)
Научный руководитель: преп. Шатрова Л.А.

ПРОБЛЕМА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННИКА И НАЕМНОГО МЕНЕДЖЕРА В ОРГАНИЗАЦИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В управлении предприятиями и организациями малого и среднего бизнеса сегодня происходят большие изменения. Собственники бизнеса меняют свой привычный «единоличный» подход к управлению и передают часть функций, полномочий и ответственности наемным профессиональным управляющим.

Но не все и не всегда в их отношениях бывает гладко. Каковы типичные проблемы и как их решать? Что нужно делать и как себя вести по отношению друг к другу, чтобы сотрудничество стало взаимовыгодным и действительно смогло раскрыть перед бизнесом новые горизонты, а не стало причиной его гибели?

Сначала определимся с терминами.

Собственник = владелец бизнеса - предприниматель - группа совладельцев.

Собственность - бизнес = собственное дело = фирма = организация = компания.

Наемный менеджер - наемный профессиональный управляющий.

Откуда вообще свалилась эта очередная проблема на головы наших бизнесменов - проблема взаимоотношений с наемным менеджером? Зачем он нужен? Развитие бизнеса - вот что заставляет владельцев искать наемных менеджеров для совместного управления. Однако у сотрудничества с наемным управленцем есть как свои положительные, так и отрицательные стороны.

А теперь рассмотрим следующих несколько проблем:

1. Проблема усложнения взаимоотношения владельцев и наемных менеджеров.

2. Проблема корпоративного управления.

3. Сильный менеджер – ресурс или угроза для владельца?

4. Проблема два в одном (владелец = топ-менеджеру).

Для владельца отдать наемному специалисту в управление свои средства очень тяжело, потому что страшно. Почему же страшно? Потому, что в нашей стране в случае краха с менеджера «взять нечего». На Западе, с его многолетней историей бизнеса, эта проблема уже вполне разрешена. Во-первых, наемный менеджер сам по себе, независимо от капитала владельца, как правило, богатый человек. Во-вторых, он очень дорожит своей репутацией: наемные менеджеры выстраивают карьеру десятилетиями, один скандал - и можно распрощаться с карьерой. Многолетняя история типичного успеха - вот что определяет ценность наемного менеджера.

Проблема корпоративного управления – это, прежде всего проблема разделения функций контроля собственности (забота хозяина) и контроля за ведением бизнеса (дело наемного менеджера).

Любой бизнес на определенном этапе начинает требовать, включения в процесс компетентных специалистов. И чем более масштабен бизнес или чем более он связан с новейшими технологиями, тем большее количество специалистов высшей квалификации требуется. Но это автоматически означает, что так же пропорционально увеличивается зависимость владельца от специалистов – топ-менеджеров. Они являются не только составной частью бизнеса - подчас сама стоимость этого бизнеса почти вся состоит из стоимости управленческой команды. И тогда, чтобы, например, развалить компанию, не обязательно стрелять во владельца - достаточно переманить у него нескольких топ-менеджеров. При отсутствии стандартизирующих законов возникает ситуация, когда команда начинает чувствовать себя большим хозяином, чем владелец. И тогда угроза, что эта команда уйдет, очень велика. Таким образом, менеджер может быть и угрозой, и ресурсом для владельца. Это и не плохо, и

не хорошо. Это - реальная ситуация.

В России сейчас сложилась такая ситуация, что во многих организациях владелец и топ-менеджер – одно и то же лицо. Но не надо питать иллюзии, что в этом случае не происходит борьбы между владельцем и топ-менеджером. Она есть, но не так заметна на первый взгляд. Эти люди скорее топ-менеджеры, чем действительно владельцы. Прежде всего, необходимо «разведение» топ-менеджера и владельца – в себе самом. Когда владелец и менеджер в одном лице – это шизофрения: одновременно рисковать и минимизировать риски невозможно!

Решения проблемы или советы владельцам: Для того чтобы владельцу принять на работу компетентного менеджера он должен привести работу над собой... И это – отдельное консультационное действие: переписывание требований и механизм реализации требований по отношению к себе. Владелец должен научиться держать «себя за штаны», и только потом четко прописывать все свои требования к будущему менеджеру: этот человек, кроме того, что должен быть компетентным специалистом, не должен вызывать у владельца дискомфорта, с которым не будет бояться, поделится и ответственностью и правами. Только после этих двух шагов может начаться эффективное взаимодействие.

Наемный менеджер должен иметь хорошую репутацию, обладать аналитическими навыками, организаторскими способностями, талантом убеждения. Он не должен быть авторитарным, а должен уметь применять различные стили управления в зависимости от ситуации. Он должен иметь устойчиво позитивный настрой на восприятие окружающей среды; уметь чувствовать людей; быть лидером, имеющим признание большинства. Он может не быть специалистом в своей отрасли, но обязан знать всю технологическую цепочку своего предприятия, рынок, своих потребителей и т.д. Он должен быть обучаем и обязан постоянно повышать свое профессиональное мастерство. Ему должен быть присущ творческий подход к управлению.

МОКШИН Д.Е.,

Студент ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: к.экон.н Несмеянова Е.И.

ЗАКОНОМЕРНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Закономерность управления следует понимать не как обычное, повторяющееся явление, которое возникает спонтанно или существует хаотично, а некое закономерное явление, происходящее на любом предприятии в независимости от формы собственности. Пояснение закономерных процессов, происходящих на предприятии можно охарактеризовать следующим образом.

Существует много различных предприятий, которые находятся на рынке мало, долго, очень долго, но все они рано или поздно испытают на себе порок банкротства, предбанкротное состояние или кризис. Почему это происходит? Неужели все происходит от неумения или незнания каких-либо вещей в управлении предприятием или по какой-то другой причине? Попробуем в них разобраться.

Возьмем такой пример, предприятие ООО «Строймаркет», оно занималось производством и реализацией оконных рам, столов, стульев, мебели, набрало штат сотрудников, начался стабильный рост продаж, появилась чистая прибыль, но вскоре фирма начала терять клиентов и у предприятия увеличились затраты на производство. Фирма вынуждена была распустить сотрудников и объявить себя банкротом. Казалось бы, директор предприятия правильно вел учетную политику, платил рабочим, но почему фирма распалась? Существуют определенные законы управления организациями, которые нельзя игнорировать, поскольку они существуют независимо, хотим мы этого или нет – это объективная реальность. Но как в таком случае устраивать свой бизнес, развивая его. Многие зарубежные компании делают это так: создают небольшое предприятие, занимаются различными видами разработок или другими видами деятельности, затем у них

появляются клиенты, растет прибыль, после этого фирму продают и создают новую, т.к. если этого вовремя не сделать, то начнутся кризисы на 3 год, на 6-8 год и на 10 год, которые очень трудно будет пережить. У нас в России совсем противоположная ситуация, мы же руководим фирмой пока она совсем не «развалится», пренебрегая закономерностями управления. Почему же? Управляющий фирмы, добившийся хорошей прибыли, постоянных клиентов, заверяет всех, что его фирма успешно процветает, и он верит, что его предприятие будет находиться в таком безоблачном состоянии еще очень и очень долго. Но, к сожалению, все не так хорошо, как кажется на первый взгляд.

Здесь управляющего подстерегает множество кризисов.

На 3 год – кризис финансовой устойчивости и финансового управления. На этом этапе происходит: нерациональное использование средств предприятия; чрезмерная трата денег, вследствие чего увеличиваются издержки; безответственность лиц, следящих за контролем над расходами. В данной ситуации возможно принятие следующих управленческих решений: тщательный контроль финансовых потоков; контроль за качеством продукции, работ или услуг; составление бюджета расходов и контроль за их выполнением.

На 6-8 год – кризис менеджмента. На данном этапе происходит: увеличение числа рабочих, у каждого свои собственные проблемы и свои потребности, которые должен оплатить управляющий; уменьшение мотивации, производительности труда; бездействия руководителей предприятия; совершение действий в неправильном направлении (дезорганизация целей); недооценка сложившегося состояния и определенного собственного потенциала предприятия, сотрудников; необоснованное перепрыгивание с одной цели на другую; отсутствие организационной культуры и взвешенного управления; отсутствие философии компании – все эти факторы негативно сказываются на деятельности предприятия.

На 10 год – кризис инноваций (застоя). На этом этапе происходит: рост компании неизбежно приводит к потере управляемости; сколько людей –

столько и мнений; общие цели отсутствуют или забыты; страх конкуренции, боязнь рынка, потеря связи бизнеса с клиентом.

Преодолеть кризисы 6-8-10 годов можно через принятие следующих управленческих решений: необходимо разработать социальную программу работы с персоналом, в которой будет заложен бюджет на социальные дотации – он позволяет контролировать финансовые потоки и обеспечение понимания сотрудников в необходимости их мероприятий; разработать программу льгот для сотрудников, которые отвечают потребностям людей – данные льготы сотрудник может выбирать по своему усмотрению; предложить доленое участие топ-менеджеру или заместителю в бизнесе – это позволит снять основную нагрузку с управляющего и переложить ее на плечи совладельцев. Можно провести семинар, тренинг по координации действий и целей, к которым шли и выявить результат, куда мы «пришли», выработать новые направления и новые цели. Сформировать самоменеджмент и самоорганизацию у своих сотрудников через личные примеры. Разработать совместно с сотрудниками фирмы миссию и цели предприятия, наметив перспективы на будущее, и предложить эту работу сотрудникам через различные конкурсы. Это позволит снять напряжение и задать новый вектор развития.

Для того, чтобы иметь стабильную прибыль управляющий предприятия, должен инвестировать деньги на открытие другого предприятия или направления деятельности, тем самым увеличить доход или можно создавать новые предприятия, или же стать учредителем другого предприятия, тем самым иметь долю доходов в этих фирмах. Когда одно предприятие будет приносить убытки, то другое – прибыль, в результате мы получим стабильный доход и обеспечим стабильность предприятию.

Иными словами, российский бизнес остро нуждается в менеджерах, способных системно взглянуть на предприятие и принять решение на основе комплексного рассмотрения сложившихся проблем.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ

Система бюджетирования включает планирование, контроль, а так же анализ результатов деятельности всех объектов системы управления.

Бюджетирование – это система согласованного оперативного управления финансами предприятия в условиях динамично изменяющегося, диверсифицированного бизнеса. С помощью бюджетирования на основе систематической обработки данных принимаются управленческие решения, связанные с будущими событиями.

Перед решением о необходимости внедрения бюджетирования на предприятии, лица, ответственные за разработку финансовой политики, должны иметь четкое представление какую функциональную нагрузку будет нести система бюджетирования на предприятии. Функциям бюджетирования может придаваться разное значение в зависимости от вида и величины предприятия.

Бюджет как экономический прогноз. Руководство любого предприятия независимо от его вида и величины обязано знать, какие задания в области экономической деятельности оно может запланировать на следующий период. Как указывалось выше, группы заинтересованных в деятельности предприятия лиц предъявляют определенные минимальные требования к результатам его работы. К тому же при планировании некоторых видов деятельности необходимо знать, какие экономические ресурсы требуются для выполнения поставленных задач. Это относится, например, к планированию в области привлечения капитала (приобретения кредитов, увеличение акционерного капитала и т.п.) и определения объема инвестиций.

Бюджет как основа для контроля. По мере реализации заложенных в бюджете планов необходимо регистрировать фактические результаты деятельности предприятия. Сравнивая фактические показатели с запланированными, можно осуществлять так называемый бюджетный контроль. В этом смысле основное внимание уделяется показателям, которые отклоняются от плановых, и анализируются причины этих отклонений. Таким образом, пополняется информация обо всех сторонах деятельности предприятия. Бюджетный контроль позволяет, например, выяснить, что в каких-либо областях деятельности предприятия, намеченные планы выполняются неудовлетворительно. Но можно, разумеется, предположить и такую ситуацию, когда окажется, что сам бюджет был составлен на основе нереалистичных исходных положений. В обоих случаях руководство заинтересовано в получении информации об этом, с тем, чтобы предпринять необходимые действия, т.е. изменить способ выполнения планов или ревизовать положения, на которых основывается бюджет.

Бюджет как средство координации. Бюджет представляет собой выраженную в стоимостных показателях программу действий (план) в области производства, закупок сырья или товара, реализации произведенной продукции и т.д. В программе действий должна быть обеспечена временная и функциональная координация (согласование) отдельных мероприятий. Рентабельность сбыта зависит, например, от величины ожидаемой цены поставщика и условий производства; количество выпускаемой продукции - от ожидаемого объема реализации; величина отпускной цены - от того, каких объемов закупок сырья и материалов требует программа производства и реализации и т.д.

Бюджет как основа для постановки задачи. Разрабатывая бюджет на следующий период, необходимо принимать решения заблаговременно, до начала деятельности в этот период. В таком случае существует большая вероятность того, что разработчикам плана хватит времени для выдвижения и

анализа альтернативных предложений, чем в той ситуации, когда решение принимается в самый последний момент.

Бюджет как средство делегирования полномочий. Одобрение руководством предприятия бюджета подразделения служит сигналом того, что в дальнейшем оперативные решения принимаются на уровне этого подразделения (децентрализованно), если они не выходят за установленные бюджетом рамки. Если же бюджеты на уровне подразделений не разрабатываются, руководство предприятия вряд ли будет в такой степени склонно к децентрализации процесса принятия оперативных решений.

Основной целью бюджетирования является повышение эффективности работы предприятия на основе совершенствования системы управления.

Несмотря на то, что в процессе развития комплекса бюджетного управления возникают некоторые проблемы по повышению эффективности управления отдельными предприятиями, отраслями, народным хозяйством в целом, и неотъемлемой частью нашей экономической жизни стало бюджетирование. Оно способствует решению важных задач по совершенствованию экономической системы государства.

СЕМЕНОВ И.С.,

Студент ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: ст. преп. Медведева Л.А.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА

В настоящее время, время жесточайшей конкуренции во всех областях деятельности современного человека, особое значение приобретает способность показать, представить, убедительно доказать что-либо.

Презентация, от лат. praesentatio - общественное представление чего-либо нового, недавно появившегося, созданного, например: книги, журнала, кинофильма, телепрограммы, организации. Презентация есть представление обществу чего-то нового, с определенными целями.

Презентации бывают следующих видов: презентация общественной организации; презентация товара; презентация проекта; презентация объема и содержания выполненных работ (отчет); презентация плана будущих работ.

Шаги по подготовке презентации:

АНАЛИЗ ЦЕЛИ. Цель помогает определить форму, содержание и стиль презентации, а также, уровень взаимодействия аудитории с презентующим. Можно выделить следующие цели презентации:

- Мотивирование или развлечение. Если цель вашей презентации имеет такой характер, то необходимо тщательно подготовить лишь саму речь и не обращать особого внимания на подготовку к вопросам.

- Информирование или анализ. Предусматривает взаимодействие с аудиторией. Такая речь представляет собой выступление перед определенной группой людей с целью прослушивания документа.

- Убеждение или приглашение к сотрудничеству. Предполагает наибольшее взаимодействие с аудиторией. Здесь нельзя целиком полагаться на подготовленный и написанный текст, а зорко следить за ситуацией и не давать ей выходить из-под контроля.

АНАЛИЗ АУДИТОРИИ. Вы можете добиться лучшего результата, если будете знать характеристики будущей аудитории и используете полученные данные в подготовке к речи.

РАЗРАБОТКА ГЛАВНОЙ ИДЕИ. Главная идея должна служить стержнем, на который каждый присутствующий должен нанизывать получаемую от вас информацию.

ПЛАНИРОВАНИЕ ВРЕМЕНИ Структура должна быть связана с целью, аудиторией, предметом презентации с отведенным для выступления временем. Начните с небольшого плана вашей будущей речи. Рутинные блоки информации должны чередоваться с интересными фактами статистики или историческими аспектами. Количество основных пунктов и мыслей выступления до 3-4.

ПРОГНОЗ ДЛИНЫ. Урезать данные, чтобы осталось самое главное, 10 минутного доклада вполне достаточно.

ВЫБОР СТИЛЯ. Если содержание речи формальное: отчет о проделанной работе или финансовом состоянии фирмы, то и стиль самого выступления должен быть таким. Если все присутствующие вам знакомы и их количество невелико, то разрешается несколько отступить от формального характера речи для более лучшего восприятия.

РАЗРАБОТКА РЕЧИ ИЛИ ПРЕЗЕНТАЦИИ. Общение с аудиторией предполагает гибкость, и чем больше предполагается взаимодействие, тем более гибким надо быть и тем внимательнее следить за ходом презентации. Вместо того, чтобы просто представлять аудитории свои идеи, вы можете презентовать им их же идеи или использовать их для взаимного компромисса.

ТРЕНИРОВКА. На этом этапе следует выбрать способ предоставления информации. Виды речи: Запоминание. Чтение. Речь с использованием заметок. Спонтанная речь.

УСПЕШНАЯ РЕЧЬ. Подготовьте материалов больше, чем это необходимо. Думайте положительно об аудитории, вас самих и о том, что вы говорите. Будьте реалистичны. Перед тем, как начать говорить, дважды глубоко

вдохните. Если горло пересохло - выпейте воды. Используйте методы иллюстрации. Не останавливайтесь. Наилучшим путем для проведения наилучшей презентации возможно является попытка концентрации на объекте обсуждения и на публике - не на самом себе. Говорите громко, спокойно, ходите медленно, стойте лицом к аудитории. Никогда не начинайте говорить, если вы ничего не знаете об объекте вашей речи.

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ. Период задавания вопросов очень важен и позволяет вам понять, поняла ли аудитория ваши идеи. Период ответов на вопросы - финальный в презентации, заодно и является своего рода финальной проверкой оратора. Но не стоит его бояться, зачастую это самая приятная часть выступления.

Смысл и назначение презентации - передача информации презентующим в форме убеждения определенному кругу присутствующих. Я считаю, что презентация является наиболее эффективным, а зачастую и единственно возможным способом убедить людей в чем бы то ни было. Знания теории презентации, а особенно навыки ее проведения обязательно пригодятся в карьере управленца. Презентация является средством для получения целевых кредитов, различного вида инвестиций, привлечения трудовых ресурсов. Для предпринимателей это - реклама имени фирмы или представление ее нового товара. Для служащего крупной корпорации опыт в проведении презентаций, позволяет ему эффективнее доносить свои идеи до начальства и, следовательно, быстрее продвигаться по служебной лестнице. Для политических деятелей способ показать себя с выгодной, по сравнению с конкурентами, стороны.

ТУГОВА О.А.,

Студентка ИЭУП (г. Бугульма)

Научный руководитель: ст. преп. Кадысева О.А.

МОББИНГ – КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ МОТИВАЦИИ

Не слишком управляйте (Жан Поль)

Известно, что предприятие – целостный организм, который зависит от слаженной работы многих взаимосвязанных факторов. Среди них необходимо выделить и внутренний климат организации. Внутренняя среда предприятия характеризуется взаимоотношениями между руководителями и сотрудником, оказывающими прямое воздействие на конечный результат деятельности предприятия.

Печально, что в настоящее время работодатели начали злоупотреблять своими полномочиями, зная о своей безнаказанности.

Для «стимулирования» работников выполнять свою работу качественно и в кратчайшие сроки, на предприятии можно применять различные методы и приемы, одним из которых является моббинг. Этот метод мотивации, прежде всего, присущ для предприятия, где доминируют силовой тип взаимоотношений.

Актуальность моббинга связана с тем, что на сегодняшний день ему уделяется гораздо меньшее внимание, чем другим методам мотивации (деньги, авто, дополнительный отпуск, личный секретарь). Поэтому если рассматривать понятие мотивации в комплексе, то необходимо рассмотреть и его обратную сторону - стимулирование с помощью прессинга (давление).

Моббинг осужден мировым сообществом и запрещен международно-правовыми актами.

Моббинг – психологический террор работодателя по отношению к работнику. В зарубежных странах мира имеются целые пласты законодательства, чего нельзя сказать о России. Законы имеются, но

применения им нет, то ли в силу юридической безграмотности работников, то ли по причине особых ухищрений и увертываний работодателей. Зачастую работники терпят со стороны работодателя оскорбления, унижения и даже сексуальные домогательства, что по идее должно преследоваться по закону, но в страхе потерять работу человеку остается лишь терпеть и, закрывая на все это глаза, утешать себя словами, что «если я потеряю работу, я пополню ряды безработных». Особенно это относится к одиноким женщинам, имеющих несовершеннолетних детей. Женщина, которая является единственным кормильцем в семье, прежде всего, думает не о себе, не об оскорблениях в свой адрес, а о детях, которые у нее есть. Вот этими психологическими мотивами и пользуется работодатель.

Бывает так, что работодатель настраивает весь коллектив против одного работника из-за того, что тот просто не устраивает его, а способа для увольнения он не находит. Работнику объявляется психологическая война, или, другими словами, совершается «психологическое убийство».

Есть и такие руководители, которых называют руководителями-терминаторы - это те, кто свою некомпетентность в управлении кадровым персоналом восполняют сплетнями и слухами, а для большей убедительности собирают докладные и жалобы и считают, что есть только одно мнение - мнение начальника.

Руководитель злонамеренно причиняет вред здоровью работника: постоянно создаются стрессовые ситуации для работника, что ведет к утечке жизненной энергии, и в конечном итоге к болезненному состоянию. К работнику и членам его семьи применяется уголовно-наказуемые методы воздействия. Происходят убийства, имитируемые под несчастные случаи, допускаются противозаконные методы контроля над сознанием работника, высказывание угроз, оставление без средств к существованию, незаконное увольнение, жестокое обращение, систематическое унижение чести и достоинства, клевета и несправедливая критика. И вследствие этого, за последние 2 года число самоубийств на этой почве возросло на 4%.

Работодатель пытается утвердить свое превосходство над подчиненными жестокостью. Он решил что, установив высокую заработную плату, он вправе безраздельно властвовать над личностью работника в течение рабочего дня, а если нужно, то и после него. В случае отказа - увольнение, а ведь безработица - веский аргумент в глазах работника, и под угрозой увольнения работник вынужден соглашаться, в некоторых случаях даже передавать работодателю авторские права, научные идеи, выводы и предложения. Работодатели идут на все, используют даже средства шпионажа. Это делают те работодатели, которые не пользуются авторитетом у работников. Они вставляют в личные вещи и одежду работников микро прослушивающие устройства или просто устанавливают слежку за объектом. Удивительно, что на такие меры «управления» работодатель не жалеет средств, в то время когда задолженность по заработной плате превышает 4 месяца.

В настоящее время существует канал связи IBM, а конкретнее программа под названием «Говори!». В рамках этой программы каждый сотрудник может написать анонимно жалобу и направить ее в соответствующую инстанцию. Ответ на нее дается в срок до 10 дней. Благодаря анонимности канал очень популярен и эти жалобы встречают самое серьезное отношение со стороны руководства, поэтому получается, что хороший руководитель, как талантливый художник, явление исключительное.

ФАЙЗРАХМАНОВ Р.М.,

Студент ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: ст. преп. Медведева Л.А.

СТУДЕНЧЕСКИЙ PR-ПРОЕКТ К 10-ЛЕТИЮ ФИЛИАЛА ИЭУП

Развитие рыночных отношений, становление демократических институтов, осуществление важных политических мероприятий и другие проявления жизни современного общества создают немало актуальных проблем. Для их успешного решения, кроме сугубо управленческих усилий, необходимо целенаправленное формирование общественного мнения, а в практической работе – и опора на это мнение.

Одним из средств формирования общественного мнения являются PR. Сложившиеся на Западе исторически давно, имеющие теоретическое обоснование и практику, PR в России занимают все более важное место.

Входя составным элементом во всю инфраструктуру управления и бизнеса, PR играют большую роль в становлении деловой сферы, поэтому без PR невозможно формирование благоприятного имиджа и репутации фирмы с перспективой развития.

С точки зрения российской действительности, с ее проблемами и трудностями, кризисами и дефолтами PR сегодня – это попытка создать условия, в которых бы достигались желаемые результаты с учетом интересов всех заинтересованных сторон.

Цель PR – налаживание общения людей и организаций с общественностью для выявления общих интересов, достижения взаимопонимания, доброжелательности и взаимной выгоды, основанных на правде и полной информированности.

Задачи PR: быть в курсе происходящих событий, создать процесс общения; определить общие интересы, сформировать общественное мнение.

Основными средствами ПР являются СМИ, личный вид общения, неличный вид общения и реклама.

Обладая огромными возможностями в формировании общественного мнения, СМИ играют важнейшую роль в реализации задач ПР. От умения работать с прессой, телевидением и радио нередко зависит успех деятельности различных предпринимательских структур, органов власти, отдельных руководителей, политиков. СМИ выступают главной опорой большинства ПР-программ, основным объектом повседневной деятельности ПР-фирм.

Личный вид общения - сложный процесс взаимодействия между людьми, который заключается в обмене информации, восприятии или не восприятии друг друга, понимании или непонимании, но в любом случае – в принятии какого-либо решения.

Неличный вид общения представляет собой ряд ПР-обращений, которые имеют письменное либо иллюстрационное выражение. Целью ПР-обращений является передача информации об отдельных направлениях деятельности организаций для обеспечения устойчивого положения на рынке и популярности в обществе.

Реклама – это информация, которая распространяется в любой форме, с помощью любых средств и направлена на конкретного потребителя.

Рост образованности и информированности требует от менеджера более сложных и тонких методов воздействия на людей. Такое управление предполагает использование всех средств и приемов ПР. Особенно это важно для формирования и поддержания положительного имиджа, в том числе и в сфере высшего образования.

Многообразие учебных заведений, хотя и создает конкуренцию друг другу, но не позволяет с уверенностью определить, какое из них лучшее. Таким образом, на сегодняшний день актуальным становится разработка плана мероприятий по поиску новых возможностей привлечения абитуриентов для создания или поддержания деловой репутации вуза.

В 2004 г. исполняется 10 лет филиалу ИЭУиП. По случаю этой знаменательной даты, с целью поддержания положительного имиджа ИЭУиП на рынке образовательных услуг, студенты 441 группы подготовили ПР-проект.

Задачами ПР-проекта являются: определение целевой аудитории, на которую направлен проект; планирование мероприятий, их проведение; оценка ПР проекта.

Исходя из цели и задач, был разработан план мероприятий, который включает следующие направления:

1. Проведение организационных мероприятий: участие института на выставке образования; проведение дня открытых дверей; презентация по случаю открытия нового здания филиала ИЭУиП; проведение встреч с ветеранами в канун 9 мая в префектуре «Электротехническая»; участие в вузовской конференции.

2. Работа с СМИ: подготовка пресс-релизов; проведение пресс-конференции; статья о филиале в газете «Челнинские известия»; интервью в газете «Челны ЛТД»; «Круглый стол» с участием руководства филиала в газете «Вечерние Челны»; видеоролик о филиале ИЭУиП на телеканале «Эфир»; выступление руководства института на телеканале «Чаллы ТВ»; публикация в СМИ отзывов выпускников ИЭУиП, которые добились успехов и т.д.

3. Подготовка печатной продукции: буклет о филиале; плакат о филиале для распространения в школах, листовки.

4. Наружная реклама: биллборды на проспекте «Набережночелнинский»

5. Реклама на транспорте: наружное оформление автобусов, объявления в салонах автобусов с информацией о 10-летию филиала ИЭУиП.

6. Личный вид общения: выступление ведущих преподавателей, деканов; заведующих кафедр и лучших инициативных студентов в лицах, техникумах и школах.

7. Неличный вид общения: адресные письма директорам школ, училищ и техникумов; благодарственные письма в адрес организаций, которые принимают участие в образовательных процессах института; благодарственные

письма родителям отличившихся студентов ИЭУиП; рассылка приглашений на торжественное открытие нового здания филиала ИЭУиП; создание галереи «Выдающиеся личности института» с фотографиями лучших преподавателей и студентов ИЭУиП.

По всем вышеперечисленным мероприятиям группой студентов разработаны конкретные тексты, тезисы, эскизы.

Осуществление PR–проекта позволит повысить информированность о филиале ИЭУиП, сформировать более цельный образ ВУЗа как профессионального и перспективного высшего учебного заведения.

ЦЫГАНОВ Е.А.,

Студент ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: преп. Зиангирова Э.М.

ИЗОБРАЗИТЕЛЬНО-ВЫРАЗИТЕЛЬНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В РЕКЛАМЕ

Реклама – яркое явление современности: всепроникающее, вездесущее, профессиональное.

На рубеже 80-х и 90-х гг. произошел настоящий бум развития рекламной отрасли по всем направлениям. В настоящее время можно наглядно наблюдать становление и развитие рекламы в России, поскольку именно наша страна на данный момент является крупнейшим и одним из наиболее выгодных рынков вложения капиталов и имеет наибольшую емкость рынка различных товаров.

Большое значение в рекламе имеет четкая синтаксическая структура, которая позволяет быстро воспринимать информацию. Немаловажную роль играет экспрессивный синтаксис, поскольку, во-первых, благодаря этим структурам, возможно, усилить изложение, во-вторых, четко структурировать текст рекламы, что благоприятно влияет на его восприятие. К экспрессивному синтаксису относят обычно стилистические (риторические) фигуры.

Наиболее распространенными изобразительно-выразительными средствами речи, используемыми в рекламе, являются:

1. Метафора – представляет собой перенос наименования на основе сходства. Для использования в качестве метафоры пригодны слова с предметным значением, т.е. с таким значением, определить которые можно, указав на соответствующий предмет, звук, запах и любой другой чувственно воспринимаемый элемент окружающего нас мира: «мир трикотажа», «танки грязи не боятся», «не утони в море игрушек».

2. Эпитет – это образное определение, выраженное метафорическим прилагательным. Текст, насыщенный эпитетами, очень изобразителен и

выразителен: «Orbite – белоснежная улыбка».

3. Олицетворение – разновидность метафорического переноса, когда какое-либо явление, событие, качество уподобляется живому существу: «источник силы и молодости, дающий жизнь» (минеральная вода), «танки грязи не боятся».

4. Гипербола (преувеличение) – количественное усиление интенсивности, свойств, особенностей поведения и т.п.: «Открылся хороший магазин! Оригинальной продукции, потрясающий выбор ...», «... мы знаем о них все», «Миф – морозная свежесть».

5. Антитеза (противопоставление) – часто строится на основе антонимии. Противопоставленные понятия лучше выясняют свою специфику на фоне друг друга: «Никогда еще один тарифный план не сочетал в себе преимущества всех» (тарифный план «Универсал» Татинком).

6. Градация – интонационно-синтаксический ряд, члены которого увеличивают постепенно нужные автору смыслы. Благодаря использованию градации, происходит нагнетание нужных говорящему смыслов: «Вы вплотную приблизились к покупке автомобиля? ... Вы близки к достойному автомобилю, он удобен, изыщен, комфортен, экономичен ...», «Купи технику со скидкой 10%. Получи купон участника розыгрыша призов». («Ваш дом»).

7. Каламбур – игра значениями слов. В каламбуре может использоваться полисемия (многозначность), омонимия, синонимия. «В любом месте, веселей вместе», «Чистота – чисто Тайд» (стиральный порошок «Тайд»).

8. Повтор является очень мощным и агрессивным воздействующим средством. Обычно он используется в соединении с другими приемами: «... современная сеть, современный салон...», «... реальная цена за реальное качество...».

Для создания успешной рекламной продукции необходимы разные составляющие, одним из них являются изобразительно-выразительные средства речи. Наиболее употребительными из них являются: метафора, антитеза, гипербола, каламбур, повтор.

ШИШКИНА И.А.,

Студентка ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: к.физ.-мат.н., доц. Крамин Т.В.,

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ. ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Корпорация – юридическое лицо, обладающее: развитой организационной структурой, широким диапазоном видов деятельности, развитой системой хозяйственных связей и т.д.

Корпоративное управление (КУ) – это управление хозяйственной деятельностью компании, предприятиями, проектами, программами, если она направлена на достижение системы целей и получение прибыли. КУ – система взаимоотношений между акционерами (владельцами) и менеджерами компании, другими заинтересованными сторонами (кредиторами, персоналом), по вопросам, связанным с обеспечением эффективности деятельности компании и интересов владельцев. КУ направлено на соответствие между действиями менеджеров и акционеров. По сути – это «управление управлением».

Субъекты КУ: - общее собрание акционеров (определяет общие цели компании.)

- Совет директоров (определяет стратегические задачи и способы их достижения)

- Менеджеры (реализуют выдвинутые задачи)

В качестве объекта КУ выступает деятельность в целом или ее конкретная сфера (финансы, кадры, инвестиции)

Содержание КУ включает выстраивание внутренней системы контроля за деятельностью менеджеров компании от лица ее владельцев (инвесторов).

Целями КУ являются не только получение прибыли, но и повышение стоимости бизнеса, эффективности деятельности компании, улучшение

репутации, конкурентоспособности (КСП).

Главная функция КУ – обеспечить работу компании в интересах акционеров, предоставивших компании финансовые ресурсы.

В РФ деятельность совета директоров является основным и наиболее действенным механизмом КУ. Эффективность системы управления отражается на КСП компании, т.е. на способности завоевывать и удерживать существенную долю рынка, следовательно, обеспечивать рост доходов своих акционеров (работников).

Ключевыми факторами эффективного корпоративного управления являются:

- постоянно адаптирующиеся к внешним условиям миссия, цели и стратегии развития

- стратегически ориентированная оптимальная структура компании.

Эффективность КУ способствует инвестиционной привлекательности компании, является мощным оружием борьбы с коррупцией, снижающей КСП российских компаний на мировом рынке. Система КУ в большинстве случаев направлена на выживание. С этим связано слепое копирование зарубежного опыта, ориентация на быстрое получение дохода. Основная причина появления проблемы КУ – это отделение владения (прав собственности) от непосредственного управления собственностью и борьба интересов различных групп корпоративных отношений. Это наблюдается чаще в крупных корпорациях, акции которых распространены среди сотен тысяч владельцев. Расхождение между функциями собственности и управления, возможно, кроется в бездеятельности типичного держателя акций. Большая часть владельцев акций не использует права участия в голосовании или же подписывается под предоставлением полномочий должностным лицам, которые получают возможность самостоятельно определять свою судьбу. Если акционеры заботятся о развитии компании, они большую часть прибыли направляют на капитальные вложения. В некоторых же компаниях вся прибыль распределяется на дивиденды, а развитие компании становится

проблематичным. Интересы основных групп участников обычно различаются. Так, менеджеры получают основную часть своего вознаграждения, как правило, в виде фиксированной зарплаты. Они заинтересованы в устойчивости компании и снижении опасности воздействия непредвиденных обстоятельств. Акционеры заинтересованы в высоких прибылях, поэтому они склонны к поддержке решений, ведущих к получению компанией высоких прибылей, но и сопряженных с высоким риском. Зачастую квалификация акционеров недостаточно высока в вопросах ведения бизнеса. Этот недостаток сочетается с нежеланием глубоко вникать в проблемы работы корпорации, стремлением повысить дивиденды, вместо развития производства. Из-за наличия проблемы разделения собственности и управления при дисперсной структуре собственности менеджеры фактически выходят из-под контроля собственников. Обретаемые в результате контроля над предприятиями права менеджеры используют для своей выгоды. Таким нарушениям могло бы воспрепятствовать:

- Назначение на должность менеджеров самих акционеров
- Жесткий контроль за деятельностью таких менеджеров.

Не будучи инвестором, достаточно сложно вести дела на чужом капитале, т.к. это снижает заинтересованность в результатах работы.

Владельцы могут воздействовать на менеджеров 2 способами:

- проведение собраний акционеров через избирание того или иного состава совета директоров и одобрения или неодобрения деятельности менеджмента компании
- путем продажи принадлежащих им акций, воздействуя тем самым на курс акций и создавая возможность поглощения компании акционерами, недружественными менеджменту.

Считается, что фирмы, управляемые собственниками должны быть более прибыльными, поскольку у менеджеров меньше возможностей достижения личных целей в ущерб целям собственников. Чем выше уровень концентрации акций, тем эффективней контроль собственников. Некоторые исследователи

утверждают, что пакет акций 4-5% достаточен для эффективного контроля. У акционера появляется стимул собирать информацию и контролировать менеджмент, у него достаточно голосов ,чтобы оказывать давление на менеджеров и даже заменять их.

Существует 2 основные опасности в деятельности совета директоров:

- слабый контроль за менеджментом компании
- чрезмерное и безответственное вмешательство совета в работу менеджеров.

Эффективность достигается при равновесии принципов подотчетности и невмешательства.

Проблема разделения контроля собственности и управления может быть решена введением предпринимательской модели управления.

В этой модели в компании есть и собственники и наемные менеджеры, однако их полномочия жестко не разделены.

Наряду с менеджментом, занимающимся оперативным управлением, действует группа «кураторов менеджмента» со стороны собственника. Кураторы фактически дублируют управленческую структуру верхнего уровня, имея единственную цель-контроль деятельности подопечного менеджера с тем, чтобы он работал в интересах собственника.

Проблема КУ, связанная с заинтересованными группами определяет создание норм КУ.

Целью правил и стандартов, представленных в кодексе корпоративного поведения является защита интересов акционеров. Причиной неполного введения в действие этих норм является не столько качество законодательства, сколько отсутствие длительной практики КУ, незнание требований законодательства, или полное пренебрежение этими требованиями.

СЕКЦИЯ 4. РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

БЕСПАЛОВА А.М.,

Соискатель ИЭУП (г. Альметьевск)

ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ КОНСОЛИДИРОВАННЫХ БЮДЖЕТОВ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2004 Г. И ИХ ПРИЧИНЫ

Процесс по формированию бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации 2004 г. близок к завершению. Тем не менее, уже сейчас можно сказать о том, что консолидированные бюджеты субъектов России в достаточной мере пока не сбалансированы.

Согласно ст. 33 Бюджетного Кодекса РФ принцип сбалансированности бюджета означает, что объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита. Можно назвать несколько причин несбалансированности консолидированных бюджетов субъектов РФ. С одной стороны, это рост расходов этих бюджетов. В 2004 г. расходы территориальных бюджетов будут увеличены на 14,1 % при прочих равных условиях, что значительно превышает темпы роста расходов федерального бюджета. Это обусловлено существенным повышением текущих расходов, например, на выплату заработной платы с 1 октября 2003 г. (темп роста 1,229) или ростом расходов на объекты социально – культурной сферы, жилищно-коммунального хозяйства и учреждений образования, которые каждый год переходят на баланс региональных и местных бюджетов.

Кроме того, остро стоит проблема «не финансируемых федеральных мандатов», в числе которых льготы ветеранам, инвалидам, льготы на проезд в

общественном транспорте и другие, упомянутые в нескольких последних посланиях Президента РФ. Ни в региональных, ни в местных бюджетах нет достаточных средств на выполнение данных социальных обязательств, а тем временем количество судебных исков по этим вопросам постоянно растет. С другой стороны, доходная часть консолидированных бюджетов субъектов РФ в 2004 г. также мало оптимистична. Это объясняется следующими причинами:

Во-первых, на доходы территориальных бюджетов отрицательно влияет отмена налога с продаж и ряда местных налогов и сборов, а также централизация налога на добычу полезных ископаемых для нефти – частично, для газа – полностью.

Во-вторых, налог на прибыль, основной источник доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ, отличается высокой нестабильностью, а новый порядок расчета налоговой базы ведет к уменьшению исчисляемого налога.

В-третьих, консолидация крупнейших российских предприятий с целью оптимизации своего налогообложения приводит к снижению сумм налоговых поступлений во все уровни бюджетов, а также позволяет перемещать налоговые платежи из субъектов РФ, где находится структурное подразделение предприятия, в регионы, где, например, расположен головной офис и более льготные условия уплаты налогов. В первую очередь имеются в виду города федерального значения.

В-четвертых, динамика финансовой помощи регионам свидетельствует об ухудшении финансового положения отдельных регионов, например, сокращается объем средств на выравнивание бюджетной обеспеченности (трансфертов). Формирование Фонда финансовой поддержки регионов (ФФПР) происходит в меньшем объеме, чем это необходимо. Следовательно, приходится выделять дополнительную финансовую помощь регионам, но только по другим основаниям, с другими условиями предоставления (дотации, субвенции). Это ведет к нарушению единого подхода к распределению финансовой помощи и равенство прав субъектов РФ.

Следовательно, субъекты РФ с относительно высоким уровнем социально экономического развития смогут обеспечить предоставление бюджетных услуг населению на уровне 2003 г., а высокودотационные регионы, доля финансовой помощи в доходах которых превышает 50%, вынуждены будут искать возможности для сокращения расходной части бюджетов и увеличения объема привлекаемых заемных средств, хотя у некоторых из этих регионов уже существуют многолетние задолженности по бюджетным ссудам.

Можно попытаться решить проблему сбалансированности консолидированных бюджетов субъектов РФ путем увеличения ставок региональных и местных налогов, но это возможно только в «регионах-донорах», т.к. применение такой меры в «регионах - реципиентах» приведет к еще большему ухудшению экономической и социальной обстановки.

Таким образом, вопрос сбалансированности консолидированных бюджетов субъектов РФ продолжает оставаться открытым. На наш взгляд, следует более детально изучить проблему чрезмерной централизации доходов на федеральном уровне, возможно, предложить новые способы решения возникших в связи с этим проблем.

БЫЧКОВА И.Ю.,

Студентка ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: к.техн.н., доц. Стяжкин И.И.

ЛИЗИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Финансовый лизинг, в качестве одной из эффективных форм инвестиционной деятельности, уже получивший широкое признание за рубежом, становится все более популярен в России. Наиболее активным направлением является лизинг автотранспорта.

ОАО «КамАЗ» является крупнейшим в России и отлично зарекомендовавшим себя на мировых рынках производителем грузовых автомобилей. Учитывая те факторы, что парк грузовых автомобилей в России сильно устарел, а также, что нарастающими темпами развивается малое и среднее предпринимательство, потребность в грузовой автотехнике увеличивается, но вместе с тем покупательная способность организаций и предприятий низкая, ОАО «КамАЗ» разработало, внедрило и наполняет содержанием уникальный продукт, имя которому – «Лизинг автотехники «КамАЗ» от производителя».

На данный момент программа лизинга проходит период «узнавания». За последнее время плодотворные встречи состоялись в Москве, Пятигорске, Нижнем Новгороде, Хабаровске, Южно-Сахалинске и других городах РФ. Самая крупная сделка с администрацией Ленинградской области составила 95 автобусов.

Достоинств у лизинга бесспорно много. Перечислим некоторые из них:

1. лизинг позволяет лизингополучателям поддерживать фонд средств производства в соответствии с современными требованиями рынка, что дает значительные конкурентные преимущества.

2. при приобретении имущества посредством лизинга лизингополучатель автоматически получает целый комплекс дополнительных услуг по страховому

оформлению, государственной регистрации, техническому сопровождению и гарантийному обслуживанию и т.д. Все действия, которые лизингополучателю приходится самостоятельно осуществлять в случае закупки оборудования на собственные или кредитные средства, при лизинге выполняются силами специалистов лизинговой компании.

3. лизинг, являясь одной из форм кредитования, предоставляет лизингополучателю рассрочку платежа с погашением долга в течение всего срока лизинга. При этом, сроки лизинга на российском рынке значительно превышают сроки доступного денежного кредитования.

Поскольку ОАО «КамАЗ» предлагает лизинг от производителя, его отличает гибкая система формирования цены продукта. Она в свою очередь складывается из цены автомобиля и цены лизинга. В результате клиенту, заплатившему 30% аванса и заключившему договор на срок 36 месяцев, «КамАЗ» обеспечивает самое оптимальное предложение. Удорожание от стоимости автомобиля составит 7% в год, при том, что полученная техника уже работает и приносит доход, то есть платит сама за себя.

Столь же гибкой является система обеспечения рисков. Главное условие – кредитный рейтинг клиента, что позволяет ранжировать клиентуру. Если в отношении клиента не возникает никаких сомнений, то можно обойтись без страховки финансовых рисков. Достаточно предмета лизинга, выступающего залогом. Если же сомнения возникают, необходима страховка, любая форма залога, гарантия или поручительство «третьей стороны».

Отправить заявку на заключение договора лизинга можно через Интернет, открыв камазовский сайт и заглянув на страничку Департамента лизинга. В случае невозможности прибыть на «КамАЗ» для приемки – передачи техники, заказчик может получить автомобили у ближайших дилеров.

Подобные проекты дают возможность «КамАЗу» завоевывать новые ниши на рынке, увеличивают объемы производства и продаж, создавать рабочие места и платить заработную плату. Данный коммерческий проект имеет строгую социальную направленность.

ВАСЮНИНА О.Ю.,

Студентка ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: к.экон.н., доц. Железнов В.Б.

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Инвестиционные ресурсы традиционно занимают позиции ведущего источника развития национальной экономики, обеспечения темпов экономического роста. Инвестиции в современной России восстанавливаются после кризисов 1990-х гг. намного медленнее, чем ВВП. В 1999-2002 гг. Сбережения превышали инвестиции на 11-17%. Низкий уровень капитализации национальных сбережений свидетельствует о сохраняющемся недоверии потенциальных инвесторов к вложению сберегаемых средств в российскую экономику, обусловленном экономическими и правовыми рисками, малоприбыльностью инвестируемого капитала.

Основная часть накоплений вывозится из России в рамках бегства капитала. Оно обусловлено дефектами российского инвестиционного климата. Так, недостаточно благоприятен инвестиционный климат в большинстве отраслей российской экономики, работающих на внутренний рынок, что выражается, прежде всего, в их низкой доходности по сравнению с экспортоориентированным сектором. Отраслевая структура инвестиций с точки зрения реструктуризации и модернизации отраслей реального сектора экономики остается неблагоприятной, причем отсутствует перелив инвестиционных средств в отрасли обрабатывающей промышленности.

Недостаточность участия государства в поддержке и регулировании инвестиционного процесса в России проявляется в постоянном недофинансировании федеральных инвестиционных программ и целевых программ развития регионов, отсутствие четких приоритетов инвестиционной политики на макроуровне.

Российская экономика потенциально располагает необходимыми инвестиционными ресурсами. Однако решить задачу массированного увеличения инвестиций в реальный сектор экономики в рамках сложившейся модели инвестиционной деятельности проблематично. Основной характеристикой данной модели инвестирования является ее разбалансированность, слабая связь с процессом расширенного воспроизводства. Во-первых, условия финансирования (высокая стоимость кредитов, их сроки) не соответствует низкой окупаемости инвестиционных затрат. Во-вторых, натурализация обмена и широкое использование денежных суррогатов привели к утрате должной мобильности инвестиционных ресурсов. В-третьих, произошло раздвоение инвестиционного процесса: на инвестиции реального сектора экономики, и финансовые инвестиции с повышенными, спекулятивными нормами доходности.

Россия находится в «инвестиционной ловушке», когда при острейшей нужде в капиталовложениях и наличии значительных свободных финансовых ресурсов, нет условий для их прибыльного использования. Отечественным и иностранным бизнесменам, готовым инвестировать в реальный бизнес, российские предприятия часто не могут предложить проекты, доведенные до уровня серьезных программ и бизнес-планов развития. Оргструктура многих предприятий и качество их менеджмента не позволяет им эффективно принимать и использовать инвестиции. Нередки случаи, когда предприятия, нуждаясь во внешних инвестициях не обеспечивают прозрачность своей деятельности для потенциальных инвесторов, т.е. отказываются предоставлять им необходимую информацию.

Преодоление экономического кризиса в России предполагает восстановление условий внутреннего накопления – требуется снижение чрезвычайно завышенной эффективности вложений в финансовый сектор и достижение нормальных, экономически обусловленных соотношений между текущим потреблением и накоплением, без чего невозможно поддержание платежеспособного спроса на отечественные товары инвестиционного и

потребительского назначения.

Инвестиционная политика при создании благоприятного инвестиционного климата подразумевает создание и совершенствование законодательной и нормативной базы инвестиционной деятельности, развитие налогового, валютного, тарифного регулирования в сторону его более эффективного влияния на инвестиционную активность. Необходимо увеличивать объем инвестиций за счет внутренних ресурсов предприятий. Отсюда объективно вытекает необходимость усиления роли государства как основного субъекта, организующего экономическую деятельность в переходной экономике.

Долгосрочный устойчивый экономический рост в России может быть обеспечен лишь в условиях притока в экономику широкомасштабных инвестиций, как внешних, так и внутренних.

ГАРИФУЛЛИНА Л.Р., ХАЛЯПОВА Г.Т.,

Студентки ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: к.экон.н., проф. Авдеева Т.М.

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ

Важное место в бюджетной системе Российской Федерации занимают региональные бюджеты. Региональные бюджеты - центральное звено территориальных бюджетов. Региональные бюджеты предназначены для финансового обеспечения задач, возложенных на государственные органы управления субъектов РФ. В современных условиях все в большей степени региональные органы власти призваны обеспечивать комплексное развитие регионов, пропорциональное развитие производственных и непроизводственных сфер на подведомственных территориях.

С помощью региональных бюджетов государство осуществляет выравнивание уровней экономического и социального развития территорий, которые в результате исторических, военных и других условий отстали в своем экономическом и социальном развитии от других районов страны.

Доходы региональных бюджетов формируются за счет закрепленных и регулирующих источников; неналоговых поступлений; региональных налогов и сборов; отчислений от регулирующих доходов; средств подлежащих получению из вышестоящего бюджета; доходов целевых бюджетных фондов, консолидированных в бюджете. Самым крупным из региональных налогов является налог на имущество предприятий. Определенное место занимал налог с продаж, который с 2004 г. отменен. В последние годы в региональные бюджеты стал зачисляться налог на игорный бизнес. В бюджет РТ он стал поступать с 2002 г. К региональным налогам относится транспортный налог, который введен с 1 января 2003 г., но удельный вес этих налогов в доходной базе региональных бюджетов незначителен.

В доходах бюджета РТ значительный удельный вес занимают налоговые

доходы. Но удельный вес их в последние годы сократился с 67,0% в 2001 г. до 45,57% по проекту на 2004 г. В налоговых доходах по плану в 2003 г. 18,24% занимает налог на прибыль; 8,59% платежи за пользование природными ресурсами; 3,53% налог на имущество предприятий; 6,43% налог на доходы физических лиц. Значительный удельный вес в доходах бюджета РТ занимал НДС. С 2001 г. НДС полностью зачисляется в федеральный бюджет. Неналоговые доходы имеют тенденцию к увеличению с 1,4% в 2001 г. до 6,92% по плану 2003 г. По проекту 2003 г. в доходах бюджета РТ 33,62% занимают средства федерального фонда компенсаций.

В расходах бюджета РТ наибольший удельный вес занимают расходы на социально-культурную сферу. Причем они выросли с 16,01% в 2001 г. до 28,82% по проекту на 2003 г. и несколько снижается по проекту 2004 год до 20,8%. Снизились расходы на народное хозяйство с 26,5% в 2001 г. до 20,89% по проекту на 2004 г.

Расходы на содержание государственной власти и управления увеличиваются с 2,55% в 2001 г. до 5,88% по проекту 2003 г. и снижается до 3,93% по проекту 2004 г.

В расходах на народное хозяйство наибольший удельный вес в 2003 г. занимают расходы на промышленность, энергетику и строительство и эти расходы увеличены с 0,18% в 2001 г. до 14,52% в 2004 г. Это говорит об изменении отношения правительства к реальному сектору экономики.

Значительные средства были выделены из федерального фонда компенсаций 31,51% в расходах бюджета 2003 г. или в сумме 12070423 тыс. руб. Эти суммы имеют целевое направление. Средства этого фонда предназначены для выполнения федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Татарстан до 2006 г.». В этой программе предусмотрена программа «Сохранение и развитие исторического центра г. Казани». В свою очередь бюджет РТ оказывает финансовую помощь нижестоящим бюджетам. Таким образом, региональные бюджеты играют важную роль в социально-экономическом развитии региона.

ГУМАРОВА А.Р.,

Студентка ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: к.экон.н., доц. Железнов В.Б.

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЮ

В наступившем столетии проблемы инвестиций и создание благоприятного инвестиционного климата в российской экономике остаются весьма важными и приоритетными.

Основная проблема современной российской экономики – это неконкурентоспособность большинства ее отраслей, за исключением сырьевых. Существует мнение, что неконкурентоспособность в российской экономике зависит во многом от устаревших основных фондов. На их модернизацию нужны огромные средства, которых в настоящее время в государственном бюджете и во внебюджетных государственных фондах явно недостаточно. Поэтому одним из путей становления конкурентоспособной экономики является модернизация отраслей народного хозяйства страны через частные инвестиции, в том числе иностранные.

Однако, не стоит рассчитывать, что иностранный капитал придет к нам для того, чтобы создавать здесь продукцию, которая в дальнейшем будет экспортироваться на внешний рынок (исключение – сырьевые отрасли). Дело в том, что анализ объектов иностранных инвестиций последних 10 лет показывает, что такой экспортоориентированной продукции фактически нет.

Кроме того, примеры довольно успешной деятельности многих иностранных инвесторов в России не должны заслонить того факта, что некоторые из них скупают российские предприятия с целью избавления от возможных конкурентов, и, тем самым, для расширения собственных рынков сбыта. Вытеснение российских производителей видно на примере пивоваренной промышленности. За последние 7 лет инвесторы вложили в

российское производство пива около 2 млрд. \$, построили 20 предприятий, установив на них современное оборудование. По мнению экспертов российских компаний, основанных без участия иностранного капитала, на равных с западными производителями могут конкурировать только «Очаково» и казанский «Красный Восток». Остальные 296 (раньше было 310) организации, либо перестают развиваться, либо деградируют.

В то же время необходимо учитывать, что интерес для иностранного инвесторов представляют весьма ограниченное число отраслей. В основном, это сырьевая отрасль и пищевая промышленность. Вкладывать средства в другие предприятия отечественного реального сектора, производственные фонды которых сильно изношены и нуждаются в модернизации, иностранным инвесторам просто невыгодно. Как правило, инвесторы не склонны к благотворительности и выбирают наименее рисковую стратегию, а также низкзатратные производства, у которых технологические цепочки потенциально могут быть интернационализированы.

Одновременно, на современную российскую экономику в макроэкономическом плане одни из самых сильных влияний оказывают переговоры о вступлении Российской Федерации во Всемирную Торговую Организацию. Каким же образом они влияют на нами рассматриваемую проблему?

Факт вступления в ВТО будет означать, что Россия вынужденно отказывается от самостоятельного установления таможенных пошлин. Уровень пошлин станет ограничен подписанными соглашениями, и, в большинстве случаев, снижен. При унификации пошлин неэффективные производства будут закрыты, не выдержав конкуренции с мировыми производителями. Очевидно, что конкуренцию не выдержат подавляющее большинство предприятий, не связанных с сырьевым сектором, в том числе машиностроение, предприятия легкой, химической промышленности и т.д. Эффективными в таком случае останутся предприятия, добывающие нефть, газ, некоторые другие полезные ископаемые.

Отсюда возникает вопрос: а нельзя ли сделать «упор» в случае вступления в ВТО на привлечение инвестиций именно в «добывающий» сектор? Очевидно, нет, так как природные ресурсы не безграничны, а зарубежный инвестор заинтересован бесконечно увеличивать добычу и экспорт этих товаров.

Существует и другое распространенное заблуждение: на место закрывшихся производств придут прямые иностранные инвестиции. Это не так. Дело в том, что поскольку не будет существовать барьеров в виде пошлин, будет экономически выгоднее экспортировать в Россию уже готовый товар. Причина подобного вероятного развития событий следующая:

Производство данного товара уже где-нибудь создано, сделаны вложения в основной капитал, налажены производственные связи. Все это сделано вне территории России.

Как известно, большинство крупных мировых компаний уже создало производственный цикл таким образом, что операции, требующие больших трудозатрат, вынесены, как правило, в азиатские страны, в частности в КНР. Поскольку стоимость рабочей силы в Китае значительно ниже, чем в России, производство товаров будет расширяться и вновь открываться в Китае, а не в России, а произведенные там товары еще в большем количестве будут экспортироваться в нашу страну.

Выход из данного «тупика» один. Правительству для привлечения инвестиций, в том числе иностранных, в экономику необходимо не столько создавать льготные условия, сколько реализовать программу, направленную на повышение потребительского спроса россиян, то есть на повышение благосостояния населения. При постоянно растущем потребительском спросе России выгодны высокие таможенные пошлины. Выгодны не только потому, что они защищают национального производителя, а и потому, что создают стимул для мировых производителей инвестировать в Россию. Конечно, пошлины должны быть высокими, но не запретными.

Поэтому в современных условиях вступление в ВТО для России не то, что скорее вредно, чем полезно, – оно будет попросту означать утрату национальной экономической безопасности, а с ней и государственного суверенитета. Вступать в эту организацию можно только с развитой, конкурентоспособной экономикой.

России необходим устойчивый рост экономики, причем несырьевой. Необходимо вывести формулу «быстрое развитие = предсказуемость = стимулы = инвестиции» и не отходить от нее. Строить на базе такой формулы всю внешнюю и внутреннюю экономическую политику.

ДАНИЛОВА О.В.,

Студентка ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: ст. преп. Зарухович А.И.

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ОАО
«ЧЕЛНЫ-ХЛЕБ», РЕЗЕРВЫ И ПУТИ УСКОРЕНИЯ
ОБОРАЧИВАЕМОСТИ**

Актуальность темы доклада определена той ролью и значением, которое оказывает состояние и использование оборотного капитала на конечный производственный и финансовый результаты деятельности предприятия. Оборотный капитал является наиболее мобильной частью имущества предприятия. Его состав и структура зависят от отраслевой специфики предприятия.

Объектом анализа эффективности использования оборотного капитала является ОАО «Челны-хлеб», одно из передовых и динамично развивающихся предприятий города Набережные Челны. В 2003 г. оборотный капитал ОАО «Челны-хлеб» составлял 69,1% стоимости имущества предприятия. При этом наибольший удельный вес в оборотном капитале занимают производственные запасы. На их долю приходится 41,79% общей суммы оборотного капитала.

Анализ показателей оборачиваемости оборотного капитала в целом и отдельно его частей показывает, что в 2003 г. в ОАО «Челны-хлеб» произошло значительное снижение длительности одного оборота оборотного капитала по сравнению с 2002 г., что привело к ускорению оборачиваемости оборотного капитала на 1,96 оборота по сравнению с 2002 г. и на 2,12 оборота по сравнению с 2001 г. В основном это произошло за счет сокращения времени в течении которого выставленные покупателям счета будут превращены в денежную наличность. Период погашения дебиторской задолженности сократился на 82 дня по сравнению с 2002 г. и на 86 дней по сравнению с 2001 г. Все это свидетельствует о повышении деловой активности ОАО «Челны-хлеб».

По возможности нужно ориентироваться на увеличение количества круга потребителей продукции ОАО «Челны-хлеб» с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями. Также следует использовать возможности продажи счетов дебиторов факторинговой компании.

Негативные изменения в ОАО «Челны-хлеб» связаны с замедлением оборачиваемости производственных запасов в 2003 г. Время в течении которого сырье и материалы находятся на складе перед подачей в производство увеличилась на 1 день. Рост этого показателя был вызван появлением в ОАО «Челны-хлеб» сверхнормативных запасов сырья и материалов, которые были созданы в целях сокращения потерь от возможной инфляции, связанной с удорожанием стоимости сырья. Чтобы минимизировать затраты в запасах сырья и материалов в ОАО «Челны-хлеб», необходимо ликвидировать сверхнормативные запасы материалов.

Время, в течение которого готовая продукция попадает к покупателю также увеличилось, это говорит о том, что в ОАО «Челны-хлеб» произошло затоваривание дорогостоящей кондитерской продукцией, которую осваивает и выпускает ОАО «Челны-хлеб». Предприятию необходимо провести маркетинговые исследования сегментов рынка сбыта города, района и других городов республики с целью расширения рынка сбыта продукции и немаловажная роль должна быть уделена политике ценообразования направленной на снижение цен за счет сокращения затрат на производство и обеспечения тем самым конкурентоспособности продукции предприятия.

Ускорение оборачиваемости средств в готовой продукции может быть также достигнуто развитием дилерской сети.

Таким образом, ускорение оборачиваемости оборотного капитала ОАО «Челны-хлеб» позволяет обеспечить высвобождение средств в целом на 24640 т.р. и направить их на решение первоочередных задач стоящих перед предприятием, увеличить сумму прибыли на 8576 т.р., и повысить рентабельность с 39,96% до 94,33%.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ВУЗА В РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Инвестиционная политика – это важный рычаг воздействия, как на экономику страны, так и на предпринимательскую деятельность ее хозяйствующих субъектов. Различают государственную, отраслевую, региональную инвестиционную политику и инвестиционную политику предприятия.

В последнее время существенно повышается роль инвестиционной политики отдельного предприятия. В настоящее время в большинстве стран мира, особенно индустриально развитых, большое значение приобретает вложение средств в образование, здравоохранение и другие отрасли, обслуживающие воспроизводство рабочей силы их рассматривают как капитальные вложения или инвестиции в человека, которые дают соответствующую отдачу от них в виде определенного экономического и социального эффекта.

Во многих государствах обучение и переподготовка работников играет особую роль, поэтому на иностранных предприятиях существенная доля рабочих имеет высшую квалификацию.

Для сравнения можно отметить, что в Германии доля рабочих промышленных предприятий, имеющих высшую квалификацию, составляет 56%, в США – 43 %, во Франции – 38 %, а в России этот показатель составляет всего 5%. Инвестиционная деятельность в ВУЗе реализуется в ходе осуществления инвестиционной политики. Разработка данной политики индивидуальна для каждого учреждения и определяется рядом факторов. К основополагающим факторам относятся:

- динамика спроса и предложений на подготовку специалистов;

- качество и цена «продукции» вуза;
- особенности общей стратегии вуза;
- финансово-экономическое положение образовательного учреждения;
- возможность получения поддержки;
- наличие собственных финансовых инвестиционных ресурсов и др.

Инвестиционные ресурсы учреждений высшего профессионального образования можно классифицировать по различным признакам: 1) по характеру объекта вложения; 2) по источникам образования; 3) по направлениям использования.

Частный сектор достаточно пассивно относится к инвестиционной деятельности в сфере высшего образования и практически повсеместно заботу об ее развитии берет на себя государство, поэтому негосударственные ВУЗы вынуждены искать собственные источники финансирования своей инвестиционной деятельности. Одним из таких источников может быть оказание консультационных услуг. В настоящее время при Нижнекамском филиале Института экономики, управления и права планируется создание консалтинговой группы. Ее организация предполагает оказание следующих видов услуг:

- консультирование предпринимателей в сфере налогообложения;
- услуги по составлению бизнес-планов инвестиционных проектов;
- услуги кадрового агентства.

Таким образом, разработка инвестиционной политики ВУЗа индивидуальна для каждого учреждения и зависит от спроса на услуги ВУЗа и их предложения, качества и цены указанных услуг и других факторов, а также от особенности общей стратегии вуза. С «производственной» стратегией вуза непосредственно связаны конкретные направления и объекты его инвестиционной политики.

ИВАНОВА И.Д.,

Студентка ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: к.техн.н., доц. Стяжкин И.И.

ЛИЗИНГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Актуальность темы «Лизинг в современных условиях» обусловлена следующими факторами:

- рынок лизинговых услуг в России в настоящее время активно развиваться;

- тотальная изношенность основных фондов предприятия и отсутствие у предприятий собственных средств на модернизацию делает лизинг единственным средством обновления производственных фондов.

Цель исследования – определить роль лизинга в современной экономике.

Объект исследования – группа организаций ОАО «КАМАЗ». На ОАО «КАМАЗ» постоянно ведется работа по расширению спектра финансовых услуг, обеспечивающих конкурентоспособность и привлекательность автомобилей КамАЗ.

С 1.11.2002 г. в ОАО «КАМАЗ» открыт проект «ЛИЗИНГ».

Первые КамАЗы, переданные в лизинг, уже трудятся на разных объектах в Московской области, в Центральном, Приволжском, Дальневосточном округах России. Позиционируясь как всероссийская, программа предусматривает и передачу автомобилей в лизинг в масштабах стран СНГ.

ОАО «КАМАЗ» предлагает самые выгодные на рынке условия лизинга автомобилей. Срок лизинга – устанавливается в зависимости от заявленной техники и платежеспособности покупателей (но не более трех лет).

Аванс – до 30% от стоимости автомобиля. Удорожание от покупной стоимости автомобиля составляет от 7% в год.

Для реализации программы в организационной структуре ОАО «КАМАЗ» создано специальное подразделение – Департамент лизинга.

По итогам работы Департамента лизинга с декабря 2002 г. по ноябрь 2003 г. включительно было заключено 93 договора лизинга, передано в лизинг 925 единиц автомобилей и спецтехники. Общая сумма договоров составила приблизительно 910 млн. руб. Сумма заплаченных авансов по договорам лизинга – 203 млн. руб. В структуре продаж по лизинговым схемам преобладают грузовые автомобили (73%) и автобусы (13%).

В департаменте лизинга ОАО «КАМАЗ» сейчас разрабатывается несколько программ по передаче в лизинг грузовиков КамАЗ и автобусов НефАЗ под гарантии администраций краев и областей России.

ОАО «КАМАЗ» в 2004 г. планирует через Департамент лизинга поставить около 3 тыс. единиц техники, что в 3,75 раза больше чем в 2003 г. (800 единиц). ОАО «КАМАЗ» рассчитывает, что в 2004 г., как и в 2003 г., предприятие будет освобождено от уплаты налога на имущество, которым облагается техника, поставляемая заводом в лизинг через Департамент. Льготы помогут удешевить для лизингополучателей процентную ставку при выплате лизинговых платежей.

Для повышения эффективности деятельности Департамента лизинга и ОАО «КАМАЗ» требуются торговые агенты. Для повышения эффективности деятельности агентов и дилеров по передаче автомобилей в лизинг необходим реальный инструмент по стимулированию их деятельности, с этой целью разработана Методика по оценке и выплате вознаграждений дилерам, агентам и другим партнерам за содействие по передаче автомобилей в лизинг.

Выполнение работы оцениваются на основании фактически заключенных договоров и поступивших средств в распоряжение ОАО «КАМАЗ». По каждому виду работ устанавливает максимальный процент вознаграждения.

Таким образом, в результате внедрения данной системы стимулирования торговых агентов и дилеров содействием передаче автомобилей КамАЗ в лизинг предполагается повышение продаж автомобилей КамАЗ, повышение платежной активности лизингополучателей, повышение эффективности деятельности ОАО «КАМАЗ».

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ

Любое предприятие в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности стремится постоянно улучшать свое финансовое состояние, чтобы наращивать прибыль. При этом важным моментом является то, что хозяйствующий субъект будет иметь возможность поступательного развития лишь в том случае, когда есть четко обозначенные цели дальнейших действий. А именно, когда есть разработанная стратегия, особенно ее самая важная часть - финансовая стратегия. Следовательно, необходимость разработки финансовой стратегии является неоспоримым фактом. Однако можно разработать финансовую стратегию с заложенными в ней какими-либо конкретными результатами и не добиться, в конечном счете, желаемого эффекта, а то и вовсе потерпеть финансовые неудачи. То есть, нельзя руководствоваться лишь одними амбициозными пожеланиями. Такое явление, причем распространенное, имеет место в деятельности большинства российских компаний. Отсюда следует, как важно еще и экономически обосновать то, к чему хотело бы прийти предприятие.

Очевидно, что иметь ясное представление о действительности и на основании этого принять своевременные и грамотные решения есть неоспоримый залог процветания и успеха. Одним из инструментов достижения этого залога является финансовый анализ, главное назначение которого – это использование результатов анализа с целью улучшения финансового состояния предприятия посредством разработки и использования эффективной финансовой стратегии.

Для этого, сначала необходимо соотнести возможности рынка с реальным состоянием и возможностями предприятия и уже на основании этого проводить

разработку по конкретным направлениям финансовой стратегии. Разработка финансовой стратегии строится на понимании и прогнозировании финансового будущего предприятия, четко определенной цели на долгосрочную перспективу. Руководство предприятия должно представлять, путем каких финансовых операций и в результате какой деятельности эти цели будут достигнуты. Как правило, такая оценка будущей деятельности предприятия выражается в составлении прогноза движения денежных средств, прогнозного отчета о прибылях и убытках, прогнозного баланса. Они дают возможность представить планы руководства и финансового состояния предприятия в цифровом выражении. В планировании также используется система бюджетов.

Важными при разработке финансовой стратегии предприятия являются различные аспекты улучшения производственной деятельности. Среди них можно назвать следующие: полностью ли предприятие использует свои активы, какова доля и цена заемных средств в финансировании предприятия, из каких источников предполагается финансирование деятельности в будущем. Необходимо ли предприятию наращивать активы, какова динамика его собственного и чистого оборотного капиталов. Обязательно требуется оценить, не слишком ли рискованная структура капитала, не ограничивает ли она свободу действия с позиции обременения непосильными процентами, не влияет ли на самостоятельную активную позицию руководства, не приведет ли предполагаемая структура капитала либо размеры инвестиций к недостаточной платежеспособности в прогнозируемом периоде, является ли это сдерживающим фактором в проведении активной деятельности. Должны быть учтены и внешние условия, способные оказать влияние на финансовый результат деятельности предприятия. Сохранится ли рынок продукции, есть ли положительные тенденции его развития; нет ли рядом конкурентов, способных уменьшить влияние предприятия на рынке либо существенно повлиять на ценообразование; ожидаются ли изменения в налоговом законодательстве и т.д. Предложения к формированию финансовой стратегии предприятия разрабатываются на основе выводов финансового анализа предприятия по

составляющим финансовой стратегии в нескольких вариантах с обязательной количественной оценкой предложений и оценкой их влияния на структуру баланса предприятия (построение прогнозов Баланса и Отчета о прибылях и убытках).

Конкретные предложения к формированию финансовой стратегии представлены в виде следующей таблицы, которая приводится ниже.

Предложения к формированию финансовой стратегии предприятия

Составляющие финансовой стратегии	Предложения			
	Наименование	Количественная оценка по вариантам, тыс. руб.		
		1	2	3
1. Оптимизация основных и оборотных средств	1.1. Приобретение ноу-хау для сокращения цикла производства			
	1.2. Покупки компьютерных графических средств			
	1.3. Сокращение затрат в незавершенном производстве (за счет уменьшения производственного цикла)			
	1.4. Снижение затрат на производство продукции			
	1.5. Получение краткосрочного кредита на оборотные средства			
2. Оптимизация политики	2.1. Выпуск акций для своих			

в области ценных бумаг	работников			
3. Оптимизация распределения прибыли	3.1. Направить прибыль на развитие производства			
4. Внешнеэкономическая деятельность	4.1. Получение долгосрочного кредита иностранного банка (при создании совместного предприятия)			

По трем предложенным вариантам оптимизации финансовой стратегии, изложенным в таблице, рассчитываются финансовые показатели предприятия. Реализация того или иного варианта зависит от внешних условий, в частности, сможет ли предприятие реализовать свои акции, получить краткосрочный или долгосрочный кредит и многое другое.

Таким образом, формирование финансовой стратегии должно осуществляться на основании результатов финансового анализа, в процессе которого раскрываются наиболее сильные стратегические направления в деятельности предприятия.

КУРЬЯНОВА Л.С.,

Студентка ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: к.экон.н., проф. Авдеева Т.М.

ЛИЗИНГ НА КАМАЗЕ

С 1.11.2002 г. в ОАО «КАМАЗ» открыт проект «ЛИЗИНГ» в целях организации работ по разработке и выполнению программы по реализации грузовых автомобилей. Цель лизинговой программы - удовлетворение потребности потенциальных потребителей в грузовых автомобилях производимых ОАО «КАМАЗ» путем реализации одного из наиболее эффективных инструментов бизнеса-лизинга. По итогам работы Департамента лизинга с декабря 2002 г. по ноябрь 2003 г. включительно было заключено 93 договора лизинга, передано в лизинг 925 единиц автомобилей и спецтехники. Общая сумма договоров составила приблизительно 910 млн. руб. Сумма заплаченных авансов по договорам лизинга - 203 млн. руб. В структуре продаж по лизинговым схемам преобладают грузовые автомобили (73%) и автобусы (13%). Динамика автомобилей-продаж в лизинг в 2003 г. и структура техники, переданной в лизинг показан на рис. 1 и рис. 2.

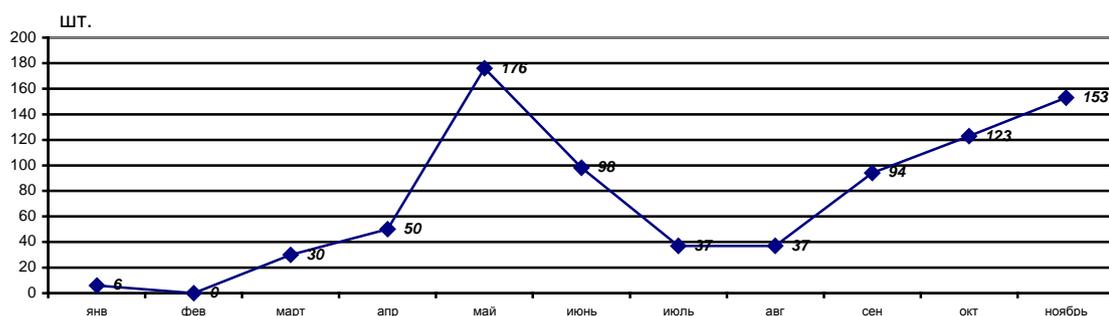


Рис. 1. Динамика продаж автомобилей в лизинг в 2003 г.

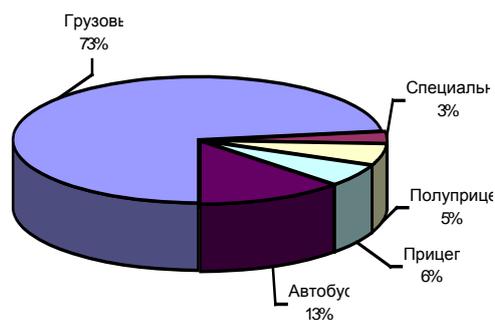


Рис. 2. Структура техники, переданной в лизинг

ОАО «КАМАЗ» предлагает выгодные на рынке условия лизинга автомобилей. Срок лизинга – устанавливается в зависимости от заявленной техники и платежеспособности покупателей (но не более трех лет). Аванс - до 30% от стоимости автомобиля. Удорожание от покупной стоимости автомобиля составляет от 7% в год. Все автомобили страхуются в первоклассных страховых компаниях на весь срок лизинга.

КАМАЗ - первый российский производитель грузовиков, пробующий лизинговую схему. Чем же отличается лизинг от производителя от схем лизинговых компаний? Прежде всего, ценой продукта, точнее, гибкой системой формирования цены продукта. Та, в свою очередь, складывается из цены автомобиля и цены лизинга. ОАО «КАМАЗ» имеет целый ряд инструментов, позволяющих оптимизировать лизинговые платежи. В результате КАМАЗ обеспечивает самое оптимальное предложение на рынке. К примеру, удорожание от стоимости автомобиля за 36 месяцев составит примерно 21%, при том, что полученная техника-грузовик, автобус, любая спецтехника на базе шасси «КамАЗ» - уже работает, приносит доход, то есть платит сама за себя. КАМАЗ разработал целую систему обеспечения рисков. Подход к управлению столь же гибкий, сколь и к системе формирования цены продукта. Главное условие - кредитный рейтинг клиента. Если заявка поступила от фирмы, крепко стоящей на ногах - один подход. Если есть сомнения - выстраивается система дополнительного обеспечения: страховка, любая форма залога, гарантий или поручительства «третьей стороны». Такой подход как раз и позволяет совершать сделки «по ранжиру».

Таким образом, использование лизинга позволяет:

1. получить прибыль от передачи в лизинг грузовиков «КАМАЗ» и автобусов «НЕФАЗ»

2. освободить ОАО «КАМАЗ» от уплаты налога на имущество, которым облагается техника, поставляемая заводом в лизинг.

ЛАТЫНИНА Н.А.,

Студентка ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: ст. преп. Белицкая Г.Н.

ПРОБЛЕМЫ УКРЕПЛЕНИЯ ДОХОДНОЙ БАЗЫ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РФ

Последнее десятилетие ознаменовалось для России колоссальными изменениями в экономике и государственном устройстве. Они затронули и бюджетную систему. Достаточно сказать, что в обновленной бюджетной системе страны были четко выделены 3 самостоятельных звена, характерные для бюджетного устройства федеративного государства; в бюджетном законодательстве был провозглашен принцип самостоятельности каждого бюджета и публично раскритиковано финансовое изживенчество субфедеральных и муниципальных властей; стали выстраиваться межбюджетные отношения, отражающие качественно новые взаимосвязи органов власти разного уровня.

Однако произошедшие изменения не решили всех бюджетных проблем. А именно:

- имеется ли тенденция сокращения к концу года остатков просроченных бюджетных ссуд или нарастают;
- увеличивается или уменьшается дотационность и количество дотационных бюджетов;
- увеличиваются или уменьшаются диспропорции между доходами и расходами по вертикали бюджетной системы;
- повышается или снижается уровень собственных доходов в региональных и местных бюджетах.

На практике сегодня происходит централизация на федеральном уровне такого объема бюджетных средств, который приводит к дефицитности большинства региональных и местных бюджетов. Распределение доходов по

звеньям бюджетной системы нельзя признать оптимальным, поскольку систематически увеличиваются и абсолютно, и относительно доходы федерального бюджета при одновременном снижении доли доходов региональных и местных бюджетов в общем, консолидированном бюджете страны. В результате резко возросли диспропорции между доходами и расходами по бюджетам разных уровней. Ярко выраженная централизация налогов в федеральном бюджете приводит к тому, что субфедеральные и муниципальные органы власти теряют заинтересованность в росте налогооблагаемой базы на своей территории.

Огромное значение для развития и совершенствования бюджетной системы РФ имеет принцип самостоятельности бюджетов. К сожалению, на практике приходится сталкиваться с тем, что правовая основа для реализации принципа самостоятельности у нас в России пока не создана. Обусловлено это тем, что принцип самостоятельности бюджетов может быть реальным, только если каждый бюджет располагает достаточным уровнем собственных доходов, позволяющим органу власти самостоятельно определять направления расходования бюджетных средств, самому заботиться о росте налогооблагаемой базы.

С другой стороны, доходная часть консолидированных бюджетов в 2004 году, также не дает оснований для оптимизма, что объясняется следующими причинами:

- усугубление процесса консолидации крупнейших предприятий с целью оптимизации своего налогообложения приводит к снижению налоговых поступлений.

- Льготный режим налогообложения в ЗАТО (Закрытые административно – территориальные образования)

- отмена с 1.01.04 г. налога с продаж и ряда местных налогов и сборов значительно повлияло на изменение доходов территориальных бюджетов.

- значительный объем задолженности по бюджетным ссудам.

Таким образом, первоочередные задачи по укреплению доходной базы

бюджетной системы должны выполнять реализацию принципа равенства налогового бремени; обеспечивать стабильность налоговой системы.

Осуществление этих и других мер позволит сделать значительный шаг вперед в области проведения бюджетных преобразований, призванных вывести бюджетную систему РФ на новый, более высокий уровень развития.

НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИМУЩЕСТВА

Налоговая реформа в России осуществляется ускоренными темпами. С 2004 г. в силу вступила глава 30 НК РФ, посвященная налогообложению имущества организаций. В России налог на имущество предприятий уплачивают свыше 2 млн. налогоплательщиков. Налог на имущество предприятий – региональный налог. Он полностью зачисляется в бюджеты субъекта РФ и местные бюджеты, поэтому занимает значительный удельный вес в их бюджетах.

Концепция имущественных налогов предусматривает постепенный переход к налогообложению недвижимости. Имеются в виду земля и имущественные объекты, тесно связанные с землепользованием и соответственно регулируемые Гражданским Кодексом Российской Федерации.

Одним из этапов перехода на налогообложение недвижимости является новый налог на имущество организаций. Установление такого налога предусматривает глава 30 «Налог на имущество организаций» Налогового кодекса РФ.

Цель введения нового налога заключается в следующем:

- снижение бремени товаропроизводителей за счет переноса налога на пассивную часть основных фондов (недвижимое имущество);
- стимулирование модернизации производственных мощностей, поскольку они выводятся из-под налогообложения;
- стимулирование эффективного использования земли и зданий, постепенное увеличение интенсивности использования или перераспределения недвижимости в пользу более эффективных пользователей;

- создание стабильной базы доходов местного бюджета за счет стимулирования развития рынка недвижимости;
- укрепление прав собственности и повышение деловой активности;
- более справедливое распределение налогового бремени, поскольку владельцы дорогих объектов будут больше платить в бюджет;
- установление более рациональных льгот;
- упрощение самой системы налогообложения;
- предлагается, что к недвижимому имуществу будут отнесены земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей.

Иными словами, это объекты, перемещение которых без соразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения, объекты строительства. Однако в переходный период на территории России все-таки сохранится взимание действующих имущественных налогов.

Новая глава вывела из-под налогообложения запасы и затраты организаций а также нематериальные активы. При этом, чтобы покрыть образовавшиеся снижение доходов бюджетов была увеличена ставка налога с 2 до 2,2 %. Расчеты, проведенные автором статьи по реально действующим предприятиям города Альметьевска различных отраслей показали, что у предприятий строительства, у которых преобладают основные фонды над оборотными, произойдет снижение сумм уплачиваемого налога при прочих равных условиях примерно на 10%, а у предприятий торговли более чем на 50%. Тем самым бюджет недополучит огромные суммы и проведенная реформа не дает преимуществ производителю. Зато она дает преимущество тем, кто занят перепродажей товарной продукции. Льготы, установленные законодательными органами РТ, не способствуют обновлению основных производственных фондов. С нового оборудования суммы налога в несколько раз будут превышать, чем со старого оборудования. Региону дано право устанавливать дифференцированные ставки. Многие регионы установили

пониженные ставки для имущества, которые используются в целях НИОКР и для развития предприятий, расширения основных фондов, а то есть при увеличении налоговой базы. В Республике Татарстан такое не предусмотрено.

Реформа перехода к налогообложению недвижимости происходит слишком медленно. Это объясняется многими причинами, которые носят как объективный, так и субъективный характер.

Для перехода к налогообложению недвижимости на всей территории России необходимо обеспечить следующие мероприятия:

- ускорить принятие соответствующего нормативного правового акта, который позволил бы начать работу по формированию государственного реестра недвижимого имущества;

- утвердить состав обязательных сведений об объектах недвижимости, необходимых для ведения государственного реестра недвижимости, предусмотрев в этом перечне идентификационный номер налогоплательщика;

- установить порядок взаимодействия различных ведомств и организаций по обмену имеющейся у них информации, необходимой для ведения государственного реестра недвижимости и администрирования налога на недвижимость (содержание информации и сроки представления);

- установить стандарты оценки недвижимого имущества для целей налогообложения;

- ввести обязательную регистрацию прав на недвижимое имущество на объекты, на которые имеются правоустанавливающие документы.

В условиях перехода к налогу на недвижимость необходимо решить вопрос о создании единого информационного банка данных, содержащего сведения о правах на объекты недвижимого имущества, технические и стоимостные характеристики объекта недвижимости для целей налогообложения, с привлечением Минюста России, Росземкадастра, Госстроя России и МНС России. При этом необходимо ускорить утверждение стандартов оценки недвижимости для целей налогообложения.

СТАБИЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Одной из наиболее острых проблем для современной России и ее регионов остается проблема стабилизации инвестиционного климата. В настоящее время создание благоприятного инвестиционного климата занимает, на наш взгляд, центральное место в обеспечении социально-экономического развития страны, реструктуризации народного хозяйства, с ориентацией на устойчивый экономический рост и повышения уровня благосостояния населения.

Инвестиционный климат – это среда, в которой протекают инвестиционные процессы. По мнению Л.Л. Игониной инвестиционный климат представляет собой совокупность социальных, экономических, организационных, правовых, политических и иных условий, определяющих привлекательность и целесообразность инвестирования в экономику страны.⁴

Как известно, состояние инвестиционного климата зависит от ряда факторов, это и политическая ситуация, и экономическая конъюнктура, проводимые реформы, налоговый механизм, законодательная база, денежно-кредитная политика, состояние рыночной инфраструктуры, использование менеджмента на предприятиях, показатели внешнего и внутреннего долга, кредитный рейтинг, уровень инвестиционных и кредитных рисков и др.

Вместе с тем, оценка инвестиционного климата колеблется в границах от благоприятного до неблагоприятного. Анализируя современное состояние инвестиционного климата, его можно оценить пока как недостаточно благоприятное. Об этом свидетельствует ряд показателей: удельный вес инвестиций в ВВП составляет 14%-18%, ежегодный отток капитала из страны –

⁴ См. Игониная Л., Инвестиции. – М.: Экономистъ, 2003. - 478с.

20 млрд. долл. (в 2003 г. вывоз частного капитала превысил ввоз на 4,1 млрд. долл.), высокий уровень потребительских расходов у 15%-20% населения, высокая норма сбережений, не трансформирующиеся в инвестиции - 36% ВВП, низкий уровень прямых иностранных инвестиций.

Исследование показало, что существенными препятствиями на пути к благоприятному инвестиционному климату являются следующие. Во-первых, нестабильность политической ситуации, несовершенство налогово-бюджетной политики и как следствие отсутствие адекватных механизмов капитализации национальных сбережений, недостатки законодательной базы. Во-вторых, низкая степень диверсификации отечественной экономики, с высокой зависимостью от мировых цен на энергоресурсы и непредсказуемостью тарифов на услуги естественных монополий, индексируемые ежегодно. В-третьих, низкая доходность инвестиций по сравнению со спекулятивным бизнесом, отсутствие достаточного объема качественных активов и проектов, а также отсутствие инвестиционного развития и эффективного менеджмента на предприятиях, отсутствие целевого использования амортизации. И на конец, по мнению западных аналитиков, к этому еще следует добавить и отсутствие в России общепринятой деловой морали, соревновательного духа, отсутствие устоявшейся системы социальных ценностей, непредсказуемость право применения и регулирования практики корпоративного управления, непонятная система бухгалтерского учета, несовместимость менталитета иностранных инвесторов и директоров российских предприятий.

Следовательно, стабилизации инвестиционного климата будет способствовать:

- построение политического консенсуса;
- снижение темпов инфляции, стабилизация рубля, обеспечения экономического роста на уровне не менее 6% в год;
- способность своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства, как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе;

- смещения акцента бюджетной политики с накопления профицита бюджета на снижение налогов и более активное вовлечение бюджетных средств в стратегические инвестиционные проекты (с ориентацией на внутренний рынок);

- реструктуризация банковской системы, законодательной базы, ориентированной на обеспечение инвесторам определенных прав и гарантий;

- защита прав собственности, повышение корпоративной культуры;

- вложения в объекты инфраструктуры, с длительными сроками окупаемости;

- переход на международные стандарты финансовой отчетности.

РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В Г. НИЖНЕКАМСКЕ

Очевидно, что способы решения жилищной проблемы в России, применявшиеся в дореформенный период, не могут быть в условиях рыночной экономики использованы в полном объеме, поэтому нужны новые подходы в ее решении. Именно с этим связано оживление в последние годы жилищного строительства, куда все шире стали привлекаться средства населения. Одной из форм такого привлечения средств является кредитование под залог недвижимого имущества.

В Нижнекамске программа ипотечного жилищного кредитования населения реализуется через филиал «Ак барс Банк Интеркама». Кредит предоставляется только лицам, имеющим местную прописку сроком на 10 лет под 12% годовых. Максимальная сумма кредита составляет не более 70% от стоимости квартиры. Конкретная его величина зависит от дохода семьи и рассчитывается исходя из условия, что ежемесячные расходы по кредиту не превышают 35% от совокупного семейного дохода. Необходимое условие для получения кредита - предварительное накопление на спецсчете в банке средств, в размере не менее 30% стоимости приобретаемого жилья. Обеспечением обязательств заемщика по погашению кредита является залог приобретаемой квартиры.

Сегодня ипотека в Нижнекамске набирает обороты, вовлекая в процесс ипотечного кредитования все большее число участников. За несколько месяцев сотрудники банка проконсультировали свыше 500 нижекамцев, выдали ипотечных кредитов на сумму 5 млн. 600 тыс. рублей для приобретения 14 квартир, 10 человек находятся в стадии оформления документов. Условия выдачи ипотечного кредита под 12% можно назвать льготными, так как ставка рефинансирования составляет 14%, кроме того, банк гарантирует, что ставка по кредиту не будет пересматриваться в сторону повышения.

Однако даже на таких условиях большинство населения города, нуждающееся в жилье, не может себе позволить приобрести квартиру, отсутствие платежеспособного спроса в строительстве становится тенденцией при все нарастающей потребности.

Можно выделить следующие взаимосвязанные факторы, негативно воздействующие на отечественный ипотечный рынок.

Во-первых, пассивность всех ветвей власти в создании развитого правового поля в отношении ипотеки и придания ему на этой основе стабильности.

Во-вторых, ограниченное количество кредитных ресурсов, привлекаемых для предоставления ипотечных кредитов, и, как следствие, неразвитость вторичного рынка, высокие процентные ставки и низкая доступность кредитов.

В-третьих, действительным препятствием становится сложность процедуры получения ипотечного кредита.

Внедрение ипотеки становится одной из общегосударственных задач и поддерживается на правительственном уровне, в различных регионах ипотечные программы уже начинают работать, но показатели предоставленных кредитов не идут ни в какое сравнение с численностью нуждающихся в жилье. Жилищный вопрос как прежде требует решения, как на федеральном, так и на региональном уровнях. Действенным рычагом при этом может послужить грамотное внедрение системы ипотечного кредитования, для развития которого в нашей стране, прежде всего, необходимо:

- в дальнейшем совершенствовать нормативно-правовую базу, которая должна быть направлена на привлечение долгосрочных финансовых ресурсов в сферу ипотеки;

- создать разветвленный отселенческий фонд;

- стимулировать коммерческие банки на выдачу ипотечных кредитов путем изменения политики ЦБ РФ;

- учитывать международный опыт в этой сфере, создавая многовариантную адаптированную систему.

САФИНА Э.М.,

Студентка ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: к.экон.н., доц. Чебуханов В.И.

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Сама идея ипотеки насчитывает в России более чем 100 лет. Наибольшее распространение идеи ипотеки получили после реформы 1861 г., когда ипотечным кредитованием занимались Дворянский земельный и Крестьянский поземельный банки. Выдача ссуд осуществлялась на срок до 30 лет под 5-9 % годовых. Банки выпускали закладные листа, которые продавались на вторичном рынке. Первоначальный платеж по ссуде составлял 7-8 %.

Несмотря на создание предпосылок, как на федеральном, так и на региональном уровнях для начала реализации идеи ипотеки (приватизирована 55 % жилья, на руках у населения находится более 40 млрд. долларов), в России ипотечное кредитование не получило широкого распространения. Ипотечным кредитованием пока занимаются в основном отдельные регионы страны. Например, Московская область, Республика Татарстан, Самарская область, Башкирия и т.д. Субъекты РФ, в виду отсутствия единой апробированной на практике программы ипотеки реализует данную идею по разному, основываясь, на разработанные на местах программы ипотечного кредитования. Так, если программа ипотеки города Москвы и Московской области рассчитана для граждан с высоким доходом, то в Республике Татарстан – она предназначена для граждан со средним и нижним доходом. В процессе анализа механизма ипотеки кредитование в России нами было выявлено следующие основные проблемы:

- неразвитость рынка земли и рынка ипотечных ценных бумаг, низкий уровень платежеспособного спроса населения;
- несовершенство законодательной и нормативной баз по ипотеке;

- высокая стоимость земельных средств при ограниченном объеме кредитных ресурсов;

- несоответствие между необходимой длительностью ипотечных кредитов (10 и более лет) и неготовностью выдачи банками «длинных» денег;

- сложность в обращении взыскания а заложенное имущество, в том числе предоставление выселяемым из реализуемых квартир заемщикам временного жилья.

Нам представляется, что решение этих и других проблем ипотеки в России возможно путем:

- совершенствования правовой базы ипотеки с учетом специфики развития экономики страны;

- применения в Российской Федерации расширенной открытой модели ипотеки с возможностью использования «немецкой» системы сбережений;

- привлечения в качестве источника финансирования строительства жилья для работников бюджетной сферы субвенций безвозмездных субсидий для оплаты гражданами первого взноса при получении ипотечного кредита. При этом оптимальным вариантом финансирования, на наш взгляд должен быть таким: доля собственных средств граждан стоимости квартиры не более 30%, доля ипотечного кредита 40%. Такая система софинансирования на наш взгляд повысит доступность ипотечных кредитов для граждан и будет стимулировать платежеспособный спрос на жилье;

- создания специализированного ипотечного агентства, которое будет заключать договора с коммерческими банками и кредитование граждан под залог приватизированных квартир;

- установления в законодательном порядке продолжительности кредита в среднем 10-15 лет;

- и доли платежей за кредит в доходе заемщика с учетом экономической неопределенности 30%.

Доля кредита от стоимости жилья не должна превышать 70%, поскольку, в случае неуплаты по кредиту, возможность изъятия заложенного имущества весьма затруднена из-за отсутствия достаточного законодательного обеспечения обращения взыскания имущества.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, считаем, что внедрение в жизнь вышеприведенных предложений способствует дальнейшему развитию системы ипотечного кредитования.

СТОМА М.В.,

Студент ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: асс. Скопина М.А.

РАЗВИТИЕ ПРЯМОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ПОСТУПЛЕНИЕ ПРЯМЫХ НАЛОГОВ В БЮДЖЕТ Г. НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ

Начиная с 2000 г. идет процесс реформирования налоговой системы. Ежегодно перед Правительством РФ ставится задача по снижению налогового бремени. Так, в 2004 г. номинальная налоговая нагрузка будет сокращена с 34% до 32,5% ВВП. Это будет достигнуто в основном за счет сокращения косвенных налогов (снижение ставки НДС до 18%, отмена налога с продаж). Однако существенные изменения коснутся и прямых налогов.

Изменениям в основном были подвергнуты налог на доходы физических лиц и налог на имущество организаций. Внесены поправки в главу 23 Налогового кодекса РФ «Налог на доходы физических лиц». Увеличен предельный размер налоговых вычетов, предоставляемых налогоплательщикам в случае оплаты ими расходов на обучение или лечение в медицинских учреждениях с 25000 руб. до 38000 руб. С 600000 руб. до 1 млн. руб. увеличен предельный размер налогового вычета предоставляемого налогоплательщику при оплате расходов на новое строительство, приобретение жилого дома или квартиры. Кроме того, стандартные налоговые вычеты можно получить не только у работодателя, но и у любого налогового агента.

Введена в действие глава 30 Налогового кодекса РФ «Налог на имущество организаций». Ставка налога увеличена с 2% до 2,2%. Налоговая нагрузка по данному налогу была снижена за счет сокращения налогооблагаемой базы. Теперь налогом не облагаются материалы, запасы, готовая продукция. Объектом обложения являются только основные средства.

С 2004 г. сократится ставка налога на операции с ценными бумагами с 0,8% до 0,2%, причем максимальный платеж не может превышать 100000 руб. Снижение этого налога обеспечит эмитентам выход на рынок и будет

способствовать развитию фондового рынка.

Налоговые изменения должны привести к снижению налоговой нагрузки и ускорению экономического роста в стране. Так в 2002 г. рост ВВП составил 4,3%, в 2003 г. – 6,0%.

В развитых странах главное место в доходах бюджетов занимают прямые налоги, они составляют более 60% доходов. Лидирующее место принадлежит налогам на доходы физических лиц. В России же роль прямых налогов незначительна. Это говорит о низких доходах населения и предприятий.

В доходах федерального бюджета в 2003, 2004 гг. прямые налоги составляют соответственно 15,45% и 16,48%, в бюджете РТ - 37,26% и 37,83%, а в бюджете города Набережные Челны - 93,34% и 59,54%.

Преобладание прямых налогов в доходах региональных и местных бюджетов связано с тем, что федеральный бюджет передает часть средств в виде регулирующих прямых налогов. Так в региональные бюджеты поступает 17% налога на прибыль и 100% поступлений по налогу на доходы физических лиц.

Резкое сокращение доли прямых налогов в доходах бюджета города Набережные Челны до 59,54% связано с изменением доли налога на доходы физических лиц, поступающей в бюджет города. В 2003 г. в бюджете РТ оставалось 9,5% налога, остальные 90,5% перечислялись в бюджет города, в 2004 г. в бюджет РТ поступает 52%, а в бюджет города Набережные Челны – 48%. Если в 2003 г. доля налога на доходы физических лиц в бюджете города составляла 61,08%, то в 2004 г. она составляет 34,36%. В бюджете РТ доля этого налога возросла почти в два раза и составляет 11,52%.

Таким образом, местные бюджеты попадают в зависимость от региональных органов власти при распределении регулирующих налогов. Для сбалансированности местных бюджетов необходимо более качественно выстроить взаимоотношения между региональными и муниципальными органами власти, повысить самостоятельность муниципальных органов власти при формировании доходной части их бюджетов.

ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

В условиях рыночных отношений существенно меняются роль и содержание финансовой работы на предприятии, как самостоятельного действующего хозяйствующего субъекта.

В настоящее время финансовая деятельность многих российских предприятий требует совершенствования. Ощущается острый недостаток средств, как для производственной деятельности, так и, особенно, для инвестиций. В значительной мере невозможность пользоваться кредитом как банковским, так и коммерческим из-за его дороговизны. Происходят хронические неплатежи предприятий, что и без того осложняет работу этих предприятий.

Укрепление финансов предприятий, соответственно укрепление финансов государства представляется одним из самых трудных среди первоочередных вопросов современной хозяйственной политики.

Проблемы финансовой стабильности на предприятиях могут носить как объективный, так и субъективный характер. Для нормальной производственной деятельности предприятий необходимы соответствующие экономические условия, которые, в первую очередь, создаются государством. Основными из них являются следующие:

- изменение налоговой системы с целью повышения заинтересованности предприятий в росте объемов производства и повышении ее эффективности;
- изменение кредитной системы с тем, чтобы основным источником прибыли банков стали кредитные и другие отношения с предприятиями.

Главное состоит в том, чтобы кредит стал доступным для предприятий с точки зрения его получения и использования;

- изменение таможенной политики. Необходимо добиться того, чтобы она была направлена на защиту отечественных товаропроизводителей, выпускающих конкурентоспособную и пользующуюся спросом продукцию;

- принятие ряда новых и совершенствование действующих законодательных актов, обеспечивающих более успешное функционирование рыночных механизмов хозяйствования.

Одновременно требуется совершенствование финансовой работы на предприятиях. Основное содержание их деятельности должно состоять в следующем:

- обеспечение предприятий финансовыми ресурсами хозяйственной деятельности;

- организация финансовых взаимоотношений с другими хозяйствующими субъектами;

- обеспечение своевременности платежей по обязательствам предприятия в государственный бюджет, государственные фонды, банки, а также собственникам (участникам) и работникам предприятия;

- сохранение, рациональное использование и преумножение капитала предприятия.

Основными направлениями финансовой работы на предприятии должны являться: финансовое планирование; оперативная работа; контрольно-аналитическая работа.

Финансовое планирование осуществляется на основе анализа информации о финансах предприятия, получаемой из бухгалтерской, статистической отчетности. В ходе финансового планирования решаются следующие задачи:

- всесторонняя оценка финансового состояния предприятия, выявление резервов увеличения финансовых ресурсов и направлений наиболее эффективного их использования;

- составление прогнозных финансовых документов (прогноза движения денежных средств, прогноза баланса);

- разработка текущих финансовых и кредитных планов, планов капитальных вложений, кассовых планов со всеми необходимыми к ним расчетами;

- определение потребности в собственных оборотных средствах, планового объема реализации продукции в денежном выражении, плановой суммы балансовой прибыли.

Оперативная финансовая работа заключается в решении различных вопросов. Такими вопросами являются:

- обеспечение в установленные сроки оплаты счетов поставщиков за товары, работы и услуги, выдача заработной платы работникам, платежей в бюджет, возврат краткосрочных ссуд банков, выплата процентов по ним;

- оформление кредитных договоров;

- составление расчетно-платежных документов;

- введение оперативного учета выручки от реализации продукции и других показателей финансового плана;

- составление справочных материалов о финансовом состоянии предприятия, выполнение показателей финансового плана.

Контрольно-аналитическая работа во многом определяет общий результат финансовой деятельности. Поэтому на предприятии требуется постоянный контроль за выполнением показателей финансового, кассового и кредитного планов, особенно такого важнейшего показателя, как прибыль. Необходимо внимательно следить за использованием по назначению собственного и заемного капитала, за целевым использованием банковского кредита, соблюдением расчетно - платежной дисциплины.

Как и в любом деле, в финансовой работе нет предела для совершенства.

Ее необходимо постоянно улучшать. Основные направления совершенствования финансовой работы следующие:

- системные анализы состояния финансов предприятия;

- оптимизация структуры имущества (активов) и источников его формирования (капитал);

- оптимизация затрат предприятия на основе деления их на переменные и постоянные и анализ взаимодействия и взаимосвязи «затраты - выручка - прибыль»;

- оптимизация распределения прибыли и выбор наиболее эффективной дивидендной политики;

- более широкое внедрение таких рыночных инструментов, как вексель, факторинг, лизинг и др.

Для организации финансовой работы хозяйствующий субъект создает специальную финансовую службу. Деятельность финансовой службы должна быть подчинена главной цели-обеспечению финансовой стабильности предприятия, созданию устойчивых предпосылок для экономического роста и получения прибыли.

ТАРАСОВ А.С.,

Студент ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: асс. Гафурова Г.Т.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ – МЕТОД СОКРАЩЕНИЯ УКЛОНЕНИЯ ОТ НАЛОГОВ

В любой момент истории налоги находятся на острие противоречий общественных и частных интересов. Общество, в лице государственных властей, недоволено, что налоговые сборы поступают не полностью, что не позволяет полностью выполнять возложенные на них функции пополнения бюджета и регулирования экономических отношений. Граждане и предприятия критикуют налоги за непосильное бремя. В итоге государство пытается увеличить сбор налогов, что с неизбежностью усиливает стремление плательщиков уклониться от них.

К настоящему моменту в большинстве стран мира преобладает смешанная экономика, в которой действие рыночных механизмов дополняется государственным регулированием, основанием которого является ситуация, когда рынок совсем не в состоянии решить все проблемы: производство общественных благ, социальные вопросы, макроэкономическая стабильность. Решением таких проблем и занимается государство. Для осуществления своей деятельности ему, как субъекту экономики необходимы средства, основным из которых выступают налоги, большую часть которых составляют налоги с предприятий.

Но во взаимоотношениях государства с предприятиями и фирмами складывается три проблемы:

1. Проблема эффективности: часть доходов, получаемых в виде налогов государством, идет на нерациональные траты. Чем выше они, тем хуже общественный климат в отношении уплаты налогов.

2. Проблема Free-rider (безбилетника): возникновение ситуации, когда предприятия – неплательщики налогов получают от государства общественные блага, и пользуются услугами общественного сектора бесплатно.

3. Проблема мотивации: использование налогов на создание таких общественных благ, как, к примеру, инфраструктура рынка фирма может ощутить на себе, но не может проследить использование средств на поддержание соответствующего социального уровня. Например, фирме трудно воспринимать выплату пенсии пенсионерам как непосредственное благо для себя.

Сталкиваясь с перечисленными проблемами, фирма решает, что выгоднее: честно уплачивать налоги или скрываться от них. Для этого она рассчитывает эффективность уплаты налогов и эффективность уклонения от налогов, применяя соответствующие коэффициенты. И на практике результаты данных подсчетов таковы, что платить налоги невыгодно, а уклоняться, наоборот весьма выгодно. И основными причинами уклонения от налогов могут быть как объективные, так и субъективные, подразделяемые на: правовые и организационные; регулярного и фискального происхождения, а также моральные причины.

Институциональные методы сокращения уклонения от налогов заключаются в создании в обществе таких условий деятельности субъектов экономики, когда сокрытие объектов налогообложения будет невыгодно фирме или же когда платить налоги будет выгодно в силу каких-либо обстоятельств, связанных с деловой репутацией фирмы.

Основными направлениями, на которых применение данных методов приносит положительные результаты, являются:

1. Контроль работников предприятия и других субъектов экономических отношений за уплатой налогов.
2. Увеличение роли муниципальных налогов.
3. Повышение налоговой культуры.

ТУХВАТУЛЛИНА С.Ф.,

Студентка ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: ст. преп. Зарухович А.И.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОАО «ЧЕЛНЫ ХОЛОД»

Актуальность темы доклада продиктована той ролью, которую играет финансовая устойчивость в деятельности предприятия.

Финансовая устойчивость оказывает значительное влияние на финансовое состояние предприятия, его инвестиционную привлекательность.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется его финансовой независимостью, а также степенью обеспеченности собственным капиталом и кредитами банка его внеоборотных активов, производственных запасов и затрат, денежных средств дебиторской задолженности в пределах норматива.

Уровень финансовой устойчивости оценивается с использованием следующих критериев:

1. степень прибыльности деятельности предприятия и возможность финансировать мероприятия связанные с техническим и социальным развитием предприятия за счет средств прибыли.

2. анализ состава и структуры пассива на предмет оценки соотношения собственных и заемных средств в источниках финансирования и эффект финансового рычага.

3. соотношение стоимости собственного реального капитала и уставного капитала предприятия.

4. оценка денежных потоков по различным видам деятельности и наличие денежных средств для погашения краткосрочной задолженности, а также оценка платежеспособности предприятия в целом, как неременного условия финансовой устойчивости.

5. оценка безубыточности и расчет запаса финансовой прочности.

Оценка финансовой устойчивости ОАО «Челны Холод», одного из ведущих предприятий города и региона дана на основе оценки его финансового состояния за 2001-2003 гг.

Анализ критериев уровня финансовой устойчивости показал:

Коэффициенты	2001	2002	2003
Коэффициент финансовой автономии (независимости)	0,76	0,73	0,76
Коэффициент финансовой зависимости	0,31	0,37	0,42
Коэффициент текущей задолженности	0,24	0,27	0,29
Коэффициент финансовой устойчивости	0,76	0,73	0,76
Коэффициент платежеспособности	3,23	2,65	2,12
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,56	0,43	0,41
Коэффициент маневренности	0,33	0,31	0,42
Плечо финансового левериджа или коэффициент финансового риска	0,31	0,38	0,39

Анализ динамики финансовой устойчивости выявил достаточно устойчивое финансовое положение данного предприятия, а также благоприятную тенденцию, связанную с увеличением доли заемных средств, что даст возможность увеличить общий капитал предприятия.

На протяжении всего исследуемого периода ОАО «Челны Холод» обладает нормальной финансовой устойчивостью, о чем свидетельствует сопоставление собственных оборотных средств, запасов и затрат, а также нормальных источников финансирования запасов и затрат. Сопоставление суммы реального собственного капитала предприятия с уставным капиталом, также свидетельствует об устойчивом финансовом положении предприятия т.к. наблюдается значительное превышение первого показателя над вторым.

Помимо этого ОАО «Челны Холод» относится к категории платежеспособных, и по результатам отчетного 2003 года получило чистую прибыль в сумме 74 532 тыс. руб.

ТЯБИНА Е.Ф.,

Студентка ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: ст. преп. Зарухович А.И.

ПРОБЛЕМА ВЫБОРА МЕТОДИКИ ДЛЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность выбранной темы доклада объясняется тем обстоятельством, что кредитование предприятия представляет собой одну из форм финансового обеспечения предпринимательской деятельности предприятия. Переход к рыночной экономике изменил характер взаимоотношения предприятия с его кредитором. Кредитоспособность в значительной степени определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве.

Существует множество подходов к оценке кредитоспособности предприятия с целью установления его рейтинга. Данные методики являются своеобразным «know-how» банков.

Мною был проведен анализ кредитоспособности ОАО «КАМАЗ» с использованием следующих методик:

1. методика АКБ «Еврофинанс», представлена А.В. Брычкиным. Методика основана на проведении комплексного анализа кредитоспособности предприятия на базе двух способов оценки: анализа финансово – хозяйственной деятельности и делового риска. В результате предприятию присваивается финансовый рейтинг с учетом делового рейтинга;

2. методика определения категории риска кредитоспособности Сбербанка РФ, представлена А.Н. Кадыровым. В основе методики лежит оценка риска кредитования заемщика. Она позволяет перевести качественную оценку в количественные параметры с дальнейшим расчетом комплексного показателя уровня риска;

3. методика Сбербанка РФ, представлена В.Н. Жованиковым. В данной методике рейтинг определяется на основе анализа финансово – хозяйственной деятельности предприятия по 5 показателям, присвоения им категории в

зависимости от фактического значения показателя и расчета итоговой суммы баллов этих показателей с использованием весов;

4. анализ денежного потока, методика предложена В.Н. Едроновой и С.Ю. Хасяновой. Методика основана на оценке денежных потоков предприятия отдельно по каждой сфере деятельности: текущей, инвестиционной, финансовой деятельности и общего денежного потока.

Для установления рейтинга были использованы данные анализа финансового состояния ОАО «КАМАЗ» с 2000 - 2002 гг. Рейтинг кредитоспособности варьируется от 4 до 1 уровня, чем выше уровень, тем более кредитоспособно предприятие. С учетом специфики различных методик к оценке рейтинга кредитоспособности предприятия получены следующие результаты, представленные в таблице 1.

Таблица 1. Кредитные рейтинги ОАО КАМАЗ за 2000 – 2002 г.

Методика	2000 год	2001 год	2002 год
Методика 1	2	3	3
Методика 2	3	3	3
Методика 3	2	2	2
Методика 4	2	2	1

Использование представленных методик в итоге дает противоречивые результаты. ОАО КАМАЗ получило различные рейтинги кредитоспособности, а значит возможности получения кредита и условия, на которых данный кредит был бы предоставлен.

Считаю, что наиболее объективный подход к оценке кредитоспособности предприятия принадлежит АКБ «Еврофинанс». Данная методика, основанная на комплексной оценке кредитоспособности – дополняет анализ финансово-хозяйственной деятельности анализом делового риска предприятия.

Существенно облегчило бы проведение оценки кредитоспособности создание единой нормативной базы для определения финансового состояния предприятий и системы периодически публикуемых рейтингов надежности и кредитоспособности предприятий.

ФАЙЗУЛЛИНА И.Г.,

Студентка ИЭУП (г. Зеленодольск)

Научный руководитель: Ганеева Ф.К.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ НА РУБЕЖЕ XIX – XX ВВ.

В ходе экономических реформ внимание теоретиков и практиков обращено к российскому и зарубежному опыту. Известно, что крайности замыкания в национальной системе и безумное заимствование чужого не могут дать желаемого результата в меняющемся экономическом мире.

На рубеже XX – XXI вв. вновь стали вопросы, к которым было приковано внимание сто лет назад. Одна из них – проблема развития банковской системы в экономике.

Как известно, в России, в отличие от стран Западной Европы банки возникли позже и были монополией государства. Государственный банк выполнял следующие функции: прием и управление вкладами на хранение; открытие текущих счетов (срочных и бессрочных); выдача ссуд; перевод денежных сумм от казначейства и частных лих в другие конторы и отделения; продажа золота и серебра.

В условиях господства феодальных отношений в России не было предпосылок для создания частных банков, государство брало на себя осуществление денежно-кредитных операций. Кроме того, отсутствовали универсальные банки: банки краткосрочного и долгосрочного кредита существовали отдельно друг от друга.

В пореформенный период банки содействовали развитию преимущественно торгового кредита, но не кредита промышленного. Банк по мере возможности облегчал кредит для торговых оборотов с готовыми ценностями, но не ставил себе задачей облегчения кредита для производства новых ценностей.

Такое положение дел определялось спецификой экономического развития страны:

- низкий объем совокупного прибавочного продукта, жесткие рычаги государственного механизма;
- низкий уровень разделения труда (отделение промышленности от земледелия);
- слабость развития городов, узость торговых отношений;
- узость рынка наемной рабочей силы, медленный темп внутреннего накопления капитала.

В конце XIX в. при реализации ряда мер, принятых государством (министр финансов С.Ю. Витте) основной акцент делался на накоплении финансов в государственной казне, стабилизация рубля, сделаны шаги по созданию стройной банковской системы. В этот период наряду с государственным банком возникают коммерческие банки, общественные банки, различные кредитные учреждения.

Однако государство содержало развитие частной инициативы в финансовой сфере, не выпускало из своих рук этот важный сектор экономики. Причинами были: необходимость накопления средств на содержание государственного аппарата, оборону страны, военно-промышленный комплекс, активное железнодорожное строительство и ВПК. В этих условиях частный бизнес сумел решить насущные проблемы за счет инициативы и самостоятельности в параллельном государству направлении. Для этого формируется система народного кредита, особенно в аграрном секторе, где занято большинство населения страны. В России усиливается развитие инициативы, связанной с кооперированием населения для решения своих экономических интересов. Земства, городское самоуправление включаются в этот процесс. Так, например, в Саратовской области система мелких кредитных учреждений была представлена городскими общественными и земельными банками, кредитными обществами, обществами взаимного кредита, ссудосберегательные товарищества. Один из самых крупных местных банков в

Саратове Городской общественный банк в первый год своего существования учел векселей на сумму 5 млн. руб. При основании банка в 1863 г. городская Дума выделила общественному банку ссуду в 100 тыс. руб. Банк отчислял ежегодно в городской бюджет не менее 22,5% прибыли, затем эта доля поднялась до 51%. Успешно действовало в Саратове и Городское кредитное общество, созданное в 1909 г., которое в основном проводило операции с недвижимостью. Предоставляя домовладельцам кредит на льготных условиях, оно играло большую роль в благоустройстве губернского центра. В 1909 г. в отчетах Саратовского отделения Госбанка были зафиксированы первые 271 учреждение мелкого кредита. В 1915 г. действовало 472 таких учреждений.

В начале XX в. Общественные учреждения мелкого кредита не являлись коммерческими организациями, они ставили перед собой социально-экономические цели, не распределяли прибыль в виде дивидендов. А использовали ее в общественных интересах.

Опыт экономической жизни рубежа XIX – XX вв. показывает, что там, где государство решает глобальные проблемы финансово-денежных отношений, частная инициатива занимает свободную нишу и может решать множество вопросов без государственной опеки. В современных условиях этот опыт востребован при переходе от огосударствленной экономики к экономике партнерства. Принцип партнерства общественных организаций и местной администрации становится во многих странах одним из основных способов решения социальных проблем на местном уровне.

Настало время обратиться к традициям российских кредитных организаций, различным формам кооперирования. Обращаться к опыту прошлого всегда интересно. Однако следует помнить, что исторические параллели всегда условны. Но исторический опыт бесценен.

ФАСАХОВА Е.В.,

Студентка ИЭУП (г. Нижнекамск)

Научный руководитель: к.экон.н., доц. Федулов В.Г.

ОРГАНИЗАЦИЯ БАНКОВСКОГО РЕИНЖИНИРИНГА

Жесткая конкуренция, которая на сегодняшний день охватила все секторы экономики, заставляет банки искать самые передовые и эффективные решения в области технологии, финансов и управления. Особое место среди таких решений занимает реинжиниринг. Реинжиниринг – это отыскание устаревших правил и процедур, на которых строится работа, и решительный отказ от них. Он позволяет достичь значительного повышения эффективности бизнеса. Реинжиниринг заставляет выбирать между «все или ничего». Тем не менее, у большинства банков в России просто нет выбора – надо начать работу по разрыву с устаревшими правилами и по внедрению новых и эффективных технологий применительно к банковской деятельности, ведь банковская система переживает кризис. Он вызван, как правило, неэффективным управлением банковской деятельностью. О неэффективности банковского управления можно судить по количеству коммерческих банков, которые стали банкротами или у которых Центральный Банк отозвал лицензии.

Основным следствием этих недостатков является недостаточно эффективная работа банка с клиентами. Сегодня любая коммерческая деятельность (включая деятельность банков) должна быть направлена, прежде всего, на клиента, то есть предоставление ему наилучших услуг в кратчайшие сроки. Реинжиниринг - это новейшие разработки, которые применяются для наилучшего удовлетворения потребностей клиента.

Рассмотрим возможность реинжиниринга обычной банковской услуги – предоставление кредита на примере банка «Ак Барс».

Сегодня данная процедура слишком утомительная и достаточно долгая. Она может длиться от нескольких недель до нескольких месяцев. Процесс

получения кредита в «Ак Барс» банке состоит из 8 этапов: начиная с подачи заявления клиентом (Заемщиком) Председателю Правления Банка с просьбой выдать кредит и заканчивая регистрацией в канцелярии Банка подписанных документов (это в том случае, если Кредитный комитет Банка принял положительное решение).

А вот перечень документов, которые необходимо собрать Заемщику для рассмотрения заявки на получение кредита в банке «Ак Барс»: копии учредительных документов; копии лицензии на осуществление той или иной деятельности; копии паспортов руководителей; годовая бухгалтерская отчетность за последние 2 финансовых года; расшифровка следующих строк баланса предприятия: 120, 130, 211, 215, 216, 220, 230, 240, 621, если на них имеются остатки; бизнес-план (по инвестиционному проекту) или технико-экономическое обоснование кредита (для коммерческого проекта). И это, к сожалению, не весь список документов, необходимых для предоставления в Банк (он содержит, примерно, 25 наименований).

Как видно из выше сказанного, получение кредита в Банке – дело достаточно утомительное и затяжное. И собрав такое количество документов, и пройдя столько этапов процесса принятия решения о выдаче кредита, еще нет стопроцентной гарантии, что долгожданный кредит все-таки будет получен, ведь Кредитный комитет может и отказать. А отказывают они часто. Из многочисленных заявок на получение кредита проходят до конца лишь единицы.

Как показала практика, предоставление кредитов основана на целом ряде незыблемых стереотипов: клиент должен ходить в банк; огромный перечень документов собирает сам клиент; юрист составляет заключение только после кредитного инспектора и т.д.

Задача реинжиниринга – разрушить данные стереотипы и построить максимально удобный для клиента процесс выдачи кредита. Ведь как бы было хорошо, если бы с клиентом работал только один сотрудник банка – кредитный инспектор, который сам выезжал бы к клиенту с ноутбуком и производил бы

все необходимые процедуры на месте. В таком случае все долгие и мучительные стадии процесса получения кредита уложились бы в один – два дня, было бы желание.

Выше приведен только реинжиниринг предоставления кредита, а необходимо подвергнуть реинжинирингу всю банковскую систему управления.

ХАСАНШИНА Р.,

Студентка ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: ст. преп. Зарипова Н.Д.

ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ МЕСТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Современные тенденции развития налоговой системы отражают формирование рыночных основ функционирования российской экономики. Однако рыночные преобразования в экономике страны обнаруживают противоречивые тенденции, в частности, в развитии местного налогообложения.

Конституция Российской Федерации предоставила органам местного самоуправления определенные права и полномочия на подведомственной им территории и возложила на них соответствующие обязанности и ответственность. Реализация законодательно закрепленного права каждого административно-территориального образования на экономическую самостоятельность немыслима без наличия у местных органов власти собственного бюджета.

В настоящее время практически все муниципальные бюджеты реализуются в режиме дефицитного финансирования. На 2004 г. доходы бюджета г. Набережные Челны лишь на 9,2% формируются за счет местных налогов.

Местные налоги и сборы наиболее приемлемы для органов местного самоуправления потому, что их администрирование, в отличие от других источников доходов, находится исключительно в их компетенции. Эти органы уполномочены решать, какие налоги вводить на своих территориях, в какие сроки и в каких размерах получать эти доходы.

Основными элементами местного налогообложения в настоящее время в РФ выступают: налог на имущество физических лиц, плата за землю, налог на рекламу, сбор за регистрацию индивидуальных предпринимателей. Налог на

имущество, переходящее в порядке наследования или дарения законодательно переведен из числа местных налогов на федеральный уровень.

НК РФ предусмотрено введение налога на недвижимость, при установлении которого на территории соответствующего субъекта Российской Федерации прекращается действие налога на имущество организаций, налога на имущество физических лиц и земельного налога. Налог на недвижимость относится к региональным налогам и конкретный порядок налогообложения недвижимости будет устанавливаться законами субъектов РФ.

Таким образом, с введением налога на недвижимость к числу местных налогов будет относиться только налог на рекламу и регистрационный сбор с индивидуальных предпринимателей. Тем самым значительно сократится собственная доходная база местных бюджетов. Основным источником формирования местных бюджетов будут отчисления от федеральных и региональных налогов. Проценты отчислений по таким налогам могут меняться в зависимости от обстоятельств, включая финансовое положение отдельных муниципальных образований.

Недостатком такой системы распределения финансовых средств является тот факт, что не все муниципальные образования получают положенные средства в полном объеме и своевременно.

Такая система распределения развивает иждивенчество и не способствует развитию хозяйственной инициативы, выявлению резервов в производстве. Практически отсутствует механизм стимулирования муниципальных образований к поиску и увеличению собственных доходных источников для достижения финансовой самостоятельности.

Следует отметить, что эффективное формирование и исполнение местных бюджетов выступает экономическим условием региональной политической стабильности, а также эффективности всей системы налогообложения страны.

ШИШКИНА И.А.,

Студентка ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: к.экон.н., доцент Железнов В.Б.

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И СЭЗ КАК УСЛОВИЯ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

В системе управления деятельностью предприятия, налоговая деятельность играет важную роль. Ведь даже из самих целей бизнеса – расширения масштаба деятельности и получения прибыли намечается значительный рост объектов налогообложения. Чаще на предприятиях рассматривают налоговую деятельность просто как уплату налогов и составление деклараций. При этом не учитывается, что в течение всей деятельности происходит непрерывное создание и движение различных видов имущества, обязательств, что формирует базу исчисления того или иного налога. Так, приобретение основных средств, влияет на формирование базы по налогу на имущество.

Для повышения эффективности деятельности за счет снижения налогового бремени, необходимо прибегать к налоговому планированию. Его сущность - выбор из нескольких вариантов ведения деятельности более выгодного с точки зрения минимизации налогообложения. Например, повышает заинтересованность в увеличении стоимости основных фондов:

а) Привлекательность предприятия для потенциальных инвесторов, акционеров, кредиторов.

б) Рост амортизационных отчислений, ибо сокращается база налога на прибыль.

Но с точки зрения налогового планирования увеличивается база налога на имущество. Предприятиям разрешено применять экспертную переоценку основных средств, использовать понижающие нормы амортизации. В процессе планирования можно выбрать такой вариант оценки основных средств, при

котором экономия платежей по налогу на имущество превышает прирост налога на прибыль.

Пути минимизации налогов могут быть: выбор формы производства, грамотное ведение бухгалтерского учета, применение упрощенных форм налогообложения, регистрация оффшорной компании.

Обычно СЭЗ превращаются в «черные дыры», где предприятия, осуществляющие деятельность на других территориях, уходят от налогов. Основной проблемой СЭЗ является нестабильность правового поля. Налоговые органы постоянно меняют толкование законодательства, связанного со СЭЗ и свои требования к участникам. Это позволяет последним цепляться за несовершенства и пользоваться ими.

От федеральных налогов освобождаются предприятия, зарегистрированные на территории СЭЗ, где действует режим свободной таможенной зоны: иностранные товары ввозятся сюда без таможенных пошлин, налогов. Незаконное использование схем реализации продукции через СЭЗ выгодно для предприятий в плане ухода от налогов. Но такие схемы при их детальном изучении судебными органами весьма уязвимы. Обычно все товары, якобы закупаемые оффшорными компаниями, в действительности не пересекают границу. Покупка осуществляется на месте производства и лишь в последующем, от имени оффшорной компании продается, причем эта продажа сопровождается фактическим движением товаров. Существенная разница в цене продажи производителя и оффшорной компании практически необъяснима. При многократно повторяющихся сделках такого рода возникает вопрос: не является ли это реализацией программы преднамеренного банкротства? А это уже уголовно наказуемо.

Другая проблема - отсутствие обособленного учета высвобожденных средств от участия в СЭЗ. Поскольку средства, получаемые за счет льгот, не попадают автоматически на расчетный счет и не являются «живыми» деньгами, отследить их в общем, финансовом потоке сложно. Большинство предприятий не выделяют средства, полученные в СЭЗ в отдельные статьи. Так средства

теряются в общей массе расходов. Поэтому участники СЭЗ не могут внятно ответить, куда они направили полученные средства.

Для предотвращения нарушений, связанных со СЭЗ можно использовать функциональное предоставление льгот, т.е. преференции должны получать только те предприятия, которые отвечают целям и задачам развития зоны, а не все, зарегистрированные на ее территории.

Предотвращению нарушений будет способствовать и выработка стабильной нормативной базы, устранение противоречий между законодательством о СЭЗ и налоговым, таможенным и гражданским законодательством.

СЕКЦИЯ 5. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ, МЕЖДУНАРОДНЫЕ И ПУБЛИЧНО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА

БАКАШЕВА Е.Е., ГОНЧАРОВА К.А.,

Студенты ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: к.философ.н., доц. Николаева Е.М.

ПРАВО НА СМЕРТЬ: PRO ET CONTRA

Со времен Гиппократов и до нашего времени врачебная этика запрещает врачу давать, кому бы то ни было смертельное средство, пусть даже с целью избавления от невыносимых страданий. Тем не менее, отношение к намеренному ускорению смерти неизлечимо больного - так называемой эвтаназии – никогда не было однозначным.

Рассматривая вопрос об эвтаназии, мы попытаемся найти различия в отношении к этому явлению в различных странах, проследим каким образом общество и государство пытается решить эту проблему, и аргументируем пути решения данного вопроса.

Что касается самого термина «эвтаназия» (буквально «смерть во благо»), то он был введен в научный оборот в XVI в. английским философом Бэконом, который соединил два греческих слова: eu – хорошо и thanatos – смерть.

В современной уголовно правовой доктрине под эвтаназией понимается безболезненное лишение жизни неизлечимо больного по его просьбе с целью избавления от мучительных страданий.

В настоящее время пассивная эвтаназия разрешена законодательно более чем в 40 государствах мира. Единственной страной, где есть возможность законного применения активной эвтаназии, является Голландия.

Власть в ФРГ категорически отрицает применение эвтаназии в стране. Не исключено, что это связано с трагическим прошлым Германии.

Значительно более гибкая позиция утвердилась в Швеции: врач не может умышленно содействовать смерти пациента, но он и не должен предпринимать бесплодных усилий по искусственному поддержанию жизни.

В Канаде эвтаназия наказывается тюремным заключением сроком до 14 лет, но там довольно широко распространено нелегальное содействие в уходе из жизни.

В КНР считают, что «лучше плохая жизнь, чем хорошая смерть», поэтому в обществе сформировалось отрицательное отношение к «легкой смерти».

В ст. 20 Конституции РФ сказано, что «каждый имеет право на жизнь». Но признание права человека на жизнь логически означает и признание его права на смерть. Никто не вправе препятствовать человеку в осуществлении права на смерть, в том числе и государство. Законодательное закрепление возможности применения эвтаназии не только не противоречит положениям Конституции РФ, но и прямо вытекает из смысла ее ст.ст. 2, 7, 15, 20, 21, 41. Достойная жизни должна завершаться достойной смертью. В соответствии со ст. 45 Основ законодательства РФ об охране здоровья граждан от 22.07.1993 г. медицинскому персоналу запрещается осуществление эвтаназии в любой форме. Между тем законодательный запрет на осуществление эвтаназии в России вовсе не означает, что эта проблема у нас решена.

Представители различных конфессий утверждают, что жизнь, какой бы тяжелой она не была, дается человеку свыше и не может быть насильственно прервана. Христианство, иудаизм и ислам считают человеческую жизнь священным даром и осуждают эвтаназию в любой ее форме.

По мнению буддистов, состояние человека в момент смерти является решающим для его посмертной судьбы, поэтому предпочтительнее, если человек умрет спокойно и без мучений.

Вопрос о юридическом разрешении возможности эвтаназии, как и любой другой этический вопрос, должны, прежде всего, решать сами граждане, а

затем уже законодатель. В своем исследовании нами была предпринята попытка выяснить, как относятся к проблеме эвтаназии в нашем городе. Выборка составила – 100 человек.

По результатам анкетирования 96 человек из 100 опрошенных ответили положительно на вопрос о том, знают ли они об эвтаназии.

Большинство из них (56 человек) – ответили, что им стало известно об этом из СМИ, 12 человек – в процессе обучения в вузе, и 2 человека – от детей. Половина из анкетированных высказались «за» эвтаназию, 34% - «против» и 20% - ответили на этот вопрос нейтрально.

На вопрос нужно ли узаконить эвтаназию? 60% ответили – да, 40% - нет. Из опрошенных 70% знают о том, что такое хоспис и считают, что в нашей стране необходимо создание таких заведений, которые, по мнению большинства должны выглядеть как обычные лечебно-оздоровительные учреждения или как пансионаты, где эвтаназию должны осуществлять по мнению 60% - врачи, 15% - родственники, 25% - уполномоченное государством лицо.

Опрос показал:

Практически все респонденты знают о том, что такое эвтаназия и в чем заключается суть этой проблемы.

Что большинство респондентов толерантно относятся к такому явлению как эвтаназия, более того, высказываются за его законодательное закрепление.

БАРАБАНОВА Е.В.,

Студентка ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: д.юрид.н., проф. Мингазов Л.Х.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ БАНКОВСКОЙ ГАРАНТИИ В РОССИЙСКОМ И МЕЖДУНАРОДНОМ ПРАВЕ

В результате изменений, происходящих в последнее время в финансово-экономическом развитии России и в связи с расширением внешнеэкономических связей, российские и зарубежные хозяйствующие субъекты стали заключать значительное количество разнообразных договоров. Стороны этих договоров заинтересованы в их надлежащем исполнении и стараются различными способами обеспечить их исполнение. Одним из таких способов и является банковская гарантия.

Действующим гражданским законодательством РФ предусмотрены различные способы обеспечения исполнения обязательств, среди которых можно выделить и банковскую гарантию. Для российского законодательства данный институт является относительно новым и в последнее время приобретает все большую практическую значимость. На западе гарантийное обязательство имеет более давнюю историю, по сравнению с гарантиями российских банков, и уже длительное время широко используется в международной практике.

На международном уровне банковская гарантия регулируется положениями Унифицированных правил для гарантий по требованию 1992 г. в публикации Международной Торговой Палаты № 458. Именно на основании данной публикации были разработаны нормы ГК РФ, посвященные банковской гарантии. Но не все положения и принципы Унифицированных правил для гарантий № 458 были восприняты ГК РФ. В связи с чем, на основе анализа отечественного и зарубежного законодательства в области регулирования

банковской гарантии, можно выделить некоторые спорные вопросы, требующие более детального изучения. Среди которых можно отметить:

- отличие банковской гарантии от других способов обеспечения исполнения обязательств, в частности от поручительства и от разновидности договора страхования;

- независимость банковской гарантии от основного обязательства;
- сроки предоставления банковской гарантии;
- пределы ответственности гаранта и др.

Ведь именно с подобными вопросами чаще всего сталкиваются на практике хозяйствующего субъекта. Выбирая банковскую гарантию в качестве способа обеспечения исполнения обязательств, они руководствуются лишь формальными требованиями ГК, хотя многие его нормы, касающиеся правовой регламентации банковской гарантии, сформулированы весьма нечетко и вызывают необходимость судебного толкования. Поэтому необходимо более детально изучить данные вопросы и применять положения ГК РФ с учетом сложившейся международной практики и действующей российской судебной практикой.

Ведь именно банковская гарантия при правильном ее оформлении и использовании является на сегодняшний день наиболее приемлемым способом обеспечения исполнения обязательств.

БАТРАКОВА О.П.

Студентка ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: к.юрид.н., доц. Краснов А.В.

ОСОБЕННОСТИ ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СОТРУДНИКОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ

Юридическая ответственность сотрудников органов внутренних дел имеет свои особенности, основная из них такова: сотрудники несут повышенную ответственность за нарушение норм права, поскольку наделены большим объемом прав и обязанностей по отношению к гражданам. Уголовная ответственность, характеризуется наиболее жесткими мерами государственного воздействия, которые применяет суд за современное преступление

Так же, в соответствии со ст. 16 Кодекса об административных правонарушениях РФ лица рядового и начальствующего состава несут ответственность за административные правонарушения по дисциплинарным уставам. И только за нарушение правил дорожного движения, охоты, рыболовства эти лица несут административную ответственность на общих основаниях . К указанным лицам не могут быть применены такие меры административного воздействия, как штраф, исправительные работы и административный арест .

Далее, к сожалению, дисциплинное законодательство, в отличие от уголовного и административного, не дает определения дисциплинарного проступка, что также существенно отличает данный вид юридической ответственности от других. Требуется основательного совершенствования и процедура применения дисциплинарной ответственности. К сожалению, эта процедура, не так доступна для последующей проверки и оценки. Надо сказать, что многое из этих вопросов предлагает решить проект Федерального закона «О службе в органах внутренних дел РФ».

Также существует материальная ответственность сотрудников внутренних дел (за нарушение ими норм гражданского, трудового права и ряда других санкций имущественного и неимущественного характера.) Эти лица несут материальную ответственность в общегражданском порядке.

Каждая разновидность юридической ответственности сотрудников органов внутренних дел имеет свои возможности. Поэтому достижение целей ответственности возможно только при условии комплексного использования мер ответственности различной отраслевой принадлежности.

Ясно одно: должна быть решена основная задача ответственности сотрудников органов внутренних дел - обеспечение законности, предупреждение и пресечения правонарушений в их деятельности, максимально возможное устранение ущерба, применяемого ими обществу и правопорядку.

Ответственность – это обязанность, необходимость давать отчет о своих действиях, поступках и т.п. отвечать за их возможные последствия, а юридическая ответственность – это вид социальной ответственности, закрепленный в санкциях правовых норм.

Основанием для наступления юридической ответственности всегда является единство двух его составляющих: юридического (нормативного) и фактического.

Цель ответственности опосредуются в функциях, которые она выполняет: превентивной (или воспитательной) и карательной (или штрафной). В литературе выделяют также правовостановительную (компенсационную) функцию юридической ответственности, где одной из наиболее распространенных санкций является возмещение убытков). Целью юридической ответственности является регулирование и охрана общественных отношений со стороны государства.

Под принципами юридической ответственности следует понимать ее основные правовые начала, характеризующие ее сущность, смысл и

назначение: наступление ответственности только за противоправное поведение, а не за мысли.

В теории права существует основания исключения противоправные деяния и освобождения от юридической ответственности. Условием первого является: невменяемость физического лица; наличие обстоятельств, исключающих общественную опасность или вредность деяния; отсутствие признаков юридического состава правонарушения; малозначительность правонарушения, не представляющего общественной опасности.

Презумция невиновности (в нашей стране закреплена ст. 49 Основного Закона Конституции РФ) является одним из важнейших демократических принципов, который обеспечивает охрану прав и свобод личности и исключает необоснованность юридической ответственности. Никто не может быть признан виновным в совершении преступления иначе, как по приговору суда. И это 1 из конституционных принципов.

БОБРОВА В.В.,

Студентка ИЭУП (г. Бугульма)

Научный руководитель: ст. преп. Муртазина Г.М.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ АКТЫ В РФ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ

Актуальность данной работы обусловлена рядом обстоятельств: во-первых, необходимостью учета того, что за всю историю существования нормативно-правовых актов накопилась огромная сумма знаний о нем, выработалось определенное представление о том, что есть нормативно-правовой акт, а что таковым не является, сложился вполне определенный стереотип; во-вторых следует принять во внимание и то, что нормативно-правовой акт, как и право в целом, не является раз и навсегда данным, застывшим в своем развитии институтом, что он постоянно изменяется и развивается.

Понимание нормативно-правового акта, как акта, содержащего нормы права, правильно фиксирует основное предназначение такого письменного документа - закреплять властные веления государства, его органов в форме норм права, вносить соответствующие коррективы в систему действующего права. Но не всякий правовой акт, содержащий нормы права, непременно является правовым. И, наоборот, в систему нормативно-правовых актов входят акты, которые не содержат непосредственно норм права.

Можно выделить три вида правовых актов, которые содержат нормы права, но не являются нормативными.

Во-первых, это акты органов исполнительной власти, которыми до сведения подчиненных им органов, учреждений и предприятий доводятся нормативные акты принятые вышестоящими органами: федеральные законы, указы Президента РФ, правительства РФ и др.

Во-вторых, систему нормативно-правовых актов не входят правовые акты, принимаемые с целью разъяснения содержания действующих нормативно-правовых актов.

В-третьих, в систему нормативно-правовых актов не включаются акты, содержащие оригинальные нормы права, но принятые некомпетентными органами государственной власти. Право органа участвовать в нормативно-правовом регулировании общественных отношений определяется его компетенцией, и всякий выход за ее пределы означает незаконное вторжение в сферу деятельности другого органа.

Таким образом, нормативно-правовой акт представляет собой письменный документ, с помощью которого правотворческий орган в пределах своей компетенции вносит изменения в систему действующих норм права путем принятия новых норм права или решения, направленного на отмену устаревших актов.

Законодательство (в широком ли, узком ли смысле) - это система иерархическая. Каждый вид нормативных актов, входящих в нее, должен занимать свою собственную ступеньку, положение которой в ряду других определяется юридической силой данного вида документов.

Нормативным актом высшей юридической силы является Конституция Российской Федерации 1993 г. Ст. 15 Конституции Российской Федерации гласит: «Конституция Российской Федерации имеет высшую юридическую силу, прямое действие и применяется на всей территории Российской Федерации. Законы и иные правовые акты, принимаемые в Российской Федерации, не должны противоречить Конституции Российской Федерации».

Следующими после Конституции по степени юридической силы являются федеральные законы, далее - указы и распоряжения Президента, за ними - постановления и распоряжения Правительства, и замыкают иерархию федеральных нормативных актов ведомственные нормативные акты. Аналогичную цепочку составляют нормативные акты субъектов Федерации.

Подзаконный нормативно-правовой акт понимается как акт, принятый на основе Конституции в соответствии с законом с целью конкретизации и дополнения его нормативных положений. Подзаконные нормативно-правовые акты принимает Президент РФ, Правительство РФ, иные органы исполнительной власти, а также органы местного самоуправления. Множественность органов, наделенных правом принимать подзаконные правовые акты, приводит к тому, что система таких актов является необычайно сложной, многообразной и разноуровневой.

Система подзаконных актов подразделяется на три больших массива: федеральные акты, акты субъектов РФ и акты органов местного самоуправления, где наибольшей юридической силой обладают указы и распоряжения Президента РФ, что прямо и непосредственно вытекает из его конституционного статуса главы государства.

По-прежнему не снимается с повестки дня вопрос о соотношении закона и указа, о месте указов в системе нормативных правовых актов. Указное право вступает в прямое противоречие с принципами правового государства, поскольку важнейшим из них, безусловно, является принцип верховенства законов. Даже в условиях некоторого уменьшения президентского нормотворчества имеется огромный массив действующих нормативных указов, прямо противоречащих законам, вносящих в них изменения или подменяющих собой нормотворческую деятельность иных государственных органов.

Существуют проблемы и в применении нормативно-правовых актов, в частности, связанные с взаимными их противоречиями. В нашей стране в той или иной мере действуют сотни тысяч нормативных актов, некоторые противоречат друг другу. Есть несколько основных принципов для определения того, какой из взаимоисключающих норм пользоваться:

1. Если противоречия содержатся в двух актах разной юридической силы, то используют норму, введенную актом большей юридической силы.

2. Если противоречия встречаются в актах равной юридической силы, то используют норму, введенную более поздним нормативным актом.

3. Если противоречия встречаются в актах одной юридической силы, то акты разделяют на «общие» и «специальные» и используют специальные нормы.

К сожалению, эти правила выручают не всегда. В целом ряде случаев возникают проблемы иерархии нормативных актов, когда неясно, в каком соотношении они находятся.

Принятие действенных мер по устранению названных и иных противоречий в праве и создание стройной и эффективно действующей системы нормативно-правовых актов составляет насущную задачу компетентных государственных органов РФ и российских правоведов.

ГАПШОЕВ Р.,

Студент ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: асс. Кондратьева Е.А.

РОССИЙСКИЕ ЖАЛОБЫ В ЕВРОПЕЙСКОМ СУДЕ ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА

Ст. 46 Конституции РФ предоставляет каждому право обращаться в межгосударственные органы по защите прав и свобод человека. Одним из таких органов является Европейский Суд по правам человека, который российские граждане активно используют в последние годы. Согласно статистике, по состоянию на 2004 г. в Европейский Суд поступило более 15 тыс. жалоб. По числу жалоб сегодня Россия лидирует, она входит в тройку государств вместе с Турцией и Польшей. Для сравнения отметим, что всего в производстве страсбургского суда на начало 2003 г. находилось 29410 дел. А за более чем сорокалетнюю историю существования Совета Европы Комиссия и Европейский Суд рассмотрели 45880 жалоб и вынесли 903 решения.

Первые три года после ратификации Россией 30 марта 1998 г. Европейской конвенции по правам человека шел поток жалоб заведомо неприемлемых, поэтому их отсеив составлял 98%. Ныне народ стал более грамотным и отсеив идет на уровне 90-92 процента. Большой отсев идет и по формальным признакам и по существу.

Надо сказать, что по жалобам от российских граждан, находящихся в производстве, Правительству РФ направляются запросы. Эти дела находятся на этапе коммуникации. После первоначального рассмотрения жалобы в палате возникает целый ряд вопросов к властям государства-ответчика. В течении трех месяцев суду должны быть даны ответы-меморандумы. Эти ответы суд направляет для ознакомления заявителю жалобы. Последний также в течении трехмесячного срока должен ответить на меморандум. После того, как получен

ответ от властей и от заявителя («контрмеморандум»), судьи считают, что дело готово к рассмотрению. На втором этапе дело рассматривается по существу.

В работе суда предусмотрена и процедура мирного урегулирования спора. Если суд в предварительном порядке констатирует, что имеются признаки нарушения того или иного права, предусмотренного Европейской конвенцией, он предлагает сторонам – заявителю и правительству государства, - прийти к мировому соглашению. Эта процедура была использована в споре с Россией в девяти случаях, т.е. удалось добиться дружеского урегулирования.

За время участия России в Европейской конвенции 3960 жалоб российских граждан были признаны неприемлемыми. Тому есть ряд причин. В большинстве случаев они связаны с несоблюдением гражданами условий приемлемости жалоб, предъявляемых Европейским судом. Перечислим их. Знание этих условий важно и для граждан и юристам, к которым они обращаются за помощью, если учесть, что сегодня наблюдается устойчивая тенденция роста числа новых жалоб против России. Об этом говорят такие цифры: до 2002 г. в год поступало 150-200 жалоб. А уже в 2003 г. только в январе месяце в суд поступило 900 жалоб.

Основные условия приемлемости жалобы сводятся к следующему: 1. исчерпание внутригосударственных средств правовой защиты; 2.Срок подачи жалобы, который не должен превышать шести месяцев, считая с даты вынесения национальными властями (в России – Верховным Судом РФ) окончательного решения по делу; 3. Жалоба не должна быть анонимной; 4. Жалоба должна касаться нарушений лишь тех прав, которые закреплены в Европейской конвенции; 5. Жалоба не должна совпадать существенно с уже рассмотренной судом жалобой, если она не содержит новых относящихся к делу фактов; 6. Жалоба не может быть принята, если аналогичная жалоба рассматривалась или является предметом рассмотрения в рамках другой международной процедуры. В настоящее время имеются около десяти международных органов и организаций, которые вправе рассматривать индивидуальные жалобы граждан.

Где-то около 70% жалоб из России, признанных неприемлемыми, объявлены судом таковыми из-за несоблюдения заявителями первых двух перечисленных условий приемлемости жалобы. В других случаях жалобы признавались неприемлемыми в силу того, что события и факты, изложенные в них, имели место до ратификации Россией Европейской конвенции, т.е. до 30 марта 1998 г.

Что касается характера жалоб, две трети из них – гражданские дела и еще треть – дела, связанные с уголовным правом: сроки содержания в следственном изоляторе, сроки судебного разбирательства, нарушение права собственности, задержки в выплате пенсий, выселение из квартиры и др. В прошлом году велась работа по 109 жалобам российских граждан. Из них 34 касались вопросов соблюдения прав человека при осуществлении уголовного преследования, а 75 жалоб связаны с рассмотрением гражданских споров.

Вывод напрашивается сам: наши граждане не всегда соблюдают процессуальные требования. Также сказывается нехватка квалифицированной юридической помощи. Поэтому иногда даже при наличии в деле целого «букета» нарушений конвенции, европейский суд вынужден отказывать в рассмотрении дела по формальным основаниям. По признанию судьи от России при Европейском суде Ковлера А., с моральной точки зрения очень тяжело подписывать отказы по таким делам, однако, приходится соблюдать требования процедуры.

КЕДУНОВА Е.Ю.,

Студент ИЭУП (г. Бугульма)

Научный руководитель: ст. преп. Мингазова И.Р.

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРИНЦИПА РАЗДЕЛЕНИЯ ВЛАСТЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Российская Федерация – государство с республиканской формой правления организуется и функционирует на началах обособления властей.

В различные периоды истории государства и права подобное обособление определяли по-разному, сущность же этого явления оставалась неизменной. Наиболее точно ее выразил Ш.-Л. Монтескье, основоположник теории разделения властей, который утверждал, что если власти законодательная и исполнительная будут соединены в одном лице или учреждении, то свободы не будет, т.к. монарх или сенат станут издавать тиранические законы для того, чтобы также тиранически их применять. Не будет свободы и в том случае, если судебная власть не будет отделена от властей законодательной и исполнительной.

Разделение властей в России - это работающий механизм, достигающий единства на основе сложного процесса согласования и специальных правовых процедур, предусмотренных на случай конфликтных ситуаций.

Человек, его права и свободы являются высшей ценностью, а их признание, соблюдение и защита составляют обязанность государства и именно они должны служить главным ориентиром для всех государственных органов. Поэтому принцип разделения властей, не исключая единой основы и направленности их деятельности, подчиняет их этой высшей цели. А для того чтобы исключить возможность противоправной узурпации власти и попрания прав и свобод, устанавливается разделение властей.

В РФ носителем законодательной власти и представительным органом является Федеральное Собрание. Исполнительной властью наделено Правительство. Правосудие осуществляют суды, которое реализуется

посредством конституционного, гражданского, административного и уголовного судопроизводства. Важной особенностью российской Конституции является то, что Президент не входит ни в одну из трех властей. Он глава государства, и обеспечивая согласованное функционирование органов государственной власти, регулирует разногласия между ними с помощью согласительных процедур или путем передачи спора в суд.

Выражение «в споре рождается истина» применительно к работе органов различных ветвей государственной власти находит свое практическое воплощение в возможности среди множества мнений и предложений найти взаимоприемлемый, наиболее взвешенный вариант решения той или иной сложной проблемы.

Глава государства обладает широким арсеналом средств воздействия на законодательную власть, что делает «независимость» законодательной власти весьма уязвимой. Однако следует отметить, что при неукоснительном соблюдении требований закона, чрезмерного усиления позиций Президента в этой сфере не произойдет.

Для предупреждения каких-либо злоупотреблений со стороны исполнительной власти существует механизм ответственного правления. Основа данного механизма есть подконтрольность Правительства РФ парламенту и возложение на Правительство политической ответственности за свои действия. Поскольку органом общенародного представительства является Государственная Дума, то именно на эту палату возложен контроль над деятельностью Правительства и ей принадлежит право выражения ему вотума недоверия.

В России слабым местом остается судебная власть, самостоятельность которой все еще далека от идеала. Принцип разделения властей в России закреплен и в той или иной мере применяется в построении и функционировании государственных институтов. Однако необходимый для его полной реализации механизм сдержек и противовесов еще находится в начальной стадии формирования.

КЛАЧКОВА И.А.,

Студентка ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: д.юрид.н., проф. Мингазов Л.Х.

ЗАЩИТА ДЕТЕЙ В УСЛОВИЯХ ВООРУЖЕННЫХ КОНФЛИКТОВ

Формы насилия, слишком часто встречающиеся в современных вооруженных конфликтах, привели к росту числа жертв среди гражданского населения и в частности среди детей, которые, учитывая их особую уязвимость, страдают более всего. Вызывает беспокойство также активное участие детей в военных действиях, - фактор достаточно серьезный, объясняющий все большее внимание, которое уделяет этому вопросу международная общественность. Дети, принимающие участие в военных действиях, представляют смертельную угрозу не только для самих себя, но также для тех, в кого они могут выстрелить из-за своей незрелости.

Дети вовлекаются в вооруженные конфликты в качестве солдат, многие из которых гибнут или остаются калеками. В районах вооруженных конфликтов дети становятся очевидцами жестокостей, которые оказывают отрицательное влияние на их умственное и психическое здоровье. В некоторых районах мира дети принудительно вербуются в армию, насильственно разлучаются с семьями, принуждаются к совершению убийств. Иногда дети используются воюющими сторонами в качестве живого щита и даже как живые минные бульдозеры. Подобные факты представляют собой грубейшие нарушения международного гуманитарного права.

Обязательство уважать и обеспечивать соблюдение норм МГП, применимых в случаях вооруженных конфликтов, содержится в ст. 38 Конвенции о правах ребенка. К ним относятся 4 Женевских Конвенции, принятые в 1949 г.: об улучшении участи раненых и больных в действующих армиях; об улучшении участи раненых, больных и лиц, потерпевших кораблекрушение, из состава вооруженных сил на море; об обращении с

военнопленными; о защите гражданского населения во время войны. Первые три конвенции являются общими и относятся в равной степени, как к детям, так и к взрослым. К сожалению, во многих странах в военных действиях дети принимают участие непосредственно (в качестве солдат) или косвенно (например, в качестве подносчиков боеприпасов). Последняя конвенция предоставляет общую защиту детям как части гражданского населения.

Дополнением к этим конвенциям является Дополнительный Протокол 1, который содержит ст. 77 о защите детей и ст. 78 об эвакуации детей. Положения этих двух статей устанавливают, что стороны в конфликте должны обеспечивать детям защиту и помощь, которые им требуются, что дети до 15 лет не должны принимать непосредственно участия в военных действиях и не должны вербоваться в вооруженные силы и что в случае эвакуации детей в иностранное государство власть страны, осуществляющей эвакуацию, и власти принимающей страны должны принимать меры для сохранения сведений о ребенке в целях облегчения возвращения его в свою семью.

Конвенция о правах ребенка обязывает участников принимать все возможные меры для обеспечения того, чтобы лица, не достигшие 15 лет, не принимали прямого участия в военных действиях. В этой связи встают два вопроса. Является ли установление 15-летнего возраста удовлетворительным решением защиты детей от влияния вооруженных конфликтов? И является ли оправданным косвенное участие детей в военных действиях?

ПРАВА ЧЕЛОВЕКА И ВНУТРЕННЯЯ КОМПЕТЕНЦИЯ ГОСУДАРСТВА

Одной из общих тенденций современного мирового развития является усиление взаимозависимости государств, развитие их сотрудничества, интенсификация международных отношений. Это влечет за собой взаимодействие и сближение правовых систем. Более того, происходит их взаимопроникновение, развитие в одних системах элементов, которые являются ведущими в других. В результате совершенствуются механизмы реализации норм международного права, как на мировом, так и на национальном уровнях, без чего невозможно нормальное функционирование законодательных основ современной политики.

Уважение прав человека и основных свобод стало содержанием одного из общепризнанных принципов современного международного права, определяющих основы взаимоотношений государств.⁵ Соответственно развиваются механизмы демократизации общества, обеспечения прав и свобод различных категорий населения.

В статье ставится задача рассмотреть проблему прав человека в связи с внутренней компетенцией государства. Такая постановка вопроса, на наш взгляд, позволяет соотнести запросы человека и интересы власти в развитии современного общества.

Уважение и соблюдение прав человека входит сегодня в число наиболее важных задач, необходимость решения которых стоит перед мировым сообществом. Права человека являются универсальными и поэтому способствуют формированию единого гуманитарного правового пространства. Права человека - это права личности, следовательно, человек, как участник

⁵ Обеспечение прав и свобод человека в международном праве. М., 1987. С. 9; Международное право в современном мире. М., 1991. С. 109.

общественных отношений, имеет равные всеобщие права, независимо от того, в каком государстве, на какой территории он проживает.

Защита прав и свобод человека порождает в первую очередь отношения между государством и индивидом. Поэтому отношения в деле защиты прав и свобод человека - это в основном внутригосударственные отношения, и обеспечиваются эти права и свободы посредством норм национального права, внутренних механизмов и процедур.

Закрепленные международным правом принципы уважения прав и свобод человека представляют законный интерес для всех государств и не являются исключительно внутренним делом той или иной страны.⁶

Дело в том, что права и свободы человека определяются двумя уровнями социальных факторов – внутригосударственными и международными. Права и свободы, как таковые, могут существовать и развиваться в обществе и зависит от характера общественных отношений, как внутри государств, так и на международной арене.

Проблема прав человека сложна и многопланова. Она имеет политические, экономические, социальные, юридические и другие аспекты. В различные эпохи проблема прав человека, неизменно оставалась политико-правовой, приобретала религиозные, этическое либо философское звучание в зависимости от социальной позиции находящихся у власти социально-политических групп.⁷

Формирование международных стандартов в области прав и свобод человека начинается лишь с 1948 г. Несомненно, права человека – высшая ценность, и их защита – важнейшая, первейшая обязанность государства. Защита государством своих граждан есть защита самого государства, ведь народ – источник его суверенитета.

Одной из задач современности в области прав человека является дальнейшая конкретизация международных норм, закрепляющих права и

⁶ См.: Лукашук И. И. Внешняя политика России и международное право. М., 1997. С. 16.

⁷ Общая теория прав человека. «Предисловие». М., 1996. С. IX.

свободы человека и предусматривающих эффективные механизмы контроля за их соблюдением. С другой стороны, обеспечение того, чтобы государства в договорном порядке признали их обязательность для себя.

Мировое сообщество постоянно убеждается в неразрывной связи между положением личности, ее правами и свободами в отдельных государствах и состоянием международных отношений. Наступает наиболее сложный этап социализации - это осознание человеком связи своих интересов с интересами всего человечества, понимание единства судеб всего населения земли. Государство должно осознавать свой статус члена международного сообщества и вытекающую из этого ответственность.⁸

Таким образом, права человека в современном обществе могут регулироваться как действиями норм национального, так и международного права. Социально-политические системы различных государств должны быть совместными с демократическими механизмами обеспечения материальных, духовных, экономических, социальных, правовых интересов каждого члена общества. Внутренняя компетенция государства должна содействовать решению этих вопросов.

⁸ Лукашук И.И. Международно-правовая концепция России//Московский журнал международного права №2. 1998. С.239.

МАГСУМОВ Р.Р.,

Студент ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: асс. Никитин С.Г.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЛИБЕРАЛЬНЫХ ТЕОРИЙ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА

Сторонники естественного права считают государство результатом юридического акта – общественного договора, который является порождением разумной воли народа, человеческим учреждением или даже изобретением. Поэтому данная теория связывается с механическим представлением о происхождении государства, выступающего как искусственное произведение сознательной воли людей, согласившихся соединиться ради лучшего обеспечения свободы и порядка.

Основой данной теории является положение о том, что государству предшествовало естественное состояние человека. Гоббс видел естественное состояние в царстве личной свободы, ведущей к «войне всех против всех»; Руссо считал, что это есть мирное идиллическое первобытное царство свободы; Локк писал, что естественное состояние человека – в его неограниченной свободе.

Либерализм – творение западноевропейской культуры и, в основном, плод Греко-римского мира средиземноморской области. Корни либерализма уходят в античность и к этой первоизданной его основе принадлежат такие вполне четко выработанные понятия, как правовая личность и субъективное право, а также некоторые учреждения, в рамках которых граждане участвовали в управлении государством и, особенно в законодательной деятельности. Эта основа либерализма была вновь открыта западноевропейскими нациями и дополнена многочисленными новыми вкладами.

Родоначальник классической греческой философии Сократ стремился обосновать тождество разумного, справедливого и законного. Классический

либерализм обосновывал идею антипатернализма, настаивая, что каждый человек - наилучший судья собственных интересов. А потому общество должно обеспечивать своим гражданам наибольшую свободу, совместимую с равными правами других. При этом свобода интерпретировалась негативно, как отсутствие принуждения, как личная и гражданская свобода, как неприкосновенность сферы частной жизни. Именно эта сторона свободы представлялась наиболее значимой: политические свободы либералами начала XIX в. рассматривались как гарантия личных и гражданских прав.

Огромное влияние на становление либерализма оказал великий немецкий философ И.Кант. Согласно либерализму Канта государство должно способствовать развитию автономности и индивидуальности личности, так как эти ценности представляют собой идеалы, которыми люди должны руководствоваться во многих, если не во всех случаях жизни.

Классический либерализм возник и развился в Великобритании⁹, Франции и, несколько позже, в Германии в конце XVIII – в начале XIX в. В Англии – на родине классического либерализма – он был представлен кружком «философских радикалов», опиравшихся на труды И. Бентама, Д. Рекардо, Т. Мальтуса, Дж. Милля.

Таким образом, идеи классического либерализма оказали несомненное влияние на историю XIX в. Преемственность между классической и новой либеральной теорией оказалась возможной благодаря существенной переработке социально – философских основ либерализма начала XIX в.

Новый либерализм XIX в. вызревал в недрах классического либерализма.¹⁰ Его возникновение во многом базировалось на идеях либерализма Дж. Милля. Появление новой либеральной теории привело к расколу либерализма. Многие приверженцы классической теории не приняли перемен, которые, на их взгляд, противоречили духу истинного либерализма.

⁹ Нерсесянц В.С. История политических и правовых учений. – М., 1999. – С.290-300.

¹⁰ Мовсесян А.Г. Либерализм и экономика. – М.: Логос, 2003. – С.30-38.

Деуниверсализация либерального мировоззрения в таком случае является не уступкой антагонистам либерализма, как полагают ортодоксы, а, напротив, тем путем, который мог бы привести к укреплению либерализма изнутри и привлечь на его сторону новых сторонников. Если либералы найдут в себе силы встать на этот путь, то именно он может дать новый импульс развитию либеральной мысли. Десакрализация демократии путем отказа от поиска всеобщих моральных и теоретических оснований – это первый важный шаг, который предстоит сделать на этом пути.

МИЛЯШОВА Л.,

Студентка ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: асс. Кондратьева Е.А.

МЕЖДУНАРОДНОЕ УСЫНОВЛЕНИЕ В МЕЖДУНАРОДНОМ И НАЦИОНАЛЬНОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Усыновление детей гражданами другого государства получило распространение после второй мировой войны. В 1999 г. судами России рассмотрено около 6 тыс. дел об усыновлении детей-граждан РФ иностранными гражданами. Рассмотрение дел данной категории представляет для судей немалую сложность. Действующее законодательство и постановление Пленума Верховного суда РФ от 04.07.97 г. «О применении судами законодательства при рассмотрении дел об усыновлении не содержит ответов на многие вопросы из-за отсутствия на тот момент судебной практики. Декларацией о социальных и правовых принципах, касающихся усыновления детей на международном уровне, утвержденной Генеральной Ассамблеей ООН и ст. 21 Конвенцией о правах ребенка 1989 г. признается, что усыновление в другой стране может рассматриваться в качестве альтернативного способа ухода за ребенком при наличии двух условий; если он не может быть передан на воспитание или помещение в семью в стране происхождения и если обеспечение какого-либо подходящего ухода в стране происхождения ребенка является невозможным. Ст. 124 СК РФ последнего условия не содержит. Возникает вопрос: какой уход считается подходящим и является ли это основанием для отказа иностранным гражданам в установлении усыновления?

Следующий вопрос: как ознакомиться с законодательством иностранных государств и практикой его применения? Вместе с тем совершенно очевидно, что установление усыновления должно соответствовать российским законам и законам страны усыновителя. По российскому законодательству усыновлению подлежат дети, оставшиеся без попечения родителей. Но все ли такие дети

могут быть квалифицированы как сироты по законодательству других стран, остается вопросом? Отдел Иммиграции и Натурализации Министерства юстиции США в уведомлении об утверждении предварительного заявления на усыновление сирот за рубежом предупреждает, что прошение об иммиграции и натурализации ребенка-сироты может быть отклонено, в случае если ребенок не будет квалифицирован по законам США, как сирота. Правительством РФ были приняты постановления, в соответствии с которыми запрещена посредническая деятельность по усыновлению, федеральные органы исполнительной власти наделены полномочиями по проведению проверок деятельности иностранных организаций, занимающихся вопросами усыновления и желающими открыть представительства на территории России. В суд предоставляются разрешения на въезд и постоянное проживание усыновляемого ребенка, выданные иммиграционными службами страны усыновителя, отделами посольств иностранных государств в России и их консульствами. Между тем, на практике, в одном из дел Омского областного суда обнаружилось такое разрешение, выданное консульством Германии в г. Омске. Как выяснилось позже, консульств иностранных государств в г. Омске нет и никогда не было.

Органы опеки и попечительства выдают иностранным гражданам направления в детские учреждения для подбора детей. Суды рассматривают заявления этих граждан, устанавливают усыновление по представленным иностранными агентствами, не имеющими аккредитованных представительств в России, документам. Во всех поступивших на рассмотрение омского областного суда в 2000-2001 г. делах документы на иностранных граждан – усыновителей были подготовлены иностранными агентствами по усыновлению, не имеющими аккредитацию. Правильно ли это?

С принятием СК РФ 1995г., основным коллизионным принципом, применяемом при усыновлении иностранными гражданами российских детей на территории России, стал закон гражданства усыновителя. В случае, если усыновителем является лицо без гражданства, применяется закон постоянного

места жительства усыновителя. Нормы семейного законодательства РФ, регулирующие международное усыновление совпадают с коллизионными нормами законодательства большинства государств. При усыновлении дальнейшая судьба ребенка будет связана с иностранным правом. Именно поэтому важно знать, как подходит к вопросам усыновления иностранный законодатель. Только двойная защита со стороны как иностранного, так и национального права позволит в наибольшей степени обеспечить интересы ребенка.

Необходимо отметить, что с 1997 г. в РФ уделяется особое внимание вопросам международного усыновления. Государственной думой было принято Постановление «О неотложных мерах по повышению государственного контроля за усыновлением» 1997 г., в котором обращено внимание на необходимость государственного контроля за соблюдением прав детей - граждан РФ, усыновляемых иностранцами. Позднее в 2000 г., Правительством РФ были приняты еще два постановления: « о запрете посреднической деятельности по усыновлению» и «О правилах постановке на учет консульскими учреждениями Российской Федерацией детей, являющихся гражданами РФ и усыновленными иностранными гражданами или лицами без гражданства». К сожалению, возложение обязанности на иностранных граждан ставить на учет в консульских учреждениях усыновленных детей на практике может быть мало эффективным.

Таким образом, проблема международного усыновления в России актуальна. И по этому поводу возникает очень много вопросов: почему иностранным гражданам легче всего усыновить детей у нас в России, а не у себя на родине? И какова дальнейшая судьба детей, переданных за границу?

Анализ данной проблемы позволяет сделать вывод, что многие вопросы, касающиеся усыновления фактически неурегулированным, на практике встречается очень много пробелов.

Казалось бы, Правительство своим постановлениями «о запрете посреднической деятельности по усыновлению» РФ приняло действенные меры

по защите прав детей, оставшихся без попечения родителей, однако кардинально ситуацию данное постановление не изменило, т.к. в нем нет запрета на установления усыновления по документам, оформленным непрошедшими аккредитацию иностранными организациями, что позволяет им заниматься вопросами усыновления.

Но с какой целью? Отсюда и возникают различные споры о том, что наших детей увозят за границу, чтобы впоследствии разобрать их на органы. Люди не доверяют законам, не верят они и в самопожертвование иностранцев, а так же тому, что дети, переданные на усыновление за границу, остаются под контролем нашего государства, а усыновители обязаны присылать отчеты о жизни ребенка. Но о каком контроле может быть речь там, когда у нас в России он осуществляется не эффективно, и многое ускользает от наших органов.

Усыновление – это желание помочь детям обрести семью, дать образование, заботиться о них. Ведь только по истечении трех месяцев, после постановки детей на учет, они могут быть переданы на усыновление иностранными гражданами и лицам без гражданства, если передать ребенка в российскую семью так и не удалось. Вот почему к ним на усыновления обычно попадают дети – инвалиды, дети, страдающие тяжелыми заболеваниями, отстающие в своем развитии, т.е. дети, которых граждане-россияне в свою семью не берут.

На наш взгляд, усыновление российских детей иностранными гражданами - это лучшая альтернатива ухода за ребенком. Но для того, чтобы этот способ себя оправдал, мы предлагаем ряд мер для его усовершенствования.

Необходимо более жестко и требовательно подходить к кандидатуре усыновителя, т.е. вести постоянное наблюдение за такими лицами, проводить с ними психологические тестирования, осуществлять другие, своего рода, испытания. И только по истечении определенного срока и разрешения компетентного органа страны – кандидата, давать заключение о том, могут ли

такие лица претендовать на усыновление. Необходимо вести строгий учет таких лиц.

В отношении организаций, занимающихся вопросами усыновления, предлагаем усилить государственный контроль за их деятельностью в соответствии с постановлением Правительства РФ от 28 марта 2000 г. «О деятельности органов и организаций иностранных государств по усыновлению детей на территории Российской Федерации и контроле за ее осуществлением» предусмотрена возможность выдачи разрешения на открытие представительств некоммерческим иностранным организациям, осуществляющим деятельность по усыновлению на территории своего государства не менее 5 лет на момент подачи заявления об аккредитации. При этом иностранная организация, желающая открыть представительство на территории Российской Федерации, обязана представить копию учредительных документов, сведения о ее некоммерческом статусе, организационной структуре, персонале, копию лицензии, рекомендательное письмо компетентного органа государства местонахождения иностранной организации, сведения о главе представительства и его персонале и т.д. Предусмотрены основания для отказа в аккредитации представительства иностранного государства, продлении ее срока или досрочным прекращением в случае представления недостоверной информации о своей деятельности, при наличии негативной информации о деятельности иностранных организаций или их представительств и т.д.

Компетентные органы так же должны следить за соблюдением этих требований, а в случае их уклонения, предлагаем привлекать к ответственности организации-нарушителей.

Для того, чтобы упорядочить процесс подбора детей и усыновления Гагская Конвенция 1995 г. «О защите детей и сотрудничестве в области международного усыновления» предлагает ратифицирующим ее государствам, создать центральный государственный орган, в который следил бы за соблюдением положений Конвенции, а также специальные институты,

занимающиеся этими вопросами. С таким предложением мы полностью согласны.

В целом, уже сам факт постановки проблемы международного усыновления на государственном уровне является для России важным, как в политическом, так и в правовом аспектах.

1. Гомола А.И., Гомола ИА., Саломатов С.Н. Семейное право: Учебное пособие. – М.: Мастерство, 2001-77с.

2. Завражнов В. // Российская Конституция 2001-34с.

3. Комментарий к Семейному Кодексу РФ. Под. Ред. П.В. Крашенинникова, П.И. Седугина. – И.: ИНФРА. М. – НОРМА, 1997. - с.124, 165.

4. Международное частное право: Учебник / Под. Ред. Г.К. Дмитриева. – 2-е издание., перераб. И доп. – М.: ТК. Велби, Издательство Проспект, 2003 – 58с.

5. Семейный Кодекс Российской Федерации /ФЗ от 29 декабря 1995г. // С.З. РФ-1996.-№1-ст.124

МИНАЧЕВА Д.,

Студентка ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: асс. Никитин С.Г.

ПРИНЦИП РАЗДЕЛЕНИЯ ВЛАСТЕЙ: АНАЛИЗ СУЩНОСТИ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ

Проведенное исследование, целью которого являлось осмысление своеобразия, отличия, значимости теории разделения властей через ее непосредственную реализацию в разных странах мира, разграничивает порядок организации и деятельности того или иного органа власти, определяет их полномочия и компетенцию. Данная работа очень четко характеризует результаты применения принципа разделения властей в США, Франции, ФРГ и, разумеется, отечественный опыт.

Как у всякой идеи, у теории разделения властей всегда были как сторонники (в Великобритании, Франции и других странах), так и противники (в Германии). Монтескье, идеолог разделения властей, специально опубликовал труд «Защита «О духе законов». Таким образом, понимание теории разделения властей, как любого другого принципа, является достаточно противоречивым. Это выражается в разных взглядах и подходах к самой теории разделения властей и практики ее применения. В этом вопросе нет единого мнения. В итоге в современной юридической науке присутствует разноречивое понимание и неодинаковое толкование вопросов, касающихся оптимального соотношения законодательной и исполнительной, с одной стороны, и места, и роли судебных органов, с другой стороны. Кроме того, данное исследование выявило то, что вопрос о реальности и целесообразности применения принципа разделения властей встал уже очень давно.

В тех или иных формах принцип разделения властей воплощен во многих современных государствах, особенно, в тех, которые причисляют себя к «демократическим». Однако слепое копирование разработок мыслителей эпохи

французской революции с течением времени привело к искажениям в угоду политической конъюнктуре и современное понимание в разных странах рассматриваемого принципа заметно отличается не только от «оригинала», но и друг от друга.

Кроме того, сопутствующие и вытекающие из разделения властей кризисы в органах государственной власти иногда напоминают печальные события, связанные с переходом Франции от монархической формы правления к республиканской. Это в свою очередь дает основание говорить, что, возможно, сам принцип далеко не бесспорен.

В Российской Федерации проблемы, связанные с применением принципа разделения властей, являются также очень важным. На наш взгляд, данная концепция теоретически могла бы спасти государственное управление от всех негативных воздействий, но все же России лучше воздержаться от ее полного и последовательного воплощения в жизнь. Дело в том, что принцип разделения властей является достаточно противоречивым. Во многом на практике основы данной концепции нарушаются и ничего особо полезного государству и обществу не приносят.

Конечно, Конституция РФ закрепляет разделение властей на законодательную, исполнительную и судебную ветви, органы законодательной, исполнительной и судебной власти самостоятельны, однако, эти предписания соблюдаются весьма странным образом. Все вышеперечисленные органы пытаются вмешиваться в сферу «чужой» компетенции, оказывать влияние, контролировать деятельность друг друга. Руководствуясь теорией «разделения властей», они постоянно соперничают между собой, что, в конечном счете, приводит к разобщенности всех элементов государственного механизма.

Говоря же в целом, смысл классического учения о разделении властей (в том виде, в каком оно было разработано Монтескье) не следует сводить ни к выражению компромисса классово-политических сил, ни к разделению труда в сфере государственной власти, выражающей народный суверенитет, ни к механизму «сдержек и противовесов», сложившемуся в некоторых

государственно-правовых системах. Подводя, своего рода, итог настоящей работе, хочется в очередной раз заметить, что разделение властей может являться благоприятным фактором для совершенствования системы органов государственной власти, но не следует абсолютизировать эту концепцию. На наш взгляд, необходимо непосредственно усилить прямое участие российского многонационального народа в осуществлении государственной власти и заменить принцип разделения властей на принцип единства государственной власти и прямого участия народа в осуществлении государственной власти.

МУРАТКИН А.А.,

Студент ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: асс. Шкаликов Р.Р.

ЧТО ПЕРВИЧНО: ГОСУДАРСТВО ИЛИ ПРАВО?

Вопрос о первичности государства или права по сей день является одним из самых дискуссионных. Некоторые ученые считают, что сначала появилось государство, а только потом право. Другие думают, что они возникли вместе и развиваются параллельно. Третьи отстаивают теорию о первичности права. На наш взгляд, последнее представление более соответствует истине, в связи с чем хотелось бы представить следующие аргументы в доказательство этой идеи.

Экономическая и социальная жизнь любого общества нуждается в определенной упорядоченности организации деятельности людей, участвующих в производстве, обмене и потреблении социальных благ, брачно-семейных и трудовых отношений, а также в управлении обществом. Такая урегулированность, подчиняющая всю массу единых отношений людей общему порядку, достигается с помощью правил поведения, или социальных норм. В первобытном обществе эти нормы выражались в обычаях, тесно переплетенных с религиозными и нравственными устоями. С расслоением общества на касты и классы обычаи, нравственные и религиозные нормы родового строя не могли сделать условия производства, распределения и обмена товаров обязательными для всех, прежде всего потому, что единства интересов членов общества уже не существовало, а примерить противоположные интересы различных групп они оказались не в силах. Поэтому экономический базис раннеземледельческого классового общества требовал особой формы регулирования в виде общеобязательных норм, представляющих твердое, обеспеченное и единственно верное в данной общности решения жизненных коллизий.

Древнейшие правовые системы были тесно связаны с обычаями и религиозными нормами родового строя. Исторически первой формой

источников права был именно правовой обычай. Из чего следует, что зачатки права существовали уже тогда, когда государства еще не было. Правовые обычаи регулировали отношения в первобытном обществе и передавались из поколения в поколение, закрепляя наиболее рациональные варианты поведения людей в социально значимых ситуациях. Социальная природа обычаев, морали и религиозных норм мало отвечали специфике формирующихся отношений.

Формированию права активно способствовало и имущественное расслоение общества. Представители нарождающегося класса имущих были крайне заинтересованы в создании таких социальных норм, которые не только защищали, но и выражали их частные интересы. Этот период относится к тому времени, когда государства еще не было. Только спустя некоторое время, когда для защиты своих интересов господствующий класс обеспечил себе еще и экономическое превосходство, они постепенно ограничили круг лиц, участвующих в выработке общественных правил поведения. По мере усиления публичной власти, роста правящего аппарата и обособления его от общества основная масса населения устраняется от формирования содержания правовых предписаний. Это становится уделом избранных. И вот только после этого момента можно говорить о первом общественном формировании, подобии государства.

Баланс интересов, фиксирующихся в юридических нормах, перераспределяется в сторону лиц, осуществляющих экономическое и политическое господство в обществе. Создается иллюзия, что единственный автор и источник права – это государственная власть. Подобная иллюзия во многих странах со временем превратилась в реальность и по весьма прозаическим причинам активно поддерживалась и поддерживается как политическими деятелями, так и официальной юридической наукой.

Вместе с тем государство никогда не являлось и не является единственной правотворческой силой. Так, в правовых системах стран Востока Коран - не только источник религиозных догм, но и основной источник права. В большинстве стран Западной Европы достаточно долгое время, наряду с

государством и автономно от него, правовые акты создавались представителями церкви. Из этого вытекает то, что право появилось раньше, чем государство, ведь религия существовала, когда еще не было так называемого государства.

Да, конечно, в настоящее время право не может быть аморфным и противоречивым. В современных условиях государство, будучи единственным официальным представителем всего общества, призвано выявлять, координировать, защищать и закреплять в виде правовых предписаний обобщенную волю. Вместе с тем, право изначально возникло с появлением правящей верхушки в родоплеменном строе, еще до образования государства, со всеми характерными ему признаками.

ПАНОВ Д.В.,

Студент ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: асс. Никитин С.Г.

ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВА

В науке теории государства и права сформировалась категория «функции государства», во-первых, отражающая реальный жизненный процесс существования государства, во-вторых, вытекающая из категории «сущность государства». По мере развития и совершенствования общественных отношений, повышения производительности труда и консолидации населения сущность государства постепенно меняется, что в первую очередь проявляется в изменении его функций. Постановка перед государством и обществом определенных задач порождает необходимость осуществления соответствующих функций, так как вне реализаций функций государства его задачи останутся неосуществленными. Задачи государства напрямую связаны с его функциями, то есть их осуществление гарантирует экономическую стабильность как внутри государства, так и на межгосударственном уровне; гарантии прав и законных интересов граждан.

Упорядоченное функционирование и развития общества непосредственным образом зависит от функционирования самого государства. Государство функционирует через целенаправленную деятельность особого аппарата, которая должна иметь социально-значимый характер. Причем эта деятельность по тем основным направлениям, которые определяются и задаются назначением государства и задачами развития общества в различных сферах его жизнедеятельности. Сферы жизнедеятельности общества должны финансироваться самим государством (денежные средства выделяются из государственного бюджета), как то - выделение средств на пособия по безработице, социально неимущих слоев населения, на компенсационные выплаты и т.д. Таким образом, государство, выполняя те или иные функции, выполняет первоочередные задачи, которые оно ставит перед собой. Их

выполнение будет способствовать как экономическому, так и социальному благосостоянию государства, а значит и благосостояние его граждан.

Проблемные аспекты реализации функции государства встречаются как во внутренней, так и во внешней сфере. Среди средств их решения следует выделить следующие.

Законодательное закрепление социальной ответственности предпринимательства, выраженной в значительном размере, и запрета на вывоз капитала за рубеж; национализация некоторых компаний, неучитывающих интересы общества и государства.

При проведении экономических реформ, необходимо оставить государственную собственность преобладающей и предоставить мелкому бизнесу и другим формам частной собственности развиваться параллельно с ней, и, что особенно важно, отойти от порочной практики разгосударствления успешных предприятий.

В налоговой сфере необходимо урегулировать возникающие противоречия, обеспечивая более достойную жизнь населению через учет финансового положения налогоплательщика («чем выше доход – тем выше налог»).

Проблемой в реализации контрольной функции государства является «суверенизация» регионов, что чревато распадом Российской Федерации. Во избежание таких неблагоприятных последствий следует возродить губернское строение государственного устройства. Отдельно стоит упомянуть ужесточение уголовной ответственности за коррупционные правонарушения и упрощение порядка наказания виновных в них лиц.

Касательно внешних функций государства обратим внимание на необходимость коренной смены внешнеполитического курса: от сотрудничества с преступными режимами, попирающими международное право, к выработке собственной позиции, отражающие истинные интересы общества и государства, и противодействию международным преступникам, недружественным государствам, их коалициям.

САДИКОВА Э.К.,

Студентка ИЭУП (г. Набережные Челны)

Научный руководитель: к.пед.н., доц. Хайрутдинова Н.У.

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ПРАВотВОРЧЕСТВА

Стартовым и системообразующим звеном правовой регуляции поведения личности являются разработка и издание правовых норм - юридических законов. Общеобязательную силу может приобрести лишь та правовая норма, которая способна выполнять функцию социальной нормы, то есть отвечать социальным потребностям общества и личности, соответствовать социально - психологическим механизмам человеческого поведения.

Стабильное правотворчество должно предваряться исследованиями, обеспечивающими получение первичной информации об эффективности предлагаемых правовых новаций. Необходима разработка теории эффективности норм права.

Как отмечал известный философ, социолог и психолог Г. Спенсер, бедствия причиненные невежественными законодателями, более существенны, чем зло, причиненное невежественными врачами. Он приводит многочисленные примеры того как необоснованные законы усиливали то зло, против которого выступали их инициаторы. Так установление жестких размеров заработной платы снижало трудовую мотивацию, вызывало спад в промышленном развитии, ухудшало положение трудящихся. Политики и законодатели должны, прежде всего, учитывать, как предлагаемые ими законы могут повлиять на благополучие и судьбы людей, на возможности их самореализации. Особенно недопустима послезаконодательная пассивность, когда законодатели перестают интересоваться действием закона после его принятия. Под законодательными декларациями часто скрываются узкогрупповые интересы.

Нередко встречаются случаи в российском законодательстве, когда определенные группы лоббистов различными путями добиваются принятия законов, которые являются выгодными для них.

Некоторые законы чрезмерно активизируют подзаконное нормотворчество, извращающее сущность исходного закона. Наше законодательство не носит устойчивого постоянного характера. За его изменениями сложно следить даже квалифицированным специалистам, а насколько сложно его довести до обывателей. Фактически многие законы не имеют механизм их реализации. «Мертвые» законы создают иллюзию правовой регуляции. Живут же только те законы, которые становятся действенным инструментом жизнедеятельности людей.

Законы, существующие в обществе должны регулировать те стороны общественных отношений, которые воспринимаются людьми и они своими осознанными действиями хотят их осуществлять.

САЙФУЛЛИН Р.Р.,

Студент ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: асс. Шкаликов Р.Р.

ЛЕГИТИМНОСТЬ КАК ВАЖНЕЙШЕЕ УСЛОВИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

На сегодняшний день в Российской Федерации продолжается процесс построения правового государства и гражданского общества, что требует четкого определения условий существования государственной власти.

Власть можно определить, как функцию любой социальной общности осуществлять подчинение воли отдельных индивидов главенствующей воле данной общности¹¹. Государство, являясь универсальным представителем всего общества, аккумулируя интересы, цели и задачи стоящие перед каждым его членом, предоставляет государственной власти право осуществлять регулирование общественных отношений с целью их упорядочивания и создания благоприятных условий для жизнедеятельности всех субъектов данного общества. Ценность государственной власти выражается в том, что в ней разрозненные интересы объединяются в согласованную волю всего общества. Таким образом, под государственной властью понимают систему публично-политических отношений подчинения воли отдельных индивидуумов согласованной воле всего общества, опирающуюся на государственное принуждение и другие виды государственного воздействия.

К важнейшим условиям существования государственной власти, соответственно, следует отнести ее предопределенность и обоснованность обществом или, другими словами, ее легитимность.

Легитимность – это соответствующие представления народа данной страны о справедливости, обоснованности существования и моральной законности государственной власти. Традиционно выделяют три основные

¹¹ См. в частности: Черданцев А.Ф. Теория государства и права./М.: Юрайт. – 2000. – 432с.

формы легитимности государственной власти: традиционную, харизматическую и рациональную¹². В основе легитимности находится убеждение людей в том, что данная государственная власть способна осуществлять справедливое управление данным обществом, сохранять и поддерживать в нем порядок соответствующий их убеждениям. Следствием легитимности является авторитет государственной власти у населения, признание права управлять и добровольное согласие подчиняться ее решениям. Не маловажно, в данной связи, отметить, что легитимация основывается на традициях, правосознании и культуре конкретного общества, так что даже авторитарная власть может быть легитимной при выполнении вышеизложенных условий. При этом следует подчеркнуть, что граждане, легитимируя власть, должны осознавать свою сопричастность к ней и ответственность за ее действия, как перед самими собой, так и перед другими членами своего общества.

Степень легитимности находит свое выражение в поддержке данной государственной власти народом. Необходимо отметить, что легитимность представляет собой не статическое явление, принимаемое государственной властью раз и навсегда, а выступает индикатором обоснованности и необходимости ее существования на все время ее полномочий. Это заставляет государственную власть предпринимать активные действия по поддержанию своей оправданности в глазах общества.

Власть, лишившаяся легитимности, по-нашему мнению перестает быть государственной, так как она теряет социальные корни своего функционирования, а, следовательно, теряет право действовать от имени всего общества и осуществлять его внешнее регулирование. В то же время государственная власть, теряющая легитимность, может существовать еще некоторое время, пока общество будет находиться в состоянии “инерции”, т.е. в

¹² См.: Чиркин В.Е. Государственное управление. Элементарный курс./М.: Юрайт. – 202. – С. 70-81.

стадии осознания того, что данная власть перестала быть легитимной и нуждается в смене, следуя формам легитимности данного общества.

Таким образом, легитимность это одно из важнейших условий функционирования государственной власти, определяющая ее характер и сущность, а так же формы ее реализации. Не легитимная власть не может называться государственной.

САФИН Р.А.,

Студент ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: асс. Шкаликов Р.Р.

К ВОПРОСУ О ВЗАИМОСВЯЗИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ГОСУДАРСТВА

На сегодняшний день в литературе все более активно употребляется термин «глобализация». Действительно, это явление с каждым днем все более глубоко пронизывает практически все сферы жизнедеятельности современного общества, влияет на функционирование национальных систем, государств. Но, в чем заключается сущность этого явления? Имеется много мнений по этому поводу, как с точки зрения экономики, так и права, политологии, социологии, экологии и т. п. Одно можно сказать с определенной твердостью, что важнейшими параметрами глобализации являются всеобщность и быстрота охвата, которые делают мир теснее, в результате чего разноуровневое сотрудничество становится все более интенсивным и взаимовыгодным, а процесс протекания глобализации неизбежным.

Глобализация изменяет реальное положение государств в политической структуре общества. С одной стороны, включенность государства в мировые процессы увеличило его возможности: открылись выход на мировую политическую арену и доступ на мировой рынок, возникла возможность для участия в плодотворном диалоге культур, цивилизаций и т.д. Соответственно, происходит существенное изменение характера и содержание государственной деятельности. Все более ведущее место в системе функций государства занимают международное сотрудничество в культурной, экономической, политической, социальной и других сферах жизнедеятельности человеческого общества. Причем современное государство все чаще отталкиваются не только от интересов собственного народа, но и международного сообщества в целом. Что находит выражение в вовлечение государства в решение глобальных

проблем, таких как борьба с международной преступностью, бедностью, эпидемиями, изменением климата и др.

С другой стороны, в противовес прежней формуле, согласно которой государство выступало самой могущественной организацией в политической системе, процесс глобализации повлек эрозию национального суверенитета. Это, одновременно, вызвало ряд кризисных явлений в слабо развитых странах и регионах, так как усилило тенденции к их ослаблению, стиранию национальных особенностей. Как результат – нарастание политической напряженности и усиление противостояния глобализации, причем в такой крайней форме, как международный терроризм.

Говоря об изменении государства под действием процесса глобализации, немаловажен вопрос о возможности влияния самого государства на это явление. На сегодняшний день, на наш взгляд, единственным государством, которое реально пытается управлять ходом глобализации, являются Соединенные Штаты Америки. Это государство берет на себя роль гаранта соблюдения прав и свобод человека в любой стране, при этом открыто навязывая свои идеалы всему миру, старается превратить глобализацию в собственную «гегемонию». Однако глобализация – это объективное явление, охватывающее все мировое сообщество в целом, и, поэтому, управлять им не способно ни одно государство в мире, даже сверхдержава, каковой, несомненно, являются США. Это возможно лишь при совместных усилиях всех стран мира.

Проблема взаимосвязи глобализации и государства лишь обозначена в юридической науке. Понятно, что будущий прогресс, равно как и регресс государства во многом будет обуславливаться процессом глобализации. Принципиален вопрос о том, изменяются ли сущностные характеристики государства в условиях глобализации и как далеко распространяются такие изменения. Можно предполагать разные ответы на эти вопросы. Ясно, что перед нами крупная теоретическая проблема, разработка которой становится приоритетным направлением юридической науки.

ХИСАМУТДИНОВА Д.Р.,

Студентка ИЭУП (г. Казань)

Научный руководитель: асс. Никитин С.Г.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПАРТИИ В ПОЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВА

Исторически партии формировались как представительные структуры, выражавшие определенные групповые интересы; как институты, оппозиционные государству и другим политическим объединениям; как союзы единомышленников. Эти черты, выражая относительную самостоятельность и независимость от государства политических позиций известных групп населения, способствовали восприятию партий как источников кризисов и раскола общества. Причиной в основном такого негативного отношения к партиям было повсеместное распространение убеждения в том, что только государство является выразителем народного суверенитета (либеральная традиция) и общей воли общества (феодално-аристократическая и монархическая традиции).

Длительные традиции существования подобного рода организаций в посткоммунистических странах, вызвав значительное недоверие населения к политическим объединениям, и в настоящее время мешают полноценному использованию партийных институтов для возвращения людей в политическую жизнь. Правда, борьба за выбор направления общественного развития, поиск консолидирующих социум ценностей порождают мощные источники формирования новых политических партий. При этом во вновь образующихся партиях сосуществуют тенденции к их превращению как в идеологически нейтральные организации, рассчитанные на максимально широкую социальную поддержку, так и в объединения с жесткими идейными требованиями к своим членам, централизованной организацией управления и авторитарной ролью лидеров.

Однако партии, группы интересов, да и государство в целом являются «только» несущей конструкцией политики, материализующей интересы элит и не элит. Для понимания же не только реального механизма функционирования данных институтов, но и характера отправления индивидами своих прав и свобод принципиально важно знание политических идеологии, психологии и культуры. Именно они непосредственно определяют цели политической деятельности людей, субъективное содержание политической жизни.

Итак, в результате исторического формирования партия заявила о себе как специализированная, организационно упорядоченная группа, объединяющая наиболее активных приверженцев тех или иных целей (идеологий/лидеров) и служащая для борьбы за завоевание и использование политической власти. Воплощая право человека на политическую ассоциацию с другими людьми, партия отображает общегрупповые интересы и цели разнообразных (социальных, национальных, конфессиональных и прочих) слоев населения, их идеалы и ценности, утопии и идеологии. Через этот институт люди выдвигают свои групповые требования к государству и одновременно получают от него обращения за поддержкой в решении тех или иных политических вопросов. Таким образом, партия развивает как прямые, так и обратные связи народа и государства.

Современное состояние политических партий полно противоречий и трудностей. Во-первых, повсеместно в мире наблюдается падение влияния партий на массы, особенно коммунистических, многие из которых в конце 80-х начале 90-х гг. прекратили свое существование или реорганизовались и сменили названия; неспособность правильно определить стратегию деятельности, догматизм в теории. Во-вторых, коренным образом изменились направления деятельности многих коммунистических и социал-демократических партий: на первое место вышли проблемы борьбы за избирателей, парламентской работы. Забастовки, стачки и др. формы классовой борьбы отодвинулись на задний план. В-третьих, идет интенсивный поиск путей повышения эффективности своей политики: основное внимание

уделяется борьбе за средства массовой информации, компьютерные системы. В-четвертых, происходит упрощение организационных структур, наблюдается стремление создать гибкие, подвижные системы управления. Ряд партий отказались от постоянного членства, регулярного сбора членских взносов, значительно сократили штатный аппарат. Однако самым знаменательным явлением последних лет является повсеместное распространение многопартийности.

Процесс создания новых партий, формирования движений продолжается. Должно пройти время, чтобы из этого многообразия объединений выделилось несколько партий, действительно представляющих определенные классы и слои общества с четкими программными установками, направленными на защиту и выражение воли тех, кто составляет их социальную базу. Тогда можно будет вести речь о многопартийной системе. Небольшие по численности, искусственно создаваемые тем или иным общественным деятелем объединения, чтобы иметь формальное право участвовать в президентских выборах, выборах парламента и иных органов власти, не являются партиями в собственном смысле слова, хотя и обладают присущими им юридическими признаками.

При всей резкой критике политических партий объективный анализ свидетельствует, что они необходимы, так как вносят реальный вклад в развитие и функционирование политической системы.

На рубеже 80-90-х гг. XX вв. не только в России, но и в подавляющем числе стран мира происходил упадок популярности политических партий: люди не проявляли к ним особого интереса, слабо поддерживали на выборах: Это был результат отрыва партий от народа, незнания ими насущных народных интересов, их пассивности в защите этих интересов. Однако во 2-й половине 90-х гг. вновь начался рост авторитета и влияния политических партий, особенно левой ориентации в европейских странах.

В связи с этим весьма важно знать и владеть теорией деятельности партий. Не менее важно иметь теоретические представления и о деятельности

других общественных движений, благодаря которым идет становление гражданского общества, его саморегуляция, реализация интересов масс.

Без преувеличения можно сказать, что массовые общественные организации и движения во многом определяют будущее страны, ее выход из кризисного состояния, демократическую направленность развития.

ЦЕХАНОВИЧ А.С.,

Студент ИЭУП (г. Бугульма)

Научный руководитель: ст. преп. Мингазова И.Р.

ПРОБЛЕМЫ НЕЗАВИСИМОСТИ СУДЕБНОЙ ВЛАСТИ В РФ

В последние годы много пишут и говорят о независимости судебной власти. Естественно, возникает вопрос: можно ли сделать вывод, что независимость судебной власти у нас состоялась?

Согласно ст. 10 Конституции РФ, органы судебной власти самостоятельны. Но так ли на самом деле? Все судьи либо непосредственно назначаются на должность законодательной властью (Советом Федерации), либо с учетом предложений и согласований с законодательными (представительными) органами государственной власти субъектов РФ, либо назначаются (избираются) на должность мировых судей законодательным органом государственной власти субъекта РФ.

Совет Федерации состоит не только из представителей законодательных (представительных) органов, но и из представителей исполнительной власти субъектов РФ. Таким образом, судьи получают властные полномочия от других ветвей власти - законодательной и исполнительной. О какой независимости судебной власти можно говорить в данном случае?

Судьи несменяемы (ст. 121 Конституции РФ), что является важной гарантией их независимости. Эта статья не предусматривает такого случая прекращения полномочий судьи, как профессиональная непригодность, в то время как не только специальная, но и широкая печать постоянно сообщают о судебных ошибках, причина которых - профессиональная непригодность судей. У нас сейчас весьма недостаточно профессионалов-юристов, в том числе и в судах.

В связи с расширением гласности возникают серьезные проблемы со средствами массовой информации, которые зачастую оказывают давление, как на правоохранительные органы, так и на суды, публикуя материалы заказного

характера и добиваясь определенного результата по конкретным еще не рассмотренным делам, при этом СМИ пытаются подменить правосудие, стать истиной в последней инстанции. В целях воздействия на суд средствами массовой информации пользуются должностные лица. Впрочем, нередко СМИ используют и недобросовестные адвокаты, которые, нарушая действующие нормы, оказывают воздействие на судей, формируя по судебным делам выгодное кому-то общественное мнение.

Имеется острая необходимость в организации в областных и равных им по статусу судах и территориальных органах Судебного департамента при Верховном Суде РФ полноценных пресс-служб. Эта мера улучшит взаимодействие судебной власти и общества, будет содействовать объективному формированию общественного мнения о деятельности судебной системы, доводить до населения достоверную информацию по конкретным судебным делам.

Действующее законодательство содержит немало гарантий независимости третьей власти. И президент правильно отмечает, что необходимо материально обеспечить закон. И как раз, пожалуй, главная задача - создать условия, при которых его нормы соблюдались бы. Прежде всего, это налаживание нормального и бесперебойного финансирования системы.

В нашей стране нет ни единой судебной системы, ни стройной судебной вертикали. Три самостоятельные структуры судебной власти соединены механически, что ослабляет судебную власть, тяжким бременем ложится на налогоплательщиков, порождает соперничество, влечет противоречивую судебную практику, препятствует гражданам в доступе к правосудию, либо последние остаются без юридической квалифицированной помощи, которая для многих «не по карману», не в состоянии разобраться, в какую судебную систему им обращаться. Судебная власть, как и любая другая государственная власть, должна быть контролируемой со стороны гражданского общества и получать полномочия от народа, а не от других государственных органов.

Для подлинной независимости судей и контролируемости их

деятельности предлагаю следующее. Единство законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти воплощено в народе, все три власти должны иметь своим источником волю народа, поэтому высшие органы данных ветвей власти должны избираться народом. Если мы говорим о равенстве властей, то все власти, в том числе и судебная, должны иметь один источник - многонациональный народ Российской Федерации. Законодательная власть, глава государства - Президент РФ избираются народом, поэтому и должностное лицо, возглавляющее судебную власть, должно избираться всенародно. Чтобы сделать судебную власть подлинно демократической и независимой, необходимы всеобщие, равные и прямые выборы высшего должностного лица судебных органов при тайном голосовании на альтернативной основе. По моему мнению, нужна единая судебная система, а полномочия Конституционного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ будет выполнять Верховный суд РФ в соответствующих коллегиях (палатах). При установлении единой судебной системы всенародно будет избираться только Председатель Верховного Суда РФ. Лишь при таких условиях можно будет говорить не только о равнодействии трех властей, но и подлинной независимости судебной власти, которая будет получать свои полномочия не от двух других властей, а от народа. Председатель Верховного Суда РФ должен назначать судей всех рангов и нести ответственность за работу всей судебной системы; на него же следует возложить обязанность ежегодно публиковать отчет о работе судов.

Открытое разбирательство дел во всех судах создает условия для непосредственного ознакомления с их деятельностью, а, следовательно, и для обсуждения действий и решений суда, позволяет гражданам контролировать судебную власть и судить о ее независимости. Независимость судебной власти в России еще не стала реальностью. Необходимы значительные усилия по обеспечению подлинной независимости судебной власти и в законодательстве, и на практике. Делаются только первые шаги в этом направлении. До подлинной независимости судебной власти нашей стране еще далеко.

ГОСУДАРСТВО И ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО

В современной научной литературе либо вообще отрицается наличие гражданского общества в России, либо оно характеризуется как квазигражданское, находящееся в стадии становления. Например, российский исследователь А.Г. Чернышов делает вывод о том, что в провинции «завершается формирование отнюдь не элементов открытого (массового, гражданского) общества, а социальных сообществ мобилизационного, авторитарного характера». Констатируя неразвитость гражданского общества и сильные этатистские традиции в России, другой ученый Г.Г. Водолазов подчеркивает, что именно государство должно содействовать формированию гражданского общества. Учитывая необходимость демократических преобразований в нашей стране, тема статьи представляется актуальной и значимой.

Важнейшими функциями гражданского общества являются: продуцирование норм и ценностей, закрепляемых позднее санкцией государства, определение принципов функционирования общества. Кроме того, необходимы всеобъемлющая защита интересов каждого человека, создание разветвленной системы механизмов обеспечения такой защиты и ее успешное функционирование. Помимо этого требуется осуществление широкого самоуправления во всех областях жизнедеятельности общества. Весьма важным является осуществление контроля политической власти. В связи с этим возникает вопрос о месте и роли государства в формировании и становлении институтов гражданского общества.

Определяющим фактором общественного развития является характер взаимоотношений государства и гражданского общества, Государство и гражданское общество нельзя отождествить, но и нельзя противопоставлять их

друг другу. Типом государства во многом определяются состояние формы активности гражданского общества. Государство либо способствует, либо препятствует развитию гражданского общества.

Формирование правового государства и становление гражданского общества в современной России происходят на фоне исключительно сложных и противоречивых процессов, имеющих место в нашей стране.

Здесь объективно возникает потребность демократического обновления всех сторон жизни индивидов, коллективов, общества в целом. В любом государстве наиболее продуктивен тот характер власти, который позволяет максимально развиться народопроявлению. Это максимально стимулирует самоорганизацию экономических и политических сил нации, создает условия для разворачивания назревших потенций, заключенных в исторических пластах нации. В лучшем случае страну ожидает затянувшаяся политическая лихорадка, смена вождей и кумиров, частое переписывание Конституции. В худшем случае могут начаться социальные конфликты и беспорядки. Создавая правовое государство, организуя гражданское общество, Россия объективно находится в поиске новой гуманистической модели социального устройства, в центре которого должен стать человек.

Право и гражданственность по своей сущности обращены к человеку. Они своим основанием и целью имеют свободу, добро, справедливость и равенство. Право и государство выступают как институты и одновременно носители культуры. Культура вообще и правовая, политическая культура в частности являются необходимым условием создания и развития государства, совершенствования властных отношений.

Творцом права, государства и гражданского общества является человек, выступающий в качестве носителя идей гуманизма и духовности. От его уровня понимания места и роли человека как личности, уровня развития духовности зависит направленность действий юридических и других законов, а также характер правовых установлений.

В настоящее время, как свидетельствует практика, существующие социальные, экономические и правовые институты общества, обладая многими формальными признаками образований гражданского общества, зачастую выполняют противоположные функции. В связи с этим возрастает роль политических институтов, в том числе и государства, в преодолении такого состояния, обусловленного процессом трансформации, включающим в себя противоречия процессов деэлитизации и деидеологизации, как необходимого этапа в развитии гражданского общества. Следовательно, невозможно представить себе реальное общество, которое существовало бы без всякого государственного регулирования. Государство всегда, хотя и по-разному, осуществляло и осуществляет регулятивную роль в обществе. Поэтому в вопросе о соотношении гражданского общества и государства речь идет о степени и формах этого вмешательства, о весомости и значимости различных элементов – саморегулирования общества и государственного вмешательства.

Литература

1. Чиркин В. Е. Государствоведение. - М., 2000;
2. Водолазов Г.Г. Вертикаль сильна горизонталью //Гражданское общество, государственная власть и местное самоуправление. - Казань, 2001;
3. Чернышов А. Г. Поволжье: мобилизация интересов регионов или интересы «мобилизационного общества»? //Перспективы и проблемы Поволжского регионализма. - М., 1999;
4. Идиатуллина К.С. Политический лидер и гражданское общество: проблемы и противоречия регионального развития. Социально-гуманитарные знания, 2003, № 3;
5. Мамут Л. С. Гражданское общество и государство: проблема соотношения. - Общественные науки и современность, 2002, № 5.

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. Институциональные преобразования в экономике на микро- и макроуровне. Подсекция 1. Макроэкономика.....	3
Асадуллина А.Р. Платность природопользования в Российской Федерации.....	3
Багаутдинова И.З. Зарубежный опыт платежей за природные ресурсы...	7
Басыров Р.Г., Мирхайдарова А.Р. Технологическое соперничество на мировом рынке.....	11
Бочарова Ю.Е. Стратегия инновационного роста в России.....	14
Вильданова И.И. Государственное регулирование экономического роста.....	17
Гайнутдинова Э.Р. Структура общественного воспроизводства в современной Российской экономике.....	20
Гумарова А.Р. Некоторые последствия вступления России в ВТО.....	23
Деревяшкина Е.И. Проблемы развития аграрного сектора экономики...	29
Исаев А.Н. Развитие и реформирование банковской системы России в после кризисный период.....	32
Исламгулова Г.Ф. Уровень жизни населения.....	35
Марков М.В. Теория общественного выбора и централизация административной власти в Российской Федерации.....	38
Музафарова Н.К. Метрополисы и экономическое развитие России.....	41
Никольская Т.А. Проблема внешней задолженности России: институциональный аспект.....	45
Нугманова Л.Н. К новому этапу трансформации.....	47
Осипова К.С. Производственные возможности в экономике: ограниченность ресурсов и выбор.....	49
Руденко Е. Попытки реформ в финансовой сфере России в конце XIX - начале XX веков.....	52
Фаткуллина К.Р. Экономические взгляды эпохи дорыночной экономики в воззрениях современных россиян.....	56
Хазиев И.Р. Разгосударствление и процесс приватизации.....	59
Шурыгина О.Н. Зарубежный опыт трансформации собственности.....	62
Секция 1. Институциональные преобразования в экономике на микро- и макроуровне. Подсекция 2. Микроэкономика.....	65
Аверьянова Ю.А. Конъюнктурный анализ рынка производственной организации.....	65
Бикчантаева Г.Р. Реформа агропромышленного комплекса в Республике Татарстан.....	68
Бордачева А.А., Еремина А.И. Особенности аграрного производства....	71
Вильданова Е.И. Как повысить эффективность российской экономики, оптимизируя систему профессионального образования?.....	74
Гайфутдинов Д.Р. Изучение потребительских предпочтений магазинов по продаже компьютеров и оргтехники.....	78

Данилова Э.К., Марданшина Р.Р. Контрафактные товары в российской экономике.....	81
Загайнова Ю.А. Некоторые аспекты новой налоговой системы.....	84
Иванова Е.А. Роль комплекса внешних воздействий в изменении мотивационных образований по отношению к продукту.....	87
Камусев Н.И. Теоретические аспекты платежей за природные ресурсы..	90
Марданова А.А. Механизм платного природопользования.....	93
Набиуллина О.В. Сравнительный анализ имиджа развлекательных комплексов г. Набережные Челны.....	97
Токмачева А.П. Непроизводительные транзакционные издержки и экономическая свобода.....	100
Утяшина Е.В. Информатизация современного общества как глобальная проблема современного экономического развития.....	103
Хакимова Г.Ф. Проблемы реформирования акционерной собственности.....	107
Шарафутдинова Р.Р. Институциональные особенности саморегулирования бизнеса.....	111
Секция 2. Совершенствование методики бухгалтерского учета и инвестиционной деятельности в условиях трансформационной экономики.....	114
Бармакова Е. Проблемы и недостатки процедуры перехода на МСФО...	114
Бренделева В.С. Организация управленческого учета на предприятии...	118
Винтова Т.Н. К вопросу об отчетности организаций в соответствии с международными стандартами.....	122
Газизова А., Сырышева Ю. Аналитический метод «выгоды – затраты» и его макроэкономическое применение.....	124
Галкина И.Ю. Анализ эффективности, чувствительности и оценка риска инвестиционного проекта фермерского хозяйства «Гера».....	126
Закиева И.И. Различие терминов «затраты» и «расходы» в бухгалтерском учете организации.....	128
Закирова Ю.Р. Пути повышения качества аудита.....	131
Каминская А.Н. Некоторые проблемы учета факторинговых операций...	133
Карцев А.Н. Устранение противоречия между экспертным и количественным (имитационным) установлением премии за риск.....	135
Кутузова А.В. Формирование первоначальной стоимости нематериальных активов.....	138
Латынина Н.А. Бухгалтерский учет внешнеторговых операций.....	140
Маркова Н.Н. О некоторых проблемах использования в учете оценки по справедливой стоимости.....	142
Мифтахова Л.Ш. Методы трансформации бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО.....	145
Намаев Ф.Ж. Метод «стандарт-директ-костинг» как информационная база бюджетного процесса.....	148

Попова Ю.Е. Расчет риска и анализ эффективности инвестиционного проекта «Освоение скважин Мамадеевского нефтяного месторождения» НГДУ, осуществляемого «Яманнефть» ОАО «Татнефть» в 2003-2007 гг.....	152
Рыжова С.Н. Перспективы применения МСФО в российских организациях.....	154
Чамян С.О. Финансовые вложения как объект информации в бухгалтерской отчетности.....	157
Ярушкина М.А. Модернизация российской пенсионной системы.....	159
Секция 3. Проблемы реформирования системы управления в период институциональных преобразований.....	161
Болонова О.А. Создание конкуренции в сфере жилищно-коммунального хозяйства.....	161
Васюнина О.Ю. Управление стоимостью бизнеса.....	164
Добросоцкая И.С., Кан К.С. Оценка эффективности деятельности социальной сферы городского хозяйства.....	167
Кан К.С. Конфликты между руководителем и подчиненным.....	171
Кривошеина Е.В., Суринова О.В. Проблема взаимоотношений собственника и наемного менеджера в организациях малого и среднего бизнеса.....	174
Мокшин Д.Е. Закономерности управления организациями.....	177
Назмутдинова М.М. Бюджетирование как инструмент финансового управления.....	180
Семенов И.С. Презентация как средство формирования имиджа.....	183
Тугова О.А. Моббинг – как один из методов мотивации.....	186
Файзрахманов Р.М. Студенческий рг-проект к 10-летию филиала ИЭУП.....	189
Цыганов Е.А. Изобразительно-выразительные средства и их использование в рекламе.....	193
Шишкина И.А. Корпоративное управление. Проблемы, пути совершенствования.....	195
Секция 4. Развитие финансово-кредитных отношений в современных условиях.....	199
Беспалова А.М. Проблемы сбалансированности консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации в 2004 г. и их причины.....	199
Бычкова И.Ю. Лизинг как современный способ финансирования развития производства.....	202
Васюнина О.Ю. Проблемы совершенствования инвестиционной политики.....	204
Гарифуллина Л.Р., Халяпова Г.Т. Формирование и использование региональных бюджетов.....	207
Гумарова А.Р. Проблемы привлечения иностранных инвестиций в Россию.....	209

Данилова О.В. Оценка эффективности оборотного капитала ОАО «Челны-хлеб», резервы и пути ускорения оборачиваемости.....	213
Золотарева Е.К. Инвестиционная политика ВУЗа в рыночной системе хозяйствования.....	215
Иванова И.Д. Лизинг в современных условиях.....	217
Исмагилов И.И. Финансовый анализ как инструмент разработки финансовой стратегии.....	219
Курьянова Л.С. Лизинг на КамАЗе.....	223
Латынина Н.А. Проблемы укрепления доходной базы бюджетной системы РФ.....	226
Махиянов Т.Р. Налоговая реформа: плюсы и минусы налогообложения имущества.....	229
Митина Л.Ш. Стабилизация инвестиционного климата в России: проблемы и перспективы.....	232
Никитина М.А. Развитие ипотечного кредитования в г. Нижнекамске...	235
Сафина Э.М., Ипотечное кредитование: проблемы и пути их решения...	237
Стома М.В. Развитие прямого налогообложения и поступление прямых налогов в бюджет г. Набережные Челны.....	240
Суфиянова Л.Г. Финансовая деятельность предприятия в условиях рынка.....	242
Тарасов А.С. Совершенствование институциональной системы – метод сокращения уклонения от налогов.....	246
Тухватуллина С.Ф. Оценка финансовой устойчивости ОАО «Челны Холод».....	248
Тябина Е.Ф. Проблема выбора методики для оценки уровня кредитоспособности предприятия.....	250
Файзуллина И.Г. Некоторые вопросы развития кредитных организаций в России на рубеже XIX – XX вв.....	252
Фасахова Е.В. Организация банковского реинжиниринга.....	255
Хасаншина Р. Тенденции в развитии местного налогообложения.....	258
Шишкина И.А. Налоговое планирование и СЭЗ как условия улучшения финансового положения предприятий.....	260
Секция 5. Теоретические, международные и публично-правовые аспекты развития государства и права.....	263
Бакашева Е.Е., Гончарова К.А. Право на смерть: pro et contra.....	263
Барабанова Е.В. Некоторые вопросы применения банковской гарантии в российском и международном праве.....	266
Батракова О.П. Особенности юридической ответственности сотрудников внутренних дел.....	268
Боброва В.В. Нормативно-правовые акты в РФ и их применение.....	271
Гаппоев Р. Российские жалобы в Европейском Суде по правам человека.....	275
Кедунова Е.Ю. Отдельные аспекты принципа разделения властей в Российской Федерации.....	278

Клачкова И.А. Защита детей в условиях вооруженных конфликтов.....	280
Курманов Н.К. Права человека и внутренняя компетенция государства..	282
Магсумов Р.Р. Некоторые аспекты либеральных теорий государства и права.....	285
Миляшова Л. Международное усыновление в международном и национальном законодательстве.....	288
Миначева Д. Принцип разделения властей: анализ сущности и практика применения.....	294
Мураткин А.А. Что первично: государство или право?.....	297
Панов Д.В. Проблемы осуществления функций государства.....	300
Садикова Э.К. Социально-психологические аспекты эффективного правотворчества.....	302
Сайфуллин Р.Р. Легитимность как важнейшее условие функционирования государственной власти.....	304
Сафин Р.А. К вопросу о взаимосвязи глобализации и государства.....	307
Хисамутдинова Д.Р. Политические партии в политической системе общества.....	309
Цеханович А.С. Проблемы независимости судебной власти в РФ.....	313
Шайхулова Ф.Х. Государство и гражданское общество.....	316

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ В XX И XXI ВЕКАХ: ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ

**Сборник материалов Всероссийской научно-практической
конференции студентов и аспирантов**

ТОМ I

21 апреля 2004 года

Главный редактор Кайбияйнен А.А.

Подписано в печать 23.12.2005. Гарнитура Times New Roman.
Усл.печ.л. 30. Тираж 200 экз.

Издательство «Таглимат» ИЭУП, 420108, г. Казань, ул. Зайцева, д. 17.
Лицензия № 172 от 12.09.1996