

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФИЛИАЛ В ГОРОДЕ ИЗБЕРБАШЕ

КАФЕДРА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

**СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ
СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ**

*Сборник статей и тезисов
студенческой региональной
научно-практической конференции
12 апреля 2010 г.*

2010

УДК
ББК

Издается по решению Ученого Совета филиала ДГУ в г. Избербаше

Рекомендовано к изданию кафедрой экономических дисциплин
филиала ДГУ в г. Избербаше от 30 апреля 2010 г.

В сборник включены доклады Студенческой региональной научно-практической конференции «Состояние и перспективы развития экономики социальной сферы», состоявшейся в г. Избербаше 12 апреля 2010 г. в рамках второй недели межвузовской студенческой науки 12 – 15 апреля 2010 г.

В настоящем сборнике представлены результаты научных исследований преподавателей, студентов, аспирантов и соискателей Дагестанского государственного университета, филиалов Дагестанского государственного университета в г. Избербаше, Кизляре, Дербенте, Хасавюрте, Буйнакске, учащихся 11 классов СОШ г. Избербаша.

Редакционная коллегия:

Гаджиалиев Х.Б. – председатель редколлегии, доц., д.э.н., директор филиала ДГУ в г. Избербаше;

Магомедов А.А. – к.ю.н., зам. директора филиала ДГУ в г. Избербаше по научно-исследовательской работе, ответственный редактор;

Сулейманова А.М. – доц., к.э.н., зав. каф. «экономических дисциплин», декан экономического факультета филиала ДГУ в г. Избербаше;

Идрисов Ш.А. – к.э.н., доц. каф. «экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше.

Состояние и перспективы развития экономики социальной сферы. Материалы студенческой региональной научно-практической конференции. // Сборник статей и тезисов. - Избербаш: ДГУ, 2010 г., 261 с.

© ГОУ ВПО ДГУ, 2010 г.

Содержание

АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ РОССИЙСКОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА Абдуллаева З., Алиев О.М.	8
ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ТРУДОВЫХ ПЕНСИЙ В РОССИИ Абдуллаева Р.М., Исаев И.М.	9
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЗАРОЖДЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ Алыпкачева К Магомедова М.С.	17
ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РФ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ. Арсланбекова А.М., Алиев И.А.	20
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ РФ Арсланбекова З.М., Сайдиева З.М.	24
РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕ- НИИ НАСЕЛЕНИЯ Ахмедова С.Г., Сулейманова А.М.	28
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИИ. Бабаев И.А., Багомедова С.Д.	33
РАЗНОВИДНОСТИ МАРКЕТИНГА Балашова О., Алиев О.М.	42
СПРАВЕДЛИВОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ПРИНЦИП И БАЗОВАЯ КАТЕГОРИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ Будайчиев К., Магомедова Ф.К.	44
ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ Гасанова Н.Г., Багомедова С.Д.	51
РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ: ПРИОРИТЕТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ Гладнева К.И., Ибрагимова А.С.	58

СОЦИАЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ПОИСКА БАЛАНСА ИНТЕРЕСОВ ВЛАСТИ, БИЗНЕСА И ОБЩЕСТВА В ПРОЦЕССЕ НАЛАЖИВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА Гладнева К.И., Зиралов И.С.	63
СУТЬ СОВРЕМЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ Зейналов А.З., Зейналова И.Д.	71
О МОДЕЛЯХ ПЕНСИОННЫХ СИСТЕМ Идрисов А.Ш., Аскеров Н.С.	75
СТРАХОВЫЕ ПЛАТЕЖИ В 2010 Ильясова Б.И., Абдусаламова З.П.	79
К ВОПРОСУ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ Каирбеков И.М., Идрисов Ш.А.	84
ПЕРЕХОД РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ Карабекова З.С., Зейналова И.Д.	90
ДОСТУПНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ. Караева С.С., Бебетов И.А.	95
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ. Касимова М.К., Исаев И.М.	99
С ЧЕГО НАЧАЛСЯ И КОГДА ЗАКОНЧИТСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС? Лодина Е., Алиев О.М.	109

РЕКЛАМА В СРЕДСТВАХ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ: К ПО- СТАНОВКЕ ПРОБЛЕМЫ	
Магомедгаджиева Г., Алиев О.М.	113
МАРКЕТИНГ «ВЧЕРА» И «СЕГОДНЯ»: ПОНЯТИЕ, ФУНКЦИИ, ЗАДАЧИ	
Магомедгаджиева З., Алиев О.М.	116
ИЗМЕНЕНИЯ В ПОРЯДКЕ УПЛАТЫ СОЦИАЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ	
Магомедова З.Н., Магомедов Р.Б.	122
ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	
Магомедрасулова С.С., Магомедов Р.Б.	126
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ	
Маматгереев М.М., Идрисов Ш.А.	129
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	
Назирова С., Алиев О.М.	134
ПРИЧИНЫ СОВРЕМЕННОГО ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА	
Назирова С., Алиев О.М.	135
ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ЕЕ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	
Никитина В.А., Багомедова С.Д.	142
ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	
Пашаев А., Абусалимова А.А.	156
БУМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	
Пашаев А., Абусалимова А.А.	161
РЕГИОНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ	
Рамазанова Ш., Алиев О.М.	165

АНТИСОЦИАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОБАВ- ЛЕННОЙ СТОИМОСТИ Рашидова Б.М., Магомедов Р.Б.	167
МОДЕРНИЗАЦИЯ В БЕЗРАБОТИЦЕ Рашидова Б.М., Идрисова Д.А.	170
ОХРАНА ЗДОРОВЬЯ В РОССИИ: ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ НА ФОНЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ Рашидова З.М., Багомедова С.Д.	174
ФИНАНСИРОВАНИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ Рашидова З.М., Алиев И.А.	184
СОЦИАЛЬНАЯ ЗАДАЧА ЭЛЕКТРОННЫХ И АУДИОКНИГ Салаватова З.Р., Абдусаламова З.П.	195
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС Сигаева Т., Алиев О.М.	200
ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ Сулейманова З.К., Сулейманова А.М.	205
ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ РОССИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА Шайхаматова Р., Леонов Ю.Е.	217
МЕТОДЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ РЕКЛАМЫ НА ЧЕЛОВЕКА Шайхаматова Р., Джамалова П.	220
К ВОПРОСУ ОБ ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ Шамхалов Ш., Алиев О.М.	230
К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ПАРТИЗАНСКОГО МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ Шамхалов Ш., Ибрагимова Д.М.	237

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА. Шаулова Х.Н., Бебетов И.А.	240
ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА Шипкова И., Баккунов М.Г.	245
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В РОССИИ Шихмагомедова М.М., Зейналова И.Д.	250
СОВРЕМЕННАЯ СТРАТЕГИЯ РЕКЛАМЫ Юнусова А., Ибрагимова Р.Ш.	255

АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ РОССИЙСКОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА

*Абдуллаева З. - ст. 2 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г.Кизляре*
*Науч. рук. – Алиев О.М. – к.э.н., доц., зав. каф. «экономика»
филиала ДГУ в г.Кизляре*

Как сказал Дмитрий Медведев в своем первом Послании Федеральному Собранию России: «Экономический кризис – не нужно обольщаться – еще далек от завершения. Весь этот период нам надо быть предельно собранными и с максимальным вниманием относиться как к эффективности нашей работы, так и к обоснованности новых планов и программ. Это касается и государства, и бизнеса, и каждого конкретного человека.

Наши действия в экономике будут базироваться на уже заявленной Концепции четырех «И» – институты, инвестиции, инфраструктура, инновации. Такой подход закреплен и в подготовленной Правительством Концепции развития до 2020 года. Реализовать его нужно в полном объеме. Добавив к нему, как я уже об этом как-то говорил, пятую составляющую – интеллект.

Наш приоритет – это производство (а в перспективе – и экспорт) знаний, новых технологий и передовой культуры. А значит, достижение лидирующих позиций в науке, в образовании, в искусстве. Мы обязаны быть на переднем крае инноваций в основных сферах экономики и общественной жизни. И на такие цели ни государству, ни бизнесу скупиться не стоит – даже в непростые финансовые периоды».

Принятая правительством программа действий по минимизации последствий кризиса в России, по оздоровлению банковской системы и поддержке отдельных секторов экономики, уже действует, и главное – необходимо реализовать эти меры полностью, промедление не допустимо. Надо прежде всего пробить образовавшиеся в экономике финансовые тромбы, так, чтобы выделенные средства дошли до конечных получателей.

Масштабы антикризисных мер, принимаемых в российской экономике в настоящее время, соизмеримы с реализуемыми в других странах. И есть надежда, что меры оперативной антикризисной поддержки в сочетании с целенаправленной и си-

стемной политикой по созданию необходимых структурных основ на самом рынке, выведут нашу страну из кризиса с наименьшими потерями.

Сейчас появляется уникальная (по историческим меркам) возможность сформировать качественно иные подходы и механизмы, которые могут обеспечить устойчивое развитие России в условиях затяжной глобальной нестабильности, усиливая ее международные позиции и превращая ее в один из важных центров экономического и политического влияния в мире. Эту возможность необходимо использовать.

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ТРУДОВЫХ ПЕНСИЙ В РОССИИ

*Абдуллаева Р.М. – ст. 3 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г. Избербаше
Науч. рук. – Исаев И.М. – преп. каф. «экономических
дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше*

Теоретическое значение исследования пенсионного обеспечения состоит в том, что правовое регулирование пенсий является мощным образованием в праве социального обеспечения. Одни исследователи относят пенсионное право к числу институтов отрасли, другие - к общности институтов, третьи считают подотраслью права социального обеспечения. Практическая значимость пенсионного обеспечения определяется тем, что оно затрагивает жизненно важные интересы престарелых, инвалидов и членов семей, потерявших кормильца.

Современная российская система пенсионного обеспечения начала формироваться в 2002 г. М.Л. Захаров и Э.Г. Тучкова выявили две главные причины, которые побудили Россию приступить к реформированию пенсионной системы. "Первая причина состояла в объективной потребности пересмотреть идеологию самой природы обязательного пенсионного страхования трудящихся, возродить и реализовать на практике истинную его сущность. Вторая причина состояла в необходимости повысить реальный уровень доходов основной части пенсионеров, живущих, как правило, на пенсию".

В новой пенсионной системе можно выделить три вида пенсий: 1) государственные пенсии (финансируются из средств федерального бюджета); 2) трудовые пенсии (финансируются за счет поступлений части единого социального налога и обязательных страховых взносов); 3) дополнительные пенсии (финансируются за счет накопленных добровольных взносов работодателей и застрахованных лиц). Таким образом, смысл преобразований состоял в том, что пенсионное обеспечение перестает быть прерогативой государства и теперь за его финансирование ответственны и работодатели, и сами застрахованные.

Наибольший интерес представляет система трудовых пенсий. Ведь около 95% от общего числа пенсионеров получают трудовую пенсию. Кроме того трудовые пенсии отличает двуединая сущность: с одной стороны, эти пенсии являются основным элементом государственной пенсионной системы, а с другой - представляют важнейший вид обязательного пенсионного страхования".

Благодаря введению индивидуальной накопительной системы пенсионного обеспечения конституционное право на социальное обеспечение представляется не как благо, предоставляемое государством незащищенным слоям населения, а как лично накапливаемый капитал человека и гражданина, меняются содержание и механизмы реализации данного права.

Под правом граждан на пенсионное обеспечение в условиях рыночной экономики следует понимать гарантированную государством возможность в случае наступления страховых рисков, закрепленных в законе, ежемесячно получать денежный платеж (пенсию) в размере, соизмеримом, как правило, с прошлым заработком, обеспечивающим достойную жизнь пенсионера, а в случаях назначения пенсий без учета трудовой деятельности - в размерах, соизмеримых с соответствующим социальным стандартом. Однако, несмотря на экономические преобразования, уровень пенсионного обеспечения по-прежнему остается очень низким. Период, прошедший с начала осуществления реформы, позволяет констатировать, что пенсионная система в складывающихся демографических и экономических условиях не способна защитить пенсионеров. Российские пен-

сионеры за годы рыночных реформ стали самой ущемленной частью общества.

Во многом низкий уровень пенсионного обеспечения объясняется недостаточной увязкой правовых норм, регулирующих пенсионную систему, с экономическими механизмами, обеспечивающими достаточную финансовую базу для соответствующего материального наполнения социальных нормативов.

Федеральный закон от 17 декабря 2001 г. N 173-ФЗ "О трудовых пенсиях в Российской Федерации" предусматривает три вида трудовых пенсий: по старости, по инвалидности, в случае потери кормильца.

Конституция содержит правовую норму о том, что "каждому гарантируется социальное обеспечение по возрасту", а не по старости. В российских пенсионных законах употребляется термин "пенсия по старости". И хотя пенсия по старости устанавливается по достижении определенного возраста, понятие "пенсионный возраст" в российском законодательстве отсутствует. В соответствии с Федеральным законом "О трудовых пенсиях в Российской Федерации" трудовая пенсия по старости устанавливается по достижении 60 лет мужчинами и 55 лет женщинами. Это предельный возраст, по достижении которого в России может устанавливаться пенсия по старости. Вторым условием, необходимым для установления пенсии по старости, является трудовой стаж. Так, для назначения трудовой пенсии по старости требуется не менее 5 лет страхового стажа. По оперативной информации Минздравсоцразвития России, продолжительность жизни мужчин (с 2005 по 2007 г.) увеличилась с 58,9 до 61,5 года. Следует неутешительный вывод: продолжительность жизни мужчин на пенсии составляет полтора года. Как в данном случае рассматривать правовую норму, устанавливающую величину T - ожидаемый период выплаты пенсий (используется при расчете страховой части трудовой пенсии), - равную в 2005 г. 13 годам и 6 месяцам, а в 2007 г. - 14 годам и 6 месяцам? Ведь право - регулятор общественных отношений. Оно не должно быть оторвано от действительных социальных процессов. В данном случае правовое регулирование нуждается в корректировке.

Различный пенсионный возраст и требования к продолжительности стажа мужчин и женщин были предметом рассмотрения Конституционного Суда РФ. Установив для мужчин и женщин разный возраст выхода на пенсию по старости и необходимый трудовой стаж для назначения пенсии по старости на общих основаниях и на льготных условиях, законодатель применил дифференциацию, основанную на физиологических и других различиях между ними, а также исходя из особой социальной роли женщины, связанной с материнством, что согласуется с положением ч. 1 ст. 38 Конституции РФ, в соответствии с которым материнство находится под защитой государства и не может оцениваться как дискриминационное ограничение конституционных прав, так как такое решение законодателя обеспечивает по смыслу ст. 19 Конституции РФ достижение подлинного, а не формального равенства. Но это не исключает в дальнейшем, при проведении пенсионной реформы, возможности решения вопроса о том, чтобы пенсия по старости назначалась мужчинам на тех же условиях, что и женщинам. Думается, что необходимость снижения пенсионного возраста для мужчин уже назрела.

Наиболее актуальной проблемой пенсионного обеспечения остается его низкий уровень. Российское законодательство не содержит государственных стандартов в области пенсионного обеспечения. Обратимся к международным правовым нормам. Конвенция Международной организации труда N 102 "О минимальных нормах социального обеспечения" устанавливает, что трудовая пенсия по старости должна составлять при 30-летнем стаже не менее 40% заработной платы по стране, а при большем стаже - не менее 40 - 55%. Европейская социальная хартия предусматривает, что минимальная пенсия должна быть не менее 55% средней заработной платы по стране. К сожалению, эти международные документы Российской Федерацией не ратифицированы, а следовательно, не обязательны для применения. В современном российском законодательстве отсутствует понятие "минимальный размер пенсии", а по данным статистики средняя пенсия в России составляет 25% от средней заработной платы.

Решение проблемы, связанной с уровнем пенсионного обеспечения, зависит не только от состояния экономики, но и от изменения концепции пенсионного обеспечения. В Постановлении Конституционного Суда РФ от 29 января 2004 г. N 2-П "По делу о проверке конституционности отдельных положений статьи 30 Федерального закона "О трудовых пенсиях в Российской Федерации" в связи с запросами групп депутатов Государственной Думы, а также Государственного собрания республики Саха (Якутия), Думы Чукотского автономного округа и жалобами ряда граждан" была закреплена принципиально важная позиция: уровень пенсионного обеспечения постепенно должен повышаться, в первую очередь для тех, у кого пенсия ниже прожиточного минимума, с целью удовлетворения их основных жизненных потребностей, учитывая при этом, что установленные ранее меры социального обеспечения пенсионеров не могут быть отменены без равноценной замены. В чем причины несостоятельности системы трудовых пенсий в России? Современная система пенсионного обеспечения базируется на обязательном пенсионном страховании. Пенсионные страховые взносы уплачиваются в составе единого социального налога (ЕСН), которым облагаются все доходы, начисленные работодателем в пользу работника. Платеж, предназначенный для выплаты трудовой пенсии, делится на две части: одна часть зачисляется в федеральный бюджет и идет на финансирование базовой части трудовой пенсии, вторая часть зачисляется в бюджет Пенсионного фонда РФ и предназначена для выплаты страховой и накопительной частей трудовой пенсии.

Российская пенсионная система унаследовала от советской системы пенсионного обеспечения значительное количество оснований назначения льготных пенсий за особые условия труда. В России каждый четвертый пенсионер вышел на пенсию досрочно. Закрепление в законодательстве права на досрочное пенсионное обеспечение означает признание утраты трудоспособности работниками определенных профессий до достижения общего пенсионного возраста (55 лет женщинами и 60 лет - мужчинами). Размер ЕСН не учитывает условий труда, которые дают право на досрочную пенсию. Следовательно, привилегированное пенсионное обеспечение одних застрахованных гражд-

дан осуществляется за счет других, при равных обязанностях работодателей по уплате взносов по обязательному пенсионному страхованию. Решить эту проблему должен был закон "О профессиональных пенсионных системах" (был принят в первом чтении еще в 2002 г.), согласно которому предприятия, использующие вредные условия труда, должны производить дополнительные отчисления в пенсионную систему.

Трудовая пенсия по старости и инвалидности состоит из трех частей (базовой, страховой и накопительной), принципы финансирования каждой части пенсии различны. Базовая часть трудовой пенсии, по сути, является минимальным государственно гарантированным размером пенсии, ее размер используется для определения размеров пенсий по Федеральному закону "О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации". С 1 декабря 2007 г. размер базовой части трудовой пенсии составляет 1560 руб., но этого явно недостаточно. Думается, государство обязано гарантировать базовую часть пенсии на уровне прожиточного минимума.

Размер страховой части трудовой пенсии зависит от заработка застрахованного лица, длительности его трудовой деятельности, является поощрением за трудовой вклад и индексируется при изменении средней заработной платы. Накопительная часть пенсии складывается из ежемесячных отчислений, которые не могут быть использованы для выплаты текущих пенсий и дохода от инвестирования этих сумм. Основная угроза для пенсионных накоплений - снижение их реальной покупательной способности (девальвация).

Формирование накопительной части трудовых пенсий из единого социального налога не соответствует принципам социального страхования и международной практике. Пенсионные накопления должны быть добровольными, а не принудительными. Цель государства - не принудить, а побудить будущих пенсионеров обеспечить себе достойную пенсию путем активного информирования граждан о возможностях усиления государственного контроля в этой области. "Социальная защита в рыночных условиях диктует необходимость всемерного расширения добровольного страхования, в том числе и добровольного

страхования через негосударственные пенсионные фонды, страхование дожития и другие частные институты" .

С принятием Федерального закона от 30 апреля 2008 г. N 56-ФЗ "О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений" восполнен пробел в правовом регулировании отношений по дополнительному пенсионному страхованию. С 1 октября 2008 г. любому гражданину, зарегистрированному в системе обязательного пенсионного страхования, предоставляется возможность добровольно перечислять в Пенсионный фонд РФ взносы на накопительную часть трудовой пенсии. Чтобы получить право на уплату добровольных страховых взносов, нужно подать заявление в управление Пенсионного фонда по месту жительства или работодателю, который передаст его в Пенсионный фонд. Размер дополнительного страхового взноса человек будет определять самостоятельно, но он должен быть не меньше 2 тыс. в год. Гражданин, добровольно перечисляющий в Пенсионный фонд РФ взносы на накопительную часть трудовой пенсии, будет получать средства из федерального бюджета в размере отчислений, но не более 12 тыс. руб. в год. Более того, право на участие в системе софинансирования предоставлено лицам, достигшим пенсионного возраста и не обратившимся за назначением пенсии. Им из федерального бюджета будет доплачиваться четырехкратная сумма внесенных дополнительных страховых взносов, но не более 48 тыс. руб. в год. При этом размер дополнительного страхового взноса, уплаченного гражданином, должен быть не менее 2 тыс. в год. Суммы дополнительных страховых взносов на накопительную часть пенсии и взносов на софинансирование формирования пенсионных накоплений будут включаться в состав пенсионных накоплений застрахованного лица. В целях обеспечения сохранности сумм дополнительных страховых взносов предусмотрено их инвестирование. Государственная поддержка формирования пенсионных накоплений будет осуществляться в течение 10 лет начиная с года, следующего за годом уплаты застрахованными лицами дополнительных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии.

Анализ существующей системы трудовых пенсий свидетельствует о том, что она не лишена недостатков. Многоуровневая система пенсионного обеспечения с использованием накопительного компонента выгодна государству как длительный финансовый ресурс. Она увеличит объем внутренних инвестиций в экономику России. Однако хотелось бы, чтобы властные структуры не забывали конституционную формулу: "Человек, его права и свободы являются высшей ценностью", - и результаты экономического роста действительно повлияли бы на уровень пенсионного обеспечения граждан России.

Литература.

1. Аракчеев В.С. Пенсионное право России. СПб., 2003. С. 76 - 88.
2. Захаров М.Л., Тучкова Э.Г. Право социального обеспечения России. М., 2004. С. 218, 220.
3. Орлов-Карба П.А. Все о пенсионной реформе в России: Монография. М., 2005. С. 81.
4. Шитов М.В. Право на социальное обеспечение по возрасту в Российской Федерации: конституционно-правовые проблемы: Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. М., 2006. С. 8 - 9.
5. Савостьянова В.Б. Роль государства в реализации конституционных прав граждан на пенсионное обеспечение и социальные льготы // Государство и право. 2005. N 5. С. 79.
6. СЗ РФ. 2001. N 52. Ст. 4920; 2003. N 1. Ст. 13; N 48. Ст. 4587; 2004. N 35. Ст. 3607; 2005. N 8. Ст. 605; 2007. N 40. Ст. 4711; РГ. 2007. 7 ноября; СЗ РФ. 2007. N 49. Ст. 6073.
7. Пенсия по справедливости // Российская газета. 2008. 11 июня. N 126 (4683).
8. СЗ РФ. 2008. N 18. Ст. 1943.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЗАРОЖДЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

*Алыпкачева К. – ст. 5 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г. Буйнакске
Науч. рук. – Магомедова М.С. – преп. каф. «экономических
дисциплин» филиала ДГУ в г. Буйнакске*

Налог - одна из самых древних форм экономических отношений, появление которой связано с самыми первыми общественными потребностями. Налоги представляют собой обязательные сборы, взимаемые государством с хозяйственных субъектов и с граждан по ставке, установленной в законном порядке. К налогам относили разнообразные виды платежей из доходов отдельных граждан в пользу государства или государя. Это могли быть разного вида отчисления, подати, дани, пошлины и сборы, как денежные так и натуральные (зерном, вином и т.п.) Люди о налогах думали всегда с двух сторон: одни - о том, какие налоги установить и как их собрать, а другие - о том, как их платить или как от них уходить.

Налоговая система возникла и развивается вместе с государством. Налоги являются необходимым звеном экономических отношений в обществе и, чаще всего, основной формой доходов государства. Налоговый механизм используется для экономического воздействия государства на общественное производство, его динамику и структуру, на состояние научно-технического прогресса.

Изменение форм государственного устройства всегда сопровождается преобразованием налоговой системы. В истории давно известны случаи, когда высокие налоги давали снижение общей суммы поступлений в казну или когда снижение ставки налога увеличивает сумму сбора. В каждом случае эффект являлся результатом конкретной налоговой политики государства и сложившихся условий. Русский мыслитель Николай Тургенев в своем труде "Опыт теории налогов" (1818) писал: "... дурные системы налогов, были одною из причин, как видно из истории, что нидерландцы сделались независимыми от Испании, швейцарцы - от Австрии, фрисландцы - от Дании и, наконец, казаки от Польши.

На возмущение североамериканских колоний против Англии дурная система финансового управления относительно иностранной торговли имело решительное влияние[1]." Он отмечал, что именно налоговые и финансовые неурядицы, неискусное соби́рание денег с народа подавали повод к восстаниям, революциям и иным общественным потрясениям. Эволюция налогообложения

Налоговая система возникла и развивалась вместе с государством. На самых ранних стадиях государственной организации формой налогообложения можно считать жертвоприношение, которое далеко не всегда было добровольным, а являлось неким неписанным законом. Еще в Пятикнижии Моисея сказано: «... и всякая десятина на земле из семени земли и из плодов принадлежит Господу». Видно, что процентная ставка данного «налога» четко определена. По мере развития государства возникла «светская» десятина, которая взималась в пользу влиятельных князей наряду с церковной десятиной. Данная практика существовала в течении многих столетий: от Древнего Египта до средневековой Европы.

1. Древняя Греция VII-VI вв. до н. э.

Представителями знати были введены налоги на доходы в размере 1/10 или 1/20 части доходов. Это позволяло концентрировать и расходовать средства на содержание наемных армий, строительство храмов, укреплений и т.д. В то же время в древнем мире имелось и серьезное противодействие прямому налогообложению. В Афинах, например, считалось, что свободный гражданин не должен платить прямых налогов. Другое дело - добровольные пожертвования. Но когда предстояли крупные расходы, то совет или народное собрание города устанавливали процентные отчисления от доходов.

2. Древний Рим IV- I вв. до н. э.

Многие стороны современного государства зародились именно в Древнем Риме. В мирное время граждане не платили денежных податей. Расходы по управлению городом и государством были минимальны; избранные магистраты исполняли свои обязанности безвозмездно, порой вкладывая собственные средства, т.к. это было почетно. Главную статью расходов составляло строительство общественных зданий, а эти расходы

обычно покрывались сдачей в аренду общественных земель. Но в военное время граждане Рима облагались налогами в соответствии со своими доходами.

Сумма налога определялась каждые пять лет избранными чиновниками-цензорами. Граждане Рима делали цензорам заявление о своем имущественном состоянии и семейном положении. Таким образом, закладывались основы декларации о доходах. В IV-III вв. до н.э. Римское государство разрасталось, основывались и завоевывались все новые города-колонии. Происходили изменения и в налоговом праве. В колониях вводились коммунальные налоги и повинности. Как и в Риме, их величина зависела от размеров состояния граждан, и их определение происходило каждые 5 лет. Римские граждане, проживавшие за пределами Рима платили как государственные, так и местные налоги.

В случае победоносных войн налоги уменьшались, а порой совсем отменялись. Необходимые средства же обеспечивались контрибуцией завоеванных земель. Коммунальные же налоги с тех, кто проживал вне Рима взимались постоянно.

Рим превращался в империю, в состав которой входили провинции, жители которых были подданными империи, но не пользовались правами гражданства. Они были обязаны платить налоги, что было свидетельством их зависимого положения. При этом единой налоговой системы не существовало. Те города и земли, которые оказывали наиболее упорное сопротивление римским легионам, облагались более высокими налогами. Кроме того, римская администрация часто сохраняла местную систему налогов. Изменялось лишь ее направление и использование.

Основным налогом в Др. Риме был поземельный и единая подушная подать для жителей провинций. Существовали и косвенные налоги (с оборота, налог на наследство и т.д.)

Уже в Др. Риме налоги выполняли не только фискальную, но и стимулирующую функцию, т.к. население вносило налоги деньгами, оно вынуждено было развивать рынок и товарно-денежные отношения, углублять процесс разделения труда урбанизации.

3. Византия до VII в.

Многие хозяйственные традиции Древнего Рима перешли к Византии. В ранневизантийскую эпоху до VII в. включительно существовал 21 вид прямых налогов (поземельный, подушная подать, налоги на оснащение армии, налог на рекрутов (заплатившие освобождались от воинской повинности), пошлина на продажу товаров (10-12%) и другие). Широко практиковались в Византии и чрезвычайные налоги: на строительство флота, содержание воинских контингентов и пр. Обилие налогов не привело к финансовому процветанию Византийской империи. Наоборот, чрезмерное налоговое бремя имело своим последствием сокращение налоговой базы, а далее последовали финансовые кризисы, ослаблявшие мощь государства.

Литература

1. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли - М., 1996, С. 126

ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РФ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ.

*Арсланбекова А.М. – ст. 3 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г. Избербаше
Науч. рук. - Алиев И.А. – к.э.н., ст. преп. каф. «экономических
дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше*

Самая главная проблема нашей страны в том, что она до сих пор не научилась строить планы в долгосрочном периоде. Никто не задумывается о том, как мы будем жить лет через 20-30. На примере пенсионного фонда уже сейчас видно как не хватает средств на выплату пенсий. Нехватку приходится ликвидировать за счет стабилизационного фонда. Хорошо, что он у нас есть. А если бы его не было, то как бы государство «латало» дыры? Накопительная часть пенсий тех граждан, которые доверили свои средства государству в настоящий момент в среднем за год приумножаются на 5-6 процентов, по сравнению с уровнем инфляции в 9%.

Безусловно, система социальных внебюджетных фондов России требует реформирования, совершенствования сбора и распределения страховых взносов с целью более полного удо-

влетворения потребностей граждан и государства в целом. Совершенствование этой системы приведёт к благополучной ситуации внутри страны и росту престижа страны на мировой арене. Помимо точно просчитанных и экономически обоснованных методов решения проблем, необходимо внедрять и рационализаторские идеи, которые будут также не менее грамотно просчитаны, желательно на несколько лет вперед.

Процесс создания, распределения и использования внебюджетных фондов непосредственно связан со всеми экономическими, политическими, социальными и другими течениями в обществе. Поэтому при совершенствовании системы внебюджетных фондов необходимо учитывать внешние факторы, так как все «жизнедеятельные» отрасли тесно связаны друг с другом и изменения в качественно лучшую сторону одних, ведёт к негативным последствиям других.

С 1 января 2010 года единый социальный налог отменен, а вместо него работодатели должны платить страховые взносы во внебюджетные социальные фонды, как это было до 2002 года. С 2010 года формирование пенсионной системы должно перейти от налогового к страховому принципу. Таким образом, она станет самодостаточной, более адаптированной к рыночной экономике и, кроме того, перестанет зависеть от бюджетных вливаний [1].

Согласно планам правительства взнос на пенсионное страхование составит 26 процентов от фонда оплаты труда, а совокупный тариф на все виды страхования, в том числе медицинское и социальное, будет равен 34 процентам. Такую величину социальных отчислений нельзя считать завышенной, во многих государствах социальные платежи намного превышают российский уровень [2]. Да и, собственно, в нашей стране до введения единого соцналога на обеспечение будущих пенсий работодатель вносил за своих работников 28 процентов от фонда оплаты труда, плюс еще один процент платил сам работник со своей зарплаты.

Тем не менее при выстраивании системы социального страхования (в том числе и пенсионного) необходимо стремиться к сбалансированности интересов как тех, кто получает пенсии, так и тех, кто вносит средства в пенсионную систему. По-

этому понятно, что бизнес отнюдь не в восторге от того, что возрастает налоговая нагрузка на фонд зарплаты [3].

Правительство обещает смягчить ситуацию тем, что предполагается вообще не брать страховые платежи с уровня заработной платы выше 415 тысяч рублей в год. Таким образом планируется, с одной стороны, обеспечить достаточный финансовый поток в пенсионную систему, чтобы сделать ее бездефицитной. А с другой, стимулировать бизнес повышать легальные зарплаты у работников.

С января 2010 года планировалось провести так называемую "валоризацию" - то есть пересчитать пенсионные права людей, работавших в основном в советское время, с учетом их длительного трудового стажа [4]. Средний размер такой пересчитанной пенсии увеличится сразу на 1700 рублей, а у некоторых пенсионеров, имеющих очень большой стаж, прибавка составит 2400 рублей.

В Госдуме уже рассмотрены во втором и первом чтении два важных законопроекта: один предусматривает отмену обязательной ежегодной подачи заявления в Пенсионный фонд, если человек решает отказаться от получения социального пакета. Второй законопроект введет ежегодный автоматический пересчет размера пенсий для работающих пенсионеров. Сегодня им так же, как и льготникам, приходится регулярно обращаться в свое отделение ПФ с заявлением, зачастую простаивая в очередях.

Пока страховая или налоговая выплата будет замыкаться на фонд оплаты труда и платить её будет не работник а работодатель полноценное наполнение бюджетов перечисленных в статье фондов происходить не будет. Работодатели научились "химичить" и с оформлением работников и с их заработными платами. Необходим переход к взиманию страховой или налоговой выплаты с застрахованного лица, в том числе и наёмного работника с дальнейшим стимулированием накоплений в пенсионной системе. При этом следует активно развивать и поддерживать финансовые институты, которые будут обеспечивать это накопление. Допустить на рынок пенсионных накоплений банковскую систему. Пенсионные накопления являются теми деньгами, которые так нужны экономике.

Поразительно, как мало мы обсуждаем вопрос о том, каким образом мы должны создать систему пенсионного обеспечения, здравоохранения и других социальных служб, что конкретно мы и государство должны сделать, чтобы претворить в жизнь Статью 7 Конституции Российской Федерации. К сожалению, эти вопросы правительство предпочитает решать только кулуарно. Чтобы проникнуть в суть вопроса, неплохо вспомнить строки гениального стихотворения нашего великого поэта: "Папаша, кто строил эту дорогу? - Граф Петр Андреевич Клейнмихель, душенька!", и - "Труд этот, Ваня, был страшно громаден - не по плечу одному!". И хотя прошло 144 года со времени написания этих строк, фактически они совершенно верно отражают основной вопрос во взаимоотношениях работодателя и работника, тогда и сейчас, и везде - о справедливом распределении совместно созданных богатств.

Экономические преобразования, проводимые в России, не могут не вызывать неблагоприятных социальных последствий, тяжесть которых наиболее остро воспринимается гражданами, имеющими фиксированные доходы, прежде всего пенсионерами. В нашей стране около 37 миллионов престарелых, инвалидов и членов семей, потерявших кормильца, поэтому проблема совершенствования пенсионной системы приобретает социально-политическую значимость.

В настоящее время сфера пенсионного обеспечения характеризуется наличием большого числа острых проблем, требующих неотложного решения. Существующая пенсионная система является обременительной для экономики и в то же время не обеспечивает даже минимальные потребности значительных по численности слоев населения, охваченных пенсионным обеспечением. Основными ее недостатками являются:

- финансовая нестабильность;

- слабая дифференциация пенсионного обеспечения в зависимости от трудового вклада;

- неоправданно большой удельный вес льготных пенсий: отсутствие социально-справедливого механизма повышения размеров пенсий в связи с ростом стоимости жизни [5].

Рассмотрев состояние внебюджетных фондов, видно их несовершенство и нестабильность, что вызывает массу нарека-

ний со стороны налогоплательщиков. Потому что, в любом случае ждёшь какой-то хорошей отдачи от государства, хочешь почувствовать, что оно заинтересовано в жизни граждан, стремиться сделать жизнь граждан ничем не хуже, как в самых экономически и социально развитых странах, но на самом деле в России всё выглядит совсем иначе и каждый пытается жить только рассчитывая на себя.

Литература

1. Сведения газеты «Российская газета»
2. Лазаревский А. А., Сушкевич А. Г., «Наизнанку и вверх ногами (Пенсионная реформа в России на фоне зарубежного опыта)»// Финансы и кредит, 2006 №3.
3. Роик В. Пенсионная реформа: стартовые коллизии и необходимость концептуальной корректировки //Российский экономический журнал. – 2003. - №11-12. –С.38-41.
4. Официальный сайт Пенсионного Фонда РФ - <http://www.pfrf.ru/>
5. Павлюченко В. Как исцелить Пенсионный фонд? //Социальная защита.- 2006.- № 1.-С.3-6.- "Пенсионное обеспечение" - приложение к журналу "Социальная защита"

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ РФ

*Арсланбекова З.М. ученица 11 «б» класса
МОУ СОШ №1 г. Избербаши
Науч. рук. – Сайдиева З.М. - учитель истории и
обществознания МОУ СОШ №1 г. Избербаши*

Важнейшим позитивным результатом социальных реформ в Российской Федерации с начала 90-х годов стало организационное выделение и финансовое обособление от государственного бюджета государственных внебюджетных социальных фондов: Пенсионного фонда России, Фонда социального страхования, Государственного фонда занятости России, Федерального и Территориальных фондов обязательного медицинского страхования. При хроническом дефиците государственного бюджета деятельность этих фондов способствовала смягчению социаль-

ных последствий реформирования экономики в целом.

Вместе с тем следует отметить, что начатая реформа системы социального страхования не завершена и проводится без должной ее увязки с государственной социальной политикой. В этой области отсутствует государственная программа последовательно скоординированных действий органов законодательной и исполнительной власти и в центре и на местах, действий самих фондов и других заинтересованных организаций. Разработчики соответствующих законопроектов и нормативных документов ориентированы, в основном, на решение частных вопросов.

Система социального страхования, еще в 20-е годы утрачившая основные признаки страховых отношений и фактически превратившаяся в часть налоговой системы государства, пока не претерпела основных преобразований, несмотря на ряд серьезных изменений в последние несколько лет. В значительной степени это связано с отсутствием должного концептуального обоснования и организационного и правового обеспечения процесса реформ.

До настоящего времени не осознано и не принимается во внимание коренное различие между налоговыми и страховыми платежами. Оно заключается в том, что налоги носят универсальный характер и собираются для удовлетворения текущих потребностей государства в финансовых средствах, тогда как страховые платежи носят строго целевой характер и теснейшим образом связаны с рисками деятельности. Они аккумулируются и выплачиваются только в случае наступления страховых событий [1].

Механизм страхования устанавливает специфические отношения между страхователями и страховщиками и обеспечивает точное соответствие между страховыми взносами и выплатами. Поскольку риски различных видов деятельности подвержены случайным колебаниям, то в страховых системах формируются резервы средств, которые расходуются в случае неожиданного увеличения страховых событий. В целях снижения размеров таких средств прибегают к перестрахованию рисков.

Таким образом, страхование имеет сложную институциональную структуру, свою научную базу и культуру, которые в

странах с развитой, социально ориентированной рыночной экономикой складывались в процессе длительной эволюции. Представители страхователей, как правило, входят в состав органов управления страховых организаций, что позволяет им осуществлять повседневный контроль за расходованием страховых средств. Такие кардинальные изменения еще не затронули российскую систему социального страхования.

В социальных внебюджетных фондах, называемых страховыми, нет строгого соответствия между страховыми взносами и выплатами. Страховые взносы не базируются на оценке социальных рисков, размеры их не обоснованы, а расходная часть фондов постоянно корректируется и изменяется. Фактически, эти взносы представляют собой специальные социальные налоги, взимаемые с предприятий и направляемые государством на выплаты пенсий и социальных пособий через внебюджетные фонды. При ныне действующих тарифах страховых взносов в эти фонды, значительных затратах на содержание социальной инфраструктуры и на компенсационные выплаты при несчастных случаях на производстве и профессиональных заболеваниях на российские предприятия падает крайне тяжелое бремя социальных платежей. Величина этих платежей приближается к 50% от фонда оплаты труда. Такой финансовой нагрузки на предприятия нет ни в одной стране мира [2].

При создании фондов не ставился, даже теоретически, вопрос о выделении социальных рисков, которые бы подлежали социальному страхованию. Все это ведет к смешению налоговых и страховых платежей, бюджетных и внебюджетных источников финансирования тех или иных социальных мероприятий и крайне затрудняет возможности измерения и анализа использования средств.

В силу изложенных причин, система социального страхования нуждается в коренном реформировании. Необходимо перейти, в соответствии с мировым опытом, к страхованию социальных рисков потери работающими дохода (зарботка). Эти социальные риски имеют сложную структуру. Они простираются от утраты заработка в случаях безработицы, временной нетрудоспособности, профессиональных заболеваний, несчастных случаев на производстве, приведших к нетрудоспособности или

к смерти, и до утраты заработка в случаях достижения нетрудоспособного, пенсионного возраста.

Необходимо также реформировать органы управления внебюджетных фондов, восстановить дифференциацию страховых тарифов, обосновать распределение бремени страховых платежей между государством, работодателями и работниками. Реформа социального страхования призвана решить перечисленные проблемы путем использования концептуальных и методологических решений, основанных на историческом опыте России и зарубежных демократических государств [3].

Несмотря на то, что многие вопросы дальнейшего реформирования системы социального страхования и работы внебюджетных социальных фондов во многом связаны с решением многих проблем на уровне центральных министерств и ведомств, а также законодательных органов, практическая реализация и адаптация этих решений к территориям должна проводиться субъектами федерации. Уже сегодня в каждой территории должна быть программа, включающая: последовательное внедрение современных принципов организации системы социального страхования, оптимизацию системы распределения страховой солидарности, упорядочение источников финансирования и механизмов сбора и перераспределения страховых средств, повышение эффективности управления и контроля в сфере социального страхования [4].

Конечным итогом реформы социального страхования должны стать такие категории, как: укрепление социальной безопасности, переход на качественно новую ступень социальной защиты в обществе и стабилизация уровня жизни населения Российской Федерации.

Литература

1. Трофимов А. О государственных внебюджетных фондах // Финансы. - 2007. - № 10. - С. 20-21.
2. «Государственные внебюджетные фонды» Книга бухгалтера М., 2006г.
3. Федотов Д.Ю. О формировании доходов внебюджетных фондов России // Финансы. – 2003. - № 7. –С. 61-63.
4. Финансы / под ред. В.М. Родионовой - М.: Финансы и статистика - 2003 г.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИИ НАСЕЛЕНИЯ

*Ахмедова С.Г. – ст. 5 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г. Избербаше
Науч. рук. – Сулейманова А.М. – к.э.н., зав. каф.
«экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше*

Формирование рыночной системы хозяйствования поставило перед российским обществом много сложных задач: политических, экономических, социально-демографических. При этом задачей и политической и экономической является определение роли и места социальной сферы в современных общественно-экономических отношениях, характер и способы финансирования социальной сферы.

В условиях формирования рыночных отношений, структурной перестройки экономики возрастает роль человеческого фактора в решении социально-экономических задач. В связи с этим повышается значение социальной сферы как важнейшего фактора обеспечения всестороннего и гармоничного развития личности. Реализация социальной политики в любом обществе осуществляется через определенную систему социальных институтов, финансовых и правовых механизмов, уровней управленческого воздействия. В совокупности перечисленное представляет собой особую социальную сферу общества и совокупность отраслей социального комплекса.

В научной литературе понятие "социальная сфера" используется в разных значениях. Наиболее интересно это понятие в двух смыслах - как определенная сфера общественной системы и как совокупность отраслей народного хозяйства, а также отраслей государственного и муниципального управления. Как подсистема общественного организма социальная сфера характеризуется специфическими процессами взаимодействия и воспроизводства человека, личности, социальных групп, населения в целом; особого вида государственных органов власти. Каждая отрасль имеет свою структуру, органы управления, правовую и финансовую основу.[1]

Образование - отрасль, обеспечивающая важнейшую со-

циальную гарантию развития общества. Ее целью является социализация, приобщение граждан ко всей накопленной культуре, развитие кадрового потенциала экономики. В структуру отрасли входят предприятия и учреждения образования всех уровней, а также государственные, региональные и муниципальные органы управления образованием.

Здравоохранение - отрасль, целью которой является поддержание здоровья нации, сохранение и развитие человеческого потенциала общества. Включает предприятия и учреждения здравоохранения, фонды обязательного и добровольного медицинского страхования, федеральные, региональные и местные органы управления.

Культура и искусство - отрасль, обеспечивающая преемственность культурных традиций, повышение духовной культуры населения, развитие творческого потенциала и культурной активности граждан. Включает предприятия и учреждения культуры, а также органы управления.

Социальная защита населения - самая развивающаяся в настоящий момент отрасль социальной сферы, целью которой является социальная поддержка и защита нетрудоспособных и малообеспеченных слоев населения. Данная отрасль развивается по трем основным направлениям: социальное обеспечение, социальная помощь и социальное обслуживание, и включает учреждения социального обслуживания, социально-страховые фонды и органы управления всех уровней.

Кроме перечисленных отраслей в социальную сферу входят направления деятельности органов государственного и муниципального управления, неоформленные в отрасль, но регулирующие особую совокупность значимых социальных процессов. К таким направлениям государственного регулирования относятся федеральная, региональная и муниципальная политика доходов, политика в сфере труда и трудовых отношений, политика занятости, миграционная политика, жилищная политика, молодежная политика, политика в области межнациональных отношений. Данные направления социальной политики реализуются соответствующими органами государственного и муниципального управления через систему мер административного воздействия, развитие законодательной базы, систему социаль-

но-культурных мероприятий и реализацию целевых социальных программ. [1]

В результате развивающегося процесса общественного разделения труда в отраслях народного хозяйства все более обособляются отрасли, главным назначением которых является выполнение обслуживающих функций. Организации и учреждения, осуществляющие обслуживающие функции, составляют инфраструктуру народного хозяйства. Организации и учреждения, предоставляющие социально-культурные и жилищно-коммунальные, торговые, бытовые услуги, составляют социально-бытовую инфраструктуру.

Часть услуг, главным образом коммунально-бытовых, организации социально-бытовой инфраструктуры предоставляют также предприятиям сферы материального производства для осуществления непрерывного процесса производства. В социально-бытовую инфраструктуру входят не только все отрасли непромышленной сферы, но и некоторые отрасли сферы материального производства.

Таким образом, социально-бытовая инфраструктура — это комплекс обслуживающих население и основное производство отраслей производственной и непромышленной сферы народного хозяйства, включающий образование, культуру, здравоохранение и физическую культуру, социальное обеспечение, жилищно-коммунальное хозяйство, торговлю и общественное питание, бытовое обслуживание населения. [2]

Развитие инфраструктуры находится в зависимости от уровня развития материального производства, объема созданного здесь национального дохода и его распределения между производственной и непромышленной сферами. Вместе с тем инфраструктура оказывает всестороннее влияние на производительные силы. В условиях все усиливающегося процесса общественного разделения труда практически невозможно функционирование отраслей материального производства без социально-бытовой инфраструктуры. Материальные и духовные блага, предоставляемые организациями и учреждениями социально-бытовой инфраструктуры, удовлетворяя личные потребности людей, являются важнейшим фактором воспроизводства рабочей силы и интенсификации производства. Инфраструктура

все в большей степени становится социальным ускорителем экономического развития.

Особенно возросла роль инфраструктуры в условиях научно-технической революции. От состояния инфраструктуры все более зависят темпы роста производства и его эффективность.

Организации и учреждения инфраструктурных отраслей наделены значительными основными средствами, которые занимают существенное место в основных фондах народного хозяйства. За последние десятилетия наблюдалось неуклонное повышение удельного веса производственных фондов основных отраслей народного хозяйства, что вызывалось необходимостью развития промышленного потенциала. В этих условиях при абсолютном росте основных фондов социально-бытовой инфраструктуры их удельный вес снижался в общем объеме всех основных фондов народного хозяйства. Такое отставание темпов роста основных фондов инфраструктурных отраслей увеличивало диспропорции в развитии отраслей основного производства и обслуживающих отраслей и сдерживало перевод экономики на интенсивный путь развития.

Процесс интенсификации народного хозяйства проявляется в снижении доли населения, занятого в основных отраслях народного хозяйства, и увеличении ее в инфраструктурных отраслях.

Научно-технический прогресс, развитие автоматизации и механизации производства будут способствовать высвобождению трудовых ресурсов в основных отраслях народного хозяйства и переводу их в инфраструктурные отрасли и главным образом в отрасли социально-бытовой инфраструктуры, где возможности автоматизации не очень велики, а фондовооруженность труда пока ниже, чем в материальном производстве. Имеется достаточное число примеров, свидетельствующих об экономическом эффекте в народном хозяйстве от повышения уровня развития социально-бытовой инфраструктуры.

Инфраструктура способствует снижению потерь рабочего времени. Это достигается максимальным использованием календарного рабочего времени за счет уменьшения заболеваемости работников. Своевременное проведение профилактических

и других мероприятий уменьшает заболеваемость населения, что обеспечивает дополнительный прирост национального дохода.

Немаловажным фактором увеличения календарного рабочего времени является снижение уровня миграции и потерь времени работников в связи со сменой места жительства. Как известно, при переходе с одной работы на другую каждый работник теряет 25—30 дней, потери народного хозяйства от смены места жительства превышают десятки миллиардов рублей. Социологические исследования показывают, что одна из главных причин такого явления — недостаточный уровень социально-культурного и коммунально-бытового обслуживания населения.

Инфраструктура — важный фактор повышения производительности труда. Влияние непромышленной сферы на производительность труда связано и с уровнем знаний работника. Степень профессионального мастерства рабочего в значительной степени зависит от общеобразовательного уровня. У рабочих со средним образованием производительность труда на 25—35% выше, чем у рабочих с образованием 5—8 классов. С ростом образовательного ценза возрастает способность к повышению производительности труда, увеличение объема национального дохода.

Инфраструктура оказывает влияние на производительность труда не только через систему образования. здравоохранение, жилищно-коммунальное хозяйство и другие отрасли создают условия для сохранения и повышения работоспособности человека.

Особенно велика роль социально-бытовой инфраструктуры в повышении эффективности использования вне рабочего времени населения, которое необходимо для отдыха, социального развития человека, формирования его семьи и т.д.

Одна из главных целей развития инфраструктуры — предоставление населению услуг для высвобождения их свободного времени, которое может быть им использовано более рационально, с пользой для индивидуума и всего общества в целом.

Необходимо иметь в виду, что в общем объеме услуг, оказываемых населению организациями и учреждениями социаль-

но-бытовой инфраструктуры, примерно третья часть предоставляется бесплатно. Тем самым увеличиваются реальные доходы населения и создаются более благоприятные условия для воспроизводства рабочей силы.

И, наконец, ни с чем не сравнима роль инфраструктуры в духовном развитии человека, в совершенствовании социальных отношений. Этим целям подчинена деятельность социально-культурных учреждений.

Развитие социально-бытовой инфраструктуры диктуется и тем, что достигнутый уровень ее развития еще не обеспечивает потребности населения и народного хозяйства в социально-культурных и коммунально-бытовых услугах. Имеются существенные различия в обеспеченности этими услугами жителей различных регионов страны.

Литература:

1. Бюджетная система / Под ред. Г.Б. Поляка - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007, 703 с.

2. Шахова Г.Я., Боженко И.П. Государственные расходы и социально-экономическое развитие // Финансы, 2008, №8

3. Тишкина Л.Е. Укрепление доходной базы местных бюджетов // Финансы, 2008, №9

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИИ.

*Бабаев И.А. – ст. 4 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г. Избербаше
Науч. рук. – Багомедова С.Д. – преп. каф. «экономических
дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше*

Экономика здравоохранения не получила должного развития в России. Между тем применение экономической теории для анализа здравоохранения — весьма интересная и актуальная сфера исследований. В области охраны здоровья очевидно пересекаются соображения экономической эффективности социальной справедливости.

Сама система здравоохранения играет важную роль в экономике любой страны. Здоровье населения напрямую влияет на

экономическое развитие, а его обеспечение признается государством стратегической задачей. Однако когда заходит речь о распределении ресурсов, нередко возникает конфликт интересов между структурами, отвечающими за финансирование и организацию охраны здоровья населения, особенно между министерствами финансов и здравоохранения. Министерство финансов стремится контролировать расходы не всегда отдавая приоритет здоровью и не рассматривая соответствующие вложения как наилучшее использование ресурсов, в то время как задача министерства здравоохранения совершенно иная.

Постоянный рост расходов на здравоохранение в развитых странах, несмотря на активную политику в этой сфере свидетельствует об экономических проблемах, которые существуют в здравоохранении сегодня.[1]

Система здравоохранения характеризуется наличием комплекса глубоких экономических проблем, которые воспроизводятся на протяжении последних десяти лет:

- финансовая необеспеченность государственных гарантий медицинской помощи населению;
- незавершенность введения системы обязательного медицинского страхования;
- существенное территориальное неравенство в финансовом обеспечении прав граждан РФ получение медицинской помощи;
- отсутствие экономических механизмов, побуждающих участников системы здравоохранения к росту эффективности использования общественных ресурсов.

Произошел разрыв между декларируемыми и реальными экономическими условиями получения медицинской помощи. Финансирование оказания медицинской помощи в значительной мере переносится на самих граждан и работодателей. Расходы населения на лекарственные средства и медицинские услуги устойчиво растут высокими темпами. Нарастание платности медицинской помощи усиливается, несмотря на рост государственного финансирования в последние годы.

Происходит нерегулируемое замещение государственных расходов частными, снижение качества бесплатной медицинской помощи. В наибольшей мере от этого страдают малообес-

печенные слои населения. Увеличивается неравенство возможностей различных социальных групп в получении качественной медицинской помощи.

Проблема усугубляется тем, что подходы к финансированию государственных гарантий оказания медицинской помощи населению не позволяют четко определить зависимость оплаты и качества помощи, которая должна бесплатно предоставляться гражданам. Ссылки на недостаточность государственного финансирования здравоохранения и на неисполнимость декларативных правил бесплатного медицинского обеспечения используются медицинскими работниками и руководителями здравоохранения в качестве оправдания снижения качества медицинских услуг и предоставления за плату услуг, которые реально должны быть оказаны для граждан бесплатно. Поэтому без конкретизации государственных гарантий медицинской помощи, разграничения медицинской помощи на бесплатные и платные медицинские услуги уже нельзя рассчитывать на то, что проблему разрыва между гарантиями и их финансовым обеспечением можно решить лишь путем увеличения размеров государственного финансирования здравоохранения.

Существующая система обязательного медицинского страхования (ОМС) имеет целый ряд серьезных изъянов, преодоление которых требует изменений самой модели ее существования.

Главным изъяном является несбалансированность программ ОМС с размерами страховых платежей. Система ОМС аккумулирует лишь 41,9% совокупного объема государственного финансирования здравоохранения.

Эта проблема порождена прежде всего невыполнением субъектами Российской Федерации и органами местного самоуправления обязательств по уплате страховых взносов на работающее население в полном объеме. Правда, в последние годы обозначилась тенденция увеличения размеров взносов за работающее население, но это кардинально не меняет ситуации.[2]

Сложившаяся модель ОМС не оказала существенного влияния на эффективность использования ресурсов здравоохранения. Не оправдались первоначальные ожидания появления

конкуренции между страховщиками, стимулирующей их активность в защите прав застрахованных и оптимизации размещения заказов среди медицинских организаций. Население практически не может выбрать страховщика, а сами страховщики не несут финансовых рисков в отношении оплаты медицинской помощи и поэтому не заинтересованы в выборе более эффективных вариантов организации предоставления медицинской помощи застрахованным.

Таким образом, серьезной проблемой обеспечения прав граждан на получение медицинской помощи является значительная дифференциация размеров государственного финансирования здравоохранения по регионам. Разница между регионами с наибольшими расходами на душу населения (Таймырский автономный округ – 8900 рублей) и наименьшими (Республика Дагестан – 590 рублей) достигала 15-кратного размера.

Вариация размеров платежей на ОМС в расчете на одного работающего (часть единого социального налога) составила 12 раз (5620 рублей в Ямало-Ненецком автономном округе и 481,8 рубля в Республике Дагестан). Взносы на ОМС неработающего населения в расчете на одного неработающего колебались от 3899 рублей в Таймырском автономном округе до 9 рублей в Саратовской области.

Такие различия свидетельствуют о неэффективности существующих механизмов выравнивания финансовых условий реализации программы государственных гарантий оказания медицинской помощи населению Российской Федерации.

Существующие экономические механизмы в системе здравоохранения не создают у ее участников стимулов к повышению эффективности использования общественных ресурсов. Центральной проблемой организации финансирования государственных и муниципальных учреждений здравоохранения является двойственность источников и методов их финансирования за предоставление населению медицинской помощи, предусмотренной базовой программой ОМС. Такие виды помощи должны были оплачиваться только за счет средств ОМС, но на практике продолжают финансироваться как из системы ОМС, так и из бюджета.

Анализ экономических аспектов здоровья неизбежно свя-

зан с выбор форм организации и финансирования здравоохранения. Однако нужно различать способы финансирования, то есть общественные механизмы: аккумуляирования средств для здравоохранения, и способы оплаты труда кто предоставляет медицинские услуги.

В основе рыночного подхода к рациональному распределению ресурсов на здравоохранение лежит понимание медицинской услуги как товара, который может покупаться и продаваться на рынке в соответствии со спросом. Однако у медицинской услуги есть особые черты, которые выводят ее за рамки обычного товара, а именно:

- отсутствие у пациента полной информации, необходимой для рационального выбора;

- неопределенность наступления болезни: пациенты не знают, когда и сколько медицинских услуг им потребуется, какова вероятность успеха различных видов лечения;

- асимметрия информации, когда на рынке медицинских услуг явное преимущество имеют врачи, причем как на стороне спроса, так и на стороне предложения. Они и оказывают медицинские услуги, и определяют, сколько их нужно пациенту. Потребитель часто не способен адекватно оценить медицинскую услугу даже после ее получения;

- неэластичность спроса на медицинские услуги: их потребители обычно слабо реагируют на изменение цен. Рост цены не приводит к адекватному снижению потребления, и, наоборот, снижение цены не ведет к соответствующему росту потребления, хотя могут быть вариации в зависимости от вида медицинской услуги. Поэтому у тех, кто оказывает медицинские услуги, возникает сильный стимул повышать цены.

На рынке медицинских услуг появляется проблема платежеспособного спроса, а именно объективной невозможности большинства граждан платить за медицинские услуги из своего кармана. Возникает необходимость объединить риски на основе предоплаты, то есть страхования. Однако может ли рынок организовать эффективную систему частного медицинского страхования? В настоящее время такая модель страхования находится под вопросом в связи с развитием генного тестирования, то есть возможности предсказать наступление болезни. Естественно,

частные медицинские компании или не будут страховать людей с высокой вероятностью того или иного заболевания, особенно требующего высоких затрат, или будут для этих людей повышать тарифы.

Отношение общества к здоровью и медицинским услугам как потребности таково: никто не должен остаться без медицинской помощи просто в силу своей неплатежеспособности. В современном мире право на охрану здоровья признается в числе основных прав человека.

Однако оценка справедливости той или иной системы здравоохранения не нейтральная, а определяется политическими ценностями. В развитых странах принимается как аксиома, что ресурсы здравоохранения должны распределяться справедливо. Справедливость мыслится как обеспечение равных возможностей доступа к ресурсам здравоохранения и как финансовая справедливость при распределении бремени финансирования системы здравоохранения между различными социально-экономическими группами населения.

Группы населения, в которых вероятность наступления болезни выше должны иметь более широкий доступ к медицинским услугам. Горизонтальное равенство подразумевает равное отношение к равным потребностям.

Справедливость по отношению к финансированию здравоохранения требует, чтобы риски, с которыми сталкиваются граждане в системе здравоохранения, распределялись в соответствии с их возможностью платить, а не с риском заболеть. Система здравоохранения, где люди с трудом оплачивают медицинскую помощь, признается несправедливой.

Способ финансирования здравоохранения справедлив, если отношение затрат на здравоохранение к недовольственным затратам домохозяйства одинаково для всех домохозяйств независимо от дохода, состояния здоровья и использования медицинских услуг.

Оплата медицинских услуг может быть несправедливой по двум причинам. С одной стороны, граждане подвергаются риску заболеть неожиданно и будут вынуждены оплачивать расходы за свой счет. С другой стороны, если существует система предварительной оплаты, но она регрессивная, менее пла-

тежеспособные будут тратить пропорционально больше, чем более состоятельные. При этом оплата «из кармана» является формой, которую наиболее сложно сделать прогрессивной, в том числе и ввиду увеличивающихся в этом случае административных издержек. Именно поэтому прогрессивность обычно обеспечивается той или иной формой предоплаты. Поскольку в частной системе здравоохранения получение услуги напрямую связано с платежеспособностью, она в наименьшей степени соответствует традиционным идеям социальной справедливости (перераспределение средств от богатых к бедным, от здоровых к больным и от молодых к старым).

Государственная система здравоохранения имеет преимущества в реализации принципа социальной справедливости. Во-первых, в ней отсутствуют финансовые ограничения, то есть получаемая людьми медицинская помощь практически не зависит от их дохода. Во-вторых, распределение медицинских услуг (и здоровья) более равномерное, чем в других системах.

Государственная система имеет и недостатки. Например, государство обычно выделяет слишком мало средств, чтобы поддерживать систему на уровне мировых стандартов. Проблемы в распределении ресурсов на здравоохранение возникают при финансировании разных территорий и в контексте помощи различным социально-экономическим группам.

Однако частные системы, в свою очередь, сопряжены с ростом расходов, который очень трудно сдерживать. Поэтому проще выделить больше средств на государственную систему, чем менять ее. Государственная бюрократия в здравоохранении ведет к монополии и к ограничению выбора для потребителя. Однако и в рамках государственного здравоохранения можно выбрать врача или использовать услуги частной медицины. (Даже в советское время существовали платные поликлиники.) Хотя административные расходы высоки, по международным стандартам они относительно меньше, чем в страховых системах.

Отсутствие стимулов к повышению эффективности работы в рамках бюджетной медицины связывается с мотивацией врачей. При этом предполагается, что за заработную плату врачи работают хуже, чем при других схемах оплаты. Однако вы-

сокая заработная плата способна решить эту проблему.

Отмечается и отсутствие гибкости и ответственности в негосударственном секторе. Государственное медицинское учреждение сложно закрыть, даже если оно оказалось неэффективным с экономической точки зрения; отсутствуют приоритет экономической рациональности и точная оценка стоимости оказываемых услуг.

Бесплатная медицина преподносится как подачка гражданам от патерналистского государства. Однако когда говорят «бесплатно», подразумевают только то, что граждане не платят в момент получения медицинской услуги. Но они ее оплачивают или через общие налоги, или с помощью страховых механизмов. Кроме того, современные системы здравоохранения в основном построены в соответствии с принципом предварительной оплаты. В экономической теории признается, что социальные налоги, формально выплачиваемые работодателями, также в конечном счете оплачиваются работниками. Поэтому культивируемое сейчас в России представление о государственных услугах как некоей благотворительности со стороны государства представляется неверным. Оно основано на двух мифах: частные организации эффективнее государственных; состоятельные граждане всегда предпочитают платить за услуги, в том числе и медицинские.

Однако сложно привести однозначные доказательства того, что государственные организации менее эффективны, чем частные, и оказывают услуги более низкого качества. Сравнительные исследования производительности в государственном и частном секторах затруднены в силу сложности измерения результата работы в здравоохранении или, например, решения вопроса о том, можно ли отнести успех в лечении, обусловленный применением новых лекарств, на счет фармацевтической промышленности или это результат правильного лечения в медицинском учреждении. Другая проблема — качество вспомогательных услуг, которое обычно выше в частном секторе. Однако если посмотреть на их роль собственно в лечении больного, то последний скорее предпочтет положительный результат лечения, чем комфортные условия. Частный сектор имеет возможность выбирать и не рассматривать сложные случаи, в то время

как государственные медицинские учреждения должны оказывать помощь любому гражданину. [1]

Существуют различные подходы к определению доли расходов на здравоохранение, с том числе и с учетом готовности населения его финансировать. Можно, например, установить нормативы минимальных расходов государства, опираясь на мировой опыт. Однако важно не только то, сколько средств расходуется, но и каков механизм финансирования. В России речь идет о хроническом недофинансировании и о необходимости повысить расходы на здравоохранение, в то время как в развитых странах предпринимаются попытки сдерживать рост расходов на здравоохранение. С учетом мировых тенденций нашей стране необходимо изначально выбирать вариант системы финансирования, который позволит повысить эффективность оказания качественной медицинской помощи населению, а не просто наращивать расходы на здравоохранение. В этом государственная система имеет относительное преимущество перед другими методами финансирования. Поэтому проще выделить больше средств на государственную систему, чем менять ее на другую, что неизбежно приведет к росту расходов.

Другая угроза для целостности и соответственно эффективности здравоохранения как системы, действующей в интересах общества, связана с ростом неравенства в сфере здоровья. При этом мировая теория и практика свидетельствуют о том, что такое неравенство является серьезным препятствием для экономического роста.

Пример здравоохранения показывает, что медицинские услуги могут достаточно успешно предоставляться в общественной форме и в рамках рыночной, и в рамках нерыночной системы. При этом общественный успех достигается именно за счет органичного объединения соображений эффективности и справедливости, подтверждая, что они оба суть неотъемлемая часть экономического мышления и должны рассматриваться только совместно. Рациональный экономический выбор в современном обществе возможен только с учетом социальных критериев. Экономическая система сама по себе не задает цели — их определяет общество.

Здоровье влияет на экономические результаты на уровне

как страны, так и индивида, позволяя трудиться с большей производительностью. Чем выше уровень здоровья, тем больше предложение рабочей силы и инвестиции в физический и интеллектуальный капитал. При оценке вклада здоровья в экономический рост важно помнить о сложной связи между доходом и здоровьем. Доход может влиять на здоровье непосредственно через условия жизни и косвенно через социальное участие, возможность контролировать свою жизнь и чувство уверенности в себе. При этом здравоохранение как система играет важную экономическую роль, поэтому его эффективность оказывает влияние на конкурентоспособность экономики, воздействуя на затраты на рабочую силу, гибкость рынка труда и распределение ресурсов на макроэкономическом уровне.

Литература.

1. Т. Чубарова Система здравоохранения в России: экономические проблемы теории и практики. Вопросы экономики № 4 ,2009

2. Стародубов В.И. Экономические проблемы здравоохранения и пути их решения

РАЗНОВИДНОСТИ МАРКЕТИНГА

*Балашова О. - ст. 3 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г.Кизляре
Науч. рук. – Алиев О.М. – к.э.н., доц., зав. каф. «экономика»
филиала ДГУ в г.Кизляре*

Традиционно с учетом специфики различных категорий объектов маркетинга выделяются маркетинг физических (материальных) товаров, услуг, идей, территорий, организаций и личностей. В зависимости от целей получения прибыли различается коммерческий и некоммерческий маркетинг. В отношении большинства объектов маркетинга выделяется маркетинг потребительских товаров, услуг и др. объектов конечного потребления и маркетинг объектов производственного назначения, В&В. В маркетинге товаров индивидуального потребления особыми чертами обладает маркетинг быстрооборачиваемых товаров (повседневного спроса) – FMCG. Ведущими субъектами маркетинга выступают производители, посредники и потребители.

Среди субъектов маркетинга значимые роли играют также органы государственного и муниципального управления, общественные организации, средства массовой и профессиональной информации, системы и учреждения образования и науки.

Основной принцип маркетинга – это ориентация на потребителя, на поиск и эффективное разрешение его проблем, на удовлетворение его потребностей, и в этом – суть маркетингового подхода в менеджменте фирмы, в управлении развитием общества. Как сказал Питер Друкер, маркетинг настолько основателен, что его нельзя считать отдельной функцией: это весь бизнес, взятый с точки зрения его конечного результата, т.е. с точки зрения покупателя. Но и об интересах всех партнеров по цепочке создания ценностей для потребителя забывать нельзя: иначе печочка окажется недолговечной.

Основополагающий принцип осуществляется с помощью других принципов: доминирование ориентации на перспективу, предпочтение прогнозирования и формирования спроса, комплексность, мультивариантность, нелинейный характер решений, акцент на децентрализацию решений и ситуационное управление, а также целый ряд принципов открытых систем: базирование на элементах, общих для всех участников обмена, выгодность обмена для всех участников отношений и общества, опережающая интериоризация внешних эффектов (экстерналий), дополнение конкуренции сосуществованием и сотрудничеством.

В ряду основных функций маркетинга первые места по праву принадлежат работе с маркетинговой информацией и маркетинговым исследованиям. Среди исследований выделяются: маркетинговый анализ, обобщение, моделирование, прогнозирование, аудит маркетинга. Исследования, в свою очередь подразделяются на кабинетные и полевые (рыночные). При этом используются: общенаучные методы (в т.ч. наблюдение и эксперимент), методы и технологии конкретных наук – статистики, социологии (опросы, интервью, фокус-группы, метод Дельфи), психологии, психофизиологии, экономики, теории управления, математики, а также методы и технологии собственно маркетинга – SWOT-анализ, SNW-анализ, ABC-анализ, XYZ-анализ, методы сегментации рынка, позиционирования товара и фирмы,

холл- и хоум-тесты, метод «таинственного покупателя» и др. По итогам исследований определяются основные стратегические выборы фирмы: характеризуются целевые аудитории, формируется позиция в отношении устойчивого конкурентного преимущества, претензии в отношении рыночных долей. Затем конкретизируются маркетинговые цели как по срокам, так и в отношении комплекса функций «4Р» – товарной политики, ценообразования, маркетинговых коммуникаций, продаж, в т.ч. в конкретных сегментах рынка. На этой базе формируются маркетинговые стратегии, осуществляется их конкретизация через маркетинговые планы (в т.ч. планы развития ассортимента, планы ценовых действий, медиапланы и в целом планы маркетинговых коммуникаций и, разумеется, планы продаж) с конкретными указаниями относительно того, что должно быть сделано, к каким срокам, кто за это отвечает, каковы должны быть результаты и сколько ресурсов при этом может быть потрачено.

За последние десять лет (а в ряде случаев и существенно раньше) появились новые разновидности маркетинга, различаемые преимущественно по применяемым в них технологиям и по аудиториям, на которые они нацелены. Это агрессивный, виртуальный, вирусный, индивидуальный, латеральный, многоуровневый, некоммерческий, партизанский, пробный, прямой, телемаркетинг, а также маркетинг инноваций, событий, SMS-маркетинг и др.

СПРАВЕДЛИВОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ПРИНЦИП И БАЗОВАЯ КАТЕГОРИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

*Будайчиев К. – ст. 5 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г. Буйнакске*

*Науч. рук. – Магомедова Ф.К. – ст. преп. каф.
«экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Буйнакске*

Нравственная категория справедливости как понятие о должном, как соответствие между деянием и воздаянием является основополагающей идеей, на которой строится любая система правового регулирования. В то же время принцип справедливости, несмотря на ожесточенные споры по поводу его сути и содержания, вот уже в течение двухсот лет является

главным ориентиром любой цивилизованной системы налогообложения. По мнению В. Пушкаревой, исторический спор о приоритетности в принципах налогообложения совершил своеобразное движение по спирали: от справедливости по А. Смиуту, достаточности по А. Вагнеру, вновь к принципам справедливости в налоговых системах промышленно развитых стран конца XX века[1].

Идея налоговой справедливости в ряде стран получила законодательное, а зачастую и конституционное закрепление. Так, в Конституции Лихтенштейна предусмотрено, что государство устанавливает справедливое налогообложение, освобождая от налогообложения минимум для существования и облагая повышенными ставками более крупные доходы и имущество. В некоторых случаях категория справедливости закреплялась непосредственно в названиях самих налоговых законов. Так, например, финансовые реформы Р. Рейгана в 1982 году в США начались именно с «Закона о справедливом налогообложении и фискальной ответственности».

Проблема справедливости — это проблема в первую очередь этического характера. Еще в 1887 году русский исследователь М. Алексеенко отмечал, что при формировании налогов люди стремятся к «справедливости», но «человеческая справедливость» относительна и зависит от социально-политического устройства[2].

Однако, говоря о принципе справедливости в налоговой сфере, необходимо учитывать его экономико-правовую природу, что заставляет рассматривать эту категорию с двух точек зрения: экономической и юридической.

В экономическом плане принцип справедливости означает, что государственные налоги и расходы должны влиять на распределение доходов, возлагая бремя на одних людей и предоставляя привилегии другим. В зарубежной экономической науке различают два основных аспекта этого принципа: горизонтальный и вертикальный[3].

Принцип горизонтальной справедливости предполагает, что плательщики, находящиеся в равном экономическом положении, должны находиться и в равной налоговой позиции, т. е. каждый должен выплачивать налог одинаковой величины

(*принцип платежеспособности*). В основе этого принципа лежит идея о том, что сумма взимаемых налогов должна определяться в зависимости от величины доходов плательщика. По словам Н. И. Тургенева: «Налоги должны быть распределяемы между всеми гражданами в одинаковой соразмерности; пожертвования каждого на пользу общую должны соответствовать силам его, т. е. его доходу»[4].

Однако в данном случае встает этическая проблема определения равенства, поскольку не всегда равенство может достигаться путем сопоставления текущих доходов. Возьмем, например, двух людей, работающих на одном заводе, выполняющих одинаковую работу и получающих одинаковую зарплату. У одного из них один ребенок, а другой имеет на своем иждивении пятерых детей. Можно ли считать их находящимися в равном положении? По-видимому, нет.

Согласно принципу вертикальной справедливости, лица, которые находятся в неравном положении, должны находиться в неравной налоговой позиции; иными словами, кто получает больше от государства тех или иных благ, тот должен больше платить в виде налогов (*принцип выгоды*). Однако насколько справедлив принцип выгоды, зависит от того, на что тратятся государственные средства, полученные через налоги. Так, общеизвестно, что пожилые люди, с одной стороны, имеют более низкие доходы по сравнению с молодыми трудоспособными людьми, но, с другой стороны, они чаще прибегают к услугам государственного здравоохранения. Принцип платежеспособности говорит о том, что пожилые люди должны платить более низкие налоги. В то же время, согласно принципу выгоды, пожилые люди должны платить налогов больше, так как они извлекают большую выгоду за счет государственного финансирования больниц и клиник. Очевидно, что в данном случае применение принципа выгоды к пенсионерам и лицам пожилого возраста будет несправедливым.

Если же рассматривать вопрос финансирования строительства и ремонта автомобильных дорог, то многие согласятся с тем, что пользователи автомобильных дорог и владельцы автотранспорта должны отдавать больше других на содержание автодорог. Так и делается — система федеральных налоговых пла-

тежей в дорожные фонды (налог на пользователей автомобильных дорог, налог на реализацию горюче-смазочных материалов, налог с владельцев автотранспортных средств и др.) является основным источником финансирования дорожного хозяйства страны.

Следует отметить, что выделение «вертикальной» и «горизонтальной» справедливости все же не решает одну из главных проблем, существующих в налоговой сфере сегодня: как определить степень справедливости налогообложения?

С юридической точки зрения, принцип справедливости исходит из того, насколько обоснованно законодатель урегулирует порядок изъятия собственности у плательщиков, а также каким образом соотносятся между собой государство, собирающее налоги, и лица, обязанные их платить.

Рассматривая проблему правовой справедливости, необходимо отметить, что современное налоговое законодательство не дает ответа на вопрос о соразмерности налогов. В этой связи представляется неслучайным, что в условиях подобного правового вакуума свое первое налоговое дело Конституционный Суд России посвятил именно вопросу справедливого налогообложения.

В Постановлении Конституционного Суда от 4 апреля 1996г. № 9-П «По делу о проверке конституционности ряда нормативных актов города Москвы и Московской области. Ставропольского края, Воронежской области и города Воронежа, регламентирующих порядок регистрации граждан, прибывающих на постоянное жительство в названные регионы» отмечается, что справедливое налогообложение основано на Конституции России и не должно лишать граждан возможности реализовывать свои конституционные права (право на собственность, право на жилище и т. д.). Кроме того, налогообложение, препятствующее реализации гражданами их конституционных прав, должно быть признано несоразмерным.

Несмотря на то, что правовое государство начинается с формального равенства, равенство граждан все же нельзя доводить до абсурда, ограничиваясь одним лишь формальным равенством правовых статусов. В современных условиях при установлении и взимании налогов необходимо учитывать боль-

шое число различных условий и обстоятельств.

Что касается вопроса о соотношении правового положения государства и плательщика, то между ними должно быть состояние полного равенства, поскольку в ст. 8 и 19 Конституции России закреплено равенство в существовании и защите всех форм собственности, в том числе государственной и частной.

Однако в настоящий момент налоговое законодательство нельзя назвать справедливым, поскольку в приоритетном положении находится государство в лице своих налоговых органов. Так, например, налогоплательщик может требовать возврата излишне уплаченных налоговых платежей в течение трех лет, в то время как налоговые органы могут применять бесспорный порядок взыскания недоимок по налогам с юридических лиц в течение шести лет с момента образования недоимки (п. 3 ст. II Закона об основах налоговой системы). Кроме того, за неисполнение налоговых обязательств налогоплательщик несет строгую ответственность в виде применения мер административной и уголовной ответственности, а также уплачивает крупные финансовые санкции даже без учета его вины. В то же время за излишнее взыскание налогов и необоснованное наложение штрафов налоговые органы не несут практически никакой ответственности.

Более того, уже само право налоговых органов толковать законы, которое вытекает из ст. 25 Закона об основах налоговой системы, изначально ставит плательщика в неравное положение по сравнению с налоговой инспекцией.

На основании вышеизложенного можно сделать некоторые выводы о практическом значении принципа справедливого налогообложения. Если провозгласить идею справедливости в качестве базового постулата российской налоговой системы, то последствиями этого будет признание законодателем и неуклонное следование им указанным ниже положениям.

Бюджетная и налоговая политика государства должны строиться на началах перераспределения налоговых платежей между плательщиками с разными возможностями. Это означает, что сама мысль об «одинаковости в налогообложении» ущербна и несостоятельна. Кроме того, выбор направлений реформи-

вания системы налогообложения должен производиться с учетом существования среди налогоплательщиков самых различных групп, объединяемых между собой по способности одинаково нести налоговое бремя. Справедливая налоговая система не может не учитывать, что крупные промышленные предприятия и малые предприятия — это плательщики с разными возможностями, и их нельзя уравнивать в том же вопросе по уплате авансовых платежей по налогу на прибыль и НДС. Кроме того, необходимо выделять налоговые возможности вновь создаваемых предприятий и предприятий, функционирующих на протяжении нескольких лет.

Для достижения справедливости налоговая система должна быть дифференцирована в части разновидности тех или иных налогов. В любой налоговой системе должны быть налоги, ориентированные на финансирование определенных государственных нужд, плательщиками которых выступают лица, больше других получающие блага от государства. Приведенный выше пример финансирования строительства и ремонта отечественных автомобильных дорог является самым показательным в этом плане.

В этой связи широко обсуждаемая в США и Европе идея о введении так называемого «единого налога» (flat tax — плоский налог), предусматривающая наличие одного фискального платежа с отменой всех других налогов, несостоятельна в части обеспечения справедливости и равенства между членами общества.

Основной признак справедливой налоговой системы — наличие льгот. Льготы, представляющие собой определенные преимущества (освобождения, скидки, изъятия, отсрочки и т. д.) при исчислении и уплате налоговых платежей, являются необходимыми элементами любой налоговой системы. Кроме того, посредством налоговых льгот осуществляется государственное регулирование экономики страны.

Как указал в своем Постановлении от 4 апреля 1996г. № 9-П Конституционный Суд России, итоговые законы должны предусматривать определенные льготы, причем без прямой увязки с доходами. Кроме того, при выборе формы налогообложения любой законодатель обязан исходить из принципа добра и справедливости, а справедливые льготы отдельным гражданам

исправляют этические пороки формального равенства между всеми гражданами.

В этой связи следует согласиться с профессором Д. Черником, который высказался против «всемерного сокращения налоговых льгот» при разработке концепции Налогового кодекса все-таки основное «зло» кроется не в налоговых льготах как таковых, а в их «неразборчивости» и непросчитанности, возникающей вследствие конъюнктурного или даже популистского, а не взвешенного и научно обоснованного подхода.

Методологической основой принципа справедливости выступает *прогрессивное* и *шедулярное* налогообложение. Согласно классическому определению, налоговая система является прогрессивной, если после выплаты налогов неравенство в экономическом положении плательщиков сокращается. Фактически это достигается посредством сложной прогрессии: размер ставки растет вместе с объектом налогообложения, но повышенная ставка применяется не ко всему объекту, а только к сумме, превышающей предельный уровень. Таким образом, при пропорциональном обложении более состоятельный плательщик платит в качестве налогов большую долю своих доходов, чем менее состоятельный плательщик.

Что касается шедулярного (классификационного, парциального) налогообложения, то эта методика подразделяет облагаемые объекты, как правило, доходы, в зависимости от источника их поступления на различные группы — шедулы. К каждой шедуле применяются свои правила и размеры налогообложения. Шедулярная методика позволяет каждый вид дохода облагать дифференцированно, поэтому не случайно, что эта система используется во многих государствах мира[5].

С юридической точки зрения, налоговые органы и налогоплательщики должны иметь равные права и равные возможности при защите своих интересов. Кроме того, укреплением принципа справедливости будет выступать привлечение налогоплательщиков к финансовой ответственности в зависимости от степени их вины в совершении налогового правонарушения. В настоящее время лица, злостно уклоняющиеся от уплаты налогов, и плательщики, нарушившие налоговое законодательство в результате ошибки или по неосторожности, несправедли-

во несут одинаковую ответственность.

Справедливая система налогообложения — идеальная мечта любого государства и общества, которую пока не достигла ни одна страна мира. К этой цели человеческая цивилизация идет уже столетия, и впереди у нее еще очень долгий путь. Невершенство системы налогообложения неизбежно вызывает и будет вызывать критику любых фискальных институтов общества. Однако независимо от этого поиски путей рационального, эффективного и справедливого налогообложения должны продолжаться. Но словам французского просветителя Шарля Монтескье (1689—1755 гг.), ничто не требует столько государственной мудрости и ума, как определение той части, которую у поданных забирают, и той, которую оставляют им. Поэтому закрепление в налоговом законодательстве принципа справедливого налогообложения в конечном итоге не только позволит сделать отечественную налоговую систему более эффективной, но и будет способствовать установлению налоговой дисциплины и воспитанию цивилизованного налогоплательщика.

Литература

1. Пушкарева В. История финансовой мысли и политики налогов. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 1996. С. 84.
2. Алексеенко М. Подходный налог и условия его применения. Харьков, 1885. С. 6-7.
3. Черник Д. Размышления над проектом Налогового кодекса // Консультант, 1996. № II. С. 70-72.
4. Тургенев Н. И. Опыт теории налогов. М., 1937. С. 12
5. Куфакова Н. Финансовое право развивающихся стран. М.: Юрид. лит. 1988. С. 34-39.

ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

*Гасанова Н.Г. – ст. 3 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г. Избербаше
Науч. рук. – Багомедова С.Д. – преп. каф. «экономических
дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше*

Современная пенсионная реформа, осуществление которой началось с января 2002г., предусматривает радикальное изменение всех основных элементов ранее сложившейся системы обязательного пенсионного обеспечения. Это - долгосрочная экономическая программа, рассчитанная на 15-20 лет, предусматривающая переход от солидарно-распределительной пенсионной системы, функционировавшей в советский период, к комбинированной пенсионной системе, которая наряду с распределительными элементами содержит накопительные элементы. За столь продолжительный период в любой рыночной экономической системе, даже в самой высокоразвитой и устойчивой, происходят различные изменения (меняется структура ВВП, снижаются темпы роста экономики в целом, увеличиваются темпы инфляции, падает уровень жизни и т.д.) поэтому накопленные пенсионные денежные средства в форме пенсионного капитала требуют специального и высокопрофессионального управления.

Действующая пенсионная система основана на механизмах и технологиях реального страхования, что позволяет установить зависимость размера пенсии от трудового вклада на протяжении всей жизни; увеличить уровень дифференциации пенсий в зависимости от получаемой заработной платы; создать благоприятные предпосылки для изменений на рынке труда и в сфере заработной платы. Нормами ч. 1 ст. 39 Конституции РФ закреплено гарантированное государством право каждого на социальное обеспечение по возрасту, инвалидности, потере кормильца и в иных случаях. Реализация указанного права на трудовую пенсию осуществляется посредством применения норм Федерального закона «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» при наступлении страхового случая (достижение пенсионного возраста, наступление инвалидности, потеря кормильца) и наличии страхового стажа. Помимо перечисленных необходимых условий установления трудовых пенсий Закон о трудовых пенсиях определяет механизм исчисления пенсии, условия выплаты.

Управление пенсионными накоплениями в развитых рыночных странах - объект деятельности целого комплекса специалистов, начиная с финансовых менеджеров, доверительных и инвестиционных управляющих, актуариев и др., которые долж-

ны максимально точно рассчитать объем накапливаемых финансовых обязательств, необходимый уровень доходности пенсионного капитала, продолжительность периода дожития каждой когорты застрахованных, сумму пенсионных прав каждого застрахованного исходя из периода дожития и накопленного капитала и т.п. Проводимая пенсионная реформа непосредственно связана как с социально-политическими, так и с экономическими аспектами развития России. Содержанием социально-политических аспектов является предоставление государственных гарантий экономически активному населению по обеспечению определенных финансовых выплат (возможно, даже больших в реальном исчислении по сравнению с предоставленными сейчас средствами) в будущем за счет текущих накоплений. Экономические аспекты реформы напрямую зависят от характера использованных аккумулируемых пенсионных средств - например, для увеличения инвестиционной активности сегодня, что предопределяет сохранению поступательного развития российской экономики и позволит создать необходимые условия для сохранения пенсионных накоплений в реальном исчислении. Пенсионные деньги как воздух нужны экономике - они будут работать в ней как масштабные долгосрочные инвестиции. Инвестирование пенсионных накоплений становится все более важным фактором для развития рыночной экономики в России в связи с дальнейшим проведением пенсионной реформы и созданием большого числа управляющих компаний и негосударственных пенсионных фондов, как наиболее динамично развивающихся отрасли финансового рынка. Реализация любой по форме пенсионной реформы непременно столкнется с соответствующими проблемами - слабостью банковской системы и финансовых рынков. Перспективы реформирования системы коммерческих банков России и дальнейшего развития отечественных финансовых рынков со всей очевидностью и определяют успех/провал пенсионной реформы.

Реформа пенсионной системы в России, нацеленная на то, чтобы создать новую структуру обеспечения старости на основе капиталистических рыночных принципов, стоит на грани полного провала.

Механизмы, которые были заложены в ее основание и которые должны были гарантировать воспроизводство и накопление пенсионных сбережений, не работают. Хотя совокупный объем пенсионных средств растет, размер средней пенсии в сравнении со средней зарплатой неуклонно падает. Государственный Пенсионный фонд сталкивается со значительным и все растущим дефицитом, а частные фонды и управляющие кампании, которые должны были привлечь к себе значительную долю пенсионных средств, дискредитированы в глазах потенциальных вкладчиков своей безответственностью и рискованными методами игры на рынке.

Экономический кризис, приобретший в России масштабы, сопоставимые с последствиями финансового краха 1998 года и хаотическим падением в пропасть начала 1990-х годов, лишь обострил изначальные проблемы пенсионной реформы, но отнюдь не породил их.

Суть этой реформы состояла во введении трех уровней пенсионного обеспечения: базового, страхового и накопительного. Базовая часть, по замыслу правительства, должна обеспечить минимальное государственное обеспечение, независимо от трудового стажа и уровня зарплаты. (Это фактически и есть пенсия большинства людей старшего возраста). Страховая часть должна формироваться автоматически путем отчислений по месту работы в зависимости от уровня заработной платы. Выплата этой части также гарантируется государством. Наконец, третья часть, накопительная — должна быть результатом добровольных отчислений, которые может делать лицо на свой пенсионный счет. Эта часть мыслилась одним из источников поддержания финансового рынка.

Важнейшим элементом реформы (с 2004 года) стало решение частным пенсионным фондам и управляющим компаниям открывать пенсионные счета граждан и управлять полученными средствами по своему усмотрению.

Спустя несколько лет после запуска реформы, пришедшихся главным образом на "тучные" годы высоких мировых цен на сырье и огромных доходов бюджета и крупного бизнеса, правительство и ведущие масс-медиа вынуждены признать, что она по существу не функционирует.

Многие граждане не понимают, зачем им нужно переводить пенсионные отчисления из государственного Пенсионного фонда в негосударственные фонды.

В итоге 40 млн. человек стали "молчунами", то есть не дали никаких распоряжений по переводу пенсионных накоплений из государственной управляющей компании — Внешэкономбанка (ВЭБа) в какой-либо НПФ.

По данным департамента доверительного управления Внешэкономбанка, ВЭБ управляет практически 84% средств накопительной части пенсий, что составляет около 330 млрд. руб. (10,5 млрд долларов), в то время как на почти две сотни зарегистрированных в прошлом году негосударственных пенсионных фондов приходилось максимум 49 млрд. рублей (1,5 млрд долларов).

При этом и НПФ, и ВЭБ, считают многие эксперты, оказались крайне неэффективными управленцами. Им не удалось обеспечить доходность управления пенсионными накоплениями выше инфляции. Фактически сохраняемые в пенсионной системе накопления постоянно обесценивались.

Неэффективность негосударственных пенсионных фондов, по сути, признана государством. Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) опубликовала список НПФ, действие которых прекращено с вступлением в силу новых лицензионных требований. 75 негосударственным пенсионным фондам, нарушившим закон, предписано в течение месяца устранить нарушения. С учетом того, что в России к этому моменту было зарегистрировано 166 НПФ, то получается, что под угрозой ликвидации оказалась почти половина участников пенсионного рынка.

Одним из главных свидетельств провала пенсионной реформы стало то, что за время ее действия отношение средней пенсии к средней зарплате постоянно уменьшалось. Если в 2000 году это соотношение равнялось 33%, то в 2007 году оно упало до 24% и до 23% в 2008 году. Согласно рекомендациям Международной организации труда, это соотношение должно быть не ниже 40%.

Сложившаяся к 1980-м годам в СССР пенсионная система предполагала гарантированное и достаточно высокое обеспече-

ние старости любому имеющему трудовой стаж человеку. Распад Советского Союза в 1991 году и последовавшая затем либерализация экономики, приведшая в России к огромной инфляции, которая только в 1992 году достигла 2500%, полностью уничтожила как накопленные сбережения граждан, так и фонды, из которых финансировались пенсионные выплаты.

Правительство президента Ельцина реагировало на обеднение широких слоев с циничным безразличием и презрением, называя их надежды на государственную помощь "совковыми привычками". В продолжение 1990-х годов пенсионеры превратились в слой парий, лишенных всяких надежд на будущее.

Пенсионная реформа стала одним из фокусов массовых ожиданий. Тем важнее то объективное значение, которое несет с собой банкротство этой реформы. Приведенная в действие в исключительно благоприятный период экономического процветания, пенсионная реформа так и не смогла создать устойчивый базис для новой системы обеспечения старости.

Кризис уже нанес населению России тяжелый удар. Связанный с этим рост цен на продукты, услуги и коммунальные платежи, часто до 30%, привел к резкому снижению уровня жизни большинства работающих и пенсионеров.

В 2009 году Пенсионному фонду Российской Федерации было разрешено предоставлять субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации на социальные программы, связанные с укреплением материально-технической базы учреждений социального обслуживания населения и оказанием адресной социальной помощи неработающим пенсионерам, являющимся получателями трудовых пенсий по старости и по инвалидности, в размере до 1200,0 млн. рублей.

На эти цели в бюджеты 83 субъектов Российской Федерации было перечислено 1177,62 млн. руб., из них 76 субъектам Российской Федерации на укрепление материально-технической базы учреждений социального обслуживания населения перечислено 720,66 млн. руб., на оказание адресной социальной помощи неработающим пенсионерам – 456,96 млн. руб. в бюджеты всех субъектов Российской Федерации.

С участием средств ПФР в прошедшем году в 64 субъектах Российской Федерации проводился капитальный ремонт

различных объектов в 196 учреждениях социального обслуживания населения, в 16 субъектах осуществлено строительство 21 нового объекта – спальных корпусов, бань, прачечных, пищеблоков, котельных и др. Для оснащения ремонтируемых и строящихся объектов приобретено технологическое оборудование и предметы длительного пользования для 38 учреждений в 19 субъектах Российской Федерации.

Проведение этих мероприятий позволило улучшить условия проживания около 20 тысячам престарелых и инвалидов, увеличить вместимость учреждений социального обслуживания на 650 мест.

За счет предоставленных ПФР средств органами социальной защиты населения субъектов Российской Федерации в 2009 году оказана адресная социальная помощь более 357 тысяч неработающим пенсионерам. Нуждающимся неработающим пенсионерам оказывалась единовременная материальная помощь, частично возмещались расходы пенсионеров на газификации жилья, оказывалась материальная помощь в связи с празднованием Дня Победы и проведением Дня пожилого человека и Дня инвалида.

Также ПФР принимал участие в оказание материальной помощи неработающим пенсионерам, близким родственникам погибших при аварии на Саяно-Шушенской ГЭС, а также пострадавшим при катастрофе поезда «Невский экспресс» и родственникам погибших. В первом случае помощь оказана 44 пенсионерам, во втором – 15.

В 2010 году ПФР продолжит работу по предоставлению субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию их социальных программ. На эти цели предусмотрено до 1,0 млрд. рублей.

Литература

1. Социальная политика российского государства в области пенсионного обеспечения Социальная политика и право №3 2009г
2. Информация с официального сайта Пенсионного фонда России www.pfrf.ru
3. Вестник Пенсионного фонда России № 2, 2003 год

4. Федеральный закон от 15.12.2001 г. № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации»

5. Федеральный закон от 24.07.2002 г. № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации»

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ: ПРИОРИТЕТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

*Гладнева К.И. – ст. 5 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г. Хасавюрте
Науч. рук. – Ибрагимова А.С. – преп. каф. «экономических
дисциплин» филиала ДГУ в г. Хасавюрте*

Одним из ключевых направлений государственного регулирования экономики является социальная сфера и ее развитие. Состояние данной сферы во многом определяет процессы воспроизводства трудовых ресурсов, их количество и качество, уровень научно-технического развития производительных сил, культурную и духовную жизнь общества. Базовые составляющие социальной сферы: здравоохранение, образование, культура, системы социального обеспечения и социальной защиты населения, жилищно-коммунальное хозяйство.

Существующие теоретические модели социальной политики отличаются по степени вмешательства государства в социальную сферу жизни общества и социальную защищенность граждан, уровню обеспеченности свободы социального выбора у различных слоев населения, влиянию социальных процессов на экономическую жизнь страны. Среди них в порядке снижения степени государственного вмешательства можно выделить следующие: патерналистскую социалистическую; шведскую; "государства благосостояния"; социально ориентированной экономики и рыночную социальную.

В последние 10-15 лет в стране, несмотря на продекларированное строительство социально ориентированной экономики, практически формируется монетаристская модель. Во многом это вызвано неэффективностью функционирования национальной хозяйственной системы, низкой бюджетной обеспечен-

ностью населения, экономической слабостью государственной власти. Тем не менее государство на разных уровнях предпринимает меры по стабилизации и улучшению положения социальной сферы. При этом все большее число вопросов в области социальной политики передается с федерального уровня на региональный и местный. Хотя развитие бюджетно-финансовой системы имеет обратную тенденцию - к централизации.

В нормально функционирующей социальной сфере страны должно соблюдаться частное долгосрочное и общее краткосрочное социальные равновесия. Частное долгосрочное социальное равновесие определяет баланс между полученными общественными благами и уплаченными налогами, взносами в течение жизни одним человеком и описывается равенством:

Общее краткосрочное социальное равновесие характеризует баланс между полученными общественными благами и уплаченными налогами, взносами в течение одного года всеми гражданами страны и описывается равенством. Эти модели социального равновесия носят упрощенный характер, так как в них не выделены накопительные и страховые составляющие, но в целом они отражают экономическую основу функционирования общественного сектора страны, как производителя основного объема социальных благ для общества. На современном этапе общественного развития именно человек и его научно-образовательный потенциал становятся решающим фактором социального и экономического прогресса.

Качество жизни как обобщающая социально-экономическая категория включает не только уровень потребления материальных благ и услуг, но и уровень удовлетворения духовных потребностей, здоровье, продолжительность жизни, условия окружающей среды, морально-психологический климат, душевный комфорт. Оценка качества жизни с использованием индекса развития человеческого потенциала строится на минимальном наборе базовых показателей, каждый из которых количественно представляет одно из основных направлений человеческого развития: долголетие, образованность и собственно уровень жизни.

В настоящее время в силу ограниченности платежеспособного спроса необходимо обеспечить опережающий рост

бюджетного финансирования высшего образования с постепенным увеличением доли семейных бюджетов и средств предприятий. Если бывший ученик решает получить высшее образование, то он, как правило, уже в состоянии определить для себя альтернативную стоимость обучения. Поэтому в перспективе целесообразно сокращать бюджетное финансирование подготовки специалистов с высшим образованием.

Однако государство должно обеспечивать общедоступность этого уровня образования путем реализации следующих программ: адресная социальная поддержка студентов из низкодоходных семей, сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, одаренных детей; развитие системы долгосрочного государственного кредитования лиц, желающих, но не имеющих финансовых возможностей оплатить свое образование.

В области послевузовского образования основное бремя финансовой нагрузки ложится на государство. Поскольку научный потенциал страны хотя еще и высок, но он сокращается. Необходим приток активных специалистов в фундаментальную науку. Государство должно создать экономические условия, при которых талантливые молодые люди смогут идти в науку, развивая ее. Участие бизнеса в основном заключается в финансировании научных исследований и разработок, имеющих практическую значимость. Развитие

В сфере здравоохранения государство должно брать на себя большую часть ответственности, так как эта область социальной сферы специфична с точки зрения мотивации принятия экономическими агентами решений и их последствий.

Легкомысленное отношение к своему здоровью является нормой в нашем обществе. Поэтому человек, как правило, решается на платные медицинские услуги только в крайних случаях, не говоря ни о каких профилактических осмотрах. Такое поведение соответствует человеческой натуре и характеру в системе экономической мотивации на данном этапе развития страны. Поэтому государство, поощряя рыночные отношения, должно активно вмешиваться и контролировать развитие сферы здравоохранения, взять на себя ответственность за следующие мероприятия:

проведение минимально необходимых профилактических

(текущих) осмотров и оказание медицинских услуг. При реализации этой установки возможно частичное перераспределение ответственности на бизнес (привлечение с помощью различных методов и инструментов), так как результатом явится не только повышение числа отработанных человеко-дней и средней продолжительности жизни, но и экономия частных компаний на оплате больничных листов, формирование позитивного отношения к компании.

Финансовые нормативы, используемые для расчетов стоимости программы государственных гарантий, не учитывают расходов, необходимых для осуществления намеченной реструктуризации здравоохранения, занижают затраты, необходимые на медикаменты, а также фиксируют существующий относительно низкий уровень заработной платы медицинских работников. Кроме того, стоимость программы государственных гарантий рассчитывалась на основе плановых объемов медицинской помощи, исходя из предпосылки, что оплачиваться будут именно объемы помощи, а не содержание медицинских организаций. На практике же бюджетные средства расходуются преимущественно на содержание медицинских организаций.

В сфере ЖКХ взаимодействие экономических агентов должно строиться на основе рыночных отношений. Эта отрасль социальной сферы полностью вписывается в рынок. Однако в настоящее время доля населения в оплате стоимости жилищно-коммунальных услуг, по данным Госстроя России, составляет 54%. С целью эффективного распределения ресурсов государству необходимо содействовать созданию рыночных механизмов и инфраструктуры рынка жилья, обеспечивающих доступность жилья и жилищных услуг гражданам в соответствии с возможностями. В перспективе гражданам, обладающим платежеспособным спросом, значительную часть социальных благ и услуг этой категории следует предоставлять преимущественно на конкурентной основе через предприятия негосударственных форм собственности.

Однако в сфере ЖКХ государство должно взять на себя ответственность по обеспечению: социальной защиты малоимущих граждан в жилищной сфере, гарантируя им жилищные условия в соответствии с установленными социальными стан-

дартами. Проведение реформы ЖКХ может изменить структуру потребительских расходов населения. Если не удастся отладить четкое функционирование системы жилищных субсидий, это может привести в современных условиях к ухудшению материального положения примерно трети населения страны; соблюдению стандартов безопасности проживания граждан в жилищах и контролю качества продукции и услуг в жилищной сфере. Невыполнение этого обязательства государством может привести к угрозе безопасности здоровья и жизни граждан.

Сохранение культурного наследия для последующих поколений - задача, которая должна решаться на государственном уровне. Рынок не в состоянии с ней справиться. Необходимо выборочное бюджетное финансирование обеспечения сохранности наиболее ценных объектов и достижений отечественной культуры и истории, получивших мировое признание. Вместе с тем большое количество культурных мероприятий: концертов, выставок, музеев - вполне вписываются в систему рыночных отношений, и поэтому государству здесь можно уйти от излишней финансовой опеки, оставив за собой общий контроль.

На основе проведенного анализа экономики можно сделать следующие выводы: существует необходимость активного вмешательства государства в процесс развития отраслей социальной сферы. Наибольшую активность государство должно проявить в регулировании развития здравоохранения и функционирования систем социальной защиты и социального обеспечения. На преимущественно рыночных принципах должно работать и развиваться жилищно-коммунальное хозяйство. С повышением уровня жизни приоритетность бюджетного финансирования и поддержки будет меняться; система отношений в отраслях социальной сферы еще в значительной степени носит социально-иждивенческий характер и вступает в противоречие с законами рыночной экономики. Реформирование социальной сферы должно обеспечить баланс между принципами экономической и социальной эффективности. Социальные выплаты должны предоставляться домохозяйствам, чей среднедушевой доход ниже прожиточного минимума; модель социального блока бюджетов последних лет - это модель суженного воспроизводства населения: уменьшения его численности, ухудшения каче-

ства жизни основной его части в основном из-за хронического недофинансирования социальной сферы.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ПОИСКА БАЛАНСА ИНТЕРЕСОВ ВЛАСТИ, БИЗНЕСА И ОБЩЕСТВА В ПРОЦЕССЕ НАЛАЖИВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

*Гладнева К.И. – ст. 5 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г. Хасавюрте
Науч. рук. – Зиралов И.С., – преп. каф. «экономических
дисциплин» филиала ДГУ в г. Хасавюрте*

Велико значение государства как социального института, который должен стимулировать деятельность бизнеса в интересах общества. Так в качестве мер, направленных на стимулирование бизнеса в интересах общества являются – гибкая налоговая политика в отношении компаний – благотворителей, приоритет при получении лицензий, присвоение почетных знаков, проведение конкурсов, рейтингов, привлечение внимания к наиболее ярким примерам социальной ответственности бизнеса через центральные СМИ и т.п. Т.е. должны создаваться новые институциональные условия, благоприятные, прежде всего, для наиболее прогрессивных уровней социальной ответственности бизнеса: стратегической благотворительности, социального инвестирования. На современном этапе отмечается тенденция усиления внимания бизнеса к возможным эффектам социальной ответственности бизнеса. Преобладает интерес в отношении вторичных экономических показателей: улучшение имиджа, взаимоотношений с властями, деловой среды. Обращаясь к российскому бизнесу, В.В. Путин отметил: *«Усилия государства и бизнеса должны быть направлены на дальнейшее увеличение занятости, особенно в регионах с застойной безработицей, на развитие малого и среднего бизнеса, на эффективное использование мер адресной социальной поддержки. Без следования общепринятым в цивилизованном обществе нравственным стандартам и современный российский бизнес вряд ли может рассчитывать на то, чтобы признаваться уважаемым...»*.

По нашему мнению, бизнес должен взять на себя опреде-

ленные обязательства по решению тех социальных задач, которые стоят перед нашим обществом. Без взаимовыгодного сотрудничества власти и бизнеса, вряд ли можно достичь высокого уровня жизни граждан, увеличения продолжительности жизни и общего благосостояния.

Разумеется, взаимоотношения между бизнесом и органами государственной власти отчасти урегулированы социально – нормативными актами. Однако обеспечить их должна эффективная, оптимальная структурно – функциональная деятельность государственных структур, отсутствие субъективно созданных барьеров для развития предпринимательства. Лишь при условии действенной государственной поддержки это плодотворно сказывается на деятельности бизнеса, обретая, в конечном счете, при этом условии и социальную ориентированность.

Роль бизнеса в формировании социально ориентированного, ответственного облика российского предпринимателя оценивалась в авторском социологическом исследовании[1] в трех субъектах Российской Федерации: г. Москва, Московская область и Республика Дагестан. Респондентам (представители бизнеса, госслужащие и научное сообщество) Московского мегаполиса и Республики Дагестан было предложено оценить социальную роль представителей бизнеса и складывающиеся взаимоотношения с органами государственной власти.

Для определения препятствий, стоящих на пути к разумному диалогу бизнеса и власти, экспертам было предложено ответить на вопрос «Что мешает созданию долгосрочных взаимовыгодных отношений между бизнесом и государственной властью?» Основным барьером на пути к взаимовыгодному сотрудничеству бизнеса и власти, представители бизнеса в Московском мегаполисе считают – «политическая непредсказуемость, и экономическая нестабильность в стране» (37,5%), «отсутствие гарантий целевого использования средств» (20,5%) «недостаточность государственной поддержки благотворительной деятельности бизнеса со стороны власти» (18,2%).

Представители же бизнеса в Дагестане, основным барьером на пути к взаимовыгодному сотрудничеству бизнеса и власти считают – «недостаточную государственную поддержку благотворительной деятельности бизнеса со стороны власти»

(44%) и «отсутствие гарантий целевого использования средств» (35%). Для представителей бизнеса Дагестана необходимо более весомое одобрение государственной властью их социально – благотворительной деятельности, в первую очередь, а они заинтересованы в некоррупционной схеме, взаимодействия с гарантией целевого использования средств.

Федеральные государственные служащие, как Московского мегаполиса, так и республиканские их коллеги, в качестве препятствия для создания долгосрочных взаимовыгодных отношений между властью и бизнесом отмечают – «отсутствие у представителей бизнеса знания о социальном эффекте от их социально – благотворительной деятельности» (34,5% и 51% соответственно). Также государственные служащие Дагестана выделяют и «экономическую нестабильность в стране» (24,4%) в качестве основного барьера на пути установления долгосрочных взаимовыгодных отношений между бизнесом и властью.

Ученые Москвы и Дагестана видят основной барьер на пути установления взаимовыгодных отношений между бизнесом и властью в «экономической нестабильности» (30% и 22,8% соответственно) и «политической непредсказуемости деятельности властей» (29% и 26,8% соответственно). Осознание властью положительного эффекта от социально – благотворительной деятельности бизнеса, с точки зрения роста уровня жизни и благосостояния граждан, по нашему мнению, должно служить побуждающим фактором к разумному диалогу между ними.

Итак, на формирование социальной ответственности российского бизнеса влияют, по мнению респондентов из числа представителей бизнеса, как Московского мегаполиса, так и Республики Дагестан:

- «политическая ситуация в стране» (30,4% и 25,6%),
- «внутреннее экономическое положение в стране» (29,3% и 21,1%)
- «налоговое законодательство» (26,4% и 23,3% соответственно).

В комплексе это «трио препятствий», по мнению представителей бизнеса, являются барьерами на пути к формированию социальной ответственности российского бизнеса.

Однако государственные служащие Дагестана не разделяют такую точку зрения. Они считают, что основным препятствием на пути к формированию социальной ответственности бизнеса, в первую очередь является «социально – психологический настрой самих бизнесменов» (37,1%), а «политическая ситуация в стране» (17,2%) и «внутреннее экономическое страны» (18,9%) выходят на второй план. Такого же мнения придерживаются федеральные государственные служащие и из Московского мегаполиса, полагая, что на формирование социальной ответственности российского бизнеса влияет «социально – психологический настрой самих бизнесменов» (35,7%), а затем «политическая ситуация или непредсказуемость деятельности властей» (19,6%).

Оценки респондентов - ученых как Москве, так и в Дагестане, влияющих на формирование социальной ответственности российского бизнеса, распределились примерно в такой же иерархии: «политическая ситуация в стране» (28,5% и 28,9% соответственно). На второй план выходит «внутреннее экономическое положение» (20,4% и 27,3% соответственно) и «налоговое законодательство» 19,7% респондентов – москвичей и 24% дагестанцев.

Республиканские власти должны бороться с ростом коррупции, социальной депривацией, обеспечивать социальную защиту: платить пенсии, заботиться о малообеспеченных гражданах, решать экологические проблемы. В зоне ответственности местной власти – больницы, детские сады, жилищно-коммунальная сфера. Власть и бизнес должны иметь наибольшее число точек соприкосновения, реального взаимодействия именно в регионах, решая конкретные социальные проблемы граждан.

В процессе реализации социальных программ государство, местная власть должны поощрять предпринимательские структуры, крупные и средние компании, отдельных бизнесменов, демонстрирующих высокий уровень социальной ответственности. Представители малого и среднего бизнеса, соблюдающие принципы социальной ответственности, должны иметь доступ к льготным кредитам, кредитным и инвестиционным преференциям. Улучшить кризисное положение дел можно

только в том случае, если государство начнёт всерьёз бороться с коррупцией[2]. Размеры коррупции и развитие социальной ответственности бизнеса – это процессы, находится в обратно пропорциональной зависимости друг от друга. Чем больше коррупционных лазеек имеет теневая часть бизнеса, тем меньше стимулов у бизнеса для повышения стандартов социальной ответственности, тем менее жизнеспособная социально – ориентированная компонента в деятельности бизнес – структур.

Бизнес и государство в процессе общественного развития призваны играть взаимодополняющие роли. Что же касается характера участия государства в экономике, то, одной из главных задач государства является обеспечение гарантий прав собственности. Без обеспечения государством надежных гарантий прав собственности стабильная деятельность бизнеса и формирование слоя эффективных собственников в стране невозможно, а, следовательно, невозможно и полноценное использование предпринимательского потенциала в социальном развитии.

Отсюда, далеко не сакраментальным выглядит вопрос о том, каковы социальные перспективы поиска баланса интересов бизнес – структур и общества в процессе социального партнерства? И ответ мы стали искать в проективных суждениях о возможностях селективной фискальной либерализации в отношении социальной ответственности бизнеса. Респондентам было предложено ответить на вопрос: *«При наличии существенных налоговых льгот, то в какую сферу жизнедеятельности Вы бы направили бы средства?»*.

Иерархия проективных оценок во мнениях представителей бизнеса Дагестана, по приоритетным направлениям спонсорских средств на социальное финансирование, при наличии существенных налоговых льгот, несколько отличная от представлений московских предпринимателей.

Представители бизнеса Дагестана, могли бы выделить средства,

- в первую очередь, «на помощь детям – инвалидам, и сиротам» (27%),
- во – вторую очередь, «на строительство религиозных объектов» (17,6%); в – третьих, «на образование, культуру и

науку» (16,9%), «на помощь пенсионерам» (12,3%).

По мнению представителей бизнеса Московского мегаполиса, при наличии существенных налоговых льгот, они могли бы выделить спонсорские средства, по следующим направлениям:

- в первую очередь, «на образование, культуру и науку» (23,2%) и «на помощь детям – инвалидам, и сиротам» (21,7%);
- во вторую очередь, «на помощь пенсионерам» (17,4%), «на программы инновационной социально – экономической деятельности» (10%), и «на строительство мостов, дорог и объектов социальной инфраструктуры» (11%).

Государственные служащие Московского мегаполиса, при наличии существенных налоговых льгот, преимущественно направили бы средства по следующим направлениям:

- «на помощь детям – инвалидам и сиротам» (34,5%);
- «на образование, культуру и науку» (29,1%);
- «на помощь пенсионерам» (12,7%);

А научное сообщество Московского мегаполиса, в отличие от представителей бизнеса и госслужащих, направили бы средства по следующим направлениям:

- «на помощь детям – инвалидам и сиротам» (18,2%),
- «на строительство мостов, дорог и других объектов социальной инфраструктуры» (16,5%),
- «на помощь пенсионерам» (15,2%) и «на социально – экономические исследования» (14,7%).

Государственные служащие и ученые Дагестана солидарны по социальному финансированию при наличии существенных налоговых льгот по следующим направлениям: «на помощь детям-инвалидам и сиротам» (21,3% и 19,4% соответственно) и «на помощь пенсионерам» (17,6% и 17,7% соответственно).

Необходимо отметить, мнения государственных служащих (12,9%) и научного сообщества (16,7%) Дагестана существенно разошлись по таким направлениям социального финансирования, как «на строительство религиозных объектов» и «на строительства мостов, дорог и других объектов социальной инфраструктуры» (6,8% и 17,3% соответственно). По таким направлениям социального финансирования, как «на строитель-

ство религиозных объектов» и «на строительство мостов и других объектов социальной инфраструктуры» научное сообщество одинаково высказались наряду с представителями бизнеса (17,6% и 16,7% соответственно). По мнению государственных служащих Дагестана строительство мостов, дорог и других объектов социальной инфраструктуры является прерогативой власти, а не бизнеса. Что касается строительства религиозных объектов, то они считают, что в этом направлении представители бизнеса могут оказать существенное содействие, по собственному желанию, т.е. по доброй воле.

Что же необходимо делать, чтобы повысить социальную ответственность бизнеса?

Респондентам было предложено ответить на вопрос «Как Вы считаете, что необходимо делать, чтобы повысить социальную ответственность бизнеса?». Как показывает исследование, для того, чтобы повысить социальную ответственность российского бизнеса, по мнению представителей бизнеса (38%), государственных служащих (36,1%) и научного сообщества (36,9%) Московского мегаполиса, необходимо «принять Федеральный закон «О социальной политике бизнеса» и «Законодательно закрепить за бизнесом обязательства по поддержке социальных программ». Позицию, связанную с «принятием «Федерального закона «О социальной политике бизнеса» и «Законодательного закрепления за бизнесом обязательства по поддержке социальных программ», поддерживает также респонденты Дагестана: представители бизнеса (49%), государственные служащие (48,1%) и научное сообщество (41,5%). Неслучайно, что солидарно выступает, респонденты, как Московского мегаполиса, так и Дагестана, за «предоставление льгот бизнесу, поддерживающих социальные программы»: представители бизнеса (24% и 25,8%), и их точку зрения разделяют государственные служащие (14,9% и 19,2%) почти такая же часть экспертов - ученых (27,8% и 19,3% соответственно). Лишь государственные служащие менее склонны предоставлять налоговые преференции.

А коль скоро часть респондентов Московского мегаполиса считает, что для повышения социальной ответственности бизнеса необходимо «внедрять западные стандарты социально ответственного предпринимательства в российскую практику»: пред-

ставители бизнеса (11,0%), государственные служащие (11,1%) и научное сообщество (16,5%), то видимо и самим бизнесменам следует задуматься о необходимости поддержки образовательных программ, обучающих этому инновационному западному опыту эффективного менеджмента, и спонсировать в большей мере подобные социально – образовательные проекты. Как и следовало ожидать, государственные служащие Московского мегаполиса, акцентируют внимание на необходимости «закрепления за Общественной палатой при Президенте РФ функцию контроля социальных обязательств бизнеса» (19,8%) и «способствовать реализовать социальные программы при активном содействии Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП)» (12,3%).

По нашему мнению, бизнес должен демонстрировать обществу стандарты социальной ответственности. Это необходимо потому, что государство несовершенно, уровень жизни в обществе невысок, а разрыв между богатыми и бедными за прошедшие годы несколько не сократился. Бизнес по определению эгоистичен, а это значит, что социальный аспект их деятельности должен быть законодательно определен.

Проведенное исследование дает основание делать следующие выводы:

- Власть осознает социальную ответственность перед обществом, но без участия бизнеса государству очень трудно решить весь спектр социальных задач;

- Основным барьером на пути к взаимовыгодному сотрудничеству бизнеса и власти являются: «политическая непредсказуемость, и экономическая нестабильность в стране», «отсутствие гарантий целевого использования средств» «недостаточная государственная поддержка благотворительной деятельности бизнеса со стороны власти»;

- Чтобы повысить уровень социальной ответственности бизнеса необходимо принять Федеральный закон «О социальной политике бизнеса» и разработать механизм оценки и поощрения лучшей практики социально – ответственного предпринимательства (льготами, поощрениями) и другими методами, которые принято в западных странах.

Литература

1. Здесь и далее приводятся данные по результатам конкретного социологического исследования: «Социальная ответственность российского бизнеса в условиях рыночных отношений» (В Республике Дагестан и в Московском мегаполисе с 10.02.06г. по 01.06.06г). / Зиралов И.С - А. под научным руководством д.ф.н., профессора, заведующей кафедрой «Социология» Финансовой Академии при Правительстве РФ Силласте Г.Г.

2. Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания. Потребители, менеджеры, СМИ и чиновники оценивают социальную роль бизнеса в России / М.Ф. Черныш, Е.А. Иванова. Под редакцией С.Е. Литовченко – М.Ассоциация менеджеров, 2004г. – 72с.

СУТЬ СОВРЕМЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ

*Зейналов А.З. – ст. 2 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г. Дербенте
Науч. рук. – Зейналова И.Д. – к.п.н., зав. каф. «информатики и
математики» филиала ДГУ в г. Дербенте*

Система социального обеспечения каждой страны имеет свои характерные особенности в связи с конкретными социально-экономическими условиями. Право на социальное обеспечение закреплено в Конституции Российской Федерации и представляет собой комплекс взаимосвязанных организационных и законодательных мер. В основном в Российской Федерации социальная защита нетрудоспособных и малообеспеченных групп населения осуществляется по двум основным направлениям - социальное обеспечение и социальная помощь.

Социальное обеспечение в России включает в себя следующие виды: - пенсии (по старости, инвалидности, по случаю потери кормильца, за выслугу лет, социальные); - пособия (временной нетрудоспособности, беременности и родам, многодетным и одиноким матерям, на детей в малообеспеченных семьях и военнослужащих срочной службы, инвалидов детства и др.); -

содержание и обслуживание престарелых и инвалидов в специальных учреждениях (домах-интернатах): профессиональное обучение и трудоустройство инвалидов: - протезно-ортопедическую помощь врачебно-трудовую экспертизу и реабилитацию инвалидов - льготы и преимущества инвалидам. И хотя всей системе социального обеспечения присущи общие черты, но в то же время каждый вид имеет свои особенности.

Эффективность работы социальной системы во многом зависит от продуманности механизма финансирования. Выплаты по социальному страхованию производятся из страховых фондов, в которых сосредотачиваются собранные в виде налогов средства. А государственные вложения осуществляются за счет ассигнований из бюджетных средств (республиканских и местных бюджетов). В итоге, средства на социальное обеспечение сосредотачиваются, прежде всего, в государственной службе и в фонде социального страхования.

Существующая система социальных служб включает государственную, муниципальную и негосударственную службу. Все социальные службы ориентированы, прежде всего, на обеспечение нуждающихся лиц различными видами социальных услуг. В зависимости от ориентации социальных служб различаются функции ими осуществляемые, которые были сгруппированы следующим образом:

а) собственно функция социальной помощи, которая включает в себя как учет, выявление, профилактику бедности и надомные услуги нуждающимся и т. д.;

б) функция консультирования включающая консультации специалистов по различным вопросам, касающихся социальных аспектов;

в) функция информирования населения, изучения и прогнозирования социальных нужд;

г) функция участия, которая предусматривает разработку чрезвычайных программ и помощь по преодолению последствий стихийных бедствий и социальных конфликтов.

Следует отметить важность следующих четырех принципов:

- принципа приоритета государственных начал в организации социальной службы и гарантировании прав граждан на

получение социальных услуг;

- принципа опоры на общественное участие;

- принципа территориальности;

- принципа информированности, означающего право на сбор информации и сведений необходимых социальным службам для выполнения их функций. Также необходимо отметить для успешного функционирования системы социального обеспечения роль системы управления социальной службой.

В настоящее время управление социальной службой осуществляется органами социальной защиты населения совместно с органами здравоохранения, народного образования, культуры, физической культуры и спорта, правоохранительными органами, государственными службами по делам молодежи и занятости и иными органами управления, а также с общественными, религиозными, благотворительными организациями и фондами. В перспективе большую помощь по координации деятельности по социальному обслуживанию населения может осуществлять местная администрация, состоящая из депутатов, представителей заинтересованных организаций, финансовых и спонсорских кругов.

Можно выделить три аспекта в области социальной работы:

- а) оказание помощи отдельному человеку или группе лиц, оказавшихся в сложной жизненной ситуации;

- б) актуализацию потенциала самопомощи лиц;

- в) целенаправленное влияние на формирование и реализацию социально-экономической политики на всех уровнях.

В настоящее время активно развиваются два уровня социальной работы. Первый уровень представляет собой социально-бытовое обслуживание: гуманитарная и благотворительная помощь особо нуждающимся. Второй уровень включает в себя такие аспекты социальной работы как психолого-социальный, медико-социальный, социально-педагогический, социально-правовой и социально-реабилитационный. Социальная деятельность осуществляется в рамках определенного социального пространства, которое представляет собой форму общественного бытия и предстает в виде "поля", где осуществляются многообразные социальные связи и отношения между различными об-

ществленными субъектами. В этом "поле" осуществляются так же все экономические связи, социально-экономические функции организаций и учреждений социального обеспечения, социального страхования, занятости, попечительства, образования, здравоохранения, охраны общественного порядка и т.д. Следует выделить необходимость принятия новой концепции социальной политики и социальной работы, которая должна основываться на принципах апробированных мировой практикой и связанных с моделями "социального государства" и "социальной рыночной экономики".

Одним из важных факторов, влияющих на эффективность социального обеспечения, является такой социальный норматив как бюджет прожиточного минимума. К сожалению, этот принцип в настоящее время существует больше теоретически, нежели практически, так как ухудшающееся социально-экономическое положение не позволяет окончательно определить эту константу. Считается также, что минимум пенсии должен соответствовать минимуму заработной платы, но, однако уровень минимальной зарплаты оказался величиной непостоянной, да и практика показала, что финансово-экономическое положение страны не позволяет прогрессивно увеличивать эти важнейшие социальные показатели.

Государство уделяет значительное внимание вопросам охраны материнства и детства. Специальные пособия, связанные с этими вопросами, а также пособия по временной нетрудоспособности и некоторые другие выплачиваются за счет фонда социального страхования, Пенсионного Фонда и других внебюджетных фондов. Современная система социального обеспечения предусматривает новый вид социальной помощи населению - пособие по безработице. В свете расширения социальной помощи, система денежных выплат гражданам с целью их социальной поддержки включает новые виды дополняющие систему пособий, такие как компенсационные выплаты. Такие выплаты адресованы пока еще узкому кругу лиц нуждающихся в социальной поддержке по обстоятельствам, не зависящим от гражданина. Необходимым элементом федеральной системы социального обеспечения наряду с пенсионной системой и системой обеспечения граждан пособиями является система социального

обслуживания престарелых, нетрудоспособных и семей с детьми.

В комплекс социальных услуг входят услуги, оказываемые в медико-социальных учреждениях, содержание детей в детских учреждениях бесплатно либо со скидкой, профессиональное обучение и трудоустройство лечения как вид профилактическую, реабилитационную, инвалидов, обеспечение инвалидов транспортными средствами и средствами передвижения, а также протезно-ортопедическая помощь. Система медицинской помощи и социальной помощи включает: диагностическую, протезно-ортопедическую и зубопротезную помощь, а также меры социального характера по уходу за больными, нетрудоспособными, инвалидами, включая выплаты пособий по временной нетрудоспособности. Гарантии осуществления медико-социальной помощи закреплены законодательством.

Также в условиях переходного периода большое значение приобретает такой самостоятельный вид социального обеспечения как бесплатная лекарственная помощь, либо со скидкой, и обеспечение нуждающихся в подобном виде услуг путевками для санаторно-курортного лечения либо бесплатно, либо со скидкой. Система льгот по системе социального обеспечения предоставляемых государством адресована ветеранам, военнослужащим и их семьям, работникам МВД и их семьям и другим некоторым категориям граждан. Эти льготы включают скидки по оплате жилья, коммунальных услуг и топлива и бесплатный проезд на всех видах городского пассажирского транспорта, бесплатный проезд на железнодорожном и водном транспорте пригородного сообщения и в автобусах пригородных маршрутов на железнодорожном, воздушном, водном или междугородном автомобильном транспорте, скидку на установленную плату за пользование телефоном.

О МОДЕЛЯХ ПЕНСИОННЫХ СИСТЕМ

*Идрисов А.Ш. – ст. 4 курса экономического факультета ДГУ,
г. Махачкала*

*Науч. рук. - Аскеров Н.С. – к.э.н., доц. каф. «экономической
теории» ДГУ, г. Махачкала*

Из истории известно, что на государственном уровне впервые пенсионная система была создана в Германии в XIX веке, и там же было введено обязательное социальное страхование работающих граждан по инвалидности и старости. Эта модель, которая использует страховой механизм, стал наиболее предпочтительным только в тех трудовых отношениях, где застрахованы только наемные работники. Такая модель использует страховой механизм перераспределения рисков. Закрепление индивидуальной ответственности при уплате страховых взносов – пенсионные выплаты рассчитывались на основе сумм взносов, внесенных в пенсионные кассы.

Модель пенсионной системы страхового типа эффективно работала в условиях капиталистической экономики индустриального типа. Ограниченная степень участия органов власти в регулировании социально-экономических процессов и невысокие суммы налоговых изъятий не позволяли использовать государственные финансовые ресурсы на покрытие пенсионных рисков всего населения страны. Только через систему автономных страховых пенсионных фондов удавалось аккумулировать достаточные финансовые ресурсы для покрытия пенсионных рисков части населения страны – наемных работников.

Так называемая «Чистая модель» пенсионной системы, как государственное пенсионное обеспечение, существовал только в нашей стране в период с 30-х гг. XX в. до 1990 г. Эта модель пенсионной системы характерно управление пенсионными рисками через механизм социального обеспечения. Источниками образования финансовых ресурсов системы государственного пенсионного обеспечения являлись страховые взносы государственных предприятий и организаций, а также дотации из бюджета СССР, т.е. имела место государственная форма собственности на источники финансовых ресурсов, что позволяло избегать случаев уклонения плательщиков от осуществления обязательных платежей.

Конечно, чистая модель эффективно работала только в условиях директивной экономики. Государственная форма собственности на все имущество в стране позволяла органам власти изыскивать необходимые финансовые ресурсы для полного покрытия пенсионных рисков всего населения страны.

В 50-е – 60-е годы XX в. пенсионные системы различных стран мира стали трансформироваться в смешанные пенсионные системы. Появление третьей модели пенсионного обеспечения связано с реформированием национальных систем социальной защиты, за счет увеличения масштабов государственной социальной политики. В пенсионной системе смешанного типа используется дифференцированный подход к выбору метода управления пенсионными рисками - в зависимости от покупательной способности его носителя. Качественные характеристики смешанной пенсионной системы представлены на рис. 1.



Рис. 1. Качественные характеристики смешанной пенсионной системы

На 1-м уровне происходит покрытие пенсионных рисков в минимальном объеме за счет перераспределения доходов общества через механизм социального обеспечения. На 1-м уровне государство гарантирует предоставление государственной пенсии невысокого размера, но всем гражданам страны. На 2-м уровне осуществляется перераспределение пенсионных рисков на основе профессионально-трудовой солидарности через механизм социального страхования. Страховая пенсия рассматривается в качестве источника замещения утрачиваемого трудового дохода, поэтому при расчете размера пенсии во внимание при-

нимается предыдущий трудовой доход. На 3-м уровне пенсионной системы происходит перераспределение индивидуальных пенсионных рисков в добровольной форме. Лица, индивидуально оценивающие свои пенсионные риски на высоком уровне, страхуют их в добровольном порядке. Этому способствует государственная политика по стимулированию добровольного пенсионного страхования. Таким образом, в смешанной пенсионной системе на каждом уровне используется определенный метод управления социальными рисками: на 1-м – обязательное социальное обеспечение; на 2-м – обязательное социальное страхование; на 3-м – добровольное социальное страхование.

На рис. 2 показаны направления движения денежных средств в рамках смешанной пенсионной системы. Источником образования финансовых ресурсов пенсионной системы смешанного типа являются платежи наемных работников и их работодателей, осуществляемые как в обязательной, так и в добровольной формах. Данные финансовые ресурсы подлежат перераспределению либо через бюджетную систему в целях обязательного пенсионного обеспечения, либо через страховые фонды. Пенсионные выплаты в рамках пенсионной системы смешанного типа могут предоставляться отдельно взятому пенсионеру как на всех трех уровнях одновременно, в случае если он (либо его работодатель) принимал участие в формировании финансовых фондов на 2-м и 3-м уровнях, так и только на 1-м, если вышеуказанное требование не соблюдалось.

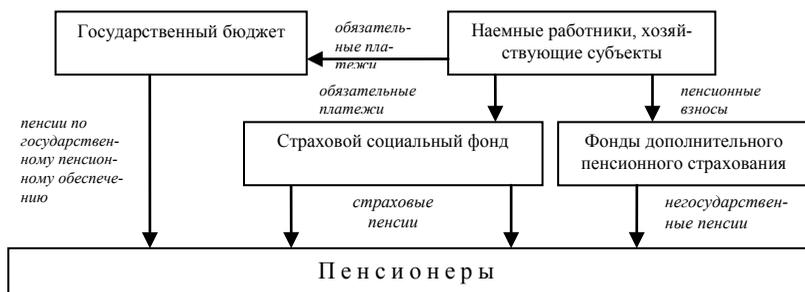


Рис. 2. Направления движения денежных средств в смешанной пенсионной системе

Итак, к настоящему времени в России, так же как и в большинстве стран с рыночной экономикой, пенсионная система стала формироваться по смешанному типу, в котором ведущая роль отводится 2-му уровню – обязательному пенсионному страхованию, функционирующему на основе исполнения бюджета Пенсионного фонда России.

Литература

1. Баскаков В.Н., Лельчук АЛ., Помазкин Д.В., Моделирование пенсионной системы Российской Федерации. – М.: АНО "Независимый актуарный информационно-аналитический центр", 2009
2. Дилигенский Г.Г. Люди среднего класса. – М.: Общественное мнение, 2002.
3. Медведев: страховая модель пенсионной системы будет запущена в 2010 г.
<http://www.rian.ru/pension/20090414/168079180.html>
4. Федотов Д.Ю. Развитие пенсионной системы России (вопросы теории и практики). Иркутск 2009.
5. Хотулев Е. Л. Регулирование деятельности государственных накопительных пенсионных фондов. – М.: Экономическая экспертная группа. 2010.

СТРАХОВЫЕ ПЛАТЕЖИ В 2010

Ильясова Б.И. – ст. 4 курса экономического факультета филиала ДГУ в г. Избербаше

Науч. рук. – Абдусаламова З.П. –к.э.н., ст. преп. каф. «экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше

Стремясь к обеспечению социальной справедливости государство, вырабатывает социальную политику, направленную на снижение неравенства в распределении доходов, сглаживание противоречий между участниками рыночной экономики.

В последние годы полемика вокруг разработки адекватной социальной политики привлекает внимание не только ученых, но и правительственных кругов. Все большую значимость получает социальная реформа, проводимая в Российской Федерации. Существующие проблемы и пути реформирования социальной

сферы требуют для своего решения соответствующих финансовых источников.

В 2000 г. Правительство РФ нас долго убеждало, что взносы в государственные внебюджетные фонды должны быть включены в Налоговый кодекс РФ. Так появился ЕСН. Это позволило передать их администрирование налоговым органам, создало общую практику взыскания и привлечения к ответственности.

ЕСН был введен в целях повышения эффективности использования средств внебюджетных социальных фондов, применение более обоснованных тарифов поступлений в фонды и методики их исчисления, проведение политики большей прозрачности фондов и ответственности за целевое использование средств. Ожидалось, что введение ЕСН значительно упростит процедуру формирования средств социальных внебюджетных фондов, усилит контроль со стороны налоговых органов, так как механизм контроля и взыскания взносов у налоговых органов отработан гораздо лучше, чем у фондов.

Тем не менее, введение ЕСН практически не упростило, а усложнило работу бухгалтерий организаций. Прогноз о предполагаемом выводе «из тени» части бизнеса за счет использования регрессивных ставок оказался слишком оптимистичным, поскольку переход на эти ставки для многих предприятий недоступен из-за низкого уровня оплаты труда. Налоговая нагрузка по ЕСН для большинства предприятий остается весьма значимой.

Одной из причин введения ЕСН декларировалось сокращение документооборота, чего не произошло, так как налогоплательщики обязаны вести учет сумм начисленных выплат и сумм налога по каждому физическому лицу, а уплату налога осуществлять отдельными платежными поручениями в каждый внебюджетный фонд и федеральный бюджет.

В науке не раз высказывались позиции о различной правовой природе налога и страхового взноса.

Сегодня наконец-то победила позиция противников совмещения налоговой и пенсионной реформ, ЕСН, не отпраздновав и первого десятка, канул в Лету. Двойственная природа ЕСН, предусматривающего обязанность уплачивать взносы в

Пенсионный фонд РФ наравне с Федеральным законом «Об обязательном пенсионном страховании», заменена страховыми взносами в государственные социальные внебюджетные фонды неналогового характера.

В соответствии с Федеральным законом от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» (далее — Закон) [1] в 2010 году работодатели вместо единого социального налога (ЕСН) начнут уплачивать страховые взносы в бюджеты Пенсионного фонда Российской Федерации (ПФР), Фонда социального страхования Российской Федерации (ФСС), Федерального фонда обязательного медицинского страхования (ФФОМС) и территориальные фонды обязательного медицинского страхования (ТФОМС).

Такая замена обусловлена переходом пенсионной системы на страховые принципы. В отличие от ЕСН — налога, который поступал в федеральный бюджет, страховые платежи будут зачисляться на счета ПФР. Важно, что это персонифицированные платежи, которые отражаются на индивидуальных лицевых счетах работников в системе индивидуального (персонифицированного) учета.

Следует пояснить, что все плательщики страховых взносов — и юридические лица, и индивидуальные предприниматели, и лица, самостоятельно обеспечивающие себя работой, а также адвокаты, нотариусы, занимающиеся частной практикой, — должны быть зарегистрированы в территориальных органах ПФР в порядке, предусмотренном постановлениями Правления Пенсионного фонда Российской Федерации.

Замена ЕСН страховыми взносами не повлечет за собой изменения с 2010 года порядка регистрации страхователей в территориальных органах ПФР для большинства из них. В соответствии с Законом организации, их обособленные подразделения и предприниматели, на 1 января 2010 г. стоящие на учете в территориальном органе ПФР и ФСС в качестве страхователей, признаются плательщиками страховых взносов. Дополнительной регистрации не требуется. В 2010 году совокупный тариф

страховых взносов в государственные внебюджетные фонды остается на уровне ЕСН — 26 % (из них в ПФР — 20%, ФОМС — 3,1%, ФСС — 2,9%) .

Однако для отдельных категорий страхователей в 2010 году будут применяться пониженные тарифы страховых взносов в ПФР , в частности:

-15,8 % от базы для начисления страховых взносов — для сельскохозяйственных товаропроизводителей, организаций народных художественных промыслов и семейных (родовых) общин коренных малочисленных народов Севера, занимающихся традиционными отраслями хозяйствования;

-14% от базы для начисления страховых взносов — для организаций и индивидуальных предпринимателей, имеющих статус резидента технико-внедренческой особой экономической зоны; организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения либо уплачивающих единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности; плательщиков страховых взносов, производящих выплаты и иные вознаграждения физическим лицам — инвалидам, в отношении выплат в пользу инвалида; общественных организаций инвалидов и созданных ими организаций при соблюдении определенных условий; учреждений, созданных для достижения образовательных, культурных, лечебно-оздоровительных и других социальных целей, единственными собственниками которых являются общественные организации инвалидов;

-10,3 % от базы для начисления страховых взносов — для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих единый сельскохозяйственный налог.

С 2011 года размер совокупного тарифа страховых взносов в государственные внебюджетные фонды установлен 34% (из них в ПФР — 26%; ФОМС — 5,1 %; ФСС — 2,9%) .

Однако для указанных выше отдельных категорий страхователей пониженные тарифы страховых платежей на обязательное пенсионное страхование сохраняются, хотя и будут повышаться в течение переходного периода 2011—2014 гг., например: в 2011— 2012 гг. — 16 %, в 2013—2014 гг. — 21 % . И только с 2015 года указанные категории страхователей будут

уплачивать страховые взносы в ПФР по общеустановленному тарифу 26%.

Льготные категории страхователей должны представить в территориальные органы ПФР документы, подтверждающие их особый статус. Это касается сельхозтоваропроизводителей, плательщиков единого сельскохозяйственного налога, резидентов технико-внедренческих особых экономических зон, организаций, использующих труд инвалидов или которые принадлежат обществам инвалидов.

Напомним, что с 2010 года страховые взносы уплачиваются страхователями по единой ставке с заработка, не превышающего 415 000 руб. в год на одного работника. Свыше этой суммы заработок страховаться не будет, и с суммы, превышающей 415 000 руб. в год на одного работника, страховые взносы не уплачиваются. Если работник осуществляет деятельность в двух и более организациях, ограничение выплат применяется по каждой организации отдельно.

Предполагается, что предельная величина базы для начисления страховых взносов будет ежегодно индексироваться в соответствии с ростом средней заработной платы в Российской Федерации.

С 2010 года администрирование страховых взносов переходит от налоговых органов к Пенсионному фонду Российской Федерации и Фонду социального страхования. Другими словами, контроль за уплатой страховых взносов будут осуществлять ПФР и ФСС. При этом ПФР будет одновременно контролировать страховые взносы на обязательное пенсионное и медицинское страхование.

В связи с этим организации обязаны будут сдавать отчетность по формам, утверждаемым Министерством здравоохранения и социального развития Российской Федерации. Декларация по ЕСН, которую организации представляют в налоговые органы, будет упразднена. Последний раз декларации необходимо представить в налоговые органы в 2010 году за 2009 год.

В территориальные органы ПФР работодатели ежеквартально будут представлять отчетность по обязательному пенсионному и медицинскому страхованию организации по единой форме — Расчет по начисленным и уплаченным страховым

взносам в Пенсионный фонд Российской Федерации и территориальные фонды обязательного медицинского страхования.

Форму расчета можно получить в территориальном органе ПФР по месту регистрации страхователя.

Если среднесписочная численность работников организации за предшествующий год (2009) превысила 100 человек, то страхователь обязан представлять расчеты в электронном виде по установленным ПФР форматам с электронно-цифровой подписью. С 2011 года аналогичная обязанность будет у страхователей со среднесписочной численностью 50 работников и более.

Какие недостатки выплывут после вступления в силу Закона покажет время.

Литература:

1. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования: Федеральный закон РФ от 24 июля 2009 г. №212-ФЗ // Российская газета. 2009. 28 июля (№137).

2. Борзунова О.АО новом порядке взимания страховых взносов//Финансы № 10, 2009.

3. Гвоздицкая А. Работодателям о страховых взносах.//Налоговая политика и практика № 1, 2010.

К ВОПРОСУ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Каирбеков И.М. – ст. 3 курса экономического факультета филиала ДГУ в г. Избербаше

Науч. рук. – Идрисов Ш.А. –к.э.н., доц. каф. «экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше

В последние годы становятся всё более актуальными для изучения отрасли непроизводственной сферы общественного производства. Понятно, что чем больше доля сферы непроизводственной над производственной, говорит о развитой экономике. В ряду изучаемых объектов заметное место занимает

сфера высшего профессионального образования. Современный университет или региональный университетский комплекс является учреждением системы высшего профессионального образования (ВПО). Университет реализует свою миссию в сложной, динамично изменяющейся конкурентной среде, что объективно определяет новые требования к его организационному развитию, это:

- требования активизации инновационной деятельности в образовательном процессе и научных исследованиях;
- внедрения организационно-управленческих инноваций во все сферы деятельности;
- трансформации организационно-экономической системы университета;
- совершенствования системы управления ресурсами и организационно-экономическими отношениями, возникающими между субъектами внутренней среды в процессе ресурсного обеспечения их деятельности.

Общемировые тенденции институциональных изменений в данной сфере указывает о необходимости решения вопросов самостоятельности этих хозяйств непродуцированной сфере и разработки соответствующей методологии управления ресурсным обеспечением вуза. Поэтому, динамичность внешней среды требует постоянного переосмысления данного процесса, уточнения формулировок проблемы и выявления факторов, определяющих развитие университета и управления системой его ресурсным обеспечением. Прежде всего: активизация инновационной деятельности, повышение качества образовательного процесса и научных исследований, трансформация организационно-экономической системы. Из отечественных и зарубежных научных трудов [1. С. 58-65; 2. 104; 3. 19; 4. С. 9-17. 5. 65; 6. 34-43.] и разработок видно, как ресурсное обеспечение и управления в ведущих университетах стран ЕС (Германия, Франция, Италия), а также в США (Сиэтл), Южной Кореи (Ульсан) позволяет выявить на макро и микроуровнях существенные условия, в которых осуществляется деятельность современных университетов и управление их ресурсным обеспечением.

Условия на макроуровне: инновационное развитие экономики, ускорение информатизации всех видов деятельности, изменение содержания труда, динамика изменения профессиональной нацеленности населения, социальная оценка образованности как важнейшего параметра востребованности личности, придание образованию статуса приоритетного направления в развитии общества и государства и, вместе с тем, признание двойственного характера образования как блага общественного и личного. В этих условиях проявилась общемировая тенденция отказа от режима полного государственного обеспечения образования. Преобладающей стала концепция инвестирования в человеческий капитал на основе принципа диверсификации источников.

Условия на микроуровне: формирование рынков подготовки специалистов для инновационных отраслей экономики, научного и консалтингового обслуживания, рынка интеллектуального труда, продуктовых и технологических инноваций; возрастание требований к качеству образовательных услуг и конкуренции в сфере услуг высшего образования; создание на государственном и отраслевом уровне нормативно-правовой базы деятельности учреждений ВПО в рыночной среде как хозяйствующих субъектов.

Основными факторами, влияющими на деятельность современного университета и его ресурсное обеспечение на макроуровне можно сгруппировать по четырем сферам стратегического воздействия на современный университет и его ресурсное обеспечение: экономическая, политическая, технологическая, социально-демографическая. На уровне микроокружения представлены факторы рынка и отрасли. Для уровня внутренней среды вуза выделены четыре сферы стратегического воздействия: собственно ресурсы, технология и управление, коммуникация, корпоративная культура.

Важность ресурсного обеспечения вуза в современных условиях обусловлено внутренними и внешними потребностями. Во внутренней среде, как необходимые условия интеграции всех процессов с целью успешной реализации его миссии в условиях действия рыночной конкурентной среды

складывающихся внешних макро воздействий, должно обладать системными свойствами целостности, открытости, динамичности, структурности.

Ресурсное обеспечение должно соответствовать требованиям внешней и внутренней среды современного развивающегося университета. Эффективная реализация процесса обеспечения современного университета ресурсами возможна только в условиях координации действий многих элементов его структуры, согласования планов, сопоставления и анализа результатов обеспечения с целями и задачами основной и дополнительными видами деятельности с учетом требований их качества.

В работе Гринь А.М. [7.] указывается, что по формулированию проблемы исследования был проведен анализ эволюции научных взглядов и практики ресурсного обеспечения учреждений ВПО, и анализ такой позволил ему выявить пять этапов трансформации подходов к организации и управлению ресурсами.

«Первый: изменение в подходах к управлению ресурсами в вузах соответствует начальному периоду реформ. Приоритетным, если не единственным, объектом исследования на этом этапе были источники доходов. Ключевая проблема – дефицит всех видов ресурсов. Основная задача, как ее формулировали специалисты – экстенсивное наращивание внешних источников средств. Предлагаемые методы ее решения – административные и финансовые.

Второй: отличался расширением поставленных специалистами проблем управления ресурсами. Впервые стали обсуждаться вопросы эффективности их использования. В состав решаемых задач включена задача совершенствования структуры расходов. Акценты смещаются в сторону применения экономических и финансовых методов их решения.

Третий: внимание специалистов сосредотачивается не столько на объемах, сколько на структуре и составе источников, вопросах их диверсификации. Активно предлагается использование стандартных методов решения поставленных задач управления.

Четвертый: соответствует периоду относительной социально-экономической стабилизации. Его отличает то, что признание экстенсивного похода к развитию РО исчерпавшим себя становится общепризнанной точкой зрения специалистов. В этой связи углубляются исследования по структуре и направлениям использования средств в вузах. Развиваются организационные методы управления.

Пятый: совпадает с началом активных действий государственных структур по переходу к инновационному развитию экономики страны. Этап характеризуется расширением состава объектов исследования в сфере ресурсного обеспечения вузов: кроме источников исследуются потоки и фонды, вопросы консолидации бюджетной и внебюджетной составляющей ресурсного обеспечения. Анализ эффективности распространяется на оргструктуру вуза, его бюджетную систему. Принципиальным отличием данного этапа, который продолжается в настоящее время, является преимущественное применение экономических, финансовых методов решения задач управления ресурсным обеспечением и их сочетанием с организационными методами» [7].

Таким образом, в данном контексте изучения проблемы мы можем сделать вывод о том, что имеет место постоянный эволюционный процесс научного осмысления и развития реальной практики формирования системы ресурсного обеспечения в учреждениях ВПО, адекватной изменяющимся внешним и внутренним условиям ее функционирования. От проблем увеличения внешних источников собственных доходов вузы продвинулись к решению задач оптимизации их структуры, формированию фондов, совершенствованию структуры расходов, постановке управленческого учета, осуществлению распределительных и перераспределительных процессов.

Однако, следует заметить, что до их пор отсутствуют теоретические разработки и практика интеграции ресурсного обеспечения в условиях децентрализации управления современным университетом с учетом специфики российской высшей школы. Не учитываются закономерности организационного развития учреждений ВПО. Не выделяются

организационные ресурсы как приоритетный внутренний источник повышения эффективности ресурсного обеспечения современного университета. В реализации распределительных процессов преобладают инструменты административной децентрализации, что тормозит развитие эффективных организационно-экономических отношений субъектов внутривузовской среды. Гринь А.М. и Пустовой Н.В. отмечают, что «Одной из причин такого положения является отсутствие теоретических разработок и практики применения новых организационных форм функционирования и развития системы ресурсного обеспечения как *определенным образом упорядоченной и регламентированной системы формирования и использования ресурсов в организационной структуре вуза и его целях в качестве объекта управления*» [7].

Разработка методологии в данном направлении позволит уточнить и четко применить новые формы функционирования ресурсного обеспечения, которое неразрывно связано с анализом закономерности организационного развития учреждений ВПО.

Литература

1. Андерсек К. Институциональное академическое предпринимательство в университете// Высшее образование сегодня. 2004. №8. С. 58-65;
2. Васильев Ю.С., Федотов М.П.А. Управление развитием вуза. От политехнического института к техническому университету. – СПб., 1998;
3. Гребнев Л. Высшее образование в Болонском измерении: российские особенности и ограничения// Высшее образование в России. 2004, № 1.;
4. Дежина И. «Ведущие вузы» или «исследовательские университеты»?//Высшее образование в России. 2004. № 8. С. 9-17.
5. Клейнер Г. Эволюция институциональных//Рос.акад.акад.наук, Центр. экон. –матем. Институт. – М.: Наука, 2004. 238 с.

6. Лунев Д.А., Чекмарев В.В. Финансирование системы образования в условиях ее модернизации// татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики. – Тольятти, 2004.

7. Гринь А.М., Пустовой Н.В. Управление ресурсами вуза на основе организационно-экономического механизма – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2008.

ПЕРЕХОД РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

*Карабекова З.С. – ст. 4 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г. Дербенте*
*Науч. рук. – Зейналова И.Д. – к.п.н., зав. каф. «информатики и
математики» филиала ДГУ в г. Дербенте*

Развитие нового технологического уклада в России сдерживается как незначительным масштабом соответствующих технологий, так и неготовностью социально-экономической среды к их широкому применению. Среди предпосылок, имеющих в России для опережающего освоения нанотехнологий, следует отметить: наличие научных кадров, способных перейти в коммерческий сектор для эксплуатации фундаментальных открытий, устойчивых коллективов, имеющих систематический опыт разработки инженерно-сложных изделий и доведения их до необходимого уровня качества; участие российских ученых в международном научно-техническом сотрудничестве, повышающее доступность для них результатов передовых исследований; появление компаний со значительным финансовым потенциалом, заинтересованных в диверсификации своей деятельности и завоевании монополии на глобальных рынках новых товаров и услуг.

Существенно повлиять на реализацию имеющихся предпосылок способна активная научно-техническая и структурная политика государства. Оно может поддерживать собственную фундаментальную науку.

В последние годы произошли существенные изменения в экономической политике российского государства. Вместо либерализации экономики и бессмысленного ее реформирования в качестве целей государственной политики провозглашены пере-

ход на инновационный путь развития, подъем благосостояния народа, построение высокоэффективной социально ориентированной экономики. Год назад глава государства в своем выступлении на Госсовете определил основные ориентиры социально-экономического развития России до 2020 г.: возвращение России в число мировых технологических лидеров, четырехкратное повышение производительности труда в основных секторах российской экономики, увеличение доли среднего класса до 60-70% населения, сокращение смертности в 1,5 раза и увеличение средней продолжительности жизни до 75 лет. При этом он призвал «сконцентрировать усилия на решении трех ключевых проблем: создании равных возможностей для людей, формировании мотивации к инновационному поведению и радикальном повышении эффективности экономики, прежде всего на основе роста производительности труда».

В отличие от прошлых стратегий, исходивших из наивного представления о чудодейственности механизмов рыночной самоорганизации, нынешнюю стратегию отличает трезвое понимание сложного положения российской экономики, теряющей конкурентоспособность и стремительно опускающейся на сырьевую периферию мирового рынка, лишаясь внутреннего потенциала саморазвития. Констатируется тупиковость энергосырьевого сценария развития, низводящего Россию до роли сырьевого придатка мировой экономики. И в соответствии с рекомендациями науки определяются приоритеты государственной политики: инвестиции в человеческий потенциал, подъем образования, науки, здравоохранения, построение национальной инновационной системы, модернизация экономики, развитие новых конкурентоспособных секторов в высокотехнологических сферах экономики знаний, реконструкция и расширение производственной, социальной и финансовой инфраструктуры.

В концепции и прогнозе долгосрочного социально-экономического развития страны до 2020 г. говорится о переходе российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. Для этого предполагается повысить показатели инновационной активности, в 2-3 раза поднять эффективность экономики, в десятки раз увеличить долю российских высокотехнологических продуктов на мировом рынке. Это поз-

волит, согласно данной концепции, более чем втрое повысить заработную плату и вывести Россию в число высокоразвитых стран по уровню социально-экономического развития, захватив лидирующие позиции в ряде ключевых направлений роста глобальной экономики. Ставятся задачи достижения мировых стандартов финансирования науки, образования и здравоохранения, увеличения нормы накопления до уровня наиболее быстро развивающихся стран.

Однако правильная констатация задач и определение параметров - необходимое, но недостаточное условие достижения поставленных целей. Не менее важно правильно спланировать меры экономической политики, своевременно сконцентрировать ресурсы на перспективных направлениях, добиться их эффективного использования. Стратегия развития должна отвечать не только на вопрос, что делать, но и на вопрос, как делать.

За пределы текущего десятилетия откладываются давно назревшие меры по созданию внутренних механизмов кредитования экономического роста. Лишь после прогнозируемого с 2011 г. дефицита торгового баланса планируется переключить денежную эмиссию с приобретения иностранной валюты на рефинансирование банков под внутренний спрос на кредиты. До этого денежное предложение будет следовать за спросом со стороны внешнего рынка, подчиняя развитие экономики интересам экспортеров и иностранных инвесторов. С учетом их замкнутости в сырьевых отраслях это означает, что в ближайшие три года денежно-кредитная политика государства будет удерживать экономику в рамках инерционного сценария, препятствуя переходу на инновационный путь развития. И хотя финансовый кризис заставил денежные власти существенно изменить денежно-кредитную политику, она не обрела должной системности.

На десятилетие неоправданно откладывается приведение к мировым стандартам уровня финансирования науки, образования и здравоохранения.

Откладывание этих мер еще на несколько лет приведет к углублению необратимых тенденций деградации отечественной науки и образования и тем самым сделает реализацию инновационного сценария в принципе невозможной. Разрыв между уходящим и подрастающим поколениями ученых и педагогов,

как по количеству, так и по качеству кадров через три года может стать непреодолимым. Даже в рамках инновационного сценария, который по показателям расходов на НИОКР не отличается от энергосырьевого, планируется продолжение сокращения численности занятых в науке.

Государство тратит десятки миллиардов рублей на закупку иностранных лекарств при наличии более дешевых отечественных аналогов. Многие годы блокируется развитие отечественных мощностей по производству инсулина, антибиотиков, вакцин. Контролируемые государством энергетические корпорации вкладывают огромные средства на приобретение иностранного оборудования, несмотря на то, что в стране имеется более конкурентоспособные отечественные аналоги.

Для реализации инновационного сценария планы правительства должны быть скорректированы следующим образом.

Прежде всего это выбор и реализация приоритетов технико-экономического развития исходя из закономерностей долгосрочного экономического роста, ключевых направлений технико-экономического развития и национальных конкурентных преимуществ. Выбираемые приоритеты должны соответствовать перспективным направлениям становления нового технологического уклада, создавать расширяющийся импульс роста спроса и инновационной активности. Приоритетные производства, начиная с определенного момента, должны выходить на самостоятельную траекторию расширенного воспроизводства в масштабах мирового рынка, выполняя роль «локомотивов роста» для всей экономики. Их реализация должна сопровождаться расширением занятости, повышением реальной зарплаты и квалификации работающего населения, общим ростом благосостояния народа.

К приоритетным направлениям, осуществление которых удовлетворяет необходимым критериям, относятся: освоение современных информационных технологий; развитие биотехнологий, в особенности геномной инженерии и других направлений приложения микробиологических исследований, поднимающих эффективность здравоохранения, АПК, фармакологической и других отраслей промышленности; развитие нанотехнологий и основанных на них средств автоматизации, позволяющих резко

поднять конкурентоспособность и эффективность отечественного машиностроения; создание наноматериалов с заранее заданными свойствами; развитие лазерных технологий.

Прогнозирование и планирование развития экономики должны определять содержание бюджетной, внешнеторговой, промышленной и других составляющих экономической политики государства, которые необходимо увязывать посредством прогнозирования, программирования и планирования развития экономики страны.

В условиях современного НТП субъекты хозяйственной деятельности, органы государственного управления и общество в целом нуждаются в научно обоснованном предвидении будущих тенденций научно-технического и социально-экономического развития. В условиях современного НТП для работы предприятий необходимым является, как минимум, десятилетний горизонт планирования своего развития.

Необходимо изменение технологии прогнозирования социально-экономического развития. Экстраполяция прошлых тенденций не должна доминировать при формировании планов будущего развития. Задача заключается в обратном - в переломе сложившихся тенденций, преодолении депрессии и инициировании экономического роста. Прогноз должен определяться сочетанием имеющихся возможностей и желаемых результатов. Для этого он должен учитывать закономерности современного экономического развития, начинаться с формулирования четких целей социально-экономического развития на заданную перспективу и инвентаризации имеющихся ресурсов, которые могут быть задействованы путем создания соответствующих макроэкономических условий и мер государственного регулирования. Эти меры должны определять содержание планов социально-экономического развития страны.

Также следует дополнить мерами по защите внутреннего рынка, формированию Единого экономического пространства СНГ, использованию рубля в международных расчетах, повышению ответственности директоров госкорпораций и эффективности институтов развития, созданию эффективной инновационной системы.

ДОСТУПНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.

*Караева С.С. – ст. 3 курса экономического факультета
филиала Московского государственного университета
Экономики, статистики и информатики в г. Дербенте
Науч. рук. – Бебетов И.А. – к.э.н., доц., зав. каф. «финансы и
учет» филиала ДГУ в г. Дербенте*

Сельское хозяйство – одна из наиболее древних сфер деятельности человека, уходящая своими корнями в глубь веков и тысячелетий. Об огромном значении сельского хозяйства говорит и тот факт, что в нем занято сегодня около половины всего экономически активного населения мира.

Сельское хозяйство Российской Федерации в настоящее время еще не вышло на оптимальный уровень своего развития и характеризуется, к сожалению, низкой эффективностью развития. По основным экономическим показателям аграрный сектор России ощутимо отстает от передовых хозяйств США и Западной Европы, причем этот разрыв, отнюдь не сокращается, а наоборот, увеличивается.

Финансовое положение и перспективы развития аграрного сектора определяется неплатежеспособностью сельхозпредприятий, отсутствием финансового рынка для сельского хозяйства и ограниченностью бюджетных средств для его поддержки.

В последнее десятилетие задолженность сельскохозяйственных предприятий постоянно возрастала.

Даже если угроза банкротства по социальным причинам является формальной, а предприятия приспособились обслуживать производство в условиях давления кредиторов и при блокированных банковских счетах, долгосрочные последствия неплатежеспособности оказываются серьезными.

Это – отсутствие перспектив притока кредитно-финансового и инвестиционного капитала в отрасль, а значит, постоянное упование на государственные финансы и отсутствие

реальных возможностей развития.

Предпосылки деятельности кредитно-финансовых институтов после двадцати лет реформ все еще не созданы. Финансовые рынки сельского хозяйства России представляют типичный пример вялых квази – рынков. Для развития эффективной системы сельскохозяйственного кредита все еще существуют значительные финансовые, экономические и институциональные препятствия. Со стороны предложения отсутствует сеть банков, специализирующихся на обслуживании сельского хозяйства. Отсутствие полноценного залога, низкая степень защиты кредиторов и неплатежеспособность подавляющего числа сельскохозяйственных предприятий по-прежнему являются серьезной преградой развитию системы сельскохозяйственного кредита.

Бюджетные ресурсы, доступные для поддержки сельского хозяйства, ограничены и, кроме того, не используются эффективно. До сих пор не осознана необходимость приоритетного развития инвестиционной инфраструктуры. Существующее законодательство слабо защищает потенциальных инвесторов и кредиторов. Отсутствие имеющего ценность залога сельхозпредприятий, положения действующего закона о банкротстве не обеспечивают действенной защиты кредиторов и инвесторов.

Существуют действительные и мнимые проблемы в АПК. Неудовлетворенное состояние отечественной статистики общеизвестно. Огромные масштабы незарегистрированной продукции, бартера, взаимозачетов, заставляют сомневаться в достоверности многих официальных микро – и макроэкономических показателей. Согласно многочисленным исследованиям теневой экономики России, общей тенденцией является занижение объемных показателей с целью уклонения от налогов.

Аналогичная ситуация сложилась и в сельском хозяйстве. На наш взгляд, масштабы искажений здесь, по крайней мере, не ниже, чем в других отраслях.

Поэтому при оценке финансовых проблем сельского хозяйства следует учитывать, что они также преувеличиваются из-за недостоверности официальной информации о доходах и издержках предприятий. Часть искажений носит объективный характер, в том числе связана с принятой методикой учета затрат,

в то время как другие являются сознательной дезинформацией с целью ухода от налогов или сокрытия хищений.

Первый тип искажений включает, прежде всего, завышенный из-за неправильной оценки основных фондов объем амортизационных отчислений.

Опыт переоценки фондов в отдельных хозяйствах показывает, что их стоимость завышена от 40-60% до двух-трех раз. По оценкам «Прайсватерхаус», завышенная оценка основных фондов в сельском хозяйстве приводит к завышению стоимости сельскохозяйственной продукции в среднем на 14%. [1] .

Наблюдается парадокс: происходит увеличение доли амортизационных отчислений в себестоимости продукции при резком ухудшении качества основных фондов. Себестоимость сельскохозяйственной продукции искажается из-за действующей системы начисления амортизации, калькуляции затрат по различным типам продукции. Это препятствует реальному определению доходности различных видов продукции.

Второй тип искажений связан с бартером. Согласно официальной статистике, по бартеру реализуется не менее 25% основных видов сельскохозяйственной продукции, что искажает официальные доходы хозяйств. Влияние бартера на себестоимость неоднозначно. Как правило, он используется в обмен на получение производственных ресурсов, и оценка продукции, реализуемой при таком обмене, занижается по сравнению с рыночными ценами. Однако возможны и другие варианты.

Третий тип искажений связан с реализацией части продукции без регистрации. В хозяйствах, банковские счета которых заморожены, основной способ получения живых денег – продажа за наличные неоприходованной продукции.

Активно практикуются и другие искажения, не ведущие к завышению себестоимости или занижению реализации. Распространенным является занижение объемов продукции выдаваемой в счет оплаты труда. Для снижения выплат во внебюджетные фонды хозяйства показывают продукцию, выданную в счет оплаты труда, в качестве реализации. К другим факторам, также искажающим финансовые результаты, относятся другие виды натурального обмена: взаимозачеты, уплата налогов натурой, натуроплата. Использование этих форм значительно искажает

данные отчетности.

Четвертый тип искажений связан с включением в состав производственных затрат предприятий ресурсов, используемых в подсобных хозяйствах населения. Очевидно, что быстрый рост продукции в подсобных хозяйствах населения валовой продукции сельского хозяйства не мог быть обеспечен без использования ресурсов общественного производства.

Нерегистрируемое перетекание ресурсов в подсобные хозяйства населения фактически является формой теневой экономики в аграрном секторе.

Таким образом, если бы все перечисленные факторы искажения официальной статистики были устранены, отчетные данные об издержках на производстве сельскохозяйственной продукции были бы существенно, ниже, так же как и численность убыточных предприятий.

На наш взгляд, немаловажным фактором, тормозящим развитие АПК, является полная коррумпированность сельского хозяйства – его кредитование государством. Если рассматривать теоретически - то получатся, что Россельхозбанк безоговорочно выдает кредит, согласно представленным пакетам документов. На самом деле около 20-25% кредита теряется в коридорах банка, столько же придется авансировать налоговикам, УБЕП-у, счетной палате и, конечно же, муниципалитету. В конечном счете, непосредственно на производство единицы продукции расходуется около 40-45% кредита. Потому и ровно через год составляется большой акт и списывается посевы, поголовья скота, плантации посадок виноградников, «купленная бумага на трактор» и другие. Как говорится – волки сыты, овцы целы, а госкредиты усели в карманах коррупционеров, а сельское хозяйство и ныне там.

Кроме того, само название агропромышленный сектор не соответствует действительности, так как нет и не было кооперации аграриев с промышленниками, потому и аграрии ведут полуголодный образ жизни, а промышленники становятся баронами олигархии. Если были бы кооперированы производители первичной продукции с переработчиками, львиная доля чистого дохода принадлежала бы производителям сельскохозяйственной продукции. Увы, этого нет. Ведь промышленники никогда не

захотят поделиться своей прибылью с аграриями.

Поэтому на настоящее время степень развития сельского хозяйства еще далеко от желаемого.

Литература:

1. <http://www.mirrrobot.com/work/>

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ.

*Касимова М.К. – ст. 3 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г. Избербаше
Науч. рук. – Исаев И.М. –преп. каф. «экономических
дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше*

Существенным компонентом социальной политики рыночных экономик является обязательное социальное страхование, механизмы которого позволяют эффективно аккумулировать и целенаправленно распределять финансовые ресурсы, обеспечивая материальную поддержку, медицинскую помощь и социальную защиту работающих и членов их семей в случаях наступления соответствующих рисков.

Социальное страхование занимает ведущее место в системе защиты населения: в развитых странах на его долю приходится 60 — 70% всех расходов, приходящихся на социальную защиту, и 15 — 25% валового внутреннего продукта [1]. В России доля обязательного социального страхования через внебюджетные фонды составляет около 45% затрат на социальную защиту и 8% ВВП [2]. Это обусловлено тем, что обязательное социальное страхование охватывает или все население (как обязательное медицинское страхование), или большие по численности категории граждан. Например, пенсионеров — по обязательному пенсионному страхованию; работающих граждан — по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний; по обязательному страхованию жизни и здоровья многих других категорий граждан.

Существующая система обязательного социального страхования в России включает в свою сферу следующие его виды:

- пенсионное страхование работающих от социальных рисков — старости, инвалидности и утраты кормильца (пока без подразделения на их подвиды); страховщиком выступает Пенсионный фонд Российской Федерации;

- страхование временной утраты трудоспособности (не совсем правильно именуемое как «социальное страхование»); страховщик — Фонд социального страхования Российской Федерации;

- социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний; страховщик — Фонд социального страхования Российской Федерации;

- медицинское страхование; страховщики — федеральный и региональные фонды обязательного медицинского страхования.

Трансформация общественно-экономической системы России в начале 90-х годов создала для населения страны радикально новую ситуацию, которая стала характеризоваться непривычно высоким уровнем социальных рисков: утраты места работы, повышением стоимости жизни, трудностями в получении надлежащей медицинской помощи и достаточного по объему пенсионного обеспечения. При этом реформирование экономики и социальной сферы, неблагоприятная демографическая ситуация совпали по времени с обострением конкуренции на мировых рынках финансов и труда, возникновением и развитием такого феномена, как глобализация мировой экономики, что в итоге усилило неблагоприятные последствия для населения страны и привело к значительным масштабам безработицы, снижению расходов на оплату труда и социальное обеспечение, медицину, образование и культуру.

С развитием многообразия форм собственности сфера государственного социального обеспечения и ее возможности резко сократились. В связи с этим в России с начала 90-х годов на повестке дня среди наиболее крупных вопросов государственной социальной политики встала стратегическая задача по модернизации системы социальной защиты, адаптации ее к требованиям функционирования рыночной экономики, формирования экономических, организационных и правовых механизмов

социального страхования.

Решая эту задачу, исполнительные и законодательные органы страны в последние 12 — 15 лет разработали законодательную базу социального страхования, регламентирующую деятельность основных субъектов правоотношений в данной сфере, создали государственные социальные внебюджетные фонды: Пенсионный фонд Российской Федерации (*далее — ПФР*), федеральный и региональные фонды обязательного медицинского страхования (*далее — ФОМС*), Фонд социального страхования РФ (*далее — ФСС*) и Государственный фонд занятости (*далее — ГФЗ*).

Сформированные финансовые инструменты и механизмы социального страхования позволили в условиях масштабных изменений экономической и социальной сфер страны предотвратить крайние формы нищеты и бедности населения, обеспечив приемлемое в этих условиях социальное обеспечение пенсионеров, и привлечь значительные финансовые ресурсы для медицинской помощи.

Однако затем практика пошла фактически в обратном направлении, и ныне действующая система социальной защиты является страховой главным образом по своему названию. Так, в 2001 году был ликвидирован Государственный фонд занятости населения (осуществлявший страхование в связи с безработицей); затем при повышении ставки подоходного налога с 12 до 13% были отменены страховые отчисления работников в ПФР, а накопленные по этому источнику пенсионные права работников ликвидированы без сохранения каких-либо обязательств со стороны государства перед застрахованными. Страховые взносы работодателей (в пользу работников) в государственные внебюджетные фонды были заменены в 2001 году на единый социальный налог (*далее — ЕСН*), придав тем самым данному виду платежей налоговый характер, что противоречит самому духу и сути социального страхования.

Поскольку налоги носят фискальный характер, замена страховых взносов налогом—пусть даже «социальным» — лишает данные средства их целевого предназначения, они утрачивают возмездный и эквивалентный характер по отношению к взносам, подрывая тем самым принципиально важное положение

ние социального страхования, а именно связь страховых платежей и выплат с заработной платой конкретных работников.

Кроме того, включение части единого социального налога в состав федерального бюджета позволяет федеральным финансовым органам перераспределять страховые средства и использовать их не по прямому назначению (в том числе на финансирование нестраховых выплат), в то время как финансово не обеспечивается социальная защита работающих граждан от ряда профессиональных и региональных социальных рисков, характерных для производств с вредными для здоровья условиями труда и «северных» территорий: досрочные профессиональные и «северные» пенсии, необходимые объемы медицинского страхования.

К тому же существующий порядок прохождения финансовых средств по ЕСН (данный порядок определен ст. 241 Налогового кодекса РФ, в соответствии с которым промежуточным звеном между страхователями и страховщиками выступают счета Федерального казначейства) позволяет использовать (на легитимной основе) «временно свободные» страховые ресурсы как беспроцентный и внушительный по объему кредит для покрытия текущих расходов федерального бюджета.

Более того, начиная с 2002 года, значительную часть ЕСН стали включать в федеральный бюджет и направлять на другие цели, что противоречит рекомендациям Международной организации труда и отечественному законодательству.

При этом сама процедура сбора взносов, контроля и взыскания задолженности стала более трудоемкой и сложной для плательщиков и государственных внебюджетных фондов, путь прохождения финансовых ресурсов — более длинным и менее прозрачным, картина уплаты платежей по конкретным застрахованным не отражается в платежных документах налоговых организаций, применение исключительно судебного порядка взыскания задолженности с плательщиков — неэффективной процедурой, бухгалтерская отчетность хозяйствующих субъектов — более сложной и трудоемкой по сравнению с применяемой ранее.

Данная тенденция будет иметь все более неблагоприятные последствия в дальнейшем, что может привести в конечном ито-

ге к окончательной ликвидации страховых механизмов. Если еще в 2002 году доля страховой части пенсии составляла в общей ее величине 70%, в 2004 году — 65%, то в 2005-м — уже 56%, в 2007-м — 35% и 2010 году эта доля понизилась до 25%.

Снижение ЕСН и возникающий в связи с этим уже в 2007 году существенный дефицит бюджетов государственных внебюджетных фондов (порядка 300 млрд. рублей) фактически ренимирует социалистическую модель государственного социального обеспечения, основанную на дотациях из федерального бюджета.

Масштабы возрастающего дефицита финансовых ресурсов таковы, что его покрытие на следующий 2008 год достигнет 600 млрд. рублей, что может быть осуществлено в рамках перераспределения средств из федерального бюджета с серьезными трудностями или даже в неполной мере. Начиная с 2005 года, федеральный бюджет ответствен за финансовое обеспечение бюджетов Пенсионного фонда РФ и других социальных фондов. Другими словами: фактически в России произошел возврат к государственному социальному обеспечению по типу недавнего социалистического прошлого, но при этом размер дотаций из государственного бюджета определен в несравненно (десятки раз) меньших пропорциях и объемах, чем это было в советское время. В итоге получился своего рода гибрид, вобравший в себя элементы и механизмы социальной помощи, государственного социального обеспечения, социального страхования и личного страхования (накопительная часть пенсионной системы), который с точки зрения экономических законов не имеет каких-либо перспектив на развитие.

Суть социального страхования и социальной помощи принципиально различны

Социальное страхование в классическом понимании — это система ослабления социального риска от известной опасности, финансируемая совместно участниками процесса общественно-го производства.

Социальная помощь — это деятельность государственных органов по устранению угрозы снижения уровня жизни любых категорий населения за рамки, определенные обществом в качестве минимально допустимых, путем предоставления денежной

или натурально-вещественной помощи. В условиях рыночной экономики помощь неимущим играет самостоятельную роль, и это направление социальной деятельности должно существовать параллельно с социальным страхованием.

Отличительная особенность страховых взносов — их целевое предназначение, что определяет и задает уже на стадии их внимания строгую ориентацию направлений и объемов дальнейшего расходования. Благодаря такому механизму в системе обязательного соцстрахования страхователи (работодатели и работники) заинтересованы в формировании достаточной финансовой базы, позволяющей обеспечивать выплату пенсий и пособий в размерах, сопоставимых с заработной платой.

Социальная помощь имеет общебюджетный характер; круг обеспечиваемых в ее рамках — все нуждающиеся. Социальное страхование должно осуществляться через автономные страховые фонды, формируемые за счет страховых взносов, выплачиваемых за каждого застрахованного его работодателем, самим страхующимся и органами государственного управления (центральными и местными) из бюджетных средств; круг обеспечиваемых в его рамках — застрахованные лица.

Страховые платежи являются частью необходимого продукта, а на уровне предприятий — это часть издержек производства (себестоимости продукции и услуг).

Для сравнения: налоги являются частью прибавочного продукта, а на уровне предприятий — частью прибыли; в плане очередности платежей страховые отчисления всегда первичны, а налоги — вторичны; в аспекте предназначения страховые платежи имеют четко обозначенную функциональную целевую ориентацию на определенные социальные нужды, а поэтому как бы «маркируются» и привязываются к характеристикам заработной платы отдельного застрахованного, а налогам присущ обезличенный и неопределенный характер — они «не маркируются», различия имеются и по субъектам сбора — налоги собираются с юридических и физических лиц, а страховые платежи выплачивают работодатели и работники.

Правовой основой функционирования обязательного социального страхования являются федеральные законы и нормативные правовые акты, важнейшими из которых являются:

- Федеральный закон от 16.07.99 №165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования» — своего рода «рамочный закон»;
- Закон от 28.06.91 «О медицинском страховании граждан в РФ»;
- Федеральный закон от 24.07.98 № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний»;
- Федеральный закон от 15.12.01 № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в РФ»;
- федеральные законы о бюджетах государственных внебюджетных фондов: пенсионного, медицинского и социального страхования.

Следует отметить незавершенность формирования законодательной базы социального страхования. Так, до сего времени не приняты федеральные законы: «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности», «О Фонде социального страхования РФ», «Об обязательных профессиональных пенсионных системах в РФ»; также законодательно не утверждены порядок, процедуры, источники финансирования дефицита средств на выплату страховой части трудовых пенсий; имеется ряд серьезных противоречий в Бюджетном и Налоговом кодексах в части, касающейся единого социального налога.

Правовая основа социального страхования базируется и на международных правовых актах. В их число, помимо документов ООН, входят конвенции и рекомендации МОТ, Международной ассоциации социального обеспечения и Всемирной организации здравоохранения; перечень конвенций и рекомендаций, посвященных вопросам организации национальных систем социального страхования, включает более 20 наименований. Среди них особое место занимает Всеобщая декларация прав человека 1948 года, в 22-й и 25-й статьях которой фиксируется право каждого человека на социальное обеспечение на случай безработицы, болезни, инвалидности, вдовства, наступления старости или иного случая утраты средств к существованию по независящим от него обстоятельствам.

Кроме того, Россия как участник Международного пакта

об экономических, социальных и культурных правах признает право каждого на достаточный жизненный уровень для него и его семьи, включающий достаточное питание, одежду и жилище, и на непрерывное улучшение условий жизни, и обязуется принять надлежащие меры к обеспечению осуществления этого права.

При этом к числу сущностных правовых характеристик социального страхования отечественное законодательство и международное право относят:

- публично-правовой статус социального страхования — обязательность по закону применения для работодателей (вменения им в обязанность) и наемных работников (определения круга страхуемых лиц и получателей пенсий, пособий и медицинских услуг), а также законодательно-регламентированного способа целевого резервирования и расходования финансовых ресурсов (в нашей стране финансовые аспекты социального страхования регулируются, помимо федеральных законов по отдельным видам социального страхования, федеральными законами о бюджетах государственных внебюджетных фондов);

- законодательное закрепление перечня социальных рисков, признаваемых государством в качестве оснований для охвата социальным страхованием;

- законодательное нормирование социального стандарта страхового возмещения и размера страховых тарифов.

В социальном страховании имеется еще ряд других правовых признаков, например, формирования особых управленческих структур и фондов; государственного регулирования распределения финансовых ресурсов как части ВВП; определения природы взносов и выплат в увязке с налоговым регулированием, порядок реализации застрахованными накопленных страховых прав и способы их защиты — то есть, по сути, полного набора атрибутов, так характерных для социального института.

Важно при этом подчеркнуть, что в соответствии с международными нормами и корреспондируемыми с ними положениями Конституции Российской Федерации, помимо принятия законодательных актов, государство несет ответственность за руководство системой социального страхования, для чего призвано осуществлять комплекс экономических и управленческих

мер по обеспечению эффективного регулирования государственного социального обеспечения, создания условий, гарантирующих достоинство личности во всех сферах (ст. 21 Конституции), чем утверждается приоритет личности и ее прав. Таким образом, социальное страхование, которое призвано решать задачи более высокого уровня, чем социальная защита от бедности, а именно замещение заработной платы в размерах существенно выше прожиточного минимума пенсионеров и инвалидов (в два и более раз), пока в стране не состоялось, а его нормативная база не отвечает принципам социального страхования.

Существенные недостатки в сфере правового регулирования системы социального страхования во многом обусловлены неразвитостью экономических отношений в данной сфере. Экономическими категориями социального страхования с позиции общепризнанных мировым сообществом его предметных и объектных страховых отношений выступают страховые платежи и выплаты, которые для основных субъектов правоотношений являются:

- для работников — частью резервируемой во времени заработной платы, которая выплачивается им в случаях наступления социальных рисков (старости, болезни, инвалидности, безработицы и т. д.);
- для работодателей — частью издержек на рабочую силу в структуре себестоимости продукции (услуг);
- для общества — частью необходимого продукта;
- для государства — публичными обязательствами и внутренними долгами.

Финансовыми источниками государственных внебюджетных фондов служат платежи работодателей, начисляемые к объему заработной платы наемного персонала в форме ЕСН, страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, а также на страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний.

Хронический финансовый дефицит системы обязательного медицинского страхования (до 2,0 — 2,5 раза от выделяемых финансовых средств) приводит к низкому качеству медицинских услуг и недостаточному объему и кругу финансируемых мероприятий. Так, финансирование Базовой программы обяза-

тельного медицинского страхования не превышает 40% ее минимальной потребности на протяжении более десяти лет.

К принципиальным недостаткам отечественной системы социальной защиты следует отнести и то, что в ней зачастую отсутствует реальное разделение институтов социального страхования, социальной помощи и государственного социального обеспечения [3].

Социальное страхование — это мощный механизм достижения социального согласия, а степень его развития свидетельствует об уровне социальной защиты трудящихся. Приближая сферу социальной защиты непосредственно к тем, кто трудится, их семьям и трудовым коллективам, социальное страхование фактически стабилизирует общество. Совместное участие работников и работодателей в управлении деятельностью этого института, взаимное доверие и сотрудничество — необходимое условие эффективно функционирующей экономики.

По мнению экспертов, ученых и политиков, в своем нынешнем виде система обязательного социального страхования в России еще не отвечает тем задачам, которые она в принципе призвана решать. Снижение уровня социальной защиты застрахованных, которое происходит в настоящее время, не только текущая проблема, но, к сожалению, и долгосрочная тенденция. В связи с этим требуется принять не только отдельные меры по совершенствованию механизмов социального страхования, но и провести серьезные институциональные изменения.

Литература:

1. Роик, В. Д. Социальное страхование от несчастных случаев на производстве / В. Д. Роик // Учебное пособие. — М.: ГГУ, 1999.
2. Роик, В. Д. Профессиональные риски / В. Д. Роик. — М.: Анкил, 2004.
3. Яшин, С. Н. Пособия по государственному социальному страхованию. Совершенствование системы обеспечения / С. Н. Яшин, О. И. Батракова. — Нижний Новгород: Биота-плюс, 2007.

С ЧЕГО НАЧАЛСЯ И КОГДА ЗАКОНЧИТСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС?

*Лодина Е. - ст. 4 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г.Кизляре
Науч. рук. – Алиев О.М. – к.э.н., доц., зав. каф. «экономика»
филиала ДГУ в г.Кизляре*

Кризис, поразивший Россию в 2009, начался далеко за ее пределами – в США. Крах американской ипотечной системы вверг ряд банков в состояние полной неплатежеспособности, что не замедлило сказаться на состоянии крупнейшей в мире экономики. Конвульсии, сотрясавшие американскую финансовую систему, неминуемо отразились на экономическом здоровье других стран, что, в итоге, и привело к мировому кризису. Американские власти попытались уменьшить влияние кризиса, выделив крупные дотации банкам и автомобильным компаниям. Однако эти действия если и внушают оптимизм, то очень осторожный, поскольку коренного перелома ситуации пока не произошло.

Как Россию затянуло в омут финансового кризиса? Мировая экономика очень чувствительна к любым изменениям, происходящим в крупных финансовых системах. Поэтому кризис, начавшийся в США, не мог не затронуть другие страны. В нашем случае это вылилось в трудности с получением недорогих западных кредитов на банковском рынке и в снижение показателей экспорта. Кроме того, сильно подешевела нефть, доходы от продажи которой формируют значительную часть доходов российского бюджета, закрылось множество предприятий, что привело к росту безработицы, и значительно обесценился рубль.

Когда закончится кризис – сказать сложно. Эксперты высказывают самые разные мнения, зачастую – совершенно противоположные. Одни уверены, что экономический кризис достиг своего пика и в скором времени мы станем свидетелями улучшения ситуации. Другие, наоборот, считают, что кризис в России, случившийся в 2008 – 2009 г.г., лишь набирает обороты,

и мировая экономика еще не коснулась дна.

Ввиду столь противоречивых высказываний, нам, видимо, придется полагаться на собственный опыт и интуицию, чтобы ответить на вопрос, когда, все же, ждать окончания кризиса и как вести бизнес в условиях серьезного экономического спада. А также – на информацию, без которой невозможно делать какие-либо прогнозы. Читайте, думайте, решайте. А мы, в свою очередь, постараемся дать вам наиболее полную картину мирового кризиса.

По словам вице-премьера Российской Федерации Алексея Кудрина, которые были произнесены на заседании расширенной коллегии Министерства финансов РФ, выход из кризисного состояния для России растянется на несколько лет. Ведь даже в Соединённых Штатах период рецессии будет длиться как минимум пятнадцать месяцев.

А это означает, что в ближайший год-полтора спокойной и благоустроенной жизни нам, простым обывателям, не видать. Ведь как бы там ни было, а от состояния американской экономики мы всё ещё очень зависим.

Кудрин также отметил, что на этот раз выход из кризисного состояния не будет таким лёгким, как в 1998-ом году. Тогдашних предпосылок к этому теперь не наблюдается. Так что страдания российской внешней конъюнктуры и спроса на мировом рынке закончатся не скоро.

В отличие от кризиса тех лет, на данный момент мы не имеем никаких благоприятных финансовых условий для скорейшего реанимирования экономики. На данный момент наблюдаются только попытки так называемой искусственной реанимации.

Стремиться дальше уже некуда – по словам вице-премьера Игоря Шувалова, Россия на данный момент либо очень близка к «дну» финансового кризиса, либо уже достигла этого рубежа. Факт принятия отечественным правительством нового проекта бюджета федерации указывает на то, что главная опасность миновала, и теперь уже нет нужды в срочных мероприятиях по спасению экономики. Что же касается психологического фактора. По словам того же Шувалова, настрой в стране постепенно меняется и из драматично-пессимистического превращается в

более или менее позитивный, с надеждой на лучшее.

Существуют и определённые риски. Например, инфляция. Она всё ещё очень даже реально угрожает российскому рублю. Основная задача правительства РФ на данный момент – удержание роста цен на товары широкого потребления в пределах 13-14 процентов в год. Новый бюджет страны был принят с дефицитом в 2,9 триллиона рублей. Этот результат исходит из того, что при запланированных поступлениях в казну 6,7 трлн. руб. траты составят 9,6 трлн. руб. На этом фоне принятие антикризисной программы было очень даже кстати.

Чтобы хоть как-то смягчить кризис в России необходимо одновременно активней стимулировать спрос и производство. Требуется в 3-4 раза увеличить пенсии, поднять зарплаты, сократить рабочий день, чтобы у людей было время воспользоваться деньгами. Однако рассчитывать, что власть пойдет на эти и иные меры не приходится. Десять лет Минфин печатал деньги, чтобы снижать цену рабочей силы. Разворот в другую сторону неисполним, он противоречит интересам отечественных и зарубежных корпораций. Добиться его невозможно одной лишь убедительной аргументацией. Он вообще мыслим только в формате радикальных политических перемен в стране.

Очевидно, что власть не располагает никакими серьезными механизмами смягчения кризиса. Выработать их кабинетным способом, а потом применить, ничего не изменяя в стране, невозможно. Поэтому в Кремле полагаются исключительно на собственный оптимизм и фетиш стабилизационного фонда, который вообще может попросту сгореть в первые месяцы кризиса. Отечественная экономика является сырьевой, то есть очень уязвимой. Ее структурное переориентирование не выгодно «Газпрому», а потому не реализовывалась прошедшие десять лет и не предполагается к осуществлению. Поэтому мы и считаем, что для России кризис окажется особенно тяжелым. Гайки будут закручиваться, обещания и громкие заявления делаться, а проблемы нарастать.

Мировая экономика вступает в период завершения большого цикла своего развития. Надвигающийся кризис – не просто кризис перепроизводства. Это кризис эффективности неоллиберальной системы, складывавшейся после предыдущего систем-

ного кризиса 1968-1973 годов. Одновременно это новый кризис политической гегемонии США. Чтобы выйти на следующий виток развития в мировом хозяйстве должно многое перемениться. Прежняя система эксплуатации мировой периферии исчерпала свои возможности. Рабочая сила используется крайне не рационально: миллионы людей с высшим образованием не могут найти работу по специальности. Массы эмигрантов не социализированы. Промышленность нуждается в техническом перевооружении. Ставка на дешевую неквалифицированную рабочую силу больше не способна давать прежний экономический выигрыш. Требуется очень многое изменить в мировом хозяйстве. Абсолютно недостаточно снизить налоги или просубсидировать биржу.

Мировые элиты постараются ничего не менять, но перемены будут зависеть не только от них. Начинаящийся экономический кризис обещает быть острым. Одновременно он окажется и затяжным: вслед за падением производства последует продолжительная депрессия. Для нефтегазовой России, а значит и для нынешнего политического строя кризис может стать последним. Структурная перестройка мирового хозяйства потребует смены экономических приоритетов. Для России это будет означать конец господства сырьевых корпораций. Поэтому первым последствием кризиса в РФ станет ужесточение политического режима, направленное на подавление любых возмущений состоянием хозяйства и требований его переустройства, означаящим также смену политического строя. Борьба, вероятно, окажется острой.

Вероятно, мировое хозяйство после кризиса станет относительно более равномерным, чем сейчас. Заработные платы в «старых индустриальных странах» в период депрессии понизятся еще больше. Нет оснований ожидать, что в «новых индустриальных странах» они возрастут. Достигнутое таким образом «равенство» позволит возобновить рост промышленности в старых центрах капитализма.

РЕКЛАМА В СРЕДСТВАХ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ: К ПОСТАНОВКЕ ПРОБЛЕМЫ

*Магомедгаджиева Г. - ст. 3 курса экономического
факультета филиала ДГУ в г.Кизляре
Науч. рук. – Алиев О.М. – к.э.н., доц., зав. каф. «экономика»
филиала ДГУ в г.Кизляре*

Реклама – [фран. Reclame, лат. Reclamare - выкрикивать] – Информация о товарах, различных видах услуги т.п. с целью оповещения потребителей и создания спроса на эти товары, услуги и т.п.

Распространение сведений о ком-либо, чем-либо с целью создания популярности («словарь иностранных слов 1979 год). Как только человек стал что-то производить в достаточных количествах, ему пришлось начинать обмен. Осуществлять обмен, значит идти на рынок. Идти на рынок, значит зазывать потребителя. Вот вам и маркетинг, вот и реклама.

Корни рекламы уходят в глубокое прошлое. Но и история современной рекламы насчитывает, по крайней мере, полтора столетия. Первой рекламой в письменном виде считают египетский папирус, хранящийся в Лондоне, в котором сообщалось о продаже раба. В Китае существовала в X веке печатная реклама. К рекламе также относятся и эмблемы торговцев Месопотамии. Раньше рекламные объявления рисовали на скалах вдоль торговых путей, на камнях, меди и кости.

Поворотным моментом в истории рекламы явился 1450 год – изобретение Иоганном Гутенбергом печатного станка.

Во второй половине 18 века появились первые германские периодические издания, где стали публиковаться и рекламные объявления, а в 1812 году в Англии появляется первое рекламное агентство.

Так что же такое реклама в нынешнем, современном понимании? Реклама – это объявления в различных СМИ за плату или по бартеру. Автор объявления всегда известен и он пытается

убедить потребителя в достоинствах своего товара, услуги или расхвалить свою фирму или некоммерческую организацию в целом.

Современные СМИ – газеты, журналы, телевидение, радио – предлагают разнообразные возможности для рекламы.

Мощным средством рекламы является газетная или журнальная публикация. Ее преимущества заключаются в своевременности, широком охвате рынка. Однако газетная реклама отличается от журнальной более высокой оперативностью. Газетной рекламе, кроме того, присущи большие, по сравнению с журнальной, возможности проникновения во все социальные группы населения. Журнальной рекламе свойственно относительно большая продолжительность функционирования, более высокие технические возможности репродуцирования и использования цветной печати. Но журнальная реклама отличается от газетной, более высокими затратами труда и времени на подготовку.

Отличительной особенностью радиорекламы является использование речи. При подготовке рекламы по радио стремятся к тому, чтобы текст был сжатым и обоснованным, составленным в остроумной форме. Фразы должны быть короткими и содержать не более одной мысли. Важно завладеть вниманием слушателей уже в начале обращения. Большое значение в радиорекламе имеет музыка. Хорошо подобранная, она помогает восприятию текста. Но, в то же время, нельзя допускать, чтобы музыкальное сопровождение, акустические эффекты отвлекали радио- или телезрителя от сути объявления.

Важным видом рекламных средств является кино- и видеореклама (телереклама), которая имеет огромное психологическое воздействие: изображение, звук, цвет, театральное действие и условия, когда зритель ничем не отвлекается от экрана. Однако недостатками телерекламы является относительно низкая оперативность при высокой стоимости изготовления и демонстрации, поэтому телерекламу целесообразно использовать в крупных рекламных кампаниях продолжительного действия.

Реклама в прессе включает в себя самые различные рекламные материалы, опубликованные в периодической печати.

Их можно условно разделить на две основные группы:

- * рекламные объявления;
- * публикации обзорно рекламного характера, к которым относятся различные статьи, репортажи, обзоры несущие иногда прямую, а иногда косвенную рекламу.

Рекламное объявление - платное, размещенное в периодической печати рекламного сообщения.

В классическом варианте объявление начинается с крупного рекламного заголовка-слогана, который вжатым образом отражает суть и преимущество коммерческого предложения рекламодателя. Основная текстовая часть рекламного объявления, набранная более мелким шрифтом, подробно, но немногословно излагает суть рекламного обращения. Художественное оформление рекламного объявления должно, по возможности соответствовать его содержанию. Основные элементы фирменной символики (товарный знак, фирменный блок) желательно выделять.

Статьи и другие публикации обзорно-рекламного характера представляют собой, как правило, редакционный материал (в зарубежной практике преимущественное право на его размещение предоставляется клиентам, постоянно публикующим платные рекламные объявления), написанное в форме обзора о деятельности предприятия или в форме интервью с его руководителями деловыми партнёрами и потребителями. Желательно, чтобы такие материалы были хорошо иллюстрированы - большая текстовая часть без иллюстраций воспринимается не очень эффективно.

Для публикации рекламных объявлений и статей обзорно-рекламного характера используются такие виды периодических изданий, как газеты, журналы, бюллетени, различные справочники, путеводители и т.п.

В зависимости от тематики все периодические издания прессы можно классифицировать

- * на общественно политические
- * и специализированные (различные отраслевые издания, пресса по интересам).

В общественно-политических изданиях публикуется преимущественно рекламные объявления о товарах и услугах, рассчитанные на широкие слои населения

Рекламное объявление о товарах и продукции промышленного назначения рассчитанные на прочтение специалистами тех или иных отраслей промышленности науки и техники, целесообразнее публиковать в соответствующих специализированных изданиях.

В силу своей оперативности, повторяемости и широкого распространения реклама в прессе является одним из самых эффективных средств рекламы.

В России всю большую популярность приобретает реклама в прессе и затраты на нее составляют значительную часть средств выделяемых фирмой на рекламу.

Место расположения рекламы в издании может в огромной мере сказаться на ее эффективности.

Многие рекламодатели считают, что идеальным является размещение объявления в правом верхнем углу правой полосы. Хотя на внимание читателя влияют множество других факторов.

Особо примечательные места расположения рекламы типа всей первой полосы или первой страницы обложки издания могут оказаться зарезервированными на многие месяцы вперед и стоить хороших денег.

Стоит отметить, что не следует помещать объявление в гуще других.

МАРКЕТИНГ «ВЧЕРА» И «СЕГОДНЯ»: ПОНЯТИЕ, ФУНКЦИИ, ЗАДАЧИ

*Магомедгаджиева З. - ст. 1 курса экономического факультета филиала ДГУ в г.Кизляре
Науч. рук. – Алиев О.М. – к.э.н., доц., зав. каф. «экономика» филиала ДГУ в г.Кизляре*

Маркетинг (от англ. marketing — продажа, торговля на рынке) — управление созданием товаров и услуг и механизмами их реализации, как единым комплексным процессом.

В маркетинге принято соблюдение следующих пяти основных принципов:

- производство и продажа товаров должны соответствовать потребностям покупателей, рыночной ситуации и возможностям компании;

- полное удовлетворение потребностей покупателей и соответствие современному техническому и художественному уровню;
- присутствие на рынке на момент наиболее эффективно возможной реализации продукции;
- постоянное обновление выпускаемой или реализуемой продукции;
- единство стратегии и тактики для быстрого реагирования на изменяющийся спрос.

Обычно содержание маркетинга отождествляют со сбытом и его стимулированием, рекламой. Однако фактически сбыт является одной из функций маркетинга и часто не самой существенной. Если фирма хорошо поработала над такими разделами маркетинга, как выявление потребительских нужд, разработка подходящих товаров и установление на них соответствующей цены, налаживание системы распределения и эффективного стимулирования, то такие товары уже не будут иметь проблем со сбытом, если только фирма не действует на высококонкурентном рынке. Как утверждают теоретики управления: «Цель маркетинга — сделать усилия по сбыту ненужными. Его цель — так хорошо познать и понять клиента, что товар или услуги будут точно подходить последнему и продавать себя сами».

Все это не означает, что усилия по сбыту и его стимулированию теряют значение. Эти функции становятся частью более масштабного «комплекса маркетинга» (marketing mix), то есть набора маркетинговых средств, которые необходимо гармонично увязать друг с другом, чтобы добиться максимального воздействия на рынок. В целом маркетинг — это человеческая деятельность, так или иначе имеющая отношение к рынку.

Маркетинговые функции формируют следующие понятия: нужда, потребности, спрос, товар, обмен, сделка и рынок.

Исходной идеей, лежащей в основе маркетинга, является идея человеческих нужд. Нужда — чувство нехватки чего-либо. Нужды людей многообразны и сложны, однако в целом их количество конечно, в отличие от потребностей. Тут и основные физиологические нужды в пище, одежде, тепле и безопасности; и социальные нужды в духовной близости, влиянии и привязанности; личные нужды в знаниях и самовыражении. Большинство

этих нужд определяются исходными составляющими природы человека. Если нужда не удовлетворена, человек чувствует себя неудовлетворенным и стремится либо найти объект способный удовлетворить нужду, либо попытаться заглушить ее.

Второй исходной идеей маркетинга является идея человеческих потребностей.

Потребность — нужда, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида. Например, пожилому человеку потребность в общении может возместить телевизор, для молодёжи — дискотека. Потребности выражаются в объектах, способных удовлетворить нужду тем способом, который присущ культурному укладу конкретного общества или социальной группы. По мере прогрессивного развития общества растут и потребности его членов. Люди сталкиваются с все большим количеством объектов, пробуждающих их любопытство, интерес и желание. Производители со своей стороны предпринимают целенаправленные действия для стимулирования желания обладать товарами. Они пытаются сформировать связь между тем, что они выпускают и нуждами людей. Товар пропагандируют как средство удовлетворения одной или ряда специфических нужд. Деятели маркетинга не создают нужду, она уже существует. Продавцы часто путают потребности с нуждами. Производитель буровых колонок может считать, что потребителю нужен его бур, в то время как на самом деле потребителю нужна скважина. При появлении другого товара, который сможет пробурить скважину лучше и дешевле, у потребителя появится новая потребность (в товаре-новинке), хотя нужда остаётся прежней. Потребности людей практически безграничны, но человек приобретает только те товары, которые доставляют ему наибольшее удовлетворение при минимальных стоимостных, временных, информационных издержках.

Спрос — это потребность, подкреплённая покупательной способностью.

Нетрудно перечислить запросы конкретного общества в конкретный момент времени, при этом общество могло бы планировать объемы производства на следующий год, исходя из совокупности запросов предыдущего. Примерно так и происходило с планированием производства в СССР. Однако запросы —

показатель неустойчивый. Людям надоедают вещи, которые сейчас в ходу, и они ищут разнообразия ради разнообразия. Несколько лет назад [когда?] в моду вошли пуховики, ради которых люди отказались от ранее используемой одежды, затем также отказались от пуховиков.

Смена выбора может оказаться и результатом изменения цен или уровня доходов. Человек обычно выбирает товар, совокупность свойств которого обеспечивает ему наибольшее удовлетворение за данную цену, с учетом своих специфических потребностей и ресурсов.

Товар — всё, что может удовлетворить потребность или нужду и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления.

Товары могут не соответствовать потребностям, могут соответствовать частично и, наконец, полностью соответствовать потребностям, то есть быть так называемым идеальным товаром. Чем полнее товар соответствует желаниям потребителя, тем большего успеха добьется производитель. Понятие «товар» не ограничивается физическими объектами. Товаром можно назвать все, что способно оказать услугу, то есть удовлетворить нужду. Помимо изделий и услуг, это могут быть личности, места, организации, виды деятельности и идеи. Потребитель решает, какую именно развлекательную передачу посмотреть по телевидению, куда отправиться на отдых, какие идеи поддержать и т. д.

Маркетинг имеет место в тех случаях, когда люди решают удовлетворить свою нужду и запросы с помощью обмена.

Обмен — основное понятие маркетинга как научной дисциплины. Для его совершения необходимо соблюдение пяти условий:

Сторон должно быть как минимум две.

Каждая сторона должна располагать чем-то, что могло бы представлять ценность для другой стороны.

Каждая сторона должна быть способна осуществлять коммуникацию и доставку своего товара.

Каждая сторона должна быть совершенно свободной в принятии или отклонении предложения другой стороны.

Каждая сторона должна быть уверена в целесообразности

или желательности иметь дело с другой стороной.

Эти пять условий создают только потенциальную возможность обмена. Состоится ли обмен, зависит от соглашения между сторонами о его условиях. Если обмен — основное понятие маркетинга как научной дисциплины, то основной единицей измерения в сфере маркетинга является сделка.

Сделка — коммерческий обмен ценностями между двумя сторонами. Например, покупатель отдает продавцу какую-то сумму и получает нужный ему товар. Это классическая денежная сделка. При бартерной сделке происходит обмен вещами — подсолнечник обменивают на металл, или услугами — юрист составляет завещание врачу, в обмен на медицинское освидетельствование.

Сделка предполагает наличие ряда условий:

- по меньшей мере, двух ценностно-значимых объектов;
- согласованных условий её осуществления;
- согласованного времени совершения;
- согласованного места проведения.

Как, правило, условия сделки поддерживаются и охраняются законодательством.

От понятия «сделка» можно перейти непосредственно к понятию «рынок».

Рынок — совокупность существующих и потенциальных покупателей товара. В различных экономических системах способы удовлетворения нужд людей различаются. В примитивных социальных структурах преобладает самообеспечение — потребностей мало и каждый человек сам обеспечивает себя всем необходимым. В случае децентрализованного обмена, каждый производитель определённого товара ищет и вступает в сделку с каждым потребителем интересующих его товаров. Третий способ — централизованный обмен, при котором необходимо появление дополнительного участника обмена — купца и определённого места обмена — рынка.

Рынок может сформироваться на какой-то отдельный товар или услугу, имеющий ценностную значимость. Например, рынок труда состоит из людей, желающих предложить свою рабочую силу в обмен на заработную плату или товары. Денежный рынок удовлетворяет людские нужды, дает возможность

занимать, сужать, копить деньги и гарантировать их сохранность. От понятия «рынок» можно вернуться к базовому понятию «маркетинг». Процесс обмена требует определённых действий. Тому, кто хочет продавать, необходимо искать покупателей, выявлять их нужды, проектировать соответствующие товары, продвигать их на рынок, складировать, перевозить, договариваться о ценах и т. д. Основу деятельности маркетинга составляют такие процессы, как разработка товара, исследования, налаживание коммуникаций, организация распределения, установление цен, развёртывание службы сервиса. Хотя обычно считается, что маркетинг удел продавцов, занимаются им и покупатели. Домохозяйки осуществляют собственный маркетинг, когда занимаются поиском нужных им товаров. В поисках дефицитного товара снабженцу фирмы приходится выискивать продавцов.

Рынок продавца — это такой рынок, на котором продавцы имеют больше власти и где наиболее активными приходится быть покупателям. Рынок покупателя — это такой рынок, на котором больше власти имеют покупатели и где наиболее активными должны быть продавцы. В странах с развитой рыночной экономикой, в условиях которой и формировался маркетинг, в начале 50-х годов предложение товаров стало обгонять рост спроса на них, и маркетинг стали ассоциировать с продавцами, пытающимися отыскать покупателей. Поэтому проблемы маркетинга обычно рассматривают, как проблемы возникающие перед продавцом в условиях рынка покупателя.

Покупательское поведение конечных потребителей — физических лиц или семей, которые приобретают товары и услуги для личного потребления.

Потребительский рынок — отдельные личности и семьи, приобретающие товары и услуги для личного потребления.

Маркетинг-микс (или комплекс маркетинга) представляет основные факторы, являющиеся предметом маркетингового управления. Он состоит из четырёх элементов, так называемых «четырёх Р» — товара, цены, распространения и продвижения (англ. Product, Price, Place, Promotion).

Разработка комплекса маркетинга включает разработку товаров, установление цен на товары, выбор методов распро-

странения товаров и стимулирование сбыта товаров.

ИЗМЕНЕНИЯ В ПОРЯДКЕ УПЛАТЫ СОЦИАЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

*Магомедова З.Н. – ст. 4 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г. Избербаше
Науч. рук. – Магомедов Р.Б. – преп. каф. «экономических
дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше*

С 01.01.2010 вступил в силу Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования", согласно которому на смену ЕСН вновь приходят страховые взносы.

Напомним, что с 1 января 2002 г. в соответствии с Федеральным законом от 31.12.2001 N 198-ФЗ в Налоговый кодекс РФ был введен единый социальный налог (ЕСН), заменивший отчисления во внебюджетные фонды. Это был правильный шаг, который привел к упорядочению начислений, перечислений и администрирования, а также сокращению бюджетных средств на содержание этого аппарата. Введение ЕСН начало процесс вывода зарплат "из тени" и увеличило поступления ЕСН по сравнению с отчислениями в фонды во многом благодаря уменьшению объема изъятий от ФОТ.

Итак, поясним суть проблемы. В государствах, которые обычно называются развитыми, пенсионные выплаты производятся на основе сочетания двух принципов (способов, порядков) - пенсионного обеспечения и пенсионного страхования. Первый предполагает выплату гарантированного государством минимума, а второй - формирование пенсионных выплат в зависимости от заработной платы и стажа трудовой деятельности. То есть минимум обеспечивается государственным бюджетом, а остальная часть пенсии формируется по принципу накопительного страхования. При этом выплаты в рамках пенсионного обеспе-

чения "обеспечиваются" за счет подоходного налога, поскольку такой способ выплаты пенсии к страхованию не имеет практически никакого отношения.

Страховые же взносы в большинстве развитых стран уплачиваются работодателем и работником в различных пропорциях, что повышает заинтересованность работника в легализации его заработной платы, а также снижает риск уклонения работодателя от уплаты взносов.

За прошедшее время, несмотря на значительное количество денежных средств, вложенных в проведение пенсионной реформы, правила начисления и выплаты пенсии практически не изменились. То есть, как и предрекалось, продолжает действовать система пенсионного обеспечения, предполагающая ограничение максимального значения начисляемой пенсии (т.е. размер пенсии, по существу, не зависит от размера отчислений в Пенсионный фонд РФ и заработной платы).

Налог уплачивается на основе закона в рамках исключительно публичных правоотношений, а страховой взнос - на основе договора в рамках гражданских правовых отношений.

Объектом обложения страховыми взносами в соответствии со ст. 7 Закона N 212-ФЗ признаются выплаты и иные вознаграждения, начисляемые плательщиками страховых взносов в пользу физических лиц по трудовым и гражданско-правовым договорам, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг, а также по договорам авторского заказа, договорам об отчуждении исключительного права на произведения науки, литературы, искусства и т.д.

В отличие от ЕСН, где применялась регрессивная шкала налогообложения, база для начисления страховых взносов в отношении каждого физического лица устанавливается Законом N 212-ФЗ в сумме, не превышающей 415 000 руб. нарастающим итогом с начала расчетного периода. С сумм выплат и иных вознаграждений в пользу физического лица, превышающих указанную выше сумму, страховые взносы не взимаются. Но законодатель делает оговорку: предельная величина базы для начисления страховых взносов подлежит ежегодной индексации в соответствии с ростом средней заработной платы в Российской Федерации. Размер указанной индексации определяется Прави-

тельством РФ.

С 2010 г. для плательщиков страховых взносов применяются следующие общие тарифы страховых взносов:

- Пенсионный фонд РФ - 20%;
- Фонд социального страхования РФ - 2,9%;
- Федеральный фонд обязательного медицинского страхования - 1,1%;
- территориальные фонды обязательного медицинского страхования - 2%.

Таким образом, общая процентная ставка страховых взносов в 2010 г. остается на уровне общей ставки ЕСН. Но для отдельных категорий налогоплательщиков (сельскохозяйственные товаропроизводители; организации и индивидуальные предприниматели, применяющие единый сельскохозяйственный налог; организации и индивидуальные предприниматели, имеющие статус резидента технико-внедренческой особой экономической зоны) ставка будет изменена в сторону уменьшения по сравнению с общей.

С 1 января 2010 г. расчетным периодом по страховым взносам признается календарный год, а отчетными периодами - I квартал, полугодие, девять месяцев календарного года, календарный год.

Сумма страховых взносов исчисляется и уплачивается плательщиками страховых взносов, как и при ЕСН, отдельно в каждый государственный внебюджетный фонд.

Предусматриваются и пониженные тарифы страховых взносов для отдельных категорий плательщиков страховых взносов в переходный период 2011 - 2014 гг. (ст. 58 Закона N 212-ФЗ). К этим категориям относятся следующие налогоплательщики:

- сельскохозяйственные товаропроизводители;
- организации и индивидуальные предприниматели, имеющие статус резидента технико-внедренческой особой экономической зоны, работающие на территории технико-внедренческой особой экономической зоны;
- организации и индивидуальные предприниматели, применяющие единый сельскохозяйственный налог;
- плательщики страховых взносов, производящие выплаты

и иные вознаграждения физическим лицам, являющимся инвалидами I, II или III группы.

Указанные выплаты и вознаграждения предусмотрены для общественных организаций инвалидов, для организаций, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов и в которых среднесписочная численность инвалидов составляет не менее 50%, а доля заработной платы инвалидов в фонде оплаты труда составляет не менее 25%, для учреждений, созданных для достижения образовательных, культурных, лечебно-оздоровительных, физкультурно-спортивных, научных, информационных и иных социальных целей, а также для оказания правовой и иной помощи инвалидам, детям-инвалидам и их родителям (иным законным представителям), единственными собственниками имущества которых являются общественные организации инвалидов.

Особенностью нового порядка является то, что страховыми взносами облагаются все выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц, независимо от того, учитываются ли они в составе расходов при исчислении налога на прибыль у организаций или НДФЛ у работодателей - индивидуальных предпринимателей, как это было предусмотрено п. 3 ст. 236 НК РФ.

Литература

1. Цыганков Э.М. Назад... в будущее //"Налоговая политика и практика", 2009, N 11
2. Котова Е.В. Замена ЕСН на взносы в фонды с 2010 года: новое и еще не забытое старое //"Налоговый вестник", 2009, N 9
3. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2009 г. N 212-ФЗ "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования" // Рос. газ. 2009. 28 июля (N 137).

ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Магомедрасулова С.С. – ст. 4 курса экономического факультета филиала ДГУ в г. Избербаше
Науч. рук. – Магомедов Р.Б. – преп. каф. «экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше*

Феномен управления известен еще с античных времен и изучался многими общественными науками. В настоящее время на вопрос: “Что такое социальное управление?” – непросто получить однозначный ответ. Все зависит от позиции исследователя и научных интересов. Одни авторы относят его к юридической науке, другие – к экономической или социально-психологической, третьи – к социологической.

1. С позиции менеджмента управление – это процесс проектирования и инновации социальных организаций, мотивации людей к деятельности для достижения целей организации.

2. Экономическая наука склонна трактовать управление как способ получения экономического результата при наименьших производственных издержках.

3. Правоведение трактует управление как государственное правовое регулирование с помощью законов.

4. Политология понимает управление как воздействие на общество со стороны государства политическими методами и т. п.

В настоящее время все острее осознается необходимость разработки современной теории управления. Для этого необходимо, во-первых, наличие достаточно четкого представления о предмете науки как самостоятельной отрасли научного знания, не относящейся ни к экономике, ни к политологии, ни к психологии, во-вторых, выработка достаточно универсального определения социального управления.

Социальное управление как наука специально не исследует экономические, юридические, политические и другие стороны управления, предмет изучения – теория и методология их

взаимодействия, основанная на системной связи всех общественных явлений в процессе их взаимодействия и взаимовлияния.

Социальное управление осуществляется там, где есть социум людей, - это управление многочисленными социальными процессами, протекающими в человеческой общности. Движущей силой социального управления выступает власть. Социальное управление представляет собой осуществление властных организационных функций, обеспечивающих достижение в процессе совместной деятельности людей поставленных целей. Всякий труд человека - это управление, а так как человек - существо социальное, общественное, то труд человека является социальным, индивидуальным управлением. Существуют виды управления, где люди взаимодействуют друг с другом, где один человек руководит другими людьми. Это называется коллективным социальным управлением. К коллективному социальному управлению относится управление производством, управление обществом, управление государством и т.д. У любого управления, существуют две подсистемы - управляющая и управляемая. Характер их связей такой, что одна подсистема для другой является управляющей. Эти подсистемы, управляющая и управляемая, должны быть взаимосвязаны, объединены в одну систему - организацию.

На современном этапе по нашему мнению, назрела необходимость формирования науки социального управления как единой, общей отрасли научного знания и учебной дисциплины. Она обусловлена, во-первых, все возрастающей потребностью в целостном освоении окружающего мира, во-вторых, необходимостью системного воздействия на все сферы общественной жизни (экономическую, социальную, политическую, духовную) в их интегральном качестве.

Социальное управление – предмет изучения многих наук, прежде всего социологии, психологии, социальной психологии, политологии, философии, юриспруденции, культурологии, педагогики, кибернетики. Система социального управления, в которой реализуются разные функции управления:

а) включает разных специалистов, объединенных в органах управления;

б) использует целую совокупность методов управления, в том числе и совокупность средств вычислительной и организационной техники;

в) объединяет различные виды информации (экономической, социальной, политической, организационной и т. п.), которая позволяет установить надежную связь между субъектом и объектом управления, учесть все изменения внутренней и внешней среды.

Поэтому можно сказать, что наличие устойчивого равновесия между субъектом и объектом управления, способность субъекта управления отвечать на вызовы постоянно изменяющейся среды (внутренней и внешней) является одной из основополагающих закономерностей управления, обуславливающей все остальные его общие законы и принципы.

Состояние, когда процессы развиваются в одном направлении, а действия субъектов управления в другом, нередко прямо противоположном, характеризуется как кризисное состояние системы управления.

Научные основы социального управления опираются на теорию систем социального управления и теорию искусства социального управления. Поэтому предметом изучения является исследование управленческой деятельности в единстве с управленческими отношениями, складывающимися в процессе создания системы социального управления, которая изучается теорией ее построения, функционирования и совершенствования.

Теория искусства социального управления основана на эмпирических обобщениях, на базе конкретного опыта управления, что позволяет создать образы управления, конкретные управленческие ситуации. Она не имеет универсальных закономерностей и принципов, не предусматривает общих правил поведения, но позволяет талантливым управленцам находить неординарные решения в условиях неопределенности. В сочетании со знаниями общих законов и принципов управления теория искусства управления, основанная в большей мере на интуиции, индивидуальном восприятии, прошлом опыте, позволяет получить оптимальный управленческий результат.

Однако наука социального управления до сих пор не имеет самостоятельного статуса, не включена в перечень ни науч-

ных специальностей, ни специальностей, изучаемых в средних и высших учебных заведениях, что затрудняет формирование профессиональных кадров управления, способных адекватно действовать в условиях кризиса, неопределенности, находить оптимальные управленческие решения. Между тем, как свидетельствует мировой и отечественный опыт, низкий уровень управленческой культуры, недостаточный запас “критической массы” управления способствуют деградации частных видов управления, особенно экономического, политического. В этих условиях формируется такая политическая и финансово-экономическая элита в обществе, которая не способна к системному восприятию мира, действует на “корыстных программах”, а потому не только не способствует поиску достойных выходов из кризисных состояний, нарастающих потрясений и катастроф, а своими некомпетентными действиями только увеличивает число возникающих проблем, которые требуют своего своевременного и адекватного решения.

Таким образом, по нашему мнению, наука социального управления представляется как единая отрасль научного знания, которая изучает целостное освоение окружающего мира под углом зрения системного воздействия на все сферы общественной жизни во имя достижения цели общества – повышения качества жизни его членов.

Литература

1. Кнорринг В.И. Искусство управления. М., 1997. С. 1.
2. Основы современного социального управления: теория и методология. М., 2000. С. 26.
3. Зборовский Г.Е., Костина Н.Б. Социология управления: Учебное пособие. М., 2007. С. 85.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

*Маматгереев М.М. – ст. 3 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г. Избербаше
Науч. рук. – Идрисов Ш.А. –к.э.н., доц. каф. «экономических
дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше*

Термин "человеческий капитал" впервые появился в работах Теодора Шульца (Theodore Schultz), экономиста, интересовавшегося трудным положением слаборазвитых стран. Шульц заявлял, что улучшение благосостояния бедных людей зависело не от земли, техники или их усилий, а скорее от знаний. Он назвал этот качественный аспект экономики «человеческим капиталом». Шульц, получивший Нобелевскую премию в 1979 году, предложил следующее определение: «Все человеческие способности являются или врожденными, или приобретенными. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его врожденные способности. Приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем человеческим капиталом».

Как правило, «человеческий капитал» определяют и измеряют на основе лишь приобретенных навыков и знаний, в то время как более широкое понятие человеческого капитала, включающее природные свойства и характеристики человека, более адекватно показывает, как разнообразные неосознанные навыки и другие свойства участвуют в создании благосостояния и сами могут видоизменяться под влиянием окружающей среды, включая обучение.[1]

В последние годы XX века менеджмент полагал, что люди, а не деньги, здания или техника — решающий отличительный признак успешного предприятия. По мере движения в новое тысячелетие и существования в условиях экономики, основанной на знаниях, становится невозможным отрицать, что именно люди — источник прибыли. Любое имущество организаций, кроме людей, бездейтельно, это пассивные ресурсы, требующие вмешательства человека для производства стоимости.

Ирония, стоящая за потребностью в сведениях о человеческом капитале, заключается в том, что возможности, которые информационная технология предоставляет в распоряжение организаций, могут препятствовать пониманию событий и эффективным ответным действиям. Большинство сведений, содержащихся в организационных базах данных, собраны и организованы так, что они не могут помочь руководителям использовать

свои возможности или справиться с проблемами в области человеческого капитала.

Экономисты традиционно разделяют три фактора производства: землю, труд и физический капитал. Начиная с 1960-х гг., усиленное внимание было обращено на качество труда, в частности уровень образования и профессиональной подготовки рабочей силы. Возникла концепция человеческого капитала, воплощающего знания, навыки и другие свойства людей, которые дают индивидуальную экономическую и социальную выгоду. Навыки и компетенции приобретаются преимущественно посредством обучения и трудового опыта, но могут определяться и природными способностями. Некоторые аспекты мотивации и поведения человека, а также присущее ему физическое, эмоциональное и душевное здоровье также рассматривают как человеческий капитал. [2]

Теория человеческого капитала предполагает, что различия в уровне заработков отражают разницу в производительности различных работников.

Опытные работники имеют более высокую предельную производительность и зарабатывают больше

Человеческий капитал развивается в специфической культурной среде.

Человеческий капитал растет с применением и опытом, как в процессе трудовой деятельности, так и вне ее, с помощью формального и неформального обучения, но человеческий капитал также имеет тенденцию к обесцениванию, если мало используется.

Создание человеческого капитала происходит не только посредством формального обучения по общеобразовательным или профессиональным программам, но также и в процессе неформального взаимодействия с другими людьми, а также самостоятельного обучения. Роль социальных связей и норм в формировании культуры обучения важна в течение всего жизненного цикла. Роль культурной среды, в которой происходит обучение и профессиональная подготовка, подчеркивалась многими исследователями.

Расходы общества на образование в последние годы возросли, отражая как более полный охват населения обучением,

особенно на уровнях свыше обязательного школьного обучения, так и увеличение расходов на одного обучающегося в реальном выражении, связанное, в частности с сокращением наполненности классов. Расходы влияют на качество образования, но в ограниченных пределах, то есть эффективность расходов сильно зависит от того, насколько успешно комбинируется дополнительное финансирование с практикой преподавания, школьной организацией и родительской поддержкой.[4]

Человеческий капитал в современной, интеллектуализированной экономике неоднороден. Что представляют собой компоненты человеческого капитала, дополнительные к интеллектуальным ресурсам личности?

Биофизический капитал — это жизненные ресурсы личности, ее физический и психологический потенциал, рассматриваемые в контексте способности к созданию стоимости. Можно привести немало примеров, когда именно этот вид ресурсов является не только доминирующим, но и весьма дорогостоящим. Так, для профессиональных баскетболистов одним из ключевых компонентов их человеческого капитала является, как правило, рост.

Другим важным компонентом человеческого капитала являются социальные ресурсы личности, то есть заложенный в человеке потенциал социального взаимодействия, его включенность в определенную социальную среду. В течение долгого времени социальные ресурсы личности определялись преимущественно происхождением человека, его принадлежностью к той или иной социальной группе. Любой гражданин Древнего Рима имел право на хлеб и зрелища, которые стали неотъемлемой частью экономики того времени: хлеб нужно было растить, для зрелищ нужны были Колизей, гладиаторы и львы. Иными словами, социальный капитал, являясь принадлежностью человека, не был обусловлен его индивидуальными заслугами, а был связан с экономикой скорее в потребительском, чем в созидательном плане.

Различные виды человеческого капитала и средства их формирования взаимодействуют. Долгое время базой социального капитала было богатство в натуральной или денежной форме. Наряду с этим фактором большую роль в формировании

социального капитала играло и играет образование, обеспечивающее социализацию личности.

Эффективность использования человеческого капитала в производстве в значительной степени зависит от факторов общественной среды. Формирование продуктивного или контрпродуктивного типа личности не является фатальной неизбежностью, связанной с принадлежностью к той или иной национальной культуре. Это процесс, поддающийся корректировке на уровне как индивидуального, так и общественного сознания и непосредственным образом влияющий на продуктивность человеческого капитала.

Человеческому капиталу свойственны:

1. Человеческий капитал неотчуждаем и, соответственно, неликвиден. Если человек располагает неиспользуемыми материальными ресурсами, он может сдать их в аренду, взять ссуду под залог этих материальных ценностей, в конце концов — законсервировать до лучших времен, что невозможно по отношению к интеллектуальным способностям и знаниям.

2. Человеческий капитал нехраним. Он существует только в текущее время, и время, в течение которого он не использовался, упущено навсегда. Для человека, не работающего по специальности, стоимость образования относится соответствующей долей на неявные издержки его нынешней деятельности.[3]

Лейф Эдвинссон вводит, в частности, понятия «базовая стоимость человеческого капитала» и «потенциальная стоимость человеческого капитала».

Базовая стоимость человеческого капитала рассматривается как дисконтированная рыночная стоимость будущего дохода, на которую ориентируется индивид, определяя целесообразность инвестиций в образование.

Потенциальная стоимость человеческого капитала — это та стоимость, на которую ориентируется предприниматель, нанимающий индивида, то есть арендующий его человеческий, в частности интеллектуальный, капитал. При формировании цены рабочей силы на рынке труда она зависит от доходности ресурса труда и издержек предпринимателя на его оплату.[5]

Литература:

1. Теодор Шульц «Теория человеческого капитала» 1979 г.

2. Жак Фиценс «Человеческий капитал». 2008г.
3. Критский М.М. «Человеческий капитал», ЛГУ 2008г.
4. Зиятдинова Ф.Г. «Образование и наука в трансформирующемся обществе», СОЦИС №11, 2000г.
5. Лейф Эдвинссон «Интеллектуальный капитал» 2005г.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

*Назирова С. - ст. 4 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г.Кизляре*

*Науч. рук. – Алиев О.М. – к.э.н., доц., зав. каф. «экономика»
филиала ДГУ в г.Кизляре*

Недопонимание роли маркетинговых исследований в производственной жизни многих предприятий в регионах России на сегодняшний день является одной из наиболее актуальных проблем. В чем причина? Почему некоторые руководители недооценивают работу маркетинговых отделов, а, зачастую, и просто отказываются от них в целях «экономии»? Очевидно, одним из ответов является недостаточная информированность о прямой связи между вовремя проведенным маркетинговым исследованием и последующим удачным позиционированием предприятия в конкурентной среде и полученной прибылью.

Использование маркетинговых методик и технологий позволяет предприятиям повышать свою конкурентоспособность и доходность бизнеса в современных рыночных условиях, разрабатывать дальнейшую стратегию развития.

Маркетинговое исследование может носить макроэкономический характер и затрагивать интересы России, региона, отрасли. А может носить и более локальный, микроэкономический характер, исходить из интересов конкретной фирмы, желающей определить свою нишу на определенном секторе какого-либо рынка, вывести на рынок именно тот товар, который будет пользоваться самым большим спросом и соответствовать потребностям целевой потребительской группы, выбранной все тем же маркетинговым исследованием.

Каким образом руководитель может войти в сложный мир маркетинговых исследований, определить круг важнейших

именно для его предприятия задач?

Одним из методов более четкого структурирования своих проблем, целей и их оптимального решения является проведение семинаров по маркетингу и маркетинговым исследованиям.

Каждый регион индивидуален и по степени развития своего производства, и по уровню платежеспособности населения, и по многим другим параметрам. Семинары, организуемые в крупных городах Российской Федерации, могут не учесть всей специфики конкретной области или предприятия и, поэтому, зачастую обучение эффективнее проводить на местах.

Не так давно, в конце сентября, компания «ВладВнешСервис» заказала у компании «Abercade Consulting» специальный семинар для своих сотрудников. Специфика данного семинара заключалась в постановке задачи – осмысления сотрудниками «ВВС» своего места на рынке предоставляемых услуг и дальнейших перспектив развития компании.

Авторы и ведущие семинара Голиней А.И. и Самохин М.Ю., в процессе проведения мини-лекций, активных деловых и ролевых игр, позволили компании правильно позиционировать себя на рынке. Особенно понравилось участникам семинара упражнение - “Мозговой штурм”, во время которого были высказаны идеи, самые, на первый взгляд, нереальные. Затем, в процессе анализа, где каждый играл свою роль: штатный критик, генератор идей, а также те, кто их активно поддерживал, тренируемая команда выработала план стратегического развития своей компании, а также - ряд предложений по развитию экономики области.

ПРИЧИНЫ СОВРЕМЕННОГО ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА

*Назирова С. - ст. 4 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г.Кизляре
Науч. рук. – Алиев О.М. – к.э.н., доц., зав. каф. «экономика»
филиала ДГУ в г.Кизляре*

Зачинателем кризиса стали США. Не смотря на то, что причины глобального кризиса связаны с функционированием американской финансовой системы, Россия, как и большинство государств мира, оказалась втянута в этот процесс.

Характеризуя их роль, президент России Дмитрий Медведев говорил в Послании к Федеральному Собранию: "Надувая денежный пузырь для стимулирования собственного роста, они не только не потрудились скоординировать свои решения с другими участниками глобальных рынков, но и пренебрегли элементарным чувством меры... В результате чего нанесли ущерб и себе, и другим." Своеобразие кризиса, на наш взгляд, состоит в его комплексном характере. Он начался с финансовых трудностей, но затем перерос в экономический, что проявилось в сокращении производства и объема ВВП.

В настоящее время экономический кризис все больше охватывает другие развитые и развивающиеся страны. В мире, где все меньшее значение имеют границы, кризис не щадит никого. А скорость, с которой хаос распространяется, не оставляет сомнений в том, что в ближайшее время он во все большей степени будет охватывать весь мир.

В США кризис возник как ипотечный, но быстро перерос в финансовый. Перегретый американский рынок производных ценных бумаг привел к глобальному падению фондовых рынков и сокращению ликвидности в банковской системе.

Сегодня мировая финансовая система фактически осталась без своего центра, на месте которого образовалась своего рода гигантская воронка. Факты показывают, что экономика США обречена на общую рецессию, в еврозоне и Великобритании начался глубокий спад, удар кризиса ощутили на себе и азиатские страны, до недавнего времени стоявшие несколько в стороне. Американский финансовый обвал приобрел черты общемирового экономического кризиса.

МВФ попытался оценить потери от кризиса. По подсчетам его экспертов, опубликованным в конце ноября 2008 г., они превысили 1,4 трлн. долл. Но реальные потери значительно более высокие. Об этом свидетельствуют многие конкретные факты. Так, например, только в результате 20%-ного падения цен на дома американские обыватели обеднели почти на 5 трлн. долл. А полностью потери на рынке недвижимости США оценить пока просто невозможно.

Неудивительно, что экономисты в этих условиях предсказывают сильное падение потребительского спроса. А это еще

более обострит задачу – не дать экономике уйти в штопор, когда отсутствие спроса приводит к сворачиванию производства, массовым увольнениям и новому падению спроса.

Сочетание кризиса перепроизводства с трудностями банковского и биржевого секторов не исчерпывают комплексного характера современного кризиса. С конца 2007 г. и начала 2008 г. возрастает, например, значение продовольственного кризиса. Его показатели – растущие цены на основные продукты питания, нехватка многих из них как в развивающихся, так и в ряде развитых стран. К числу наиболее важных структурных кризисов сегодня относится и топливно-энергетический, что проявляется в истощении энергетических ресурсов, трудностях с обеспечением топливом и энергией, борьбе за их источники. Большим своеобразием обладает также экологический кризис, несущий угрозу самому существованию человеческой жизни на Земле.

В самое последнее время при характеристике современного положения все большее внимание уделяется глубокому политическому кризису и социально-психологическим процессам. Суть политического кризиса, по словам президента России Дмитрия Медведева, состоит в том, что “прежняя архитектура безопасности доказала свою неэффективность”.

Ярким проявлением современного кризиса служит процесс разорения большого количества предприятий. В 2008 г. мир стал свидетелем стремительного исчезновения многих независимых банков, промышленных концернов, крупнейших торговых предприятий. Говорят о “невероятном банкротстве” гигантских инвестиционных банком США, ипотечных гигантов “Fannie Mae” и “Freddie Mac”, крупнейшей американской страховой компании “AIG”, целом ряде банкротств в странах Европы. Например, финансовые власти Нидерландов, Бельгии и Люксембурга спасали крупнейшие бельгийские банки “Fortis” и “Dexia”.

Все эти и многие другие предприятия буквально бросались на грудь правительств своих стран с просьбой о помощи. Кому-то помогли, кому-то нет. Многие предприятия были национализированы. Надежды и сегодня остаются, во многом, на государство. Причем подобные настроения особенно распро-

странены в США – этом оплоте рыночного капитализма. Ярким примером может служить банкротство американской финансовой корпорации “Washington Mutual” с активами 307 млрд. долл., которое стало самым большим крахом банка в истории США.

Другой пример дают крупнейшие автомобильные корпорации США. Их называют “хребтом американской промышленности”. Вряд ли можно назвать успешным бизнес, который, как “General Motors”, за четыре года принес убыток в 70 млрд. долл. – эти слова Тима Прайса, директора по инвестициям, были сказаны сразу после того, как акции “GM” рухнули на 39% до уровня 1938 г. Не лучшим было положение на предприятиях “Ford” и “Chrysler”. А ведь на заводах этой тройки работают около 3 млн. человек.

Кризис требует радикальных мер для предотвращения или хотя бы ослабления глобальной рецессии и других финансово-экономических трудностей. Что же может помочь мировой экономике?

Главный упор делается на помощь государства. В большинстве стран приняты государственные программы помощи экономическому развитию. Центробанки и правительства объявили о своей готовности предоставить банкам большое количество денег, чтобы разблокировать международные кредитные рынки и спасти национальные банковские системы.

В период Великой депрессии в 30-е годы американское правительство критиковали за то, что оно не сумело преодолеть финансовый кризис массовым вливанием денег в банковскую систему. В современных условиях в США была разработана программа помощи американской экономике (так называемый план министра финансов Генри Полсона). Она предусматривала выделение гигантской суммы в 700 млрд. долл. Министерство финансов США могло в любой момент использовать половину средств, для остального нужно было получить одобрение конгресса. Пока из 350 млрд. около 250 млрд. выделено на покупку акций банков, еще 40 млрд. были инвестированы в страховую компанию “AIG”.

По американскому пути пошли и многие центробанки и правительства стран Евросоюза. Размер помощи в Великобритании

тании, например, составил 500 млрд. фунтов стерлингов, в том числе 50 млрд. – на рекапитализацию и 250 млрд. – на гарантии по долгам банков, 200 млрд. – дополнительной ликвидности. 100 млрд. евро на гарантии по долгам банкам были определены в Испании, 20 млрд. евро на те же цели – в Португалии. Размер помощи в обмен на ипотечные активы в Норвегии превысил 55,4 млрд. долл. Большая помощь была определена в Германии (500 млрд. евро, в том числе 80 млрд. на рекапитализацию банков, 400 млрд. на гарантии по их долгам, 20 млрд. зарезервировано в бюджете под возможные убытки). Соответствующие цифры в Австрии превысили 85 млрд. евро, а во Франции – даже 360 млрд. евро (40 млрд. на рекапитализацию и 320 млрд. – на гарантии по долгам). Руководители правительств 15 стран еврозоны договорились также принять общеевропейский комплекс антикризисных мер.

Другой группой мер служат различные формы огосударствления, как прямые (полная или частичная национализация), так и косвенные. Примером последних могут служить предоставление государственных гарантий банковских вкладов физическим лицам, а также создание различных инвестиционных фондов. Так, президент Франции Саркози объявил о создании в стране “государственного финансового фонда” для “оказания помощи предприятиям, уже испытывающим трудности, или предприятиям, трудности которых могут возрасти”. Французский министр экономики Кристин Лагард объявила об осуществлении “широкой операции усиления собственных средств предприятий.”

Надо сказать и об идеологической деятельности. Сюда можно отнести призывы правительств и различных общественных организаций к гражданам своих стран не поддаваться панике, не изымать свои вклады из банков, требования ужесточения контроля за проблемными предприятиями и учреждениями.

Власть проявила необходимую расторопность и в решении вопроса о корпоративных долгах, предложив погасить наиболее горячие с помощью средств, выделенных казной Внешэкономбанку.

Государство повысило планку гарантий банковских вкладов, которые оно способно обеспечить, учитывая накопленную в

прошлые годы подушку финансовой безопасности.

Таким образом, общий смысл антикризисной политики в нашей стране состоит во всемерном развитии российской экономики за счет роста внутреннего спроса и предложения.

Огромное значение при этом имеет развитие международного сотрудничества. Этот вывод прозвучал в ходе заседания “большой двадцатки” на ее первой встрече в Вашингтоне 15 ноября 2008 г. В Декларации, принятой руководителями 20-ти стран, подчеркивалось, что “мировая экономика и финансовые рынки сталкиваются с серьезными трудностями.” Поэтому, как говорилось в документе, “мы исполнены решимости наращивать свое сотрудничество и работать сообща в целях возобновления глобального роста и проведения реформ, в которых нуждается мировая финансовая система.”

Анализируя сложившуюся ситуацию, сотрудники российского журнала “Эксперт” призывали “спасать американский капитализм.” По их мнению, развитие в США может пойти либо по пути “военного кейнсианства”, либо в сторону социализма, чтобы, достигнув пика в развитии, прожить свой “золотой век” и медленно угаснуть.

Нельзя исключить возможности дальнейшего углубления кризисных процессов. Но при этом надо учитывать не только растущие противоречия, но и огромные возможности современной американской и всей мировой экономики, американского и всего мирового предпринимательства, а также государства в США и других странах, т.е. всей системы смешанной экономики.

Смешанная экономика может открыть перспективы для выхода из кризиса путем осуществления какого-то варианта “мягкой посадки”. Эти и другие факты говорят о том, что будущее мировой экономики не милитаризация “в кейнсианских одежках” и не классический социализм, а смешанная экономика, как широкое государственно-частное партнерство внутри отдельных стран и на международной арене, смешанное общество, которое надо совершенствовать, действительно спасая американскую экономику и всю мировую экономику в целом.

Для этого необходимо раскрыть сущность кризисных процессов в современном мире, проанализировать деятельность

этой системы по преодолению трудностей экономического развития.

На основе вышесказанного можно сформулировать основные причины современного глобального финансово-экономического кризиса.

В основе предыдущих кризисов и одной из причин их возникновения было циклическое развитие рыночной экономики. Особое значение имели длинные циклы конъюнктуры. Эта закономерность проявилась и в современном кризисе. Он начался осенью 2007 года после нескольких десятилетий восходящего тренда экономического развития.

Однако отличительной чертой этого кризиса является тот факт, что он стал первым кризисом эпохи глобализации. Поэтому важнейшие его причины следует искать в деятельности очень крупных транснациональных корпораций мира, и тех структур, механизмов и инструментов, которые были созданы при их активном участии. Финансовый сектор стал ведущей площадкой деятельности корпораций и государства.

Он открывал неограниченные возможности использования фиктивного капитала (акций, облигаций, вторичных ценных бумаг – деривативов). Огромную роль при этом имело использование и других инструментов и методов спекулятивной деятельности. В этот процесс были втянуты все страны.

Ведущую роль среди этих стран играли США – оплот крупнейших корпораций, обладатель главной резервной валюты мира, на долю которых приходилось свыше трети мирового производства. И одновременно США стали страной-должником, жившей за счет использования финансово-экономических возможностей других стран. Крах американской экономики стал важнейшей чертой кризиса.

Именно поэтому начало кризиса было положено США, и в силу глобализации он быстро распространился по всему миру, достигнув самых отдаленных стран. Последние, в свою очередь, своими проблемами содействовали его дальнейшему углублению и расширению. Негативное влияние США оказывали и на деятельность международных экономических организаций.

Дополнительными причинами кризиса были непрозрачность деятельности банков и крупных корпораций, отсутствие

контроля за ними, неадекватность оценок рейтинговыми агентствами результатов их работы, а также отсутствие социальной ответственности у многих собственников корпораций и руководителей государственных учреждений.

Преодоление кризиса станет важным этапом в развитии мировой экономики. Но для этого нужны коллективные усилия всех участников мирохозяйственных процессов, всех государств, представителей бизнеса, общественных организаций и международных учреждений.

ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ЕЕ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

*Никитина В.А. – ст. 3 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г. Избербаше
Науч. рук. – Багомедова С.Д. – преп. каф. «экономических
дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше*

С 1 января 2002 года в нашей стране идет реформирование системы пенсионного обеспечения реализуемое в три этапа. Не секрет, что предыдущие модели пенсионного обеспечения не учитывали интересы разных групп пенсионеров и не создавали у работающих заинтересованности в уплате пенсионных взносов с полного размера их зарплаты.

Для реализации пенсионной реформы в Российской Федерации вступили в силу новые Федеральные законы:

- от 15.12.2001 г. № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации»;
- от 15.12.2001 г. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации»;
- от 17.12.2001 г. № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации»;
- от 24.07.2002 г. № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации».

Главная задача этих законов - обеспечить социальные гарантии обеспеченной старости для низкооплачиваемых работников и связь размера пенсии с размером зарплаты для высокооплачиваемых, повысить пенсии нынешним пенсионерам и эф-

фактивно учитывать пенсионные обязательства перед ныне работающими.

По новому пенсионному законодательству субъектами обязательного пенсионного страхования являются - страхователи, страховщики и застрахованные лица. Трудовая пенсия российского гражданина состоит из трех частей - *базовой, страховой и накопительной*. Эти части существенно различаются между собой по порядку назначения, источникам и способам формирования источников для их финансирования.

Базовая пенсия, по сути представляет государственное пособие по старости и утрате дохода, форму заработной платы назначаемое всем застрахованным лицам в системе государственного обеспечения по достижении ими пенсионного возраста.

Размер базовой пенсии утверждается ежегодно законом о федеральном бюджете. Источником финансирования базовой пенсии являлся единый социальный налог, собираемый налоговыми органами в федеральный бюджет по нормам, утвержденным законами о федеральном бюджете и о бюджете Пенсионного фонда на тот или иной год. С 1 января 2010 единый социальный налог отменен, и источником средств финансирования будут являться страховые отчисления. Собранные таким образом средства перечисляются в бюджет Пенсионного фонда и становятся источниками финансирования выплат базовой части пенсии.

Страховая часть пенсии формируется и финансируется в рамках системы государственного пенсионного страхования, ядром которой является Пенсионный фонд Российской Федерации.

Источником формирования страховой части пенсии является страховая платеж, собираемый налоговыми органами и перечисляемый в бюджет Пенсионного фонда. Страховые платежи персонифицированы и осуществляются в интересах конкретных застрахованных лиц, фиксируясь в качестве пенсионных обязательств государства перед ними на их личных (индивидуальных) лицевых счетах.

В отличие от базовой части пенсии, которая ни в коей мере не связана с тем, сколько зарабатывал пенсионер до выхода

на пенсию, страховая часть непосредственно зависит от размера заработной платы застрахованного лица. Чем выше размер заработной платы, тем выше страховые взносы с нее, и следовательно, тем выше размер будущей пенсии. Накопление источников для финансирования страховой части и ее назначение при выходе на пенсию происходит следующим образом: страховые платежи поступают на лицевые счета граждан и суммируются там. Полученный объем накопленных прав (пенсионный капитал) регулярно индексируется в том же темпе и в те же периоды, что и пенсии нынешних пенсионеров. Это тоже дает прирост пенсионного капитала.

Накопительная часть, по сути, является разновидностью страховой. Она финансируется за счет части страхового тарифа, выделяемой для более молодых возрастных групп из 14-процентного страхового взноса. Но в отличие от страховой части, средства, направляемые на накопление, будут не расходоваться на выплату текущих пенсий, а инвестироваться в ценные бумаги и другие финансовые активы для получения инвестиционного дохода, зачисляемого на лицевые счета граждан и позволяющего, в итоге, увеличить размер их пенсий.

Накопительные отчисления поступают на специальную часть лицевого счета застрахованного лица. Граждане, имеющие в составе лицевого пенсионного счета накопительную специальную часть, могут принимать решение об инвестировании своих пенсионных накоплений в те или иные виды активов, предлагаемые государственными агентами или управляющими компаниями. А с 2004 года граждане могут направить накопительные средства и в проекты, осуществляемые негосударственными пенсионными фондами.

На первом этапе пенсионной реформы у россиян, выходящих на пенсию в ее составе будут только две части - базовая и страховая. Первые пенсионеры, у которых в составе пенсии будет и накопительная часть, появятся только в 2012 году. Начиная с 1 января 2002 года, уплата страховых взносов за каждый год трудовой деятельности каждого застрахованного лица в полном объеме и своевременно играет очень важную роль в будущем расчетном пенсионном капитале. Согласно Федеральному закону от 01.04.1996 № 27-ФЗ «Об индивидуальном (персо-

нифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования» (в редакции федеральных законов от 25.10.2001 № 138-ФЗ и от 31.12.2002 № 198-ФЗ) страхователь, представляет один раз в год, но не позднее 1 марта сведения о работающем у него застрахованном лице, которые и будут занесены на индивидуальный лицевой счет. Если страхователь, по какой-либо причине не предоставил вышеуказанные сведения, то на лицевом счете застрахованного лица будет отсутствовать информация и при назначении или перерасчете пенсии, стаж работы и перечисленные страховые взносы за этот период учитываться не будут. К тому же работники, за которых уплачиваются страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии, не смогут своевременно разместить свои накопления в инвестиционных компаниях и не получат доход от инвестирования.

Новым пенсионным законодательством вводится страховой принцип пенсионного обеспечения: то есть у Пенсионного фонда обязательства по выплате трудовой пенсии застрахованным лицам возникают после поступления страховых взносов на счета Пенсионного фонда. Только фактически заплаченные страхователем (работодателем) за застрахованное лицо и учтенные на его лицевом счете, средства будут учтены при назначении или перерасчете пенсии. Не достаточно одного факта начисления страховых взносов. Нет уплаты - нет обязательств по пенсионному обеспечению. При этом платежи учитываются в том месяце, в котором они фактически поступили. Это очень важное обстоятельство, так как пенсия определяется на основании данных персонифицированного учета (по данным находящимся на индивидуальном лицевом счете плательщика) по состоянию на день, в котором принимается решение о назначении или перерасчете трудовой пенсии. К тому же при несвоевременном поступлении страховых взносов работник теряет в размере проиндексированной суммы, так как проиндексированные суммы будут только в том месяце, в котором они поступили на счет Пенсионного фонда РФ.

Изменение пенсионной системы в стране затрагивает интересы абсолютно всех. Новая пенсионная модель является страховой моделью, в которой размер пенсии зависит от размеров зарплаты. Она привлекательна для работающего населения

и учитывает пенсионные права граждан в зависимости от размеров их зарплат и уплачиваемых пенсионных взносов.

Основная масса населения - это наемные работники, которые живут на зарплату и не имеют других значимых источников доходов, собственности и сбережений. Словом, в старости можно рассчитывать только на свои пенсии, которые финансируются из отчислений от зарплат следующих поколений трудящихся.

Накопительная пенсионная система позволяет человеку создать самому для себя задел на прибавку к гарантированной пенсии в зависимости не только от величины своего заработка, но и от того, насколько его отчисления в накопительный фонд возрастут в результате операций с ними доверенный финансовой организацией. Для приобретения права на пенсию необходим страховой стаж не менее пяти лет. В новой модели пенсии заложен новый подход к стажу. Основным показателем, который будет определять величину пенсии - суммы рублей на лицевом счете. А сумма эта будет зависеть от количества отработанных лет, в течение которых за работника уплачивались страховые взносы. Чем больше лет, тем больше окажется пенсионный капитал, тем более высокой будет пенсия. Это принципиально новый подход к трудовому стажу и оценке его результатов. И подход этот стимулирует работника на протяжении всей своей трудовой деятельности не отрабатывать время, как это бывало раньше, а зарабатывать деньги. От этого будет польза и экономике, нуждающейся в резком повышении производительности труда, и труженикам, получающим шанс заработать к старости приличные пенсии. У работника появляется стимул, чтобы отказаться от «теневых» зарплат. Личная заинтересованность работников в обеспечении собственной старости и наличие стимулов к накоплению капитала - в том числе и с помощью пенсионной реформы - обязывает население легализовать реально зарабатываемые деньги.

Механизм накопительных счетов усиливает страховой характер формирования пенсии, финансируемых из распределительной системы, благодаря тому, что в рамках этой системы возникает возможность создать прямую, непосредственную связь, между взносами уплаченными страхователем, и размером будущей пенсии.

Система персонифицированного учета действует достаточно эффективно. Сейчас работник заинтересован в отражении на его индивидуальном лицевом счете реальной заработной платы. Использование данных персонифицированного учета полностью исключает возможность предоставления липовых документов о зарплате и стаже работы для назначения пенсий.

Несвоевременное представление и неуплата взносов в Пенсионный фонд страхователем лишает застрахованное лицо заработанных за год пенсионных прав. Причины могут быть разные:

1. страховые платежи не поступят на лицевой счет застрахованного лица, если страхователь заплатил пенсионные взносы, но не предоставил индивидуальные сведения на своих работников, т.е. не указал лицевые счета, на которые должны поступить платежи;

2. страхователь предоставил сведения, но не уплатил страховые взносы за своих работников, т.е. он не приобрел у Пенсионного фонда право своего работника на пенсионный капитал за трудовой год. Страховые платежи за своих работников работодателем должны быть уплачены в полном объеме, как на страховую, так и на накопительную часть трудовой пенсии.

Впервые в 2003 году все граждане, за которых уплачивались страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии, получили информационные письма о состоянии специальной части своих лицевых счетов. В информационных письмах указаны все организации, в которых работал человек, страховой стаж и уплаченная за него сумма страховых взносов. Таким образом, гражданин может проконтролировать своего работодателя в части полноты, уплаты правильности и своевременности, представленных сведений и сможет выбрать инвестиционный портфель (управляющую компанию) или уполномоченного негосударственного пенсионного фонда для вложения своей накопительной части страховых взносов.

Для того чтобы каждый работник мог, гарантированно, получить такое письмо, ему необходимо по месту работы (до сдачи предприятием индивидуальных сведений в ПФР) заполнить заявление с указанием адреса, по которому он хочет получать информацию о состоянии своего лицевого счета и доку-

менты для выбора инвестиционной компании. Если по какой-либо причине это не сделано, то застрахованные лица могут обращаться с заявлением об уточнении адреса до 1 апреля каждого года.

В связи с введением в действие в действие Федерального закона № 173-ФЗ по состоянию на 1 января 2002 года произведена конвертация пенсионных прав по общему стажу работающего и заработку за 2000 и 2001 годы. Пенсия для всех работающих и неработающих граждан, в том числе и пенсионеров, начисленная или пересчитанная по состоянию на 01.01.2002 года будет являться пенсионным капиталом застрахованного лица. Ежегодно, в зависимости от уплаченных страховых взносов и страхового стажа работающих лиц, пенсионный капитал будет увеличиваться.

Конвертация носит разовый характер и будет осуществлена органами Пенсионного фонда в сжатые сроки: с 1 июля 2003 года по 31 декабря 2004 года. Сбор сведений от страхователей о включаемых в страховой стаж периодах работы, которые приобретены всеми работающими у него застрахованными лицами до их регистрации в системе индивидуального персонифицированного учета будет осуществляться с 1 июля по 31 декабря 2003 года. Физические лица, самостоятельно уплачивающие страховые взносы, а также не работающие граждане представляют указанные сведения на себя лично и предъявляют первичные документы, на основании которых заполнены сведения. На следующем этапе конвертации **будет** осуществляться обработка представленных сведений и правовая оценка пенсионных прав застрахованных лиц.

В 2003 году Пенсионный фонд РФ приступил к созданию консультационных пунктов на базе крупных предприятий, а также администраций городов, сел, поселков. Консультационные пункты создаются для оказания квалифицированной консультативной помощи страхователю, застрахованным лицам по вопросам пенсионного законодательства, проведение информационной и разъяснительной работы среди населения в связи с введением системы пенсионного страхования, повышения активности населения в реализации пенсионной реформы в Российской Федерации.

С 1 января 2005 года вступил в действие Федеральный закон от 22.08.2004 № 122-ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации». В рамках процесса монетизации льгот определенной льготной категории граждан, за счет средств Федерального бюджета, будет производиться замена льгот ежемесячными денежными выплатами.

В случае если гражданин одновременно имеет право на получение ежемесячной выплаты по нескольким основаниям, ежемесячная денежная выплата устанавливается по одному из них, который предусматривает более высокий размер. Чтобы изменить отношение работодателей и застрахованных граждан к уплате налогов и взносов в пенсионную систему потребуется не один год. Сегодня территориальные отделения Пенсионного фонда оказывают помощь застрахованным лицам в восстановлении их пенсионных прав. Застрахованные лица могут обратиться в территориальное отделение Пенсионного фонда по месту жительства по поводу не уплаты страхователем страховых взносов и (или) не представлении индивидуальных сведений, где работники Пенсионного фонда проводят консультирования: разъясняют право застрахованного лица на обращения в суд на неправомерное бездействие страхователя и оказывают содействие в защите пенсионных прав. Каждый сам кузнец своей будущей пенсии, и ежегодный учет и контроль за тем, как она копится в интересах, прежде всего самого человека.

Система государственного пенсионного обеспечения гарантирует всем трудящимся россиянам пенсию. Накопительная часть пенсии открывает гражданам новые возможности - позволяет непосредственным образом влиять на величину будущей пенсии. У граждан появляется возможность увеличения будущей пенсии за счет дохода от инвестирования средств пенсионных накоплений через управляющие компании или негосударственные пенсионные фонды (НПФ) в инструменты финансового рынка. Приносящие процентный доход (облигации) или растущие в цене (акции). Законодательство предоставляет каждому гражданину право самостоятельно определить управляющую компанию или негосударственный пенсионный фонд (НПФ), который будет инвестировать его пенсионные накопления. В 2003 году каждому гражданину предлагалась альтернатива:

- доверить управление средствами своих пенсионных накоплений одной из негосударственных управляющих компаний, отобранных по конкурсу Министерством Финансов РФ;

- доверить управление средствами своих пенсионных накоплений государственной управляющей компании, которой назначен Внешэкономбанк;

А с 2004 года появилась возможность перевести средства своих пенсионных накоплений из ПФР в НПФ, осуществляющий обязательное пенсионное страхование. Перевод средств пенсионных накоплений из ПФР в НПФ, означает передачу всех функций ведения специальной части индивидуального лицевого счета гражданина в НПФ. Так как по закону НПФ не имеет права самостоятельно управлять средствами пенсионных накоплений, эту работу будет выполнять Управляющая компания, выбранная самим НПФ. Итак, средства пенсионных накоплений граждан:

- могут остаться в ПФР, и управление ими, в зависимости от выбора гражданина может осуществляться государственной, либо негосударственной управляющей компанией. В этом случае накопительную часть пенсии будет рассчитывать, и выплачивать ПФР.

- могут быть переданы в НПФ, при этом управление ими будет осуществляться негосударственной управляющей компанией, выбранной НПФ. В этом случае накопительную часть пенсии будет рассчитывать, и выплачивать НПФ.

Управляющая компания имеет право вкладывать средства пенсионных накоплений в финансовые инструменты, состав и структура которых определены законодательством. При этом управляющие компании и НПФ имеют различный состав финансовых инструментов.

Законодательные ограничения для государственной управляющей компании призваны обеспечить максимальную надежность инвестирования средств пенсионных накоплений. Однако это отражается и на доходности таких инвестиций. Практика показывает, что за счет инвестирования средств в инструменты доступные только частным управляющим компаниям и НПФ (акции и облигации российских компаний), доходность инвестирования средств пенсионных накоплений может быть

существенно увеличена, при незначительном повышении риска.

К инвестированию пенсионных денег предъявляются высокие требования. Самим фондам разрешается вкладывать резервы только в государственные ценные бумаги и банковские депозиты. Поскольку пенсионные резервы представляют собой совокупность средств, образующихся из сумм уплаченного за весь страховой период обязательных страховых взносов и начисленного инвестиционного дохода, важнейшим вопросом является их правильное использование. Целью инвестирования пенсионных резервов является обеспечение прав граждан на сохранность покупательной способности пенсионных накоплений на момент получения пенсии. Поэтому формируемые активы должны быть в достаточной степени ликвидны и защищены. Кроме того, со стороны государства должно быть уделено особое внимание контролю и надзору за деятельностью всех участников инвестиционного процесса, так как при введении накопительного элемента важнейшей задачей является создание надежной системы управления всем инвестиционным процессом, включающий: управление средствами, обеспечение сохранности и контроль за их использованием.

Инвестирование пенсионных резервов должно обеспечить максимальную прозрачность и подконтрольность финансовых потоков, надежность вложений и их устойчивую долгосрочную доходность. Эффективность инвестиционной деятельности при размещении средств пенсионных накоплений определяется двумя факторами: увеличением размера пенсионных резервов путем получения процентов дивидендов, роста рыночной стоимости ценных бумаг и т.д., и увеличении реального наполнения пенсий, т.е. покупательной способности денег на момент выплат в сравнении с моментом времен, когда производились пенсионные взносы.

В ближайшей перспективе пенсионный резерв будет только увеличиваться. Поскольку в данный период не будет производиться плановых пенсионных выплат, за исключением выплат наследникам умерших застрахованных лиц. Кроме того, полученный в результате инвестирования доход не может изыматься из объема инвестиционного резерва. Довольно большой срок до момента начала выплат накопительной части трудовой пенсии

позволяет инвестировать их в достаточно долгосрочные инструменты, что в свою очередь серьезно скажется на динамике развития экономики страны, т.к. значительно увеличится рост капитальных инвестиций, а это стимулирует развитие финансового рынка. Начало выплат накопительной составляющей трудовой пенсии, также существенно повлияет на инвестиционную стратегию. По прошествии периода первоначального накопления и возникающей периодической потребностью в ликвидации активов для обеспечения пенсионных выплат, инвестиционная стратегия должна быть несколько пересмотрена с точки зрения достаточной степени ликвидности и защищенности. Поскольку при инвестировании средств пенсионных накоплений возникают две противоположные задачи: с одной стороны, обеспечение доходности вложений с другой - минимизация рисков, для успешного решения этих задач инвестиционная политика должна строиться на принципах диверсификации инвестиционного портфеля, высокой ликвидности инвестиционных инструментов и установления жестких рамок на классы активов и лимита инвестирования.

Вместе с тем для ограничения влияния негативных факторов при размещении средств пенсионных накоплений, а также для получения оптимальной доходности необходимо регулировать инвестиционный процесс рыночными механизмами.

Помимо трудовой пенсии, назначаемой в рамках обязательного пенсионного страхования, мы имеем возможность получать пенсию в рамках негосударственного (дополнительного) пенсионного обеспечения, осуществляемого негосударственными пенсионными фондами.

Возникновение системы негосударственного пенсионного обеспечения в Российской Федерации обусловлено подписанием Президентом Российской Федерации 16 сентября 1993 года Указа № 1077 «О негосударственных пенсионных фондах», согласно которому предприятия, учреждения, организации, банки, коллективы граждан, общественные объединения, в целях улучшения пенсионного обеспечения граждан и защиты их сбережений от инфляции, получили возможность учреждать негосударственные пенсионные фонды. Указом определялось, что негосударственные пенсионные фонды функционируют незави-

симо от системы государственного пенсионного обеспечения, взаимоотношения между негосударственными пенсионными фондами, вкладчиками и компаниями по управлению активами строятся на договорной основе. Негосударственный пенсионный фонд (НПФ) - особая некоммерческая организация, целью деятельности которой является исключительно пенсионное обеспечение своих клиентов путем привлечения пенсионных взносов, их сохранения и увеличения. НПФ осуществляют дополнительное пенсионное обеспечение в рамках договоров, заключаемых с вкладчиками, которыми могут быть как частные лица, так и организации, реализующие программу дополнительного пенсионного обеспечения своих сотрудников. В рамках договора негосударственного пенсионного обеспечения вкладчик, которым может быть как частное лицо, так и организация, уплачивает взносы в негосударственный пенсионный фонд, который зачисляет их на пенсионные счета и формирует за счет совокупности этих взносов пенсионные резервы.

Пенсионные резервы передаются негосударственным пенсионным фондом управляющей компании, которая осуществляет их инвестирование в различные активы, а инвестиционный доход начисляется негосударственным пенсионным фондом на пенсионные счета вкладчиков.

Участниками негосударственного пенсионного фонда могут быть как частные лица, самостоятельно заключившие договор негосударственного пенсионного обеспечения и уплачивающие взносы, так и лица, в пользу которых заключается договор и производится уплата взносов (например, сотрудники организации - вкладчика, родственники вкладчика - частного лица). По достижении пенсионного возраста участники получают выплаты из негосударственного пенсионного фонда в размере, определяемом договором негосударственного пенсионного обеспечения.

Негосударственный пенсионный фонд осуществляет свою деятельность на некоммерческой основе, то есть не извлекает из нее прибыль, а расходы на его деятельность покрываются за счет части получаемого фондом инвестиционного дохода. При этом размер средств, которые негосударственный пенсионный фонд вправе расходовать на обеспечение своей деятельности в

соответствии с законом, не может превышать 15 % от размера полученного фондом инвестиционного дохода. Негосударственное пенсионное обеспечение основано на накопительных принципах, что предполагает зависимость размера негосударственной пенсии от размера взносов, периода накопления и результатов инвестирования. При этом, в отличие от взносов на обязательное пенсионное страхование, размер взносов в негосударственный пенсионный фонд не ограничен, что позволяет вкладчику негосударственного пенсионного фонда самостоятельно, исходя из своих возможностей, определить размер своей будущей пенсии и накопить ту сумму, которая позволит избежать финансовых проблем в старости. Помимо размера взносов в негосударственный пенсионный фонд, на размер негосударственной пенсии также влияют условия получения пенсии, предусмотренные пенсионными правилами фонда и договором негосударственного пенсионного обеспечения. В частности, в договоре можно предусмотреть не пожизненное получение пенсии, а в течение определенного времени, либо отсрочить назначение негосударственной пенсии позже наступления пенсионного возраста. Такие условия договора негосударственного пенсионного обеспечения могут увеличить размер пенсии в силу ограничения обязательств фонда по сроку, либо в силу увеличения периода накопления.

Сегодня в России 286 лицензированных НПФ. Они расположены в 51 субъекте Российской Федерации, из них 127 - в Москве. На конец 2003 года собственное имущество НПФ превысило 123 млрд. рублей, а пенсионные резервы, сформированные в рамках добровольного пенсионного обеспечения - 91,6 млрд. рублей. Число участников НПФ составило около 5,3 млн. человек, проживающих в 80 регионах, а негосударственные пенсии получают более 425 тысяч человек. Их главное предназначение - выплачивать пенсии гражданам, причем пенсионная деятельность является для НПФ исключительной. НПФ и ПФР в настоящее время выполняют аналогичные функции: от сбора взносов до выплаты пенсии. Так как НПФ являются некоммерческими организациями и не имеют права распределять полученную прибыль между своими учредителями, они чаще всего учреждаются крупными и достаточно состоятельными предпри-

тиями, которые заинтересованы в обеспечении дополнительных пенсий для своих сотрудников, могут профинансировать эти расходы, но притом хотят контролировать деятельность той организации которой они доверят долгосрочные пенсионные ресурсы. Поэтому преобладающими и самыми крупными являются корпоративные фонды. Добровольное пенсионное обеспечение развивалось преимущественно в форме пенсионных программ крупнейших российских компаний, именно в их фондах сконцентрирован значительный капитал (закрытые корпоративные фонды), но все больше становится открытых фондов, куда доступ возможен всем желающим.

Новым пенсионным законодательством созданы более благоприятные правовые условия для добросовестной конкуренции на рынке пенсионных услуг. Законом о НПФ предусмотрены равные с Пенсионным фондом России условия. Введены ограничения на маркетинг в фондах и кодекс профессиональной этики.

Принятое пенсионное законодательство призвано решить две взаимосвязанные задачи: 1.Повысить конкуренцию между НПФ, а также между НПФ и ПФР, стимулируя тем самым рост доходности инвестиционной составляющей пенсионных накоплений; 2. Предоставить застрахованным лицам возможность выбирать для хранения своих пенсионных накоплений ПФР, либо тот или иной НПФ, обеспечив при этом снижение финансового риска.

Литература

1. Федеральный закон от 15.12.2001 г. № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации»

2. Федеральный закон от 24.07.2002 г. № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации»

3. Федеральный закон от 23.12.2003 г. № 175-ФЗ «О бюджете Пенсионного фонда РФ на 2004 год»

4. Постановление Верховного Совета РСФСР от 22.12.1990 г. № 442-1 «Об организации Пенсионного фонда РСФСР»

5. Сборник законодательных и нормативно-правовых актов Отделения Пенсионного фонда РФ по Хабаровскому краю, ООО «Амурбланкиздат» Хабаровск 2004

6. Методические рекомендации о порядке начисления и уплаты страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, Хабаровск 2006г.

7. Журнал «Пенсионные фонды и инвестиции» №4(16) июль-август 2004 года

8. Вестник Пенсионного фонда России № 2, 2003 год

9. Информация с официального сайта Пенсионного фонда России www.pfrf.ru

10. Белякин В.Г. Льготное пенсионное обеспечение и пенсия за выслугу лет. Приложение к журналу пенсия. Рамеская типография, Москва 2005

11. Досрочные трудовые пенсии и пенсии за выслугу лет. Библиотека «Российской газеты». Выпуск № 9, 2004

12. Еженедельник «Социальный мир» №41 (1-7 ноября 2004 г.)

13. Финансово-экономический журнал «Финансовый контроль» № 1 (38) 2005

ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

*Пашаев А. – ст. 5 курса экономического факультета филиала ДГУ в г. Хасавюрте
Науч. рук. – Абусалимова А.А. – преп. каф. «экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Хасавюрте, соискатель ИСЭИ ДНЦ РАН*

В настоящее время в средствах массовой информации и в обществе в целом широко обсуждаются различные (экономические, юридические и социальные) аспекты потребительского (розничного) кредитования. Причин такого интереса много. Прежде всего, это бурное развитие данного направления деятельности банков.

Вторая причина повышенного внимания к вопросам потребительского кредитования — явно недостаточное нормативное регулирование отношений в этой сфере. Несмотря на то, что

в Гражданском кодексе Российской Федерации (далее — ГК РФ) имеются нормы, посвященные регулированию отношений по договорам займа и кредита, а их отдельные аспекты регламентированы банковским законодательством, приходится констатировать, что на сегодняшний день не существует специальных нормативных актов в области потребительского кредитования, которые бы полностью отражали его специфику.[1]

В банковском сообществе давно сложилась практика «разбивать» эффективную (реальную) процентную ставку по потребительскому кредиту на две, а то и более составляющие. Это проценты за пользование денежными средствами, а также дополнительные платежи и комиссии как единовременного, так и периодического характера.

Согласно статье 823 ГК РФ потребительский кредит может иметь применение только в таких договорах, предметом которых являются вещи, определенные родовыми признаками. Потребительский кредит может быть кредитом покупателя, предоставляемым в виде аванса или предварительной оплаты, или кредитом поставщика, если он предоставляется в форме отсрочки и рассрочки оплаты товаров, работ или услуг. К потребительскому кредиту применяются правила главы 42 ГК РФ, если иное не предусмотрено правилами о договоре, из которого возникло соответствующее обязательство, и не противоречит существу такого обязательства.

Применительно к договору купли-продажи ГК РФ различает три вида потребительского кредита: предварительную оплату (статья 487), оплату товара в кредит (с отсрочкой - статья 488) и оплату товара в рассрочку (статья 489).

В случаях, когда договором купли-продажи предусмотрена обязанность покупателя оплатить товар полностью или частично до передачи продавцом товара (предварительная оплата), покупатель должен произвести оплату в срок, предусмотренный договором, а если такой срок договором не предусмотрен, в срок, определенный в соответствии со статьей 314 ГК. В случае неисполнения покупателем обязанности предварительно оплатить товар применяются правила, предусмотренные статьей 328 ГК.

К договору о продаже товара в кредит с условием о рас-

срочке платежа применяются правила, предусмотренные пунктами 2, 4 и 5 статьи 488 ГК. Кроме того, п. 3 статьи 500 ГК РФ предусмотрено, что в договоре розничной купли-продажи с рассрочкой платежа покупатель вправе оплатить товар в любое время в пределах установленного договором периода рассрочки оплаты товара.

К законодательно-нормативной базе кредитования относятся:

- законодательные – нормы, определяющие статус кредитного учреждения, перечень выполняемых им операций;
- внутренние правила совершения операций, обеспечивающие выполнение законодательных актов и защиту интересов вкладчиков, клиентов банка, его собственных интересов, в целом методическое обеспечение;
- построение учета,– отчетности, аналитической базы, компьютерная обработка данных, управление деятельностью банка на базе современных коммуникационных систем. [2]

Кредитный договор с участием граждан обладает рядом особенностей.

“Наиболее близко стоящий к потребностям граждан в современных условиях сбербанк России осуществляет социальные программы путем кредитования потребительских нужд граждан. Банки осуществляют долгосрочное и краткосрочное кредитование населения. Долгосрочные кредиты населению выдаются на:

- строительство индивидуальных жилых домов и садовых домиков;
- покупку квартир в домах, построенных предприятиями, объединениями, органами местного самоуправления;
- покупку оборудования для обустройства индивидуальных жилых домов.

Краткосрочные кредиты выдаются гражданам на неотложные нужды наличными деньгами, расчетными чеками.

Кредитование физических лиц осуществляется в несколько этапов:

- 1) На первом этапе - выяснение кредитоспособности клиента. Для этого кредитный инспектор должен выяснить уровень дохода, который был бы достаточен для своевременного пога-

шения ссуды, наличие у клиента имущества, семейное положение, его расходы и т.д.

Клиент должен предъявить следующие документы:

- паспорт;
- справка с места работы о среднемесячной зарплате, о сумме налогов;
- книжку по расчетам за квартиру;

Анализ платежеспособности проводится как по заемщику, так и по его поручителю. На основании этого руководитель (или кредитный комитет) принимает решение о предоставлении кредита.

2) На втором этапе заемщик предоставляет следующие документы:

- заявление; - обязательство; - справка с места работы;
- поручительство граждан, имеющих постоянный источник доходов;
- письменное заявление поручителя, в котором указывается должник и сумма обязательств. В зависимости от вида и размера кредита банки требуют два или три поручительства. При оформлении ссуды на строительство требуется справка о разрешении на строительство, смета, собственные затраты (не менее 30%).

3) Третий этап предусматривает реальное предоставление заемщику суммы кредита путем зачисления средств на беспроцентный счет клиента в банке. С этого счета перечисляются деньги в уплату за стройматериалы, садовые домики и др. Одновременно банк направляет в нотариальную контору извещение о выдаче ссуды для приобретения жилья с целью запрещения на продажу дома. [3]

Наибольшее распространение потребительский кредит получил в США: только за период 70-х гг. наблюдался трехкратный рост остатков по потребительскому кредиту. К началу 90-х гг. он превышал сумму 600 млрд долл. Стоит отметить, что темпы роста потребительского кредита в промышленно развитых странах Европы опережали динамику рынка США (так, в Германии в 70-х гг. наблюдался пятикратный рост потребительского кредита, достигнув уровня 190 млрд долл. США к началу

нынешнего десятилетия). Однако разница в стартовых позициях стран после Второй мировой войны предопределила особенное положение рынка США как наиболее емкого и развитого. Поэтому, анализируя западный опыт, мы в первую очередь обращаем свое внимание на практику потребительского кредита США.

Под потребительским кредитом в федеральном законодательстве США и отдельных штатов понимается получение физическим лицом кредита для удовлетворения личных и семейных потребностей, а также нужд домашнего хозяйства. Очевидно, что такое толкование включает в себя как покупку товаров и услуг для текущего потребления, так и товаров длительного пользования и покупку недвижимости. Последний вид потребительского кредита принято выделять в отдельную отрасль в силу ее специфики. В настоящей статье мы будем, в основном, рассматривать классический вид потребительского кредита: покупка в рассрочку товаров длительного пользования (*durable goods*). [4]

Кредитные бюро, как правило, организуются ассоциациями торговых и финансовых предприятий, хотя не исключены случаи создания и независимых бюро. Эти агентства занимаются сбором финансовой информации не только о текущих, но и потенциальных клиентах предприятий-участников. Кредитно-сыскные бюро, напротив, собирают информацию только по заказу о конкретном лице в более широком разрезе и делают меньший упор на финансовое положение, скорее концентрируясь на личностных характеристиках данного лица. Основными заказчиками кредитно-сыскных бюро являются работодатели и страховщики, однако компании, оперирующие на рынке потребительского кредита, также обращаются в кредитно-сыскные бюро.

Таким образом, наличие разветвленной сети информационных агентств (кредитных и кредитно-сыскных бюро), на данные которой опираются большинство поставщиков потребительского кредита, позволяет существенно снизить издержки по оценке кредитоспособности отдельных потребителей, что существенно снижает финансовые риски, связанные с потребительским кредитом.

Литература:

1. Давыдов С. В. Перемены в банковской отрасли. СПб, журнал «Финансовый контроль» №2, 2008
2. Денисов Н. Расходы и доходы населения России // Экономика и жизни 2008 №6
3. Жуков Е.Ф. Деньги, Кредит, Банки. // Юнити. – 2009. - № 12. – с.25.
4. Иванов В.В., Малютин О.Н. Методика анализа обеспечения при совершении операций кредитования // Финансы и кредит. – 2007. -№5.- С.10-13.

БУМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

*Пашаев А. – ст. 5 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г. Хасавюрте
Науч. рук. – Абусалимова А.А. – преп. каф. «экономических
дисциплин» филиала ДГУ в г. Хасавюрте,
соискатель ИСЭИ ДНЦ РАН*

В России начался бум потребительского кредитования. По оценке экспертов, до 20 – 30 процентов автомобилей и бытовой техники россияне покупают в кредит, а банки представляют им на эти цели до 2 млрд. долларов. Таков же и спрос на ипотечные кредиты после неизбежного падения ставок до уровня менее 10 процентов годовых в валюте.

С оживлением российской промышленности после кризиса наметились положительные тенденции в кредитном секторе финансового рынка. Ставка Центрального Банка напрямую влияет на цену банковских кредитов. Три процентных пункта сверх ставки - законная банковская маржа. Весь доход сверх этого облагается налогом на прибыль. Поэтому многие банки уже снизили свои ставки, а заодно несколько увеличили сроки кредитования. Тем не менее, о революции в области кредитования пока говорить рано.

Данный сегмент начал активно развиваться в конце 90-х годов. Первым банком, который вышел с уникальными программами по предоставлению кредитов "на месте" является

"Русский стандарт". Именно, данный банк можно с уверенностью называть первопроходцем отечественного потребительского кредитования. Наряду, с высокими процентными ставками (суммарные переплаты за кредит составляли порядка 70-80% в год), "Русский стандарт" предложил покупателю совершенно новый способ предоставления кредитов. Кредит предоставлялся быстро (в течение 30 минут), не требовалось дополнительных поручителей для заемщиков и сбора большого количества документов. Несмотря, на большую стоимость таких кредитов, желающих было много, что помогало стремительно увеличивать объемы продаж торговым организациям, а банку получать солидные прибыли. Единственной отличительной особенностью таких кредитов являлся целевой характер предоставления кредитов, т.е. кредиты выдавались только под покупку определенного товара.[1]

Став первым банком, который не побоялся выйти на столь рискованный рынок, "Русский стандарт" дал развитие новому банковскому направлению. И уже к началу 2000 года, на данный рынок выходят и другие банки, ставшие основными розничными банками к настоящему времени.

Пытаясь увеличить спрос на потребительские кредиты, банки выходят на рынок с новыми условиями. Появляется такое понятие как "акция", а соответственно банки вводят новые продукты: "бесплатный кредит", "кредит без первоначального взноса", "10-10-10", "беспроцентный кредит". Однако, такие акции не могут появляться в ущерб банку.

В настоящее время, все большей популярностью пользуется разновидность потребительского кредитования – автокредитование. Данный банковский сегмент характерен меньшими процентными ставками, меньшими рисками, что наряду с оперативностью оформления и быстротой выдачи кредита делает его привлекательным и для банка, и для заемщика, и для автосалона.

Страхуя риски, банки вводят дополнительные условия – страхование залогов (автотранспорта). Это в свою очередь дополнительными расходами ложится на заемщиков, которые переплачивают за страховку в среднем 10-20% от стоимости автомобиля. [2]

Дополнительными прибылями, которые получает банк в рамках реализации программ потребительского кредитования, являются комиссии с торговых организаций, в которых осуществляется выдача кредитов. Это так называемый дисконт с торговой организации.

На заре зарождения потребительского кредитования подобные дисконты доходили до 7-10%, однако в последнее время средний дисконт с торговой организации вышел на уровень 1,5-2,5%. Это связано с тем, что, борясь за клиентов, банки начинают демпинговать в рамках конкурентной борьбы между собой. Более того, крупные торговые сети и автосалоны требуют от банков отмены подобных комиссий, а сети "первого" порядка заставляют банки платить им. Так уже в конце 2004 года, компания "МИР" в рамках проводимого тендера обозначила банкам условную цену того, что потребительские кредиты будут распространяться на территории магазинов. По некоторым данным, величина такого дисконта составляет 2-3%.

Анализируя кредитные услуги зарубежных стран, следует отметить, что из группы товаров ценой не более 500 долларов США в рассрочку можно купить в основном бытовую технику.

Какой бы привлекательной ни выглядела перспектива рынка потребительского кредитования, самым крупным бизнесом станет ипотечное кредитование, считают в E&Y. По прогнозу компании, после неминуемого падения ставок на этом рынке ниже 10 процентов ежегодный спрос населения на ипотечные кредиты вырастет до 2 - 3 млрд. долларов США. По оценке директора по маркетингу банка "ДельтаКредит" Виктории Кочетковой, на конец 2007 г. портфель "классических" ипотечных кредитов (под залог недвижимости и на длительный срок) всех российских банков составил около 100 млн. долларов США, из которых примерно 66 млн. приходилось на Москву и Санкт-Петербург (53 млн. долларов - на "ДельтаКредит"). В E&Y общий объем ипотечных кредитов оценили в 135 - 155 млн. долларов США. [3]

Но вероятнее всего проблем со спросом на ипотечные кредиты не будет. Цены на недвижимость продолжают расти, и выгоднее взять кредит и купить квартиру, а не арендовать ее. Проблемы спроса на московском рынке ипотечного кредито-

ния нет. Снижение ставок до уровня меньше 10 процентов в ближайший год нереально. В России таких дешевых ресурсов нет. И ипотечные бумаги в ближайшее время не решат проблему нехватки длинных денег.

Проводя анализ развития потребительского кредитования в России можно выделить положительные и отрицательные черты.

К положительным можно отнести:

- получение банками стабильно высокой прибыли;
- увеличение объема продаж торговыми организациями и автосалонами;
- увеличение покупательской платежеспособности;
- увеличение клиентской базы, как для банков, так и для торговых организаций;

К отрицательным:

- повышенные риски невозвратности денежных средств, для банков;
- значительные переплаты за товар, который покупает клиент;

Тем не менее, комплексная реализация программ потребительского кредитования несет для экономики страны больше положительных тенденций, нежели отрицательных. Однако, сохранение потребительского кредитования в тех формах, которые оно носит сейчас весьма проблематично. Следующим этапом (который начал реализовываться уже сейчас) станет нецелевое кредитование при помощи пластиковых карт.

Сейчас формы подобного кредитования в России существуют, однако не пользуются большой популярностью. В первую очередь это связано, с неразвитостью инфраструктуры принятия пластиковых карт к оплате (небольшое количество POS-терминалов, импринтеров, банкоматов). А во-вторых, для получения подобных кредитов банки требуют с заемщиков дополнительные подтверждения платежеспособности.

Однако, уже в ближайшем будущем, следуя мировым тенденциям развития потребительского кредитования, в нашей стране банковское розничное направление трансформируется в три основных направления:

- кредитование на пластиковые карты;

- автокредитование;
- ипотечное кредитование.

Для развития данных программ банкам необходимо:

- снижение процентных ставок, как фактор повышения спроса;
- страхование финансовых рисков под возможные потери;
- создание кредитных бюро на всей территории России;
- развитие технологий банковской инфраструктуры.

В заключении необходимо отметить, что в настоящее время потребительское кредитование активно развивается в нашей стране, что положительно сказывается на экономике, как банковского сектора, так и экономике России в целом. [4]

Литература:

1. Бородин А.Ф. Актуальные проблемы и перспективы развития региональных банков. // Деньги и кредит. №1 2008. С. 27-32
2. Ветров М. Специфика процесса сбережений населения России // Экономист. 2003 №9
3. Гавлик П. Страны с переходной экономикой: состояние и перспективы роста// Проблемы теории и практики управления – 2006 - №2

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ

Рамазанова Ш. - ст. 3 курса экономического факультета филиала ДГУ в г.Кизляре
Науч. рук. – Алиев О.М. – к.э.н., доц., зав. каф. «экономика» филиала ДГУ в г.Кизляре

Недопонимание роли маркетинговых исследований в производственной жизни многих предприятий в регионах России на сегодняшний день является одной из наиболее актуальных проблем. В чем причина? Почему некоторые руководители недооценивают работу маркетинговых отделов, а, зачастую, и просто отказываются от них в целях «экономии»?

Очевидно, одним из ответов является недостаточная информированность о прямой связи между вовремя проведенным маркетинговым исследованием и последующим удачным пози-

ционированием предприятия в конкурентной среде и полученной прибылью.

Использование маркетинговых методик и технологий позволяет предприятиям повышать свою конкурентоспособность и доходность бизнеса в современных рыночных условиях, разрабатывать дальнейшую стратегию развития.

Маркетинговое исследование может носить макроэкономический характер и затрагивать интересы России, региона, отрасли. А может носить и более локальный, микроэкономический характер, исходить из интересов конкретной фирмы, желающей определить свою нишу на определенном секторе какого-либо рынка, вывести на рынок именно тот товар, который будет пользоваться самым большим спросом и соответствовать потребностям целевой потребительской группы, выбранной все тем же маркетинговым исследованием.

Каким образом руководитель может войти в сложный мир маркетинговых исследований, определить круг важнейших именно для его предприятия задач?

Одним из методов более четкого структурирования своих проблем, целей и их оптимального решения является проведение семинаров по маркетингу и маркетинговым исследованиям.

Каждый регион индивидуален и по степени развития своего производства, и по уровню платежеспособности населения, и по многим другим параметрам. Семинары, организуемые в крупных городах Российской Федерации, могут не учесть всей специфики конкретной области или предприятия и, поэтому, зачастую обучение эффективнее проводить на местах.

Не так давно, в конце сентября, компания «ВладВнешСервис» заказала у компании «Abercade Consulting» (г.Москва) специальный семинар для своих сотрудников. Специфика данного семинара заключалась в постановке задачи – осмысления сотрудниками “ВВС” своего места на рынке предоставляемых услуг и дальнейших перспектив развития компании.

Авторы и ведущие семинара Голиней А.И. и Самохин М.Ю., в процессе проведения мини-лекций, активных деловых и ролевых игр, позволили компании правильно позиционировать себя на рынке. Особенно понравилось участникам семинара упражнение - “Мозговой штурм”, во время которого были вы-

сказаны идеи, самые, на первый взгляд, нереальные. Затем, в процессе анализа, где каждый играл свою роль: штатный критик, генератор идей, а также те, кто их активно поддерживал, тренируемая команда выработала план стратегического развития своей компании, а также - ряд предложений по развитию экономики региона.

Существование экономических проблем в регионах неоспоримо и решать их необходимо. Но выход из сложившейся ситуации возможен. Главное, начать поиск, и тогда именно производство позволит России выйти на путь стабилизации и увеличения прибыли, а, следовательно, и на увеличение благосостояния населения.

АНТИСОЦИАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

*Рашидова Б.М. – ст. 4 курса экономического факультета филиала ДГУ в г. Избербаше
Науч. рук. – Магомедов Р.Б. –преп. каф. «экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше*

Налог на добавленную стоимость один из самых сложных для исчисления из всех налогов, входящих в налоговую систему РФ. Его традиционно относят к категории универсальных косвенных налогов, которые в виде своеобразных надбавок взимаются через цену товара. Отличительной чертой косвенных налогов является то обстоятельство, что с экономической точки зрения, бремя его уплаты переносится налогоплательщиками на конечных покупателей (т.е. потребителей) товаров (работ, услуг), когда как при прямом налогообложении источник уплаты налога, как правило, формируется у налогоплательщиков. Через механизм обложения и, в частности, через систему построения ставок, НДС влияет на ценообразование и инфляцию, так как фактически увеличивает цену товара на сумму налога.

Как показывают исследования Института социально-экономических проблем народонаселения РАН, «небольшая часть новых собственников, получивших богатства России и приближенных к власти» (не более 15% от общего числа населения), аккумулирует в своих руках около 85% всех сбереже-

ний, 57% денежных доходов, 92% доходов от собственности и 96% всех средств, расходуемых на покупку иностранной валюты. Столь глубокого расслоения населения не знала ни одна из современных стран мира[2]. Сильнейшая дифференциация доходов населения и единая отраслевая ставка налога на добавленную стоимость, без учета интересов и возможностей конечного потребителя. НДС продолжает оставаться “ценовой надбавкой”. Вся сумма прироста цен за счет НДС перекладывается на конечного потребителя. НДС, наряду с акцизами, — самый перелагаемый налог. Рост доходов основной массы населения незначителен, все больше углубляется разрыв между высоко- и низкооплачиваемыми группами населения.

НДС считается «антисоциальным налогом»[3]. Недостатки налога заключаются в его регрессивности, т.к. более тяжелое бремя ложится на низкие доходы малообеспеченных людей. Население приобретает одни и те же товары (работы, услуги) по одинаковым ценам, включающим одинаковую сумму НДС, независимо от величины своих доходов, поэтому в расходах малообеспеченных суммы НДС составляют большую часть, чем в расходах высокообеспеченных категорий населения.

Психологические преимущества НДС состоят в том, что высокий доход от поступлений по налогу достигается почти незаметно, т.к. конечные потребители неосознанно уплачивают НДС в стоимости товаров, таким образом, избегается конфронтация с фактическими налогоплательщиками и уменьшается сопротивление общества при изменении налога.

Правительственные меры по поддержке реального сектора экономики РФ в кризисный период могут оказаться недостаточными в том случае, если они не будут подкреплены внесением изменений в налоговое законодательство. В данном контексте наиболее остро стоит вопрос об отмене налога на добавленную стоимость (НДС), из-за которого страдает не только внутренний рынок. Под удар попадают и те предприятия, которые производят конкурентоспособную на внешних рынках продукцию и занимаются экспортом.

В предпринимательском сообществе России НДС уже давно называют "криминальным" налогом и ратуют за его отмену или радикальную модернизацию[1]. Однако представители

власти зачастую относятся к возможности кардинальных изменений в данной области крайне негативно, указывая, что в настоящее время за счет НДС формируется значительная часть бюджета страны. Но на практике ситуация такова, что сотрудники структур, обязанных следить за сбором этого налога, наполняют не государственный, а свой собственный карман при помощи различных нелегальных сценариев по его возврату. При этом предпринимателям с чисто прагматической точки зрения приходится сотрудничать с коррупционерами. Бизнес постоянно находится под дамокловым мечом налогового криминала. К любому бизнесмену при желании можно предъявить финансовые претензии и с помощью силовиков заставить вести дела по нужной схеме. Получается, что некоторые финансовые потоки направляются в теневой сектор экономики самим же государством. "По приблизительным неофициальным оценкам, в госбюджет попадает не более четверти от потенциальных сборов по НДС", - сообщил РБК daily источник в Федеральной службе государственной статистики. НДС в своем нынешнем виде делает невыгодным любой экспорт, кроме сырьевого. Тем более что действующие таможенные правила сами по себе чрезвычайно усложняют поставки за рубеж, например, запчастей для техники или даже простых образцов мебели.

"Отмена НДС привела бы к сокращению количества российских компаний в три-четыре раза. Перестали бы существовать те фирмы, которые нужны только для налоговых возвратов. Зато существенно возросла бы собираемость налогов на прибыль предприятий, налогов на доходы физических лиц, а также единого социального налога. Высвободились бы миллионы людей, которых можно было бы задействовать в реальном секторе экономики. Компании начали бы платить зарплаты "в белую". Именно НДС загоняет предпринимателей в криминал, и при его отмене большая часть бизнеса будет выведена из тени", - заявил РБК daily генеральный директор компании "Промет" Алексей Петров. По его мнению, для отмены НДС сейчас самый подходящий момент. Такой шаг позволил бы оздоровить экономику и положительно сказался бы, прежде всего, непосредственно на производителях и их сотрудниках. При этом ущемленными оказались бы интересы лишь армии бухгалтеров, занимающихся

"круговоротом НДС в природе", а также кормящихся с этого налога чиновников. "Отмена будет компенсирована посредством увеличения сборов по другим налоговым статьям, - считает г-н Петров. - В частности, за счет налога с продаж, от которого в отличие от НДС уклониться фактически невозможно. Риск при этом таков, что для крупного и среднего бизнеса овчинка просто не стоит выделки".

Отсутствие подвижек в налоговом законодательстве, помноженное на текущую неблагоприятную конъюнктуру рынков и существующие инфраструктурные проблемы, касающиеся всех аспектов деятельности предприятия - от выделения земли под производственные площади до подключения к газовым сетям, способно уничтожить даже те локальные успехи в реальном секторе, которых некоторые бизнесмены сумели добиться в прошлые благополучные годы. Решать кризисные проблемы, в частности бороться с сокращениями на предприятиях, государство должно, не присылая в компании налоговиков или сотрудников прокуратуры с рекомендациями воздержаться от оптимизации под угрозой проверок, а упрощая условия ведения бизнеса. В противном случае не только капиталы, но и успешные производства будут неумолимо выводиться своими владельцами за рубеж.

Литература

1. Коррупционный налог // Экономика и финансы М.: 02.04.2009 – Электронный ресурс – режим доступа: <http://subscribe.ru/digest/economics/news/n96949086.html>

2. Львов Д.С. «Россия: рамки реальности и контуры будущего», доклад на заседании Секции экономики ООН РАН, ЦЭМИ РАН, 14 ноября 2006 г.

3. Сидорова Н.И. Специфика и функции НДС // Финансы. – 2008. – № 2

МОДЕРНИЗАЦИЯ В БЕЗРАБОТИЦЕ

*Рашидова Б.М. – ст. 4 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г. Избербаше*

Науч. рук. – Идрисова Д.А. –преп. каф. «экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше

Федеральная служба государственной статистики (Росстат) сообщила, что с начала года в России заметно выросло число безработных. По сравнению с декабрём 2009 г., «лишних» рабочих рук увеличилось на 668 тысяч и превысило 6,8 миллиона человек. Следовательно, по данным Росстата, уровень безработицы в России превысил 9 %. Рост числа безработных наблюдается уже пятый месяц подряд после плавного снижения на протяжении семи месяцев. В Росстате не стали комментировать, с чем связан столь существенный рост безработицы, отметив лишь, что данные предварительные.

Но на недостаток комментариев по этому поводу жаловаться невозможно. Некоторые аналитики считают, что многие компании в прошлом году искусственно ограничивали сокращения в ожидании улучшения экономической ситуации, а сейчас запас финансовой прочности у многих якобы исчерпан. Есть мнение, что некоторые компаний, закончив финансовый год, посчитали, что им ничего не осталось кроме как сокращать издержки.

Можно согласиться с утверждением, что рост официальных данных по числу безработных связан и с тем, что несколько ослабло психологическое давление на работодателей со стороны государства, которое наблюдалось в 2009 году. В частности, в минувшем году в Правительстве РД прошло не одно совещание, на котором и Минэкономики, и Минтруда отчитывались о проводимой работе по снижению уровня безработицы. А он, уровень безработицы в РД, значительно выше, по сравнению с общероссийским. А если учесть, что реальная безработица в два-три раза выше официальной, что значительная часть людей в надежде быстро найти новую работу не регистрировалась в органах трудоустройства, то ситуация не может не вызывать беспокойства. Правда, некоторые аналитики считают, что это повышение носит сезонный характер и по весне всё рассеется.

Рост уровня безработицы, с одной стороны, чреват социальной напряженностью и снижением потребительского спроса, а с другой - может повлиять на рост производительности труда. Люди станут больше дорожить рабочим местом и лучше рабо-

тать. Не согласные с этим утверждением аналитики считают, что не все люди хотят или могут эффективно трудиться, они не стремятся развиваться, не умеют искать работу. В любой, даже не очень крупной компании, даже в кризис есть вакансии. Квалифицированный, старательный работник без дела никогда не останется.

Общая безработица в стране - по методологии Международной организации труда, в январе 2009 года безработица составляла 4,9 млн. человек, по итогам сентября - 5,7 млн.

Средства для борьбы с безработицей - 43,7 млрд. руб. средства федерального бюджета. Из них: объем финансирования антикризисных программ на региональных рынках труда (на сегодняшний день) - 30,3 млрд. руб.

Государственные программы (участвуют 1,8 млн. человек). 1594 тыс. человек - общественные работы (в том числе 40,5 тыс. выпускников учебных заведений; 107 тыс. человек опережающее обучение; 55,3 тыс. человек - поддержка для открытий своего дела; 8,2 тыс. человек - переехали в другую местность для трудоустройства (компенсация на проживание - 550 руб. в сутки)

В этой связи аналитики задались вопросом: а что нужно сделать, чтобы уровень безработицы в России значительно снизился? Спасательный круг многие увидели в либерализации экономики и всех сфер жизни в стране, в реальной борьбе с коррупцией и в ослаблении роли чиновников. Это позволит развиваться малому бизнесу и предпринимательству. Административное запугивание и освоение антикризисного бюджета через чиновничьи структуры не могут быть эффективными в долгосрочной перспективе.

Некоторые аналитики полагают, что уровень безработицы может перевалить и за отметку в 10 процентов. По их мнению, за нынешним ростом стоит не только сезонный фактор, это еще результат и того, что многие организации провели намеченные еще в 2009 году сокращения, а некоторые и вовсе ушли с рынка. При этом предсказывается, что летом наступит переломный момент - уже сейчас складывается благоприятная для России внешняя конъюнктура, и профицитные деньги начнут понемногу «проливаться» на реальный сектор. А прогнозируемый резкий эконо-

мический рост 2011 года вынудит заинтересованных лиц в получении прибыли срочно создавать новые рабочие места, поэтому работодателям советуется к будущим кадрам приглядываться уже сейчас.

А вот профессор кафедры фондового рынка и рынка инвестиций ГУ-ВШЭ Александр Абрамов не столь оптимистичен. По его мнению, для основной массы населения кризис продолжается. Доходов не хватает. Не растут продажи автомобилей. Потребительское кредитование сужается. Протестное настроение усиливается. Многие предприятия после кризиса не находят рынков сбыта и останавливают мощности. Экономика России окончательно расслаивается: основная масса населения работает в стагнирующих отраслях. Газо- и нефтедобыча, олимпийское строительство и некоторые другие сферы растут, но это лишь «островки стабильности», основное же население находится в депрессивной зоне. Многие чиновники высокого ранга занялись устраиванием новых потемкинских деревень в силиконовых долинах. Но можно ли там спрятаться от реальных проблем?

Какой же вывод напрашивается? Большинство наших граждан ощутили бы на себе позитивные перемены, если бы в стране началась реальная модернизация экономики, о чём неоднократно говорил и глава государства Дмитрий Медведев. Об этом - модернизации экономики - говорили в своих речах и вновь назначенные Президент РД Магомедсалам Магомедов и Председатель Правительства РД Магомед Абдулаев. Но любая модернизация предполагает высвобождение немалого числа трудовых рук. Тут, как говорится, палка о двух концах: чем больше модернизации, тем острее проблема безработицы.

Выход, конечно же, есть, и его подсказывает опыт развитых стран. Это, прежде всего ориентир на малый и средний бизнес. В том же Китае с его более чем миллиардной оравой уровень безработицы не выше, чем в России. По той простой причине, что китайцы вынуждены быть предприимчивыми. По той же причине во многих дагестанцах предпринимательская инициатива не может заснуть - кушать ведь хочется. Но кто разбудит такую инициативу в подавляющем числе россиян? Кто и что заставит нас переучиваться востребованной временем профессии? Кто и что избавит нас от иждивенческих настроений?

Неужели только кризис?

Литература:

1. Гази Гасайниев: Я в рабочие пошел//Дагестанская правда №69-70(25742-25743) 2009г
2. Роберт Яковлев: О регулировании заработной платы в РФ. Человек и труд//Вопросы экономики, №11, 2009г
3. В.Гимпильсон, Г.Монусова: Страх безработицы//Вопросы экономики, №2, 2010г

ОХРАНА ЗДОРОВЬЯ В РОССИИ: ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ НА ФОНЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

*Рашидова З.М. – ст. 3 курса экономического факультета филиала ДГУ в г. Избербаше
Науч. рук. – Багомедова С.Д. –преп. каф. «экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше*

По определению Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) здоровьем является состоянием полного физического, духовного и социального благополучия (а не только отсутствие болезней или физических дефектов). Обратите внимание на последние два определяющие, и станет понятным, что полная гармония в состоянии здоровья человека связана с немедицинскими понятиями: духовности и социального благополучия. А это значит, как уже отмечалось выше, что не все в достижении здоровья зависит от медицины и медиков.

Различают здоровье населения и здоровье индивидуума. Первое рассматривается как понятие статистическое и характеризуется такими демографическими показателями, как рождаемость, смертность, заболеваемость, уровень физического развития, средняя продолжительность жизни. Эти показатели находятся в определенной зависимости от условий существования населения и его определенной группы. Здоровье же отдельного человека, кроме того, в большой степени связано с многочисленными индивидуальными особенностями организма и многообразием внешних факторов, влияющих на его здоровье. Доля людей, оценивающих свое здоровье, как хорошее в России составляет всего 22%, а, например, в таких северных странах, как

Финляндии или Норвегии, соответственно 69% и 81%! Важно отметить прогнозируемое состояние здоровья нашего будущего – молодого поколения. Из 31,6 млн детей в нашей стране только треть были здоровы на момент обследования. По данным Министерства образования только 10% выпускников средней школы можно считать абсолютно здоровыми. Вот уж поистине, врач, который считает, что у вас все абсолютно в порядке со здоровьем, работает в военкомате. Между тем, примечательно, что, несмотря на рост рыночных отношений, люди стали больше ценить здоровье, что видно из опроса общественного мнения, при котором 80% отметили главным своим пожеланием детям и внукам - хорошее здоровье, и только 41% - материальный достаток.

О неблагоприятном состоянии здоровья народа в России свидетельствуют также и некоторые статистические показатели, часть из которых стоит привести. Средняя продолжительность жизни мужчин в России составляет 59,8 лет и на 18 лет меньше, чем в лидирующих странах; женщин – 72,2 (для примера средняя продолжительность жизни женщин в Испании – более 90 лет). Беспокойство вызывает прогноз средней продолжительности жизни на ближайшее будущее. В этом показателе мы отстали от развитых стран на 100 и более лет. Смертность у нас превышает рождаемость в 1,8 раза. По уровню смертности от инфекций, туберкулеза мы занимаем первое место в Европе. Особенно большое число людей умирает от сердечно-сосудистых заболеваний. Только ишемическая болезнь сердца составляет 55% смертей мужчин и 40,7% женщин. В этом печальном показателе в конце прошлого столетия мы опередили Англию, Германию, Финляндию в 3,5 раза. Все это является основанием для некоторых социологов считать, что государство поражено страшной болезнью – депопуляцией, когда устойчивое превышение числа умерших над числом рождающихся в течение 10 лет приводит к естественной убыли населения. Подсчитано, что численность населения в России к 2011 году уменьшится на 10 млн человек.

Исходя и приведенных данных, проблема охраны здоровья населения России тревожна и требует пристального внимания государства, и различных его ведомств.

Что же следует понимать под охраной здоровья граждан? Это совокупность мер политического, экономического, правового, социального, культурного, научного, медицинского, санитарно-гигиенического и противоэпидемического характера, направленных на сохранение и укрепление физического и психического здоровья каждого человека, поддержание его долголетней активной жизни, предоставление ему медицинской помощи в случае утраты здоровья. Следует сразу обратить внимание, что охрана здоровья и медицинская помощь не одно и то же и недаром в статье 41 Конституции РФ обозначены отдельно. Если охрана здоровья широкое многогранное понятие, что видно из приведенного определения, то медицинская помощь представляет индивидуальный подход и оказывается системой здравоохранения, которая является небольшой частью системы охраны здоровья. Эти две системы дополняют друг друга, но имеют разные направления. Предполагается, что от здоровья населения мы придем к здоровью отдельного человека, а вернее было бы - обеспечив индивидуальный подход и, оздоровив отдельного человека, придти к здоровью всего населения.

Основными принципами охраны здоровья граждан являются:

- 1) соблюдение прав человека и гражданина в области охраны здоровья;
- 2) приоритет профилактических мер;
- 3) доступность медико-социальной помощи;
- 4) социальная защищенность граждан в случае утраты здоровья;
- 5) ответственность органов государственной власти и управления, предприятий, учреждений и организаций, а также должностных лиц за обеспечение прав граждан в области охраны здоровья.

В обеспечении охраны здоровья, помимо Министерства здравоохранения и социального развития РФ, в разной степени и в пределах своих компетенций принимают участие также такие государственные органы, как департамент Государственного санитарно-эпидемиологического надзора МЗ РФ, Министерство по чрезвычайным ситуациям, Федеральные Фонды социального и обязательного медицинского страхования, а также в пределах

своих ведомств органы управления медико-санитарных служб Министерств Обороны, Внутренних дел, Путей сообщения и других. Это государственный сектор.

Организацией медико-социальной помощи населению занимаются также общественные и иные объединения. В странах с рыночной экономикой и развитым гражданским обществом создание общественно-управленческих механизмов участия граждан в формировании правовых механизмов и контроле за соблюдением прав граждан и пациентов в области охраны здоровья, является естественным. На государственном уровне функционирует профсоюз медицинских работников, Российское общество Красного Креста, религиозные организации, а также недавно созданные Ассоциация врачей России, Российский медицинский Союз, Межрегиональная ассоциация медицинских сестер, Общество прав потребителей. В субъектах федерации существуют корпоративные объединения медицинских работников (врачей и медицинских сестер), призванные реально участвовать в управлении здравоохранением. В июне 2003 года на учредительном съезде была создана новая общественная организация «Лига здоровья нации».

В субъектах Федерации обеспечением охраны здоровья, помимо администрации регионов, непосредственно занимаются местные органы управления здравоохранением, которые называются по разному: министерства, департаменты, комитеты, управления.

В настоящее время различают три системы здравоохранения. Они обусловлены политическими и социально-экономическими факторами. Причем первостепенное значение имеют ресурсы, средства обеспечения здравоохранения и их источники. В сложившейся у нас в стране ситуации - это государственный бюджет, страховые фонды, общественные и частные ассигнования.

В основах законодательства РФ об охране здоровья граждан приведены: государственная, муниципальная и частная системы. Однако, учитывая средства обеспечения здравоохранения, в настоящее время в РФ пока преимущество имеет государственная система, в отличие от преимущественно страховой (как в странах Западной Европы) или частной (как в США). Надо

отметить, что нет стран, где была бы только одна система здравоохранения, чаще она смешанная.

1. Традиционная для нашей страны государственная система, которая включает органы управления здравоохранением Минздрава России и Минздрава республик в составе РФ, органы управления здравоохранением областей, городов Санкт-Петербурга и Москвы; РАМН, санитарно-профилактические учреждения и организации, фармацевтические предприятия. Эти учреждения и организации являются юридическими лицами.

В пределах своей компетенции они планируют и осуществляют меры по регистрации государственной политики и выполнению программ в области здравоохранения. К государственной системе здравоохранения относятся: Департамент государственного санэпиднадзора МЗ РФ и Центры госсанэпиднадзора в субъектах федерации; лечебно-профилактические, аптечные, научно-исследовательские, санитарно-профилактические и образовательные учреждения; Российская Академия медицинских наук, а также учреждения судебно-медицинской экспертизы и предприятия по производству медицинской техники и препаратов. Государственная система здравоохранения включает лечебно-профилактические учреждения, организации и предприятия других ведомств, которые не подчиняются Министерству здравоохранения. Это легче представить на нижеприведенной схеме.

Первичное звено здравоохранения основу его службы составляет здравоохранения составляют медико-санитарные посты, здравпункты, медико-санитарные части – это до врачебная амбулаторная помощь, затем врачебные участки, районные амбулатории и участковые больницы.

2. Муниципальная система здравоохранения находится в муниципальной собственности, включает муниципальные ЛПУ, НИИ, фармацевтические предприятия и аптеки, учреждения судебно-медицинской экспертизы. Муниципальные органы управления здравоохранением несут ответственность за санитарно-гигиеническое образование населения, обеспечение объема медицинской помощи, осуществление контроля за его качеством и за государственными муниципальными учреждениями, предприятиями, а также лицами, занимающимися частной медицин-

ской практикой.

3. Частная система здравоохранения действует наряду с государственной системой, создавая возможность конкурирования в качестве оказания медицинской помощи. Из теневой деятельности она стала легальной и занимает в среднем около 40% услуг в некоторых отраслях медицинской деятельности и больше половины в стоматологии и венерологии. В 2001 году создана Общероссийская ассоциация врачей частной практики. К частной системе здравоохранения относятся ЛПУ и аптечные учреждения, научно-исследовательские и образовательные учреждения, имущество которых находится в частной собственности, юридические лица, создаваемые и финансируемые общественными объединениями, физическими лицами, хозяйственными обществами и учреждениями. Граждане, занимающиеся частной медицинской практикой и фармацевтической деятельностью осуществляют свою деятельность в соответствии с Основами законодательства РФ об охране здоровья граждан. Беда в том, как обращал внимание в своем послании к Федеральному собранию В.В.Путин: «Наращение платности (в частной медицине) порождает скрытую коммерциализацию государственных и муниципальных больниц и лечебниц нас сформировалась скрытая, но почти узаконенная система платной медицинской помощи, в которой сейчас царит произвол и нет вообще никакой социальной справедливости». Сказано человеком, хорошо знающим проблему, болящему за социальную справедливость граждан. Однако, как во все времена, та же ошибка: недостатки показаны – выправляйте. Но как здравоохранению, тем же главным врачам районных и городских государственных лечебниц (не столичных) исправлять положение. Ведь живем в рыночной экономике, а это значит, нужны средства, которых нет. Или надо, вопреки возмущению президента, еще больше взимать за медицинские услуги. Действительно царит произвол, нет порядка, при этом пожилые кроют капиталистическую систему, где как раз полный порядок и точный взаиморасчет.

А для создания порядка нужна четкая правовая нормативная база частной системы здравоохранения. Проект этого закона давно разработан, рассмотрен и уже несколько лет находится в Государственной Думе. От его принятия ожидается значитель-

ное расширение возможностей здравоохранения без затрат бюджетных средств. Предусмотрено включение частной медицины в систему оказания медицинской помощи по обязательно-му медицинскому страхованию. Это позволит пациенту с таким полисом обращаться за помощью к частнопрактикующему врачу или в частное лечебное учреждение.

Стратегия развития медицинской помощи, особенно детям и матерям, основана на результатах проводимых научных исследований, а также выделения Правительством в рамках целевых государственных Программ, средств. В 1994 году была принята Президентская программа «Дети России», которая включила 6 проблемных подпрограмм: «Дети Чернобыля», Дети Севера», «Планирование семьи», «Индустрия детского питания», «Дети - инвалиды», «Дети- сироты. Стратегия развития медицинской помощи, особенно детям и матерям, основана на результатах проводимых научных исследований, а также выделения Правительством в рамках целевых государственных Программ, средств. В 1994 году была принята Президентская программа «Дети России», которая включила 6 проблемных подпрограмм: «Дети Чернобыля», Дети Севера», «Планирование семьи», «Индустрия детского питания», «Дети - инвалиды», «Дети-сироты. Разработаны и функционируют правительственные программы «Вакцинопрофилактика», «Безопасное материнство» и другие.

Независимо от систем, здравоохранение имеет отраслевую структуру. Различают следующие отрасли:

1. лечебно-профилактическую (больницы, поликлиники, диспансеры и пр.);
2. охрану здоровья женщинам, матерям и детям;
3. санитарно-противоэпидемическую;
4. аптеки и фармацевтические предприятия;
5. Медицинские образовательные учреждения и НИИ;
6. Санаторно-курортные медицинские учреждения;
7. Судебно-медицинскую, патологоанатомическую и судебно-психиатрическую службы;
8. Фонды обязательного медицинского страхования.

Медицинские учреждения и отдельные лица должны быть аккредитованы и иметь сертификат для занятия соответствующими

щей деятельностью.

Каждое медицинское учреждение должно пройти проверку на определение соответствия его деятельности установленным стандартам по оказанию медицинской помощи и услуг, то есть аккредитацию (от лат. *accredo* - доверяю) и лицензирование. Они проводятся в соответствии с Постановлениями Правительства РФ «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 11.02.02 №135 и «Об утверждении Положения о лицензировании медицинской деятельности» от 04. 06. 02 №499 и федеральным законом РФ: «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 08.08.01 №128. В соответствии с этими документами издан приказ Минздрава России "Об организации лицензирования медицинской деятельности от 26.07.02. №238", который, в частности утвердил номенклатуру работ и услуг по оказанию соответствующей медицинской помощи, утвердил Положение о Центральной комиссии МЗ РФ по лицензированию медицинской деятельности и предусмотрел при передачи полномочий по лицензированию медицинской деятельности МЗ РФ органам исполнительной власти субъектов РФ, создание на местах комиссий по лицензированию медицинской деятельности.

Аккредитацию проводят аккредитационные комиссии, создаваемые из представителей органов управления здравоохранением, профессиональных медицинских ассоциаций и страховых медицинских организаций на республиканских (для республик в составе Российской Федерации), территориальных (краевой, областной или автономных образований) и городских (Москва и Санкт-Петербург) уровнях. Финансирование аккредитационных комиссий осуществляется за счет оплаты процедур аккредитации, рассмотрения споров или из иных источников, не запрещенных законами РФ.

Контроль за деятельностью аккредитационной комиссии возлагается на органы государственного управления. Аккредитационные комиссии состоят из администрации, членов комиссии и работающих по контракту экспертов. Общее руководство комиссией осуществляет председатель, который избирается на заседании комиссии сроком на 3 года (не более двух сроков подряд) из членов комиссии тайным голосованием, простым большинством голосов и утверждается органом государственного

го управления. Экспертами являются высококвалифицированные специалисты по различным видам медицинской деятельности.

Аккредитацию медицинских учреждений и лиц, занимающихся медицинской деятельностью проводят соответственные комиссии, которым в установленном порядке представляется перечень документов. Сроки проведения аккредитации и тарифы устанавливаются региональными органами государственного управления. Срок действия сертификата не должен превышать 5 лет, но по инициативе медицинского учреждения или ассоциации, либо по решению суда аккредитация может быть проведена и ранее.

Учреждения и лица, прошедшие аккредитацию, получают сертификат, который подтверждает степень соответствия заявленных видов медицинской помощи или услуг в полном объеме. Эксперты, привлекаемые комиссией, руководствуются законодательством РФ. Результатом их экспертизы является заключение.

В названных выше документах изложены права и обязанности аккредитуемых учреждений и лиц. Аккредитуемые учреждения и лица имеют право: получать информацию о порядке и сроках проведения аккредитации, в том числе с участием независимых экспертов, изменять ее сроки. Проходить аккредитацию повторно; при несогласии с решением комиссии - опротестовать его через суд.

Учреждения и лица обязаны: подавать заявку на аккредитацию; нести ответственность за представляемую информацию в документах; обеспечить условия проведения экспертизы и представительство на заседании аккредитационной комиссии; оплачивать аккредитацию и представлять квитанцию об оплате; обеспечить условия проведения экспертизы; для аккредитации медицинским учреждением или медицинским работником представляется ряд документов, перечень которых изложен в «Положении о лицензировании медицинской деятельности».

Лицензирование медицинских учреждений является одним из условий законного функционирования медицинского учреждения, организации или предприятия независимо от системы здравоохранения.

В соответствии со ст. 15 Основ законодательства РФ об охране здоровья граждан и Постановлением Правительства РФ "Об утверждении Положения о лицензировании медицинской деятельности" (2001) лицензирование медицинской деятельности осуществляется органом исполнительной власти субъекта РФ. При необходимости деятельности в других регионах - регистрация такой лицензии обязательна органом исполнительной власти субъекта РФ. Это касается ЛПУ, клиник вузов и НИИ. В состав лицензионной комиссии органа государственного управления субъекта РФ входят его представители или местной администрации, органов управления здравоохранением, профессиональных медицинских фармацевтических ассоциаций.

Комиссия определяет срок действия лицензии, но не более чем на 5 лет для государственных учреждений и не более чем на 3 года для учреждений с негосударственными формами собственности. Лицензирование предусматривает изучение представленных учреждением документов, проведение экспертизы на местах и выдачу лицензии на право оказания медицинской помощи в заявленном объеме, с ограничениями либо обоснованный отказ в выдаче лицензии.

Органы управления здравоохранением, медико-фармацевтические учреждения, организации, профессиональные ассоциации могут ходатайствовать перед лицензионной комиссией о внеочередном лицензировании, а также о лишении или приостановлении лицензии, если выявлено несоблюдение требований стандарта качества медицинской помощи. Медицинские учреждения представляют лицензионной комиссии определенные документы в соответствии с перечнем, приведенным в Положении о лицензировании учреждений и отдельных врачей. Там же изложены его права и обязанности. Однако некоторые врачи практикуют, не имея лицензию и даже права на ее законное получение.

Литература

1. Т. Чубарова Система здравоохранения в России: экономические проблемы теории и практики. Вопросы экономики № 4, 2009
2. Стародубов В.И. Экономические проблемы здравоохра-

нения и пути их решения

3. Для подготовки данной работы были использованы материалы с сайта <http://www.relga.ru/>

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

*Рашидова З.М. – ст. 3 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г. Избербаше
Науч. рук. – Алиев И.А. – к.э.н., ст. преп. каф. «экономических
дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше*

Трудно отдать предпочтение той или иной модели (смешанной или чистой) обязательного медицинского страхования, т.к. все субъекты Российской Федерации, находясь в различной экономической ситуации, выбирают ту модель реализации закона, которая, по их мнению, в большей степени соответствует их условиям. Ученые - экономисты и организаторы здравоохранения - наиболее эффективной признают смешанную модель обязательного медицинского страхования, при которой до лечебно-профилактических учреждений доходит почти 99% средств обязательного медицинского страхования, что значительно больше, чем при использовании других моделей.

Такое положение дел объясняется, прежде всего, тем, что в смешанной модели обязательного медицинского страхования возможна потенциальная конкуренция между страховыми медицинскими организациями и филиалами территориальных фондов обязательного медицинского страхования. Однако Россия и по сей день остается единственной страной, где средства, направленные на финансирование здравоохранения, проходят сначала через фонды, а затем через страховые компании. В развитых странах административный аппарат имеет лишь одно из этих звеньев. У нас же в соответствии с Законом эти организации дублируют друг друга и во многом взаимозаменяемы.

Рассмотрев схематично изображенные направления основных финансовых потоков в системе здравоохранения Российской Федерации, отметим, что с введением обязательного медицинского страхования вся система здравоохранения в РФ стала представлять собой совокупность двух систем: государственной (муниципальной) системы здравоохранения и государственной системы обязательного медицинского страхования. «Источниками финансовых ресурсов системы здравоохранения в РФ являются:

- * средства федерального бюджета, территориальных бюджетов субъектов Федерации, местных бюджетов;
- * средства организаций, предприятий и других хозяйствующих субъектов, независимо от формы собственности;
- * личные средства граждан;
- * доходы от ценных бумаг;
- * безвозмездные и благотворительные взносы и пожертвования;
- * иные источники, не запрещенные законодательством РФ»¹.

При этом нужно отметить, что средства государственной и муниципальной систем здравоохранения практически полностью формируются за счет средств бюджетов различных уровней. За счет этих средств реализуется государственная политика в области охраны здоровья, которая включает в себя:

- * разработку и реализацию целевых программ;
- * обеспечение профессиональной подготовки кадров;
- * финансирование научных исследований;
- * развитие материально-технической базы учреждений здравоохранения;
- * оплату особо дорогостоящих видов лечения;
- * финансирование медицинских учреждений, оказывающих помощь при социально значимых заболеваниях;
- * оказание медицинской помощи при массовых заболеваниях, в зонах стихийных бедствий и катастроф.

«Финансовая основа государственной системы обязательного медицинского страхования - отчисления страхователей на обязательное медицинское страхование и бюджетные платежи за обязательное медицинское страхование неработающего насе-

ления. Финансовые средства аккумулируются в фондах обязательного медицинского страхования: Федеральном и территориальных, являющихся самостоятельными некоммерческими финансово-кредитными учреждениями и созданных для обеспечения стабильности государственной системы обязательного медицинского страхования. Финансовые средства фондов не входят в состав бюджетов, других фондов и не подлежат изъятию»¹.

Следующий элемент системы обязательного медицинского страхования - страховая медицинская организация, выполняющая следующие основные функции:

- * организация и финансирование обязательного медицинского страхования путем оплаты медицинской помощи, предоставляемой в соответствии с территориальной программой и договорами обязательного медицинского страхования;

- * осуществление контроля за объемом, сроками и качеством оказываемых медицинских услуг.

Средства, поступившие от территориального фонда обязательного медицинского страхования в соответствии с заключенным страховой медицинской организацией договором, носят целевой характер и используются на оплату медицинских услуг, формирование резерва по оплате медицинских услуг и финансированию предупредительных мероприятий, оплату расходов по ведению дела, в том числе на оплату труда работников медицинских страховых организаций по нормативам, установленным территориальным фондом.

Основной элемент системы здравоохранения - медицинские учреждения, являющиеся конечным получателем средств и оказывающие непосредственно медицинские услуги населению. Медицинскую помощь в системе обязательного медицинского страхования оказывают учреждения с любой формой собственности, имеющие соответствующие лицензии. Порядок оказания медицинской помощи населению, финансируемой за счет средств обязательного медицинского страхования, определяется совместно территориальными органами управления здравоохранения и фондами обязательного медицинского страхования.

Порядок оплаты медицинских услуг, предусмотренных территориальной программой и оказанных застрахованным гражданам в пределах территории субъекта РФ, где они прожи-

вают, определяется территориальными правилами обязательного медицинского страхования и положением о порядке оплаты медицинских услуг.

Финансирование медицинских учреждений осуществляется в соответствии с выбранным способом оплаты медицинской помощи по согласованным тарифам. Тарифы на медицинские и иные услуги в системе обязательного страхования устанавливаются на основе единых методических подходов, определенных положением о порядке оплаты медицинских услуг. Порядок согласования и индексации тарифов на медицинские услуги устанавливается территориальными правилами обязательного медицинского страхования.

Медицинские учреждения ведут учет услуг, оказанных застрахованным, и предоставляют страховым медицинским организациям и фонду сведения по установленным формам отчетности. Расчеты с медицинскими учреждениями производятся путем оплаты их счетов.

Несмотря на введение системы ОМС, размеры государственного финансирования здравоохранения, включающие бюджетные ассигнования и взносы в систему ОМС, надо признать недостаточными для выполнения существующих государственных обязательств перед населением. Как следствие при сокращении государственного финансирования происходит сокращение масштабов профилактики заболеваний и нарастание платности медицинской помощи. Данные обследований расходов населения показывают, что объем личных расходов населения на медицинские услуги и лекарства сопоставим с размерами государственного финансирования этой сферы. Это существенно снижает доступность медицинской помощи, причем в наиболее сложном положении оказываются наименее обеспеченные группы населения. Растущее число больных вынуждено отказываться от лечения и приобретения нужных лекарств.

Дисбаланс между государственными обязательствами и реальными финансовыми возможностями оказывает разрушительное влияние на всю систему здравоохранения. Происходит сокращение масштабов профилактики заболеваний и нарастание платности медицинской помощи. Расходы на медицинские нужды перекладываются на население. Легальная и теневая оплата

медицинских услуг и приобретение лекарственных средств населением составляют сегодня по различным оценкам от 25 до 45% совокупных расходов государства и населения на здравоохранение. В сложившейся ситуации, когда за получение формально бесплатной медицинской помощи приходится платить, в худшем положении оказываются менее обеспеченные слои населения и семьи, живущие вне крупных городов. Они вынуждены тратить на медицинскую помощь большую часть своих доходов и чаще отказываться от лечения и приобретения нужных лекарств. Все это ведет к углублению социальной напряженности. Для достижения реальной сбалансированности государственных гарантий медицинского обслуживания населения с их финансовым обеспечением сегодня, видимо, не обойтись без внесения определенных коррективов в конституционную норму о бесплатном медицинском обслуживании для всех граждан. Эта норма, определенная в 41 статье Конституции - обеспечение всем гражданам равного доступа и бесплатной медицинской помощи. Необходимо эту статью пересмотреть и легализовать то, что существует в реальности.

Возможность введения системы финансового соучастия (софинансирование) в российской государственной медицине - вопрос в своей основе политический - представляет собой, возможно, наиболее радикальное изменение концепции реформирования отечественного здравоохранения. Тем более что в существующих проектах софинансирования соплатежи населения должны составлять существенную часть доходов системы здравоохранения и играть решающую роль в нормализации функционирования отрасли.

Система обязательного медицинского страхования существует в России уже девять лет. Введение в действие Закона «О медицинском страховании граждан Российской Федерации» было единственно правильным политическим и экономическим решением, позволившим сохранить здравоохранение как отрасль и создать все предпосылки для формирования принципиально нового, цивилизованного института, в котором осуществляются новые подходы к финансированию медицинской помощи и развитию социально-экономических отношений в здравоохранении '.

Надо признать, что создание и развитие системы ОМС явилось одним из ключевых стимулов подготовки и утверждения Концепции развития здравоохранения и медицинской науки в Российской Федерации (далее - Концепция). Во многом, введение системы обязательного медицинского страхования повлекло изменение концептуальных подходов к формированию государственной политики в области здравоохранения, которая стала адекватной по отношению к реальной экономической ситуации в стране.

С введением системы ОМС впервые возникла необходимость постановки таких вопросов как стандартизация, сертификация, лицензирование ЛПУ, эффективность использования материально-технической базы и финансовых ресурсов отрасли, которые в Концепции поставлены как основные.

В настоящее время средства ОМС являются единственно стабильным целевым источником финансирования системы здравоохранения, хотя и не-достаточным. С учетом оперативных данных ФОМС на 01.01.2002 г. всего с 1993 года, в отрасль дополнительно к бюджетным средствам поступило около 300 млрд. рублей страховых взносов ОМС. В результате, в кризисные 90-е годы, удалось избежать обвального снижения финансирования здравоохранения, как это случилось в других отраслях социальной сферы.

К настоящему времени число застрахованных по договорам обязательного медицинского страхования составляет 137,3 млн. человек, из них 134 млн. человек выданы полисы обязательного медицинского страхования, что составляет 94% всех россиян.

Введена и реально действует вневедомственная экспертиза качества медицинской помощи, то есть впервые сформирована система защиты прав пациента через независимые институты

Введение обязательного медицинского страхования явилось формой социальной защиты и для медицинских работников. Практически более 50% средств ОМС, поступающих в ЛПУ на финансирование объемов оказанной медицинской помощи по территориальным программам ОМС, расходуется на зарплату медицинским работникам. В 1999-2000 годах в связи с финансовым кризисом 1998 года средства ОМС во многих субъектах

Российской Федерации являлись единственным источником «живых» денег, а в некоторых территориях практически единственным источником финансирования. Финансовые средства ОМС позволили снизить напряженность с оплатой труда медицинских работников и способствовали сохранению рабочих мест. В системе ОМС созданы предпосылки для введения дифференцированной оплаты труда медицинских работников, совершенствования ее форм и методов в зависимости от объема и качества оказанной медицинской помощи.

Следует отметить, что в последние 2 года в России созданы условия для заметного оживления экономики, преодолены наиболее острые последствия финансового и экономического кризисов 1998 года. С полным правом это можно отнести и к системе ОМС.

Так, из 300 млрд. рублей, поступивших в систему ОМС за девятилетний период ее функционирования ровно половину, 150 млрд. рублей, составляют поступления 2003-2004 годов.

Особенностью 2003 года явилось функционирование системы ОМС в условиях нового налогового законодательства и введения единого социального налога.

Учитывая, что главной причиной недостатка финансовых средств ОМС является низкий уровень сбора страховых взносов на обязательное медицинское страхование неработающего населения органами исполнительной власти субъектов РФ и муниципальных образований. Правительство РФ пошло по пути кардинального решения этой проблемы. В августе 2003 года было издано правительственное постановление № 624 «О проведении реструктуризации задолженности плательщиков страховых взносов на обязательное медицинское страхование неработающего населения, имеющейся по состоянию на 1 января 2003 года». В рамках этого постановления и соответствующего приказа Федерального фонда ОМС № 52 от 21.09.2003 г. территориальные фонды ОМС начали реальную работу по привлечению этих недополученных средств в систему ОМС с 1993 года.

Что касается особенностей 2004 года, то они состоят, прежде всего, в том, что общество готовилось к введению единой системы медико-социального страхования в соответствии с перспективами, определенными еще в 1997 году Концепцией

развития здравоохранения и медицинской науки, и одобренной Правительством Программой социально-экономического развития страны на период до 2010 года. В связи с этим следует определить основные вопросы, которые следует поставить и на которые следует дать ответы:

1. С чем мы подошли к этому этапу? Что удалось сделать в системе ОМС?

2. Какие ошибки, проблемы должны быть учтены на основе опыта развития системы ОМС?

Учитывая, что любые социальные преобразования тесно связаны с социально-политической и социально-экономической ситуациями в стране, при формировании законодательно-нормативной базы перехода к медико-социальному страхованию следует учитывать, что система ОМС будет создаваться в других социально-экономических условиях:

- в настоящее время отмечается экономический подъем, решается проблема неплатежей, сделано серьезное продвижение в ликвидации взаимозачетов неденежными формами и др.;

- дальнейшее развитие и стабилизацию получает такой экономический механизм, как страховой рынок в целом;

- за прошедшее время система ОМС стала реально действующим институтом во всех субъектах Российской Федерации и доказала свою эффективность как финансово-экономический механизм реформирования здравоохранения. Таким образом, если система ОМС создавалась «с белого листа», то система медико-социального страхования будет формироваться на основе опыта создания и развития новых институциональных систем и при наличии подготовленных кадров;

- произошла переориентация мышления руководителей органов здравоохранения и медицинской общественности в осознании преимуществ страховой формы мобилизации средств на оплату медицинской помощи и перехода к подушевому принципу финансирования здравоохранения на всех стадиях формирования финансовых ресурсов

- здравоохранения. Эти позиции нашли свое отражение и в стратегии реформирования здравоохранения на период до 2010 года.

Это все положительные моменты, но есть и отрицательные. К ним, в первую очередь, относятся исчерпание психологических ресурсов ожидания улучшения социально-экономической ситуации. Поэтому мы не имеем права на выбор ошибочного пути в процессе перехода от обязательного медицинского страхования к обязательному медико-социальному страхованию. Все шаги должны быть выверены и заранее просчитаны: финансово-экономически, организационно и психологически.

Следует также констатировать, что никакая страховая система, даже самая идеальная, не способна решить «внесистемные» проблемы. Для системы ОМС такими являлись (в том числе):

- проблемы децентрализации в управлении экономики регионов и дифференциация политики в области ОМС;
- высокий уровень дотационной экономики многих регионов;
- отсутствие единой политики в использовании федеральных трансфертов на развитие здравоохранения;
 - как системе ОМС, так и системе здравоохранения не удалось обеспечить равенство граждан Российской Федерации в обеспечении необходимых объемов доступной и высококачественной медицинской помощи (социально-экономические условия регионов здесь являются определяющими);
- резкая разница показателей обеспеченности населения средствами ОМС ведет к нарушению одного из основных принципов правового положения граждан в системе ОМС - принципа равенства гарантий в получении бесплатной медицинской помощи '.

Создание новой системы должно быть органично «встроено» в стратегию развития России на период до 2010 года, а именно:

- обеспечение приемлемых жизненных стандартов для всех категорий населения;
- стабилизация развития социальной сферы;
- содействие проведению политики социально-экономического развития регионов;
- обеспечение единства государственной финансовой по-

литики;

- безусловное соблюдение федерального законодательства;
- реформирование механизмов финансовой помощи субъектам Российской Федерации;
- усиление роли государственных органов в регулировании инвестиционных программ и финансовых потоков в соответствии с действующим законодательством.

В программе правительства четко указано: основные усилия предстоит направить на решение наиболее острых социальных проблем, в том числе:

- совершенствование моделей функционирования и развития социально-культурной сферы на основе многоканального финансирования;
- повышения финансовой устойчивости государственных внебюджетных фондов;
- реализация мер по нормализации положения с лекарственным обеспечением граждан;
- уточнение базовой программы обязательного медицинского страхования и объемов гарантированной медицинской помощи.

Развитие должно прогнозироваться и планироваться на основе анализа тенденций развития и новых возможностей, определенных предыдущим развитием системы ОМС, с учетом факторов и ограничений хозяйственного развития, прогнозируемых на предстоящий период, и носить характер долгосрочного развития с поэтапным достижением целей.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1) рассмотрены три модели финансирования здравоохранения:

- преимущественно государственное бесплатное медицинское обслуживание;
- финансирование основного объема медицинской помощи частными страховыми компаниями;
- финансирование здравоохранения имеет смешанный бюджетно-страховой характер, при котором за счет государства оплачиваются целевые программы, капитальные вложения и

некоторые другие расходы, а финансирование основной медицинской помощи осуществляется через систему медицинского страхования;

2) сформулирована цель введения обязательного медицинского страхования на территории Российской Федерации:

- обеспечение всем гражданам Российской Федерации равных возможностей в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой за счет средств обязательного медицинского страхования в объеме соответствующих программ;

3) изложена схема финансирования здравоохранения в условиях обязательного медицинского страхования, а, именно, медицинские учреждения в условиях рыночной экономики финансируются из нескольких источников:

- бюджетные ассигнования на неработающее население,
- финансирование целевых государственных программ,
- средства обязательного медицинского страхования (платежей, хозяйствующих субъектов),
- платные услуги по договорам добровольного медицинского страхования (ДМС),
- другие средства.

Введение обязательного медицинского страхования стало одним из важнейших аспектов реформы здравоохранения, проводимой в России, оно направлено на решение вопросов оказания медицинской помощи населению в современных условиях. ОМС призвано привлечь в здравоохранение дополнительные финансовые средства, повысить устойчивость системы здравоохранения и обеспечить всем гражданам РФ равные возможности в получении лечебно-профилактической помощи, предоставляемой за счет страховых взносов и платежей в объеме и на условиях соответствующих программ ОМС.

Литература

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации. Федеральный закон от 27.11.1992 № 4015-1-ФЗ (ред. от 21.07.2005). - Материалы информационно-правовой системы «Консультант+».

2. О медицинском страховании граждан в Российской Фе-

дерации. Федеральный закон от 28.06.1991 № 1499-1-ФЗ (ред. от 23.12.2003). - Материалы информационно-правовой системы «Консультант+».

3. Финансы: Учебник / Под ред. Л. А. Дробозиной. - М.: ЮНИТИ, 2006. - 527с.

4. Бабич А.М., Павлова Л.Н. Государственные и муниципальные финансы: Учебник. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2005. - 687с.

5. Бюджетная система России: Учебник / Под ред. Г.Б. Поляка. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. - 540с.

6. Кичанов Н.Б. Реформирование здравоохранения. - М.: ГРАНТЪ, 2007. - 350с.

7. Кравченко Н.А., Поляков И.В. Научное обоснование методологии прогнозирования ресурсного обеспечения здравоохранения России. - М.: Федеральный фонд ОМС, 2006. - с. 110-115.

8. Таранова А.М. Актуальные вопросы организации обязательного медицинского страхования. - М.: Федеральный фонд ОМС, 2005. - 250с.

9. Чернышова А.А. Обязательное медицинское страхование. - М.: Федеральный фонд ОМС, 2006. - 360с.

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАДАЧА ЭЛЕКТРОННЫХ И АУДИОКНИГ

*Салаватова З.Р. – ст. 4 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г. Избербаше*

*Науч. рук. – Абдусаламова З.П. – к.э.н., ст. преп. каф.
«экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше*

Согласно ст. 164 НК РФ ставка НДС в размере 10% применяется в том числе «при реализации периодических печатных изданий; книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой...» (пп. 3 п. 2). Заметим, что слова «периодических печатных изданий» отделены от слов «книжной продукции» точкой с запятой. То есть под ставку 10 % подпадает любая (а не только печатная) книжная продукция, связанная с образованием, наукой и культурой. Здесь же в ст. 164 НК РФ указано, что коды видов продукции определяются Правитель-

ством РФ в соответствии с Общероссийским классификатором продукции (ОК 005-93 (ОКП)). В ОКП под кодом 95 000 обозначена продукция полиграфической промышленности. Из этой группы Правительству РФ необходимо было выбрать те виды продукции, которые соответствовали бы критериям ст. 164 НК РФ. В Постановлении Правительства РФ от 23.01.2003 №41 «О перечне видов периодических печатных изданий и книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой, облагаемых при их реализации налогом на добавленную стоимость по ставке 10%» приводится код 95 8100. Но в отличие от ОКП, где под кодом 95 8100 проходят «Издания электронные», Постановлением действие ставки 10 % распространено лишь на периодические издания (журналы, сборники, бюллетени) информационных агентств в электронном виде. Получается, что Правительство РФ серьезно сузило рамки применения ставки 10%, исключив из кода 95 8100 электронную, в том числе аудиокнижную, продукцию.

Сегодня бумага — далеко не единственный носитель информации. Книга (неважно, на каком носителе) — главный инструмент духовного и интеллектуального развития. Небольшое, на первый взгляд, сужение норм НК РФ серьезно отражается на трех группах населения страны: незрячих и слабовидящих, школьниках и студентах, представителях науки.

У 88% слепых детей наблюдаются задержки интеллектуального развития. Для незрячих и слабовидящих людей библиотека — основной, а иногда и единственный источник знаний. И хотя в перечень Правительства РФ, включены издания для слепых (код 95 9000), но незрячие и слабовидящие люди также активно пользуются электронными и аудиокнигами.

Ежегодно в целях привлечения глобального внимания к проблемам слепоты, нарушения зрения и реабилитации людей с нарушениями зрения отмечается Всемирный день зрения. В Москве 2009 год прошел под лозунгом «Равные возможности», который призывал внимательнее относиться к слабовидящим людям, не ущемлять их права и интересы. Сайт Президента России в Интернете предусматривает версию для слабовидящих людей. В России имеется 69 библиотек для слепых, оснащенных 1009 специальными компьютерами. Общее число пользователей

— 197,3 тыс. человек с проблемами зрения (это 71 % инвалидов по зрению). Создаются базы данных электронных, а также аудиокниг. Для инвалидов по зрению разработан специальный органайзер PRONTO, позволяющий выводить на дисплей обычные электронные тексты и прослушивать аудиофайлы. Реализация специальных медицинских товаров (например, очков, линз и т. п.) освобождена от обложения НДС. Электронные и аудиокниги выполняют аналогичную социальную задачу. Поэтому очевидна необходимость распространения на электронные и аудиокниги ставки НДС 10 %.

Вряд ли имеющиеся в России инвалиды (среди них 277 тыс. инвалидов по зрению) смогут решить проблему «наполнения бюджета» за счет сумм НДС от дополнительных 8%.

Еще один аргумент: в НК РФ предусмотрены механизмы реализации этических принципов налогообложения, но их довольно ограниченное количество. Пониженная ставка НДС, направленная на поддержку социально незащищенных слоев населения, — один из таких механизмов. Через пониженную ставку НДС проявляется социальная функция налогов. Своеобразная трактовка Правительством РФ норм НК РФ нарушает этические принципы налогообложения.

Вторая категория «пострадавших» — школьники и студенты. Они активно пользуются электронной техникой, готовят письменные работы и доклады с помощью Интернета, а студенты еще и статьи и книги по изучаемым дисциплинам «скачивают» в электронном виде.

В то же время портфель школьника, как правило, чересчур «набит знаниями» (его вес иногда превышает разрешенный более чем в 2 раза), на что справедливо сетуют преподаватели средней школы, ученые и медики. Эту проблему вполне могли бы решить электронные книги.

Исключим из рассмотрения опыт европейских стран, где школьникам выдают электронные карты, предполагая, что компьютеры имеются в каждой семье. Возьмем развивающуюся страну — Уругвай. Правительство этой страны сочло возможным выделить средства на приобретение ноутбуков стоимостью 260 долл. США для каждого школьника младших классов. Для многих уругвайских семей этот компьютер стал первым. Заме-

тим, что затраты на проект составили всего 5% средств, выделяемых из бюджета страны на образование.

На наш взгляд, указанный опыт стоило бы перенять и России, из школ которой за последние годы не вышло ни одного здорового ученика. Государство, развивая национальную программу «Образование», могло бы позаботиться о том, чтобы школьники получили полный комплект необходимых учебников (имеющих статус рекомендованных Министерством образования и науки РФ) и хрестоматий по изучаемым предметам на электронных носителях (например, флеш-картах). Проблема защиты авторских прав может быть решена, ведь комплект обычных учебников на учебный год стоит 1500—3000 руб., а электронный носитель — от 100 руб. Если в семье нет компьютера, ребенок смог бы воспользоваться устройством для чтения электронных книг, экран которого к тому же не светится, а работает в отраженном свете, что не вредит зрению. Стоимость такого устройства не слишком велика, и у государства вполне бы нашлись средства, чтобы обеспечить ими школьников бесплатно или предоставить во временное пользование, передав в собственность школам. Весит устройство 200 г. Представьте себе, насколько уменьшился бы вес портфеля школьника!

Для успешной реализации образовательного проекта по обеспечению школьников электронными версиями учебников и хрестоматий пониженная ставка НДС на электронную книжную продукцию, связанную с образованием, наукой и культурой, могла бы сыграть положительную роль.

Более того, требует поддержки идея возрождения учебных программ на телевидении. Но можно пойти и дальше, начав выпускать как видео- или аудиокниги отдельные лекции или иные учебные материалы признанных корифеев науки и культуры, снятые для телевидения.

Все вышесказанное относится и к студентам. Для них, особенно во время кризиса, довольно накладно приобретать учебники и специальную литературу на бумажных носителях. Многие студенты (в том числе обучающиеся на очном отделении) работают, и далеко не все работодатели идут им навстречу и отпускают на занятия (даже требования Трудового кодекса РФ не всегда берутся в расчет!). Выход — лекции в электронном

виде для изучения «в свободное от работы время», электронные учебники и пособия.

Таким образом, этические принципы налогообложения нарушены рассматриваемой трактовкой Правительством РФ норм НК РФ в отношении школьников и студентов.

Создание электронных учебников и пособий для школьников и студентов позволит реализовать внедрение единого государственного образовательного стандарта на всей территории страны. Получается, что отказ Правительства РФ от введения пониженной ставки НДС для электронной книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой, тормозит этот процесс.

Более того, во всем мире (да и в нашей стране) сегодня идет работа по переводу книжных раритетов и изображений из музейных фондов в электронную форму для обеспечения широкого доступа к ним как профессионалов, так и любителей.

Сейчас, в век электроники, способы найти необходимую информацию значительно расширяются. Отдельные организации продают книги и сборники на электронных носителях. В США появился интересный проект электронной литературы, цель которого — ускоренный выпуск книги на рынок: сейчас на написание книги уходит около года, а 9 месяцев занимает ее выпуск.

Вполне возможно системно и законно снизить налоговое бремя по НДС в рассмотренных ситуациях и расширить социальную функцию НДС. Кстати, откорректировав свое Постановление, Правительство РФ поможет реализации инновациям в образовании, предложенных Д. А. Медведевым.

Кроме того, следует сказать об экологии. Бумага — всего лишь носитель информации. Переход на иные, электронные, носители информации помог бы сохранить леса. Страшно сказать, но 42 % древесины при вырубке используется для производства бумаги! Правительству РФ необходимо всячески стимулировать издательства отказываться от бумажных носителей!

Литература:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации. - ч.1 и ч 2.,-Москва: Проспект, КноРус, 2010.

2. 2.Тютюрюков Н.Н., Тютюрюков В.Н Тернопольская Г.Б. НДС: когда семь раз не отмерено...//Налоговая политика и практика № 1, 2010.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС

*Сигаева Т. - ст. 1 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г.Кизляре
Науч. рук. – Алиев О.М. – к.э.н., доц., зав. каф. «экономика»
филиала ДГУ в г.Кизляре*

Экономический кризис - фаза экономического цикла во время, которой происходит насильственное восстановление пропорций воспроизводства. Проявляется в абсолютном падении производства, недозагрузке производственных мощностей, росте безработицы, нарушениями в денежно-валютной и кредитно-финансовой сферах и другое. Это очень напоминает экономический кризис 2008 года.

Экономический цикл – период времени, в течение которого экономика проходит 4 фазы развития: подъём, период высокой конъюнктуры, спад и кризис.

Разница между финансовым и экономическим кризисом заключается в том, что первый является причиной второго. При этом экономический кризис не всегда возникает из-за финансового кризиса.

Экономика состоит из финансовой системы (виртуальный сектор экономики) и производства товаров и не финансовых услуг (реальный сектор экономики). Экономический кризис наступает тогда, когда кризис финансовой системы начинает влиять на реальное производство товаров и услуг.

В результате кризиса кровеносной системы экономики, начинают страдать другие части целого, это выражается в двух видах экономических кризисов: кризис перепроизводства или кризис недопроизводства.

Несмотря на то, что о финансовом кризисе говорят с нача-

ла осени 2008 года, об экономическом кризисе в России говорят и пишут не так уж много. Между тем, экономический кризис в 2008 коснулся большинства экономически активного населения России. Большинство предприятий страны сокращают персонал, либо сокращают зарплаты и отправляют работников в вынужденный отпуск. Безработица в России растет.

Экономический кризис 2008 года официально признан правительством 12 декабря 2008 года, экономика России официально вступила в рецессию.

Вот некоторые яркие примеры наступившего экономического кризиса в России: ГАЗ останавливает конвейер, КАМАЗ, сокращают рабочую неделю до 4 дней, Магнитка снижает производственные планы на 20%, остановил производство Агромашхолдинг. Крупнейшие российские компании сокращают или ликвидируют свои инвестпрограммы. Объем ввода жилья в России будет ниже запланированного.

Общеизвестно, что финансовый кризис разразился в США и распространился на большую часть мировой экономики. Вследствие чего в большинстве стран мира экономический кризис появился еще раньше, чем в России. Одним из главных признаков экономического кризиса является рецессия, то есть сокращение уровня ВВП, а соответственно падение производства в реальном секторе экономики. Начиная с 1 июля 2008 года, страны одна за другой официально погружаются в рецессию, наступает мировой экономический кризис.

Еще этим летом экономисты называли лихорадку на мировых фондовых рынках – «некоторой турбулентностью» вызванной ипотечным кризисом в США, в начале осени уже заговорили о «мировом финансовом кризисе». Сейчас мировые лидеры обсуждают перспективы посткризисного переустройства мира, фактически признавая, что нынешний катаклизм способен полностью разрушить сложившуюся в последние десятилетия экономическую и политическую системы.

Экономическая миросистема – огромный сложный механизм, где выход из строя даже небольшого винтика грозит серьезным сбоем в работе, а США – не просто винтик, это пружина, приводящая всю систему в движение. Удельный вес США в мировой экономике превышает 50%, Америка потребляет более

четверти добываемой в мире нефти, на американский рынок сконцентрированы экспортные поставки со всего мира; контроль над финансовыми потоками подпитывает бюджет Соединенных Штатов и позволяет управлять промышленным потенциалом, рассеянным по Земному шару.

Удерживать под контролем такую махину оказалось возможным с помощью изолированной финансовой системы, которая со временем начала жить своей жизнью, сформировав так называемую «фиктивную экономику», иными словами, прибыль финансовых институтов уже не зависела от реального производства, а извлекалась путем сложных финансовых операций. Делать деньги из денег оказалось так выгодно, что, капиталы, накопленные в «финансовом пузыре» многократно превзошли те, что вращались в реальной экономике.

Теперь уже ясно, что причины экономического катаклизма куда глубже, нежели обвал на рынке ипотечного кредитования США. Пусть это не покажется странным - но они изначально были заложены в современной экономической модели.

В основе рыночных экономик лежит простой на первый взгляд принцип – «спрос рождает предложение». В XX веке открылся парадоксальный феномен – при массовом производстве обилие предложения может порождать свой собственный спрос. В идеале этот процесс должен повторяться снова и снова, обеспечивая бесконечный рост экономики. Но «вечно растущей» экономике нужен непрерывный потребительский бум. И банки снова и снова одалживали «идеальному потребителю» денег, постоянно снижая при этом планку, пока, наконец, не стали выдавать ссуды заведомо неплатежеспособным заемщикам. Перегретый рынок ипотечного кредитования США оказался самым слабым звеном. Это только на первый взгляд ипотечная система лучше всего защищена от неплательщиков. Конечно, в распоряжении банка остается гарантия в виде переданного в залог объекта недвижимости, но при массовых неплатежах эта гарантия становится никчемной обузой. Представьте: заемщик оказался банкротом и кредитор забирает его жилье. Сама по себе квартира банку не нужна, ему нужны деньги, и конфискованное жилье выставляется на продажу. Тут-то и происходит сбой в системе – рынок уже забит подобными предложениями, и вернуть свои

средства банк не может. В результате без денег остаются строители, их поставщики и прочие смежники.

Казалось бы, а нам что за дело до банкротства американских банков и падения индекса Dow Jones? Дело есть – российский фондовый рынок очень зависим от мировой конъюнктуры. Большая часть игроков на нем – иностранные финансовые спекулянты, которые, случись что, первым делом выводят деньги с волатильных развивающихся рынков, к которым относится и рынок РФ. И вот с середины лета 2008 года финансовые инвесторы побежали с российского рынка акции, вызвав обвал котировок и панику.

Следующей жертвой должен был стать реальный сектор, ведь как ни далека от него нынешняя финансовая система, они, тем не менее, прочно связаны друг с другом. Это напоминает цепную реакцию: американские банки, даже не затронутые ипотечным кризисом, на всякий случай притормозили кредитование собственной и, тем более, европейской экономики. Кредитные институты Старого Света боятся давать в займы российским банкам и компаниям.

Но большинство отраслей реальной экономики работает в кредит, и если мировая банковская система не возобновит кредитование реального сектора экономики, то неизбежны сначала замедление экономического роста, а затем и экономический спад. В России первыми жертвами «кризиса недоверия» - так экономисты окрестили нежелание банков давать ссуды – стали розничная торговля и строительный сектор. Но розничных продавцов и строителей может поддержать государство. Куда неприятнее, что спад мировой экономики может оставить само государство без главного источника доходов – нефтедолларов.

С середины осени цены на нефть пошли вниз. Это должно было случиться – о спекулятивном характере высоких цен на углеводороды говорилось не раз. В последние годы нефтяные фьючерсы стали своего рода альтернативной валютой, в которую финансовые спекулянты охотно помещали свободные средства. Энтузиазм спекулянтов подпитывала все та же мистическая вера в вечный рост мировой экономики, а вечнорастущей экономике, как известно, требуется все больше ресурсов, а значит, поставщикам сырья беспокоиться не о чем. Спекулятивный

ажиотаж подогревали быстроразвивающиеся экономики Китая и Индии, стремительно наращивающие потребление углеводородов. Горячие головы среди экспертов даже прочили к концу этого года удорожание черного золота до \$200 за баррель. Не получилось.

Но если крах финансового пузыря для большинства россиян остается чем-то абстрактным, то хлопок «нефтяного пузыря» услышат все. Углеводороды - главный экспортный товар Российской Федерации, дающий больше половины экспортных поступлений, и один из основных источников пополнения бюджета.

Сегодня экономические эксперты лихорадочно ищут ответ на вопрос, какая из стран с наименьшими потерями выдержит экономический шторм, чья экономика станет «тихой гаванью» для инвесторов? Первым кандидатом на эту роль виделся дальневосточный регион и Китай в роли регионального лидера.

Почему нет – год назад Китаю прочили роль нового мирового центра, а китайскому юаню в ближайшие 20-30 лет - как минимум роль третьей мировой валюты наряду с долларом и евро. Последние двадцать лет экономика Поднебесной росла со скоростью 10% в год, а в регионе сосредоточено больше половины мирового производственного потенциала. В конце прошлого года в десятке компаний с самой высокой капитализацией было пять китайских «голубых фишек» и лишь три американских. Наконец, одни из богатейших людей мира – Джим Роджерс и Уоррен Баффет – конвертировали свои активы из долларов США в китайские юани и акции китайских компаний.

В реальности китайский дракон пока что не более чем красочная декорация. Экономическая структура Поднебесной довольно неустойчива из-за неравномерного развития – ультра-современные города и технопарки тихоокеанского побережья резко контрастируют со «средневековыми» сельскими районами в глубине материка, жители которых, чтобы обогреть свои хижины, собирают сухостой или на прямо ходу воруют уголь с проезжающих составов.

Но главное - экономика КНР не меньше российской зависит от внешних факторов: от капитала иностранной китайской диаспоры (именно они профинансировали технические прорывы

вы) и западных рынков, куда в основном и идет продукция китайских предприятий.

Азия оказалась не готова стать запасным рынком сбыта, который так нужен, когда финансовый кризис грозит ударить по покупательной способности жителей Старого и Нового Света. Бедное население Китая и Индии просто не готово потреблять: в начале XXI века руководство Китая приложило немало сил, чтобы увеличить розничный товарооборот внутри страны. Пришлось поднимать зарплаты и наращивать денежную массу. Но большую часть дополнительных средств население пустило не на потребление, а на сбережения – по некоторым оценкам, рост депозитов в стране превышает не только рост товарооборота, но и рост денежной массы. Большинству китайцев не до покупок – они откладывают деньги на старость, на образование детей, на лечение, а 70% ВВП Китая реализуется вне страны.

Удивительно, но наибольшие шансы благополучно пережить кризис могут оказаться у небольших государств Восточной Европы, чья экономика относительно слабо включена в систему международного разделения труда.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

*Сулейманова З.К. – ст. 5 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г. Избербаше*

Науч. рук. – Сулейманова А.М. – к.э.н., зав. каф.

«экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше

Государственное управление социальной сферой осуществляется всеми ветвями власти. В настоящий период реализация социальной политики осуществляется на федеральном, региональном и муниципальном уровне. В соответствии с действующим законодательством осуществляется разграничение полномочий между федеральными и региональными органами власти в реализации социальной политики. К полномочиям федеральных органов власти относится принятие законодательных актов, регулирующих общие процессы социальной политики в РФ; установление единой системы государственных минимальных социальных стандартов; разработка и реализация федераль-

ных целевых программ; формирование внебюджетных государственных социально-страховых фондов; финансирование федеральных объектов социальной инфраструктуры; оказание методической помощи региональным и муниципальным органам управления социальной сферой. К полномочиям региональных и муниципальных органов власти относятся разработка и реализация региональных социальных программ, изыскание возможностей для повышения федеральных минимальных социальных стандартов; обеспечение учреждений социальной инфраструктуры, находящихся в муниципальном ведении; нормативное оформление и организация адресной социальной помощи населению; осуществление проверки нуждаемости; определение и реализация социальной помощи слаботзащищенным слоям населения.

Распределение полномочий свидетельствует о том, что на федеральном уровне задаются стратегические ориентиры социальной политики государства, а на региональном и местном уровне осуществляется конкретная ее реализация, обеспечение функционирования 80% социальной инфраструктуры, непосредственная реализация социальных услуг населению.

Для того чтобы восстановить социальную сферу, обеспечить ее соответствие современным минимальным потребностям необходимы усилия всего общества, действия всех уровней управления, поскольку в зависимости от размеров и значимости объектов социальной сферы они могут быть в федеральной собственности, в собственности субъектов Федерации и в собственности муниципальных образований.

Поскольку большинство объектов социальной сферы имеют преимущественное значение для интересов населения, компактно проживающего на относительно обособленной территории - территории муниципального образования, то естественно предположить, что и основные финансовые ресурсы, необходимые для обеспечения финансирования объектов социальной сферы, сосредоточены на уровне муниципальных образований.

Сложившаяся система финансовых отношений построена таким образом, что основные финансовые ресурсы аккумулируются в федеральном бюджете, чему в значительной степени

способствовало введение в действие Налогового Кодекса РФ. Так, если в 2000 г. федеральные налоги составляли 73% всех налоговых доходов консолидированного бюджета РФ, региональные налоги — 21%, и местные налоги - 6%, то после введение в действие Налогового кодекса РФ пропорции изменились и соответственно составили - 91%, 6% и 3%. Но при этом сложившаяся система централизации финансовых ресурсов не обеспечила до сих пор реального улучшения финансирования социальной сферы. [1]

Так, проведенный анализ расходов федерального бюджета РФ за период 1995-2002 гг. показал, что финансирование социальной сферы из средств федерального бюджета характеризуется достаточно разнонаправленными тенденциями: расходы федерального бюджета на развитие социальной сферы в 2002 г. были определены в 28,9% расходной части бюджета, и в 5,14% ВВП; при незначительном росте доли расходов на образование с 3,85% до 4,11%, доля расходов на культуру и искусство уменьшилась с 0,57% до 0,53%; на здравоохранение и физическую культуру - с 1,78% до 1,64%; в общей структуре расходов на социальную сферу в 2001 - 2002 г. увеличились затраты по статье «Социальная политика», что связано с формированием на федеральном уровне Фонда компенсаций и переходом на бюджетное финансирование программ содействия занятости населения; в результате системного финансового кризиса 1998 г. расходы на социальную сферу в сопоставимых цифрах (в долл. США) снизились с 10,3 млрд. долл. в 1997 г. до 3,38 млрд. долл. в 1999 г. и превышение докризисного уровня расходов в 2002 г. (18,6 млрд. долл.) произошло в результате учета в расходах федерального бюджета средств Фонда компенсаций и программ содействия занятости.

В целом сегодняшний период характеризуется процессами децентрализации управления социальной сферой, передачей все большего объема полномочий региональным и муниципальным органам власти в реализации социальной политики. Наличие производительных сил, экономического потенциала в государстве позволяет создавать фонд потребления и направлять его на народное благосостояние. Важной частью фонда потребления национального дохода являются общественные фонды потреб-

ления, которые представляют собой форму безвозмездного для населения распределения материальных и духовных благ. Одним из назначений средств общественных фондов потребления является финансовое обеспечение социально-бытовой инфраструктуры. Развитие общественных фондов потребления связано с проблемой их формирования и использования, решение которой в конкретных практических условиях невозможно без исследования методов и путей образования и использования средств, выделяемых государством на общественное потребление.

Проблема использования общественных фондов потребления имеет несколько аспектов, в том числе: бюджетный и ведомственно-корпоративный (распределение этих средств по бюджетным и ведомственно-корпоративным каналам); территориальный (распределение средств между регионами); социальный (распределение средств между социальными группами населения). Более 80% средств общественных фондов потребления — это бюджетные средства. Поэтому вполне естественно, что и распределяются эти фонды в основном через бюджетную систему. Остальная часть средств формируется за счет средств, выделяемых ведомствами, корпорациями и предприятиями на социальное развитие своих работников.

Перспективы развития общественных фондов потребления в значительной степени — это перспективы развития бюджета. Следовательно, проблема формирования и использования этих фондов в основном должна рассматриваться сквозь призму бюджета. Эта проблема имеет количественный и качественный аспекты.

Количественный аспект заключается в том, чтобы определить часть бюджетных ресурсов, которая должна и может направляться на финансирование социально-бытовых услуг, предоставляемых населению на бесплатных или льготных условиях. Решение этой проблемы зависит от экономических, социальных и политических задач, стоящих перед обществом на отдельных исторических этапах, от наличия в распоряжении государства соответствующих ресурсов. Однако сведение решения проблемы к альтернативе: снижение тех или иных расходов или увеличение финансовых ресурсов государства на эти цели нам

представляется однозначным. Не следует исключать при этом качественный аспект использования средств из этих фондов, т.е. речь идет о наиболее эффективном их направлении и с наибольшей пользой для общества в целом, всех его слоев и каждого члена в отдельности.

Качественный аспект использования общественных фондов потребления связан с укреплением материально-финансовой базы местных органов власти и подведомственных им учреждений, повышением нормативов бюджетных расходов на отдельные виды услуг, оказываемых населению, повышением качества самих услуг.

Средства общественных фондов потребления в значительной части поступают населению по бюджетным каналам. Такой путь демократичен и обеспечивает всем членам общества равные возможности в использовании этих фондов.

Ведомственно-корпоративный путь распределения общественных фондов потребления также правомерен, хотя доля средств ведомств и корпораций невелика в общем объеме данных фондов. На разных этапах истории нашего государства этот канал распределения имел большее или меньшее значение, его роль особенно возрастала в экстремальные периоды развития государства (войны, периоды послевоенного восстановления народного хозяйства). Этот путь давал возможность максимально, при имеющихся у государства ресурсах, обеспечить работников ведущих отраслей народного хозяйства услугами учреждений и предприятий сферы обслуживания.

Однако на современном этапе в условиях создания рыночной экономики и экономического кризиса в стране ведомственно-корпоративный канал создания и распределения общественных фондов потребления и финансирования социально-бытовой инфраструктуры резко сократился. Предприятия не имеют достаточных средств для финансирования принадлежащих им объектов социально-культурного и жилищно-коммунального назначения. Поэтому происходит массовая передача таких объектов в ведение территориальных органов власти. В перспективе даже после преодоления экономического кризиса роль ведомственно-корпоративного канала вряд ли существенно возрастет. Предприятия вряд ли смогут восстановить

в таком объеме сеть ведомственных социально-культурных и жилищно-коммунальных объектов и за счет выделяемых из прибыли средств на социальное развитие своих работников будут оплачивать социальные услуги муниципальных предприятий и учреждений.

Таким образом, роль территориальных бюджетов в распределении общественных фондов потребления и в финансовом обеспечении социально-бытовой инфраструктуры еще более возрастет. Тем самым предъявляются повышенные требования к бюджетной системе, к методам бюджетного планирования и финансирования, а, следовательно, и к методам распределения средств между звеньями бюджетной системы. При этом важно решить вопрос о том, какие звенья бюджетной системы лучше всего для этого приспособлены и будут способствовать получению необходимого экономического и социального эффекта. В настоящий период в России осуществляется переход на использование новых механизмов смешанного финансового участия в реализации социальных программ, то есть механизмов привлечения внебюджетных средств для финансирования социальной сферы. Кроме этого, осуществляется реформирование системы социального страхования, которая из второстепенных методов финансирования переходит в разряд основных и наиболее адекватных развивающимся рыночным условиям.

В настоящее время в социальную сферу направляется несколько *финансовых потоков*.

1. Бюджетные источники - федеральный бюджет, бюджеты субъектов РФ, местные бюджеты, ресурсы межбюджетного перераспределения.

2. Внебюджетные источники - государственные социально-страховые фонды, внебюджетные фонды субъектов РФ, негосударственные социальные фонды, кредитные ресурсы, привлечение средств фирм и домашних хозяйств (территориальные займы), использование потенциала некоммерческих неправительственных организаций.

3. Внешние источники - кредиты, займы международных финансовых организаций, гуманитарная помощь из-за рубежа.

Расходы на социальную сферу от ВВП составляют в России в среднем около 18%, однако основная тяжесть социальных

расходов лежит сегодня на бюджетах субъектов РФ и их муниципальных образований, из которых финансируется примерно 80% всей социальной сферы. Наряду и параллельно с бюджетной системой в России функционирует сопоставимая с ней по масштабам внебюджетная финансовая система. Средства самых крупных государственных социально-страховых фондов - Пенсионного фонда РФ, Фонда социального страхования, Фонда обязательного медицинского страхования формируются за счет страховых платежей предприятий всех форм собственности, обязательных страховых взносов работающих граждан, ассигнований из федерального бюджета.

Таблица 1

Распределение расходов консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов по уровням бюджетной системы РФ, млрд.руб.

	2006			2007			2008		
	Рас- ходы - всего	В том чис- ле		Рас- ходы - всего	В том числе		Рас- ходы - всего	В том чис- ле	
		ЖК Х	Соц- кул мер- тия		ЖКХ	Соц- кул мер- тия		ЖК Х	Соц- кул мер- тия
Федеральный бюджет РФ	4284,8	52,7	616,4	5983, 0	294,9	776,1	7566, 6	129, 5	1015, 7
Бюджеты гос. Вне- бюдж. фон- дов	1864,8	-	1864, 8	2106, 6	-	2106, 4	2732, 7	-	2563, 0
Консолид. бюджеты субъектов РФ	3657,7	579, 0	1974, 5	4803, 3	806,5	2542, 4	6253, 5	101 9,8	3076, 5
Бюджеты террит. вне- бюдж. фон- дов	340,4	-	328,9	437,2	-	431,5	530,9	-	492,7

Источник: Бюджетная система РФ / Под ред. Г.Б. Поляка.
– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007, с. 419

Как видно из таблицы 1, расходы бюджета РФ на ЖКХ осуществляются полностью за счет средств бюджетов различных уровней, при этом основную долю расходов на эти цели осуществляют территориальные бюджеты РФ, при чем, если в 2006 году за счет федерального бюджета РФ осуществлялось 8% расходов государства на ЖКХ, то в 2007 году - уже 27%. Расходы на социально-культурные мероприятия на федеральном уровне осуществляются большей частью за счет средств государственных внебюджетных фондов (75% расходов), на уровне субъектов Федерации основная доля расходов на эти цели осуществляется за счет средств территориальных бюджетов (86% расходов).

В результате всего вышеизложенного можно сделать вывод, что социальную сферу необходимо рассматривать с точки зрения двух взаимосвязанных сторон - как подсистему общества и как совокупность отраслей народного хозяйства, программ и мероприятий, направленных на улучшение качества жизни населения. Каждая отрасль социальной сферы имеет свою структуру, органы управления, правовую и финансовую основу. В соответствии с действующим законодательством осуществляется разграничение полномочий между федеральными и региональными органами власти в реализации социальной политики. В настоящее время осуществляется смешанное финансирование социальной сферы из бюджетных, внебюджетных и внешних источников, сопровождающееся процессами децентрализации ее управления

Эффективность; использования общественных фондов потребления в значительной степени зависит от того, по какому каналу бюджетной системы они доводятся до населения. Этот вопрос нельзя решить в пользу одного или даже двух звеньев бюджетной системы. Его решение зависит от ряда факторов, в числе которых виды услуг, оказываемых населению за счет этих фондов, роль отдельных территориальных органов власти в экономическом и социальном развитии общества.

В настоящее время за счет общественных фондов потребления население обеспечивается бесплатными услугами учреждений образования, здравоохранения и физической культуры, социального обеспечения и на льготных условиях — услугами

жилищных предприятий. Эти средства поступают населению по каналам федерального, региональных и местных бюджетов. Из общего объема бюджетных ресурсов, направляемых государством на социально-бытовую инфраструктуру, большая часть проходит через местные бюджеты. Это оправдано с социальной и с экономической точки зрения, что можно проследить на примере финансирования здравоохранения.

Так, средства, выделяемые из общественных фондов потребления на здравоохранение, в большей части, чем в настоящее время, должны проходить через местные бюджеты. Конечно, это не исключает наличия крупных федеральных и региональных медицинских центров, финансируемых из соответствующих бюджетов. Но в общем объеме ресурсов удельный вес средств, выделяемых местными органами власти на развитие подведомственной сети медицинских учреждений, видимо, должен быть увеличен. В первую очередь это касается городских муниципальных образований. Несмотря на то, что на территории городов расположена подавляющая часть медицинских учреждений, в настоящее время мы нередко являемся свидетелями, когда значительное число больниц находится в ведении вышестоящих органов (областных и республиканских). В этих условиях городские администрации не отвечают за результаты их деятельности, за недостатки в обслуживании городского населения, что отрицательно сказывается на контроле за уровнем и качеством медицинского обслуживания, использованием средств, выделяемых государством на эти цели.

Подобная картина наблюдается и в содержании дошкольных учреждений, которые в настоящее время финансируются за счет средств всех бюджетов и подведомственны различным органам. Это ведет не только к экономическим потерям, выражающимся в распылении финансовых ресурсов на содержание мелких учреждений, но и к осложнению социальных проблем, так как из-за недостаточного количества подведомственных местным администрациям дошкольных учреждений работники отраслей местного хозяйства не обеспечены услугами этих учреждений. Это, естественно, отрицательно сказывается на привлечении и закреплении кадров в этих отраслях.

Все это свидетельствует о том, что наиболее оптимальным

каналом доведения средств общественных фондов потребления до населения являются местные бюджеты.

Более 2/3 средств общественных фондов потребления составляют бюджетные ассигнования. Поэтому эти фонды доводятся до населения в основном через бюджетную систему в виде расходов: 1) на социально-культурные мероприятия; 2) жилищно-коммунальное хозяйство. Бюджетные ассигнования на социально-культурные мероприятия и жилищно-коммунальное хозяйство являются финансовой гарантией конституционных прав граждан на минимальный размер социально-культурных и жилищно-коммунальных услуг.

Бюджетные ассигнования, предназначенные на удовлетворение социально-культурных и жилищно-коммунальных потребностей и социальную защиту граждан, поступают населению по каналам федерального, региональных и местных бюджетов. В состав этих бюджетных расходов входят ассигнования: на образование; культуру; искусство; средства массовой информации; здравоохранение; физическую культуру; социальную политику; жилищно-коммунальное хозяйство.

Бюджетные средства являются основным источником финансирования социально-культурной сферы. По отчетным данным Госкомстата России, затраты консолидированного бюджета на социально-культурные мероприятия вместе с расходами четырех социальных внебюджетных фондов составили в 1996 году около 400 трлн.руб., или примерно 17-18% ВВП. Однако совокупные расходы на социальную сферу в настоящее время значительно выше, так как приведенные данные не учитывают ресурсы, направленные на социальное обслуживание населения, то есть социальные услуги, оплачиваемые предприятиями и организациями, выплаты пенсий из государственных внебюджетных фондов. [5]

По удельному весу социальных расходов в ВВП Россия значительно превосходит все страны, которые имеют аналогичный с ней показатель ВВП на душу населения. Однако, по данным Всемирного Банка, опубликованным в «Отчете о мировом развитии – 1996», в 1994 году ВВП на душу населения в России составил 2650 долларов США, что в 8-10 раз меньше, чем в экономически развитых странах. Страны, располагающие более

высоким уровнем ВВП на душу населения, чем в России, имеют более высокий уровень социальных расходов в процентах к ВВП. [2]

Переход к экономике рыночного типа в России сопровождается снижением уровня жизни населения, что ставит на первый план вопросы проведения целенаправленной социальной политики и, прежде всего, обеспечения социальной защиты тех слоев населения, которые по различным причинам не в состоянии обеспечить себя необходимым набором социальных услуг. В условиях рынка средства бюджетов территорий являются источником финансирования потребностей населения в услугах социальной сферы на уровне не ниже минимальных социальных стандартов.

Исходя из соотношения различных источников финансирования социальной сферы, выделяют три основные модели социальной политики, названные О.И.Карасевым британской, франко-германской и североευропейской. [2]

Британская модель характеризуется примерно равным распределением расходов на социальное обеспечение между частным сектором и государством. Франко-германская модель является наиболее популярной в странах ЕС, так как она характеризуется превышением доли частного сектора в общем объеме расходов на социальную сферу. Для стран Северной Европы характерен высокий удельный вес государства в проведении социальных мероприятий,

Россия относится к британской модели финансирования социальной сферы, что видно из следующей таблицы:

Таблица 2

Удельный вес различных источников финансирования социальной сферы в РФ, %

источники	доля в общем объеме социальных расходов				удельный вес в ВВП			
	2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005
Федеральный бюджет	16Д	11,0	10,4	7,1	2,7	2,0	1,9	1,1
Местные бюджеты	32,0	43,0	43,3	41,1	5.4	7,6	7,8	6.5

Внебюджетные источники	51.8	46.0	46.3	51,8	8,7	8,2	8.3	8,2
------------------------	------	------	------	------	-----	-----	-----	-----

Источники: www.gks.ru

Следовательно, в России примерно половина социальных расходов финансируется из внебюджетных источников (51,8%). Почти столько же - за счет средств государства (48,2%).

Главная цель расходов на социально-культурные мероприятия - повышение материального и культурного уровня жизни населения соответствующего региона. За счет этих затрат растут реальные доходы населения данной территории. Социально ориентированные расходы составляют основную часть расходов бюджетов субъектов Федерации. Прежде всего это затраты на образование, социальную политику, здравоохранение и физическую культуру, культуру и искусство, средства массовой информации. Но на развитие человеческого потенциала оказывает воздействие более широкий круг расходов, в том числе затраты на жилищно-коммунальное хозяйство и правоохранительную деятельность. В таком широком смысле социальные расходы в большинстве регионов составляют около 75% всех региональных расходов. Несмотря на общую нехватку бюджетных средств, социальные расходы подвергаются сокращению в гораздо меньшей степени, чем расходы на промышленность/сельское хозяйство и другие "производственные" нужды. Бюджетные расходы на социальную сферу являются финансовой гарантией получения гражданами страны необходимого уровня социальных услуг. За последние годы прослеживается значительный рост удельного веса расходов, осуществляемых за счет средств местных бюджетов, то есть происходит постепенное переложение части функций федерального правительства на местные органы власти. Местные бюджеты являются основным источником финансирования социально-культурной сферы.

Доля этих ассигнований в консолидированном бюджете Российской Федерации в 2004 г. составила 37%, в федеральном бюджете — 13%, в региональных бюджетах — 33%, в местных бюджетах — около 76%.

Литература:

1. Бюджетная система / Под ред. О.В. Врублевской, М.В.

Романовского - СПб: Питер, 2008, 576 с.

2. Бюджетная система РФ / Под ред. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007, 703 с.

3. Карасев И.О. Принципы организации и источники финансирования социального обеспечения в Российской Федерации // Вестник МГУ, серия 6, экономика, 2007, №5, с. 103-114.

4. Соляникова С.П. Особенности планирования и финансирования расходов бюджета на высшее профессиональное образование на основе подушевого финансирования // Финансы и кредит, 2008, №8

5. www.gks.ru

ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ РОССИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

*Шайхаматова Р. - ст. 4 курса экономического факультета филиала ДГУ в г.Кизляре
Науч. рук. – Леонов Ю.Е. – к.э.н., доц. каф. «экономика» филиала ДГУ в г.Кизляре*

Все плохое рано или поздно заканчивается. Вот и мировой финансовый кризис, уже успевший перерасти в экономический, не вечен – по разным прогнозам, он закончился осенью - зимой 2009 года. Но уже сейчас всех волнует два вопроса – каковы причины этого кризиса и каковы будут его последствия (хотя бы в масштабах нашей страны).

По мнению А.Чубайса, Е.Гайдара, Р.Гринберга, Е.Ясина, М.Деягина и многих других известных экономистов, суть кризиса – в уровне потребления, превышающем уровень производства.

Не подкрепленная товарами денежная масса увеличивалась год от года все больше, чему в немалой степени способствовал рост кредитования.

Этот “мольный пузырь” сначала лопнул в Америке, где недооценка рисков выдачи ипотечных кредитов направо и налево обернулась коллапсом финансовой системы. Поскольку финансовые системы Америки и Европы очень тесно переплетены друг с другом, кризис рикошетом отразился и на другой стороне океана.

Да и Россия не осталась в стороне – и, если говорить о нас, наши потери оказались больше, чем у всех остальных стран, вместе взятых.

Конечно, кризис привел к тяжелым потрясениям для всей мировой экономики – недаром его сравнивают с Великой Депрессией, только в масштабах планеты – но России, кажется, пришлось тяжеле всех.

И дело здесь не в том, что “хорошо там, где нас нет”, а в том, что некоторые особенности отечественной экономики предопределили тяжесть тех последствий, которые еще ждали граждан в первой половине 2009 года (по прогнозам Е.Гайдара именно в эти сроки его прочувствует “на своей шкуре” население).

1. Экономика России оказалась чересчур накачанной деньгами – за счет инвестиций иностранных государств. Теперь мы расхлебываем последствия не только отразившегося на нас мирового кризиса, но и нашего собственного, который возник бы рано или поздно все равно – глобальный кризис лишь ускорил его наступления и утяжелил проявления.

2. Психология россиян такова, что даже в кризисные времена мы не спешим начинать экономить. Новогодние туры раскупались на ура, количество денег, потраченное на застолье и подарки, превзошло все разумные пределы (по статистике, опубликованной в журнале “The New Times” – более 530 евро!) и т.д. Это привело к тому, что, несмотря на прогнозируемое снижение инфляции в мире, в России цены на товары продолжали расти, по крайней мере, в первые два квартала 2009 года. А это усугубило последствия кризиса для малоимущих слоев населения, уволенных в последние месяцы с работы граждан и тех, кого отправили в вынужденные отпуска (к маю таких стало насчитываться более 0,5 млн. человек).

Чтобы сгладить социальные последствия, государство начинает активно вмешиваться в экономику. Ожидается, что будут национализированы многие (особенно градообразующие) предприятия.

У государства возник реальный соблазн задержаться в экономике (тем более, что при цене на нефть в 50 долларов за баррель другие способы получения доходов могут стать неэф-

фактивными) – а так уже было до перестройки и все помнят, что это закончилось крахом СССР.

Контроль над экономикой будет означать ужесточение режима – и понятно, что это огромная ошибка в долгосрочном плане.

Кроме того, вмешательство в экономику неизбежно приведет к рецессии и большому риску объявления дефолта в ближайшем будущем (два-три года).

Пойдет ли Россия по описанному выше пути или использует кризис для проведения реформ и оздоровления экономики – это вопрос, ответ на который будет очевиден в ближайшие годы.

Ключевой вопрос, волнующий миллионы людей, будет ли вторая волна кризиса. Еще более важный вопрос – насколько он коснется России и еще более – как выйти из кризиса персонально.

Если вспомнить не такой уж и давний энергокризис, поразивший юг Москвы и совсем недавнюю катастрофу на Саяно-Шушенской, то кризис уже угрожает не просто разрушить малопонятную большинству финансовую систему, а саму инфраструктуру экономики.

С учетом традиционного российского воровства, приписок и вынужденного урезания инвестиционных программ – перспективы строительства и модернизации инфраструктуры откладываются на несколько лет.

Добавим к этому не слишком привлекательный инвестиционный имидж России.

Пока, кроме удачной сделки (кстати, это еще предстоит доказать) с “Опелем”, отечественная экономика не может похвастаться притоком капитала, технологий, людей и идей.

Цены на нефть нами не управляются и мы не сможем, например, помешать их спекулятивному понижению.

Заверения правительства о стабилизации безработицы плохо вяжутся с массовыми увольнениями на АвтоВазе. Да разве только на нем и на смежниках? И что стабилизировалось в скрытой безработице?

ОАО “РЖД” планирует сэкономить на зарплате 40 млрд. рублей. Полагаю, не “отстанут” энергетики, которым надо ремонтировать Саяно-Шушенскую примерно на такую же сумму.

Наконец, сложнее всего с мотивацией. Механизм никак не изменится. В России до сих пор не выгодно больше и лучше работать. С учетом того, что это замечание справедливо для госкорпораций, а частный сектор все более и более съезживается – общий “баланс” мотивации резко отрицателен.

На что же надеяться? Можно сколько угодно ругать сырьевой характер нашей экономики, но, объективно, российские природные ресурсы нужны миру.

Поэтому, никакой “Набукко” нам не смертелен, хотя и способен причинить некоторые огорчения.

Пока мы – мост между Европой и Азией – через нас будут ходить поезда и летать самолеты. Раз так, то даже при нашей малоэффективной работе (между прочим, любой из нас мог бы и лучше работать) будет определенный денежный поток, поддерживающий и экономику, и наш кошелек.

Вторая группа надежд связана, по сути, со второй приватизацией. Все говорит о том, что и разделенная РАО “ЕЭС”, пока не разделенная, но делящаяся ОАО “РЖД” и что еще не собирающийся делиться “Газпром” (ну не берем в расчет кучку “дочек”) – все они тяготеют к переходу в частно-государственное, а то и частное управление.

МЕТОДЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ РЕКЛАМЫ НА ЧЕЛОВЕКА

Шайхаматова Р. - ст. 4 курса экономического факультета филиала ДГУ в г.Кизляре
Науч. рук. – Джамалова П. – аспирант каф. «экономика» филиала ДГУ в г.Кизляре

Личное обращение. В рекламном деле личное обращение используется довольно часто. Со всех сторон с экранов, телевизоров, по радио, со страниц газет к вам лично обращаются с самыми различными предложениями, начиная от покупки эксклюзивных скрепок и заканчивая обещанием сделать вашу жизнь счастливой и долгой. Само личное обращение в рекламе должно побуждать к активным действиям: купите, возьмите, приобретите, внимание, остановись и подумай, новинка, только сегодня и только для вас и т.д.

Шокирующая ситуация. Отрицательные эмоции между

тем обладают также очень сильным эффектом привлекательности и могут способствовать привлечению внимания. Но использовать их в рекламных целях следует весьма осмотрительно. Вызывая отрицательные эмоции ради привлечения внимания, необходимо тут же обозначить некоторую альтернативу, занять позицию сострадания, подчеркнуть приверженность добрым чувствам — только так можно побудить к добрым действиям.

Необычность, оригинальность сюжета. Следует заметить, что нестандартность, своеобразие, некий непривычный взгляд на вещи привлекает внимание, пожалуй, в не меньшей мере, нежели упомянутая ранее парадоксальность. Успех достигается тонким и эффектным сочетанием выразительности и лаконичности. Наиболее эффектными являются методы фантастической аналогии и фокальных объектов. Они лучше других стимулируют рождение оригинальных и необычных решений, столь существенных в попытке привлечь внимание к рекламе.

Сверхвыраженность качеств. Сверхвыраженностью качеств должен обладать не сам товар, а его модель, представленная в рекламе. Такой прием привлечения внимания весьма распространен в рекламной практике. Приглашается на съемку не просто красивая женщина, а неотразимая красавица, не просто мускулистый мужчина, а с рельефами, словно высеченными из камня.

Выбор психологического метода определяется главным образом его способностью поразить воображение потребителя, поскольку таково безотказное средство завладения вниманием. Между вниманием и интересом не существует прямых и однозначных связей: в психике людей, в их поведении не бывает одинаковой реакции на тот или иной раздражитель. Интересом называют окрашенное эмоциями сосредоточение внимания на определенном предмете. Интерес возникает на основе познавательного влечения и в процессе развития может перерасти в устойчивую личностную потребность, в активное отношение, в склонность. Различают непосредственный и опосредованный интерес. Непосредственный интерес вызывается привлекательностью самого объекта. Опосредованный интерес, более сильный и более значимый, возникает как средство достижения определенных целей.

Следовательно, задача рекламы — доказать потребителю, что ему предлагается именно тот товар, который способен решить важные жизненные проблемы. Реклама, как правило, должна служить генератором положительных эмоций, принести эмоциональное и психологическое раскрепощение. Одно из важнейших правил таково: не столько предлагать публике хороший товар, сколько внушить с его помощью хорошее настроение. При положительных эмоциях внимание благосклонно, а воодушевление позволяет людям легче расставаться с собственными деньгами. Интерес возникает и поддерживается неудовлетворенной потребностью. Голодного человека мало интересуют новости политики и экономики или объявленные скидки на ювелирные изделия. Эффективность рекламы жестко зависит от степени насыщенности рынка товарами. Выбор материала для рекламы должен определяться возможностью закрыть ту или иную брешь в неудовлетворенных потребностях. С точки зрения психологии осознать свои потребности можно лишь посредством анализа, раскладывая по полочкам все «отчего», «почему», «ради чего» и т.д. Затем наступает период чисто рекламной работы — синтезировать найденное. При помощи рекламы можно формировать вполне определенные потребности и на их основе управлять интересом, в частности, самой сильной его формой — интересом опосредованным. Для того чтобы вызвать интерес, необходимо помочь сравнить то, что предлагается, с тем, что имеется. А предлагать необходимо с учетом потребительских принципов, по правилам привлечения внимания. Ведущими для любого человека являются психологические установки, психологическое заражение, подражание. Формально психологическая установка — не что иное, как устойчивое предрасположение индивида к определенной форме реагирования на определенные внешние или внутренние события. Психологическая установка формируется различными способами. Установка должна быть положительной, образ будущего состояния — привлекательным, желанным и непротиворечивым. Тут начинается творчество, сродни тому, что применяется, например, в психотерапии и основывается на цепи необходимых ассоциаций. Желание — это отражающее потребность переживание, перешедшее в действительную мысль о возможности чем-либо

обладать либо что-либо осуществить. Желание всегда эмоционально окрашено. Однако желание возникает на определенном этапе осознания потребности. Сначала оно выступает как не очень четкое влечение. По мере конкретизации объекта желание обретает четкие формы и силу.

Психологическое воздействие рекламы осуществляется путем информирования, убеждения, внушения, побуждения, нейролингвистического программирования, использования «сублимальной» рекламы.

Информация составляет ядро рекламного обращения. Но одна лишь информация, лишенная эмоционального оформления, не может рассматриваться как полноценная реклама. Информация по своему характеру нейтральна. Она не обращена к эмоциональной сфере нашего сознания, она лишена личностного смысла, не затрагивает наших потребностей, интересов и тем более — нашей системы ценностей и установок. Она не затрагивает наших мотивов. Ее психологическая функция — обеспечить запоминание передаваемого материала. Информация не предполагает проверку этого материала, его осмысление, критическую оценку и т. п. В целом же на практике информация выступает в качестве лишь одного из компонентов рекламного обращения.

Убеждение можно определить как важнейший способ психологического рекламного воздействия. Суть этого способа — убедить покупателя в достоинствах рекламируемого товара, убедить в необходимости его приобретения. Процесс убеждения предполагает критическое осмысление полученной информации, соотнесение ее с предыдущим собственным жизненным опытом. Убедить — значит с помощью аргументов доказать необходимость данного товара для покупателя, его преимущества. Характерная черта процесса убеждения состоит в том, что он направлен на рациональную сферу сознания потенциального покупателя, при этом реклама обращается к его разуму. Убедить покупателя в необходимости приобретения того или иного товара можно лишь в том случае, когда у покупателя есть определенная потребность в нем, когда товар вызывает у него интерес. Если же мне предлагают то, что меня абсолютно не интересует, процесс убеждения бессилён. Допустим, покупателя действи-

тельно интересуется данный товар. Получив информацию и аргументы в его пользу, покупатель мысленно выдвигает свои контраргументы: «Это хорошо, но...». Для того чтобы «не промахнуться» с покупкой, он старается найти «уязвимые» стороны товара: цена, качество, гарантийный срок и т. п. Происходит «столкновение» аргументов, выдвигаемых рекламой, и аргументов, выдвигаемых покупателем. Покупатель тщательно взвешивает все «за» и «против». Если аргументы, приведенные в рекламном обращении, «перевешивают» его собственную негативную аргументацию, покупка состоится. Если нет — покупки не будет. При составлении обращения необходимо предвидеть, какие контраргументы может выдвинуть покупатель, и заранее их опровергнуть. При этом рекламист должен знать о предубеждениях покупателя. Так, люди старшего возраста весьма консервативны в своих убеждениях. Они с определенным недоверием относятся к новым, незнакомым им товарам. Люди же молодые любопытны, у них несравненно меньше всевозможных предубеждений, и их легче убеждать. Это еще раз доказывает, что реклама может быть эффективной, когда она адресована не «всем, всем, всем», а нацелена на определенную социальную или демографическую группу.

В процессе убеждения используются три группы аргументов. В первую группу входят аргументы, основанные на бесспорных истинах и на личном опыте тех, кого убеждают. Вторая группа представляет позитивную аргументацию в пользу товара. Третья — негативную информацию, предостерегающую покупателя о трудностях, а то и об опасности, если он отвергнет товар.

Конечно, не в каждом рекламном обращении присутствуют три компонента аргументации. Негативная аргументация используется лишь в исключительных случаях, когда отсутствие рекламируемого товара действительно угрожает фундаментальным ценностям потребителя — его здоровью, благополучию его семьи, продвижению по карьерной лестнице, потерей социального статуса и т. д. А вообще негативная апелляция в рекламе нарушает ее основной принцип — «приятные впечатления от приятных вещей». Рекламист должен ясно понимать, когда стоит и когда не стоит прибегать к негативной апелляции. Суще-

ствуется два способа аргументации в рекламе: логический и психологический. Логический способ позволяет обратиться к рациональной сфере нашего сознания. Используя этот способ, рекламист указывает на какую-либо проблему, знакомую потребителю. И тут же предлагает решение проблемы. Психологический способ аргументации — апеллирует к мнениям, чувствам и интересам тех, кого стремится убедить реклама. Здесь реклама уже обращается к эмоциональной сфере нашего сознания. Она более «человечена». Она старается убедить потребителя в том, что ее предложение удовлетворит ваши собственные весьма индивидуализированные интересы

Рекламная практика показывает, что апелляции психологического, а не рационального плана имеют больший успех. Это, конечно, не значит, что можно игнорировать логический способ представления аргументов в пользу товара. Наибольший эффект в рекламном обращении достигается сочетанием как логических, так и психологических аргументов. Аргументы могут быть представлены не только в тексте, но и в визуальном ряде. Рекламному убеждению способствует повторение рекламы.

Суггестия, или внушение, — это процесс воздействия на психику человека, связанный со снижением сознательности и критичности при восприятии внушаемого содержания, не требующий ни развернутого логического анализа, ни оценки. Внушение осуществляется с целью создания определенных состояний или побуждения к определенным действиям. Суть внушения состоит в воздействии на чувства человека, а не на его волю и разум. Предполагается, что процесс этот зависит от степени ослабления сознательного контроля, осуществляемого по отношению к воспринимаемой информации. Воздействие содержания, воспринятого на основе внушения, отличается навязчивостью: оно с трудом поддается осмыслению и коррекции, став совокупностью внушенных установок. Внушение возможно в форме гетеросуггестии (т.е. внушения со стороны) и аутосуггестии (самовнушения). Объектом могут быть и большие группы людей — массовое внушение. Сила воздействия во многом зависит от наглядности, доступности, образности и лаконичности информации. Эффект особенно силен тогда, когда внушаемое в общем соответствует потребностям и интересам. Разные люди

обладают различной степенью внушаемости и субъективной готовностью испытать внушающее воздействие и подчиниться ему. Внушаемость зависит от множества факторов: неуверенности, тревожности, робости, низкой самооценки, чувства собственной неполноценности, повышенной эмоциональности, впечатлительности, слабости логического анализа. Среди сопутствующих факторов внушаемости можно выделить следующие:

1) некоторые уровни психического состояния (находящегося в состоянии полного покоя человека или «сверхэмоционального»);

2) низкую осведомленность;

3) высокую значимость;

4) неопределенность;

5) дефицит времени.

Эффективность внушения определяется четырьмя группами факторов:

1. Свойства суггестора: высокий статус, волевое и интеллектуальное превосходство. Поэтому персонажу рекламы присущи, как правило, мужественность (или женственность), уверенность, оптимизм, ярко выраженное обаяние.

2. Свойства суггерента, т.е. человека, на которого оказывается воздействие.

3. Отношения, складывающиеся между суггестором и суггерентом: доверие, авторитет, зависимость и т.п.

4. Способ «конструирования» сообщения — уровень аргументированности, сочетание логических и эмоциональных компонентов: а) конкретность и образность ключевых слов, т.е. использование слов, смысл которых легко себе представить; б) указание конкретных, образных качеств. Чем выше степень абстракции, тем слабее внушение. Надо не просто употреблять ключевые слова со своеобразным содержанием, но и помочь зрителю сформировать свое представление о достоинствах товара; в) не употребляйте «нет» и «не» при создании рекламного обращения, особенно при личном обращении; г) речевая динамика. Акустический спектр отличается большой сложностью, в нем заключается определенная информация, которой трудно дать вразумительное определение, а тем более хоть как-то формализовать. Основные приемы речевой динамики, способные

повысить суггестию речи, — мягкость и сила голоса, богатство интонаций, паузы, использование эффекта неожиданности. Продуманная речевая динамика способна придать любому сообщению убедительность. Тембр голоса — один из существенных факторов внушения. По наблюдениям психологов, в рекламных целях выигрышнее использовать мужской голос. Лучше всего баритон, особенно низкий, «бархатный». Тенор, как правило, почему-то вызывает удивление; д) мимика, жестикация: если они адекватны ситуации, то воспринимаются как эмоциональная вовлеченность, заинтересованность, что в большинстве случаев способствует формированию положительного отношения, доверия; е) воздействие звуко сочетаниями. Некоторые звуко сочетания не только способны вызывать определенные эмоции, но и могут восприниматься как некие образы. Например, в сочетаниях буква «и» с указанием предмета обладает свойством «уменьшения» объекта, перед которым (или в котором) явно, доминантно присутствует; звук «о» производит впечатление мягкости и расслабленности; преобладание звуков «а» и «э» ассоциируется с эмоциональным подъемом.

Задача побуждения — добиться немедленной реакции на рекламу, «побудить» потенциального покупателя купить товар или же воспользоваться услугой. В рекламной практике побуждение не играет самостоятельной роли, оно выступает как заключительный этап воздействия на человека после того, как его убедили или внушили ему, что необходимо совершить определенный поступок — покупку. Побуждение обычно приобретает лаконичную форму слогана, девиза, призыва.

Существует еще один феномен человеческой личности — домысливание, подсознательное стремление конкретного человека создавать смысловые конструкции, соответствующие его миропониманию и ожиданиям. Речь здесь идет о НЛП, которое дает возможность тому, кто его применяет, быть «изысканно туманным». Изысканная туманность позволяет делать утверждения, звучащие конкретно, и все же довольно общие, чтобы обеспечить адекватную синхронизацию с опытом того, кому он передает сообщение, каким бы этот опыт ни был.

НЛП изучает структуру того, как люди думают и воспринимают мир. Очевидно, что структуру чего-то столь субъектив-

ного нельзя описать точными математическими формулами, но тем не менее можно смоделировать то, как все это работает. На основе этих моделей и были разработаны техники, позволяющие быстро и эффективно изменять мысли, поведение и убеждения, которые ограничивают как вас самих, так и окружающих вас людей. Многие модели НЛП были созданы при изучении людей, делавших что-либо с изысканным совершенством. Такие модели, как, например, мета-модель, мета-темы представления и субмодальности предоставляют множество различных инструментов для изменения себя и других.

Пресуппозиции — это убеждения, которыми НЛПисты пользуются, чтобы легче и эффективнее менять себя и мир. Следует подчеркнуть, что они «полезны», а не «истинны». Те, кто занимается НЛП, включают в свой список убеждений разные пресуппозиции, но чаще всего встречаются такие: -Любой выбор лучше, чем никакого.

-Каждое поведение служит позитивному намерению и для каждого поведения есть контекст, в котором оно ценно.

-Поведение может никогда не приводить к позитивному результату, но те, кто хочет его добиться, могут научиться другим способам поведения, которые к нему приведут.

-Неудач не бывает, есть только обратная реакция на ваши действия. -Если кто-то умеет что-то, это можно смоделировать и научить этому любого другого. -Мы не можем вобрать всю информацию, приходящую к нам из мира, поэтому нам приходится создавать «карту территории» и затем в поисках информации обращаться к ней. У каждого человека эта карта своя, сформировавшаяся из его знаний, полученных в течение жизни, традиций, социального положения, и т.д. -Изменяя карту человека, мы изменяем его реальность. -Смысл вашей коммуникации — это ответ, который вы получаете. Системами представления в НЛП называют пять чувств человека: мы представляем себе мир, пользуясь зрением (визуально), слухом (аудиально), осязанием и внутренними ощущениями (кинестетически), вкусом (густаториально) и обонянием (ольфакторно). Можно представить себе фактически любую картину, пользуясь своим предыдущим жизненным опытом. Все, что мы когда-либо пережили, воссоздается через эти чувства в памяти и управляет нашими

способностями и убеждениями. Даже не имея предыдущего опыта, мы можем, пользуясь ощущениями, нарисовать себе «предполагаемый» объект. Мета-модель — это набор вопросов, позволяющих выявить точное значение слов человека.

Острота восприятия. Мышление человека очень тесно связано с его физиологией. Острота восприятия позволяет отслеживать и не столь заметные признаки и использовать физическую обратную связь как способ узнать куда больше, чем сказано.

Модель Милтона. Это набор языковых оборотов, заимствованный у Милтона Эриксона, отца современной гипнотерапии. Эти языковые обороты помогают направлять кого-либо, не вмешиваясь в то, как они себе это представляют. Например: «Подумайте о времени, когда вы смеялись». Это не определяет, когда или как громко вы смеялись, и потому приложимо ко всем. Модель Милтона помогает поддерживать раппорт и часто используется в сеансах гипноза или транса. Она представляет также способы конструирования предложений, в которых почти вся информация удалена. Используются слова, занимающие важное место существительных, но эти слова неосязаемы, например: любовь, знание, время, рассвет и т.д. Применяются также неопределенные глаголы, заставляющие потребителя информации восполнять смысл, чтобы понять предложение. В рекламе метафора — аналогии, сходства, сравнения — зачастую оказывает больший эффект, чем четко сформулированный тезис.

Метапрограммы — это фильтры, через которые мы воспринимаем мир. Примером может служить старое изречение о стакане, который наполовину пуст — или наполовину полон (или просто очень мокрый внутри). Другой пример: поведение двух разных людей в споре. Тот, кто пользуется стратегией — назовем это «отступления», — скорее всего, будет искать любой способ выйти из конфликта. Тот, кто применяет стратегию «преследования», скорее всего, будет преследовать определенную цель, скажем, — найти способ уладить конфликт полюбовно. Основная разница между ними состоит в том, что, когда отступаешь от чего-нибудь, никогда не знаешь, на что налетишь затылком. Когда вы меняете свои фильтры, это может принци-

пиально изменить то, как вы подходите к ситуациям и как вы воспринимаете мир.

Сублимальное восприятие — это восприятие на уровне подсознания. В кругах рекламистов циркулируют всевозможные фантастические байки об эффективности такой рекламы. И обычно упоминают опыты с так называемым 25-м кадром в кино, несущим рекламное сообщение. Он вставляется в соответствующей последовательности в любой видеофильм. Этот кадр не воспринимается осознанно, его не видно, но он якобы оказывает внушающее воздействие.

Американские специалисты подвергают серьезному сомнению не только эффективность, но и само существование сублимальной рекламы. Эти проблемы не привлекают внимания серьезных исследователей, полагающих, что здесь речь идет о некоем иррациональном воздействии на человека. В ряде стран эта пока еще недостаточно исследованная сфера применения рекламы подвергается запрету, как говорится, «на всякий случай». Что же касается воздействия на подсознательном уровне, то оно, конечно, существует, хотя и не столь очевидно, как заявляют его апологеты. Американские специалисты полагают, что сублимальная реклама, рекламные видеообразы, рассчитанные на подсознание, действительно «работают», но они наиболее эффективны в воздействии на старшее поколение. Новое же поколение потребителей не реагирует на рекламные трюки и ориентируется на рациональное в рекламе, с тем чтобы купить «дешево и сердито».

К ВОПРОСУ ОБ ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ

*Шамхалов Ш. - ст. 3 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г.Кизляре*

*Науч. рук. – Алиев О.М. – к.э.н., доц., зав. каф. «экономика»
филиала ДГУ в г.Кизляре*

1. Экономические кризисы первой половины XX в.

Одна из существенных особенностей функционирования рыночной экономики — циклическая повторяемость экономических явлений. Речь идет в данном случае о циклических кри-

зисах, сопровождавших историю капитализма с начала XIX в. вплоть до настоящего времени. Сегодня ученые-экономисты располагают достаточным массивом материала, чтобы ответить на вопрос о природе этого грозного явления и что представляет наиболее существенным — выработать рекомендации по его предотвращению.

Экономический кризис 1900—1901

В XX в. мир вступил в условиях сокрушительного промышленного кризиса ' 1900—1901 гг., который начался почти одновременно в России и США. Прежде всего он поразил металлургическую промышленность, а затем химическую, электрическую и строительную отрасли. Вскоре промышленный кризис начала века стал всеобщим, т.е. охватил Англию, Австрию, Бельгию, Германию, Италию, Францию и другие индустриальные страны, приведя к разорению массы предприятий и вызвав стремительный рост безработицы. Несмотря на всю тяжесть кризиса по мере его развития все более проявлялись признаки скорого оздоровления: цены на товары все более падали, расширяя спрос, а вместе с этим оживлялся инвестиционный процесс.

Однако уже после Первой мировой войны характер регулярно повторявшихся кризисов становится несколько иным. Это наиболее наглядно продемонстрировал крупнейший за всю историю капитализма мировой экономический кризис 1929—1933 гг.

Изменение характера кризисов было связано с переходом экономики стран мирового хозяйства в целом в режим несовершенного рынка, т.е. рынок как бы утратил былую способность к саморегуляции.

Бурное развитие производства под воздействием НТР рубежа XIX—XX вв. усилило процесс его концентрации и централизации, процесс образования монополистических объединений. Сращивание промышленного и банковского капитала привело к образованию крупнейших финансовых групп, занявших ключевые позиции в основных отраслях хозяйственной жизни. Всемогущие корпорации не замедлили вмешаться во внутреннюю и внешнюю политику своих государств, поставив ее под свой контроль. Начался процесс складывания государственно-

монополистического капитализма, приобретший особый размах в период Первой и Второй мировых войн.

Монополии как мощнейшие субъекты хозяйства в погоне за прибылью все более активно влияли на сферу ценообразования. Это приводило не только к возникновению серьезных диспропорций в рамках национального хозяйства отдельных стран, но и усиливало международные экономические противоречия. Таким образом экономические кризисы XX в. связаны главным образом, не с гипотетическими сбоями в сфере товарного, денежного обращения, а с корыстной политикой монополий. Именно это и определило особенности протекания кризисов, их цикличность, масштабы, глубину, протяженность и последствия. Так, в первой половине XX в. кризисы становятся более частым явлением по сравнению с предыдущим периодом, в то время как стадии оживления и роста — менее продолжительными. До Первой мировой войны были отмечены два значительных кризиса: уже упоминавшийся кризис 1900—1901 гг., кризис 1907 г., а также предкризисное состояние 1913—1914 гг. В межвоенный период имели место три крупных кризиса общего перепроизводства: 1920—1921 гг., 1929—1933 гг., 1937—1938 гг. При этом на стадиях экономических подъемов в 20—30-е гг. в большинстве стран сохранялись безработица и инфляция, приобретшие постоянный, хронический характер, чего не наблюдалось ранее.

Наиболее затяжным, глубоким и всеохватывающим стал кризис 1929-1933гг., от которого наиболее пострадали США и Германия. Так, промышленное производство в США сократилось за эти годы на 46,2%, в Германии — на 40,2%, во Франции — на 30,9%, в Англии — на 16,2%. Кризис захватил все страны мира, причем показатели падения производства в менее развитых странах зачастую были более глубокими, чем у четверки экономических лидеров. Например, индекс промышленного производства в Чехословакии снизился на 40%, в Польше — на 45%, в Югославии — на 50% и т.д. Невиданного размаха достигла безработица. Так, только, по официальным данным, в 32 странах число безработных за три года кризиса (1929—1932) увеличилось с 5,9 млн. до 26,4 млн., происходило массовое разорение фермеров и т.д.

Борьба с кризисом, поиски новых методов и форм противодействия ему определили генеральную линию политики правительств всех стран. На первых порах антикризисная политика руководствовалась известным либеральным подходом. Однако вскоре стало очевидным, что доктрина "невмешательства" государства в экономическую жизнь, основанная на концепции рыночного саморегулирования, непригодна в современных условиях.

2. Экономические кризисы второй половины XX в.

В период после Второй мировой войны экономические кризисы проходили в 1948 — 1949, 1953 — 1954, 1957 — 1958, 1960 — 1961, 1969 — 1970, 1973 — 1975, 1979 — 1982, 1990 — 1991 гг.

Наиболее глубокими и широкими по охвату стран были кризисы 1974 — 1975 и 1980 — 1982 гг.

Кризис 1974-1975 г. по своим масштабам превосходил все предшествовавшие послевоенные кризисы. Начался он в США, Англии и ФРГ и почти одновременно охватил все развитые капиталистические страны, в том числе Японию и страны Западной Европы. Такая синхронность кризиса в послевоенный период наблюдалась впервые, что объясняется новыми явлениями в развитии мировой экономики. После Второй мировой войны произошла глубокая трансформация современного капитализма, обусловленная динамичными изменениями в развитии производительных сил в связи с третьей научно-технической революцией (см. гл. 19), ростом интернационализации производства, углублением международного разделения труда и специализации. На основе этих процессов были достигнуты схожесть технико-экономического уровня ведущих капиталистических стран и большая взаимозависимость между национальными экономиками. Именно эти факторы обусловили значительный спад производства во время кризиса даже в странах, переживших так называемое "экономическое чудо" — быстрый экономический рост (ФРГ, Японии, Италии). В этих странах кризис 1974—1975гг. был первым крупным послевоенным кризисом.

В ведущей стране мира — США кризис начал развиваться почти во всех отраслях промышленности. Особенно остро он повлиял на инвестиционную деятельность и жилищное строи-

тельство (спад более 50%) и производственное строительство (спад был еще глубже). Кризис захватил и современные отрасли — машиностроение, химическую, электротехническую. В них падение достигало 20—30%. В США кризис не затронул только одну отрасль — каменноугольную. Число безработных в этой стране в 1975 г. составило 8,5 млн. чел. При этом сократилось число лиц, вынужденных работать по сокращенной рабочей неделе. Уменьшилась реальная зарплата, инфляция обусловила повышение стоимости жизни. Росло число обанкротившихся фирм. Потери от кризиса определились в 400 млрд. долл.

Сочетание спада производства с ростом цен вызывалось влиянием инфляционных процессов. Инфляция была обусловлена различными факторами и прежде всего развитием военного производства. Война всегда приводит к инфляции, поскольку выпускаемая продукция не поступает на рынок. В период после Второй мировой войны во всех странах усиленно развивался военно-промышленный комплекс. В связи с НТР за 50—80-е гг. армия, например, США полностью перевооружалась три-четыре раза. Военные расходы из года в год увеличивались: в 50-е гг. они составляли 50 млрд. долл., а в конце 70-х гг. — 150 млрд. долл.

Инфляционный рост был вызван и тем, что политика оказания поддержки экономического роста в США была изменена с краткосрочной на долгосрочную. Это означало форсирование бюджетных ассигнований, рост бюджетного дефицита и государственного долга. Для его погашения государство выпускало государственные облигации, что увеличивало средства обращения и приводило к инфляции. Аналогично действовала кредитно-денежная политика — переход к дешевому кредиту требовал увеличения объемов средств обращения и вел также к инфляции. Инфляцию генерировали и монополии, поскольку завышали цены.

Циклический кризис 1974—1975 гг. переплелся с топливно-энергетическим и сырьевым.

Высокие темпы роста капиталистической экономики в 50—60-е гг. вызвали рост мирового потребления первичных видов энергии, которое увеличилось за 1950—1972 гг. в три раза. Изменилась структура энергобаланса — резко возросла доля

нефти, ее потребление за эти годы увеличилось в пять раз. Рост потребления нефти обусловил усиление зависимости развитых капиталистических стран от импорта энергоресурсов, падение их доли в производстве источников тепла и энергии, ухудшение их положения как импортеров. Даже США, где с конца XIX в. сальдо торгового баланса было активным, в 70-е г. XX в. имели дефицит торгового баланса.

В то же время в мире происходили важные сдвиги в соотношении сил между ведущими капиталистическими и развивающимися странами. Освободившиеся от колониального господства страны стали добиваться увеличения своей доли в доходах от нефти и поставили вопрос о повышении цен.

В условиях резкого повышения цен капиталистические страны вынуждены были пересмотреть свою энергетическую политику. Они ограничили импорт нефти за счет энергосберегающих мероприятий, увеличили производство собственных энергоресурсов (например, Англия стала добывать нефть со дна Северного моря), осуществили замену нефти углем, ядерным топливом, активизировали научные исследования, разработки и использование энергосберегающего оборудования и технологий, поиск новых источников энергии.

Наиболее ярким проявлением сырьевого кризиса был бурный рост цен на сырье, так как многих видов сырья не хватало. За 1970—1974 гг. цены на сырьевые товары возросли на 87%. Развитые страны использовали в качестве поставщиков сырья бывшие колонии. Рост производительных сил усилил зависимость капиталистических стран от импорта минерального сырья. В 70-е г. молодые национальные государства — экспортеры сырья предприняли шаги к повышению доходов. Но здесь они не смогли выступить единым фронтом, как в случае с нефтью. Добыча сырья — капиталоемкое производство, а развитые страны перешли к политике создания заменителей.

Продовольственный кризис был вызван недостатком продовольствия, особенно зерновых. Сказались неурожаи 1972 и 1974 гг. Запасы зерновых сократились в 2 раза, а цены в середине 70-х гг. повысились на 70—90%.

Спутниками циклических кризисов стали структурные кризисы капиталистической экономики, порождаемые диспро-

порциями между развитием отдельных сфер и отраслей производства. Как правило, они носят более длительный характер и не укладываются в рамки одного воспроизводственного цикла.

Структурный кризис поражает отрасли, спрос на продукцию которых растет медленнее, чем экономика в целом, а иногда даже сокращается абсолютно. В этом случае выявляются относительное пере накопление основного капитала и его обесценение. Поэтому структурный кризис вызывает отлив капитала из этой отрасли, а также вынуждает предпринимателей искать пути снижения издержек производства, идти на технические инновации (нововведения) и обновлять капитал на более высокой технической базе. Такого рода кризисы охватили, например, отрасли черной металлургии, которые столкнулись с конкуренцией новых конструкционных материалов и сокращением спроса на свою продукцию в результате перехода к ресурсосберегающим, малоотходным и безотходным технологиям. Энергетический и сырьевой кризисы, о которых говорилось выше, являются также примером структурных кризисов.

Структурные кризисы не носят циклического характера, они обеспечивают временное преодоление противоречий, накапливающихся за длительный период. Однако, переплетаясь с циклическим кризисом, как это было в 1974—1975 гг., они резко усиливают размах и продолжительность кризисных потрясений.

Самым продолжительным за послевоенный период был мировой экономический кризис 1980-1982 гг. Длившийся три года. Кризис охватил весь капиталистический мир, все страны: промышленно развитые, малые и крупные, а также многие развивающиеся страны, из них в наибольшей степени — Аргентину и Бразилию. При общем затяжном характере кризис в США и Канаде проходил двумя волнами. Индекс промышленного производства в развитых капиталистических странах составил в 1982 г. 95,5% по отношению к 1979 г., в развивающихся странах — 87,5%. Падение производства в США в 1982 г. равнялось 8,2%, в странах — членах ЕЭС —

1,2%. В мировом экономическом кризисе 1980—1982 гг. выделяют два этапа. Сначала он охватил Великобританию и Францию, а затем США и другие развитые страны. На первом

этапе кризис развернулся в отраслях, производящих предметы личного потребления, на втором он охватил тяжелую промышленность (в том числе черную металлургию). Сохранились симптомы энергетического кризиса.

Синхронизация циклических колебаний в основных капиталистических странах проявилась и в этом кризисе. Выше отмечалось, что объективная основа этого процесса — интернационализация хозяйственной жизни капиталистических стран, возросшая зависимость всех стран от внешней торговли, деятельность транснациональных корпораций.

Синхронизации экономического развития капиталистических стран способствовали либерализация движения товаров и капиталов:

почти полная ликвидация таможенных пошлин и других ограничений в торговле между странами Западной Европы;

существенное снижение пошлин в торговле между тремя мировыми центрами капитализма (Западной Европой — США — Японией);

отмена количественных ограничений импорта большинства товаров. Эти процессы сузили возможности национальных государств в приостановке притока товаров из других стран и предотвращении их перепроизводства в собственной стране. После этого кризиса государства начали вводить импортные ограничения.

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ПАРТИЗАНСКОГО МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Шамхалов Ш. - ст. 3 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г.Кизляре
Науч. рук. – Ибрагимова Д.М. – к.э.н., ст. преп. каф.
«экономика» филиала ДГУ в г.Кизляре*

Партизанским маркетингом (guerrilla marketing) называют малобюджетные способы рекламы и маркетинга, позволяющие эффективно продвигать свой товар или услугу, привлекать новых клиентов и увеличивать свою прибыль, не вкладывая или почти не вкладывая денег. Поэтому партизанский маркетинг называют также «малобюджетным маркетингом» или «малоза-

тратным маркетингом».

Малобюджетный маркетинг как таковой существует с незапамятных времён. Примеры незатратной рекламы можно найти даже в древнегреческих и древнеримских книгах.

Сам термин "guerrilla marketing" ("партизанский маркетинг", ПМ) ввел в оборот американский маркетинголог Джей Левинсон -- тот самый, который в 1951 году придумал "ковбоя Marlboro", один из самых успешных и долгоиграющих брендов в мире. В 1983 Левинсон обобщил свой маркетинговый опыт в книжке "Готовься, целься, пли!" -- в ней впервые и был упомянут guerrilla marketing.

Партизанщина в маркетинге -- это использование против мощного противника точечных ударов и диверсий, относительно недорогих, но очень эффективных.

Например, можно тратить деньги на рекламу своего ресторана традиционными методами. А можно, открывая каждую новую точку в новом районе, кормить бесплатными обедами местных парикмахеров в расчете на то, что они будут потчевать клиентов рассказами о новом чудесном заведении. Эта схема в свое время была с успехом использована небольшой компанией.

Хотя ПМ изначально позиционировался как инструмент для малого и среднего бизнеса, вынужденного партизанить из-за недостатка средств, сегодня, в условиях высокой конкуренции, эти методы используют и крупные компании - например, IBM, Microsoft, Volvo, Mercedes, Adobe, American Express, Procter & Gamble, Nissan.

Хрестоматийный пример партизанщины: Apple в тяжелое для себя время поставила по одному компьютеру в каждую калифорнийскую школу, убив тем самым двух зайцев: дети рассказали о новом компьютере родителям, и выросло целое поколение, влюбившееся в "Макинтоши".

Основная предпосылка партизанского маркетинга заключается в том, что у фирмы нет большого рекламного бюджета. Поэтому первой особенностью партизанского маркетинга, отличающей его от маркетинга классического, является отказ от традиционной рекламы в СМИ как от основного способа продвижения. Вместо этого используются либо дешёвые рекламоносители, либо «окольные» пути продвижения, нетрадиционные ре-

кламные каналы.

Например, служба доставки цветов размещает свою рекламу на коробках с праздничными тортами - дескать, идешь на торжество, торт уже купил, а теперь закажи и цветы.

Вторая особенность партизанского маркетинга заключается в том, что большинство его приёмов дают результат либо немедленно, либо спустя короткое время. Поскольку малый бизнес не обладает запасами наличных, он не может ждать месяцами, пока сработает реклама - и партизанский маркетинг даёт ряд инструментов, которые позволяют получить новых клиентов буквально на следующий день.

Следующая особенность партизанского маркетинга - его методы зачастую невидимы для конкурента, и поэтому не могут быть им скопированы. Если обычная рекламная активность фирмы видна не только потенциальным клиентам, но и конкурентам, то большинство «партизанских» способов рекламы скрыты от посторонних глаз - эту рекламу увидят только потенциальные покупатели, и больше никто.

Далее, *следующее отличие партизанского маркетинга* (и особенно партизанского маркетинга «по Левитасу») заключается в избегании рекламной «гонки вооружений», когда конкурента стараются задавить рекламным бюджетом, всё время публикуя больше объявлений, выставляя больше щитов и запуская на радио больше роликов. Вместо этого «партизаны» стараются завоевать клиента за счёт повышения эффективности рекламы, более изощрённых рекламных ходов и более прицельного обращения к потенциальным клиентам.

Дополнительное отличие партизанского маркетинга заключается в том, что «партизаны» стремятся измерять эффективность каждой своей рекламной акции, и поэтому предпочитают отдаётся тем способам рекламы, для которых можно подсчитать отдачу на вложенный рубль. Кроме того, используются специальные приёмы и уловки, позволяющие измерить эффективность обычных рекламных носителей.

И, наконец, ещё одна *особенность партизанского маркетинга* (и особенно партизанского маркетинга «по Левитасу») заключается в том, что конкуренция предпочитает партнёрство. Вместо того, чтобы тратить силы на борьбу с конкурентами,

«партизан» предпочтёт наладить с ними взаимовыгодное партнёрство. И тем более он будет стремиться к сотрудничеству с другими, не конкурирующими с ним бизнесами.

Партизанский маркетинг может эффективно использоваться как малым, так и средним, и даже крупным бизнесом, но использоваться он будет по-разному.

Для малого бизнеса «партизанщина» может стать основным способом рекламы - по меньшей мере, до тех пор, пока фирма не окрепнет и не встанет на ноги. Средний бизнес может использовать партизанские способы рекламы наряду с более традиционными, увеличивая таким образом эффективность своих рекламных кампаний и отдачу на вложенный рубль.

Что же касается крупного бизнеса - партизанский маркетинг позволяет ему добраться до тех категорий потенциальных клиентов, которых не удаётся «зацепить» обычной рекламой. Конечно, речь идёт всего о нескольких процентах от общего числа потенциальных покупателей - но для российского или американского рынка эти несколько процентов могут означать несколько миллионов человек.

Поэтому неудивительно, что такие известные фирмы, как Сбербанк России, производитель корма для собак Iams или знаменитый производитель мотоциклов Harley-Davidson используют партизанский маркетинг как один из инструментов продвижения своих товаров и услуг.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА.

*Шаулова Х.Н. – ст. 2 курса экономического факультета филиала Московского государственного университета Экономики, статистики и информатики в г. Дербенте
Науч. рук. – Бебетов И.А. – к.э.н., доц., зав. каф. «финансы и учет» филиала ДГУ в г. Дербенте*

Переход к рыночной экономике требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и

управления производством, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы. Важная роль в реализации этих задач отводится анализу платежеспособности и ликвидности предприятия. Он позволяет изучить и оценить обеспеченность предприятия и его структурных подразделений собственными оборотными средствами в целом, а также по отдельным подразделениям.

Фактически применяемые на сегодняшний день в России методы анализа ликвидности и платежеспособности предприятия отстают от методик развитых экономических систем зарубежных стран. Несмотря на то что, в бухгалтерскую и статистическую отчетность уже внесены и вносятся изменения, в целом, она еще не соответствует потребностям управления предприятия в современных рыночных условиях, поскольку существующая отчетность предприятия не содержит какого либо специального раздела или отдельной формы, посвященной оценке финансовой устойчивости отдельно взятого предприятия.

В свою очередь, официально утвержденные коэффициенты платежеспособности и ликвидности, рекомендованные, Федеральным управлением по делам о несостоятельности предприятий и применяемые для определения несостоятельности предприятий, не носят универсальный характер и не совершенны. В результате вышесказанного, предприятия постоянно испытывают трудности с ликвидностью и платежеспособностью: три четверти от общего числа предприятий оказываются несостоятельными.[3]

Учитывая многообразие показателей финансовой устойчивости, различие в уровне их критических оценок и возникающие в связи с этим сложности в оценке кредитоспособности предприятия и риска его банкротства, многие отечественные и зарубежные экономисты рекомендуют производить интегральную оценку финансовой устойчивости на основе скорингового анализа. Методика кредитного скоринга впервые была предложена американским экономистом Д. Дюраном в начале 40-х годов XX века. Сущность этой методики заключается в классификации предприятий по степени риска, исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах на основе экспертных

оценок.

В зарубежных странах для оценки риска банкротства и кредитоспособности предприятий широкое распространение получили факторные модели, разработанные с помощью многомерного дискриминантного анализа. [1, стр. 240-243] Наиболее часто используются модели Эдварда Альтмана и Уильяма Бивера.

На основе модели Альтмана, возможно, определить интегральный показатель угрозы банкротства. Данная модель имеет следующий вид

$$Z=1.2X1+1.4X2+3.3X3+0.6X4+0.999X5,$$

где Z - интегральный показатель уровня угрозы банкротства

$X1$ - собственный оборотный капитал /сумма активов

$X2$ - нераспределенная прибыль/сумма активов

$X3$ - прибыль до уплаты процентов/сумма активов

$X4$ - балансовая стоимость собственного капитала/заёмный капитал

$X5$ - объём продаж (выручка)/сумма активов

Вероятность риска банкротства по модели Альтмана представлена в таблице 1.

Таблица 1

Вероятность риска банкротства по модели Альтмана

Значение Z	Вероятность риска банкротства
Менее 1,81	Очень высокая
От 1,81 до 2,7	Высокая
От 2,71 до 2,9	Незначительная
Более 2,9	Очень низкая

По утверждению Э. Альтмана, точность прогноза банкротства за год до наступления события составляет 95%, а за два года спрогнозировать банкротство удастся с точностью до 83%. Однако, следует отметить, что используемые в формуле константа рассчитаны на основе исследования предприятий исходя из сложившейся экономической ситуации в США. Очевидно, что они не могут учитывать специфики российской экономики. В соответствии с этим представляется целесообразным проана-

лизировать российские обанкротившиеся предприятия, с целью определения констант вышеприведенной формулы, характерных для экономики нашей страны.

Из других западных моделей наиболее известны следующие:

Четырехфакторная модель Таффлера и Тишоу:

$$Z=0.53K1+0.13K2+0.18K3+0.16K4,$$

где K1- прибыль от продаж/краткосрочные обязательства

K2- оборотные активы/сумма обязательств

K3- краткосрочные обязательства/активы

K4- выручка от продаж/активы

Критерии оценки:

$Z>0.3$ - компания имеет неплохие долгосрочные перспективы.

$0, 2 \leq Z \leq 0.3$ - зона неопределённости

$Z < 0.2$ - высокая вероятность банкротства

Четырехфакторная модель Лиса:

$$Z=0.063K1+0.092K2+0.057K3+0.001K4 \quad \text{где,}$$

K1 – оборотный капитал/активы

K2 – прибыль от продаж/активы

K3 – нераспределенная (накопительная) прибыль/активы

K4 – собственный капитал/заемный капитал

Критерии оценки:

$Z < 0,04$ - предприятие является финансово-неустойчивым

$Z > 0,04$ - предприятие является финансово-устойчивым

Система показателей Бивера, которая может быть использована как для идентификации типа (группы) финансового состояния, так и диагностики банкротства.

Весовые показатели в системе показателей Бивера не предусмотрены и итоговый мультипликатор (Z-счет) не рассчитывается. Полученные фактические значения показателей, включенных в систему оценки, сравниваются с установленными Бивером их нормативными значениями для трех групп финансового состояния. (Таблица 2)

*Таблица 2
Система показателей Бивера для оценки финансового состояния предприятия*

Показатель	Алгоритм расчета	Вероятность банкротства		
		Группа 1 Вероятность банкротства отсутствует	Группа 2 За 5 лет до возможного банкротства	Группа 3 За один год до банкротства
1. Коэффициент Бивера	Чистая прибыль + Амортизация/заемный капитал	0,4 - 0,5	0,17	-0,15
2. Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы /текущие обязательства	$2 < \text{КТЛ} < 3.2$	$1 < \text{КТЛ} \leq 2$	$\text{КТЛ} \leq 1$
3. Финансовая рентабельность активов	Чистая прибыль /активы x 100%	6-8 и более	4 - 6	- 22
4. Финансовый леверидж (степень финансовой зависимости)	Заемный капитал/пассивы x 100%	≤ 37	40 - 50	≥ 80

5. Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами	Собственный капитал - внеоборотные активы/оборотные активы	$\geq 0,4$	0,1 – 0,3	$\leq 0,06$ (или отрицательное значение)
--	--	------------	-----------	---

Группа 1- благополучные компании с нормальным финансовым положением. Вероятность банкротства отсутствует;

Группа 2 – неустойчивое финансовое положение. Характерно для предприятий за 5 лет до возможного банкротства;

Группа 3 – кризисное финансовое положение. Банкротство возможно через 1 год.

Итоговая оценка вероятности банкротства (1,2 или 3 группа) производится по большинству попаданий показателей в ту или иную группу.

Кроме того, коэффициент Бивера (N) рассматривается отдельно, как один из наиболее статистически надежных показателей диагностики банкротства. Риск потери платежеспособности изменяется в зависимости от значения этого коэффициента:

$N \leq 0,17$высокий

$0,17 < N \leq 0,4$средний

$N > 0,4$ низкий [2, стр.84-87]

Однако данные модели не могут быть использованы для оценки риска банкротства отечественных субъектов хозяйствования из-за разной методики отражения инфляционных факторов и разной структуры капитала, а так же из-за различий в законодательной и информационной базах. Кроме того, нужно учитывать и то факт, что они разрабатывались относительно давно и по статистическим данным стран со стабильной рыночной экономикой.[1,стр.243]

Литература

1. Анализ хозяйственной деятельности. Савицкая Г.В. 2002
2. Финансовый анализ. Литовченко В.П. 2009
3. www.bestreferat.ru

ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

*Шипкова И. - ст. 2 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г.Кизляре
Науч. рук. – Бакунов М.Г. - ст. преподаватель каф.
«экономика» филиала ДГУ в г.Кизляре*

Кризис, который начался, как финансовый в США, охватывает все больше государств и быстро приобрел черты глобального кризиса мирового хозяйства.

Существующая мировая экономическая модель возникла как реакция на кризис 70-х годов прошлого века. Это был кризис избытка капитала. Как известно, классики политэкономии еще в 19 веке отмечали, что капитал растет быстрее, чем получает свое возмещение труд. Отсюда проблемы недостаточного спроса. В классическом варианте капитализм решает это за счет кризиса перепроизводства. В эпоху империализма – за счет вывоза капитала. Эти способы исчерпали себя во 2-ой половине 20 века. Дальнейшее развитие научно-технического прогресса потребовали от США, как лидера мировой экономики, принятия адекватных мер, в том числе, связанных со стимулированием не только капитала, но и совокупного спроса домохозяйств, в основном, за счет государства и эмиссии денег, выдавая домохозяйствам все больше кредитов, тем самым, создавая избыточный спрос. США вынуждены были проедать ресурсы, которые должны были обеспечить спрос в будущем. Происходило накопление долгов. Так, если сравнить рост долгов домохозяйств и всего совокупного долга США и американского ВВП, то экономика в этот период растет со скоростью 2-3%, максимум 4 % в год, а долги – со скоростью 8-10% в год. В итоге, долги домохозяйств превысили объем экономики страны и составили более 14 трлн. долларов. Кризисные явления начались еще в 90-е годы прошлого века. Как известно, доллар является не просто мировой резервной и торговой валютой, около 70% международных транзакций – все банковские операции в долларах. После 1971 года доллар становится единой мерой стоимости. Современная модель хозяйствования, построенная на долларе, как главной мировой валюте, привела к тому, что Америка игра-

ет уникальную роль в мировой экономике. Она производит около 20% мирового ВВП, который составляет порядка 60 трлн. долл., а потребляет около 40% мирового ВВП. В конечном итоге, «вина» в мировом экономическом кризисе лежит на американских заемщиках, точнее на тех, кто позволил им набрать кредиты в банках на такие суммы, которые они заведомо не могли вернуть. Невозврат долгов по ипотеке США достиг критической массы. Была запущена цепная реакция. США должны были срочно спасти кредитные организации, увеличивая свою долю в крупнейших из них и выделяя 700 млрд.долл. на поддержку финансовой системы, расширяя, тем самым, государственное воздействие. Устаревшая система глобального бизнес - порядка, в том числе межгосударственные правила кредитования и оказания финансовой помощи показывают, что нынешняя мировая финансовая система не была готова к кризису. Попытки поиска выхода изданной ситуации были предприняты лидерами 20 крупнейших экономик мира, производящих более 80 % мирового ВВП. На встрече в Вашингтоне в ноябре 2008 года был намечен ряд мер. Среди них:

- Усиление контроля за финансовой системой. Не допускать спекуляции на фондовых рынках и создать для надзора за 30 крупнейшими банками мира специальную комиссию.
- Не допускать протекционизма. Двдцатка договорилась соблюдать принципы свободной торговли, не мешать движению капиталов и товаров.
- Использовать налоги для поддержки спроса на внутреннем рынке.
- Оказать содействие беднейшим странам мира, пострадавшим от финансового кризиса (Россия уже выделила на эти цели порядка 1 млн. долл.)

	1 января 2008г.	1 июля 2008г.	% от общего долга
Государство	47 млрд долл.	40 млрд долл.	7%
Компании	253 млрд долл.	295 млрд долл.	56%
Банки	163 млрд долл.	192 млрд долл.	37%

Россия не осталась в стороне от финансовых потрясений. Крупные бизнес – структуры предпочитали брать дешевые кредиты зарубежом и под высокий процент выдавать их российским хозяйственным структурам. Это привело к значительному

росту внешнего долга, который по данным центрального банка составил

Таким образом, общий внешний долг компаний и банков достиг критической величины, способной обрушить экономику.

Зарубежные инвесторы в условиях кризиса стали срочно выводить свои средства с российского рынка (за первые 2 месяца кризиса за рубеж было выведено порядка 50 млрд. долл.). У российских банков и корпораций отсутствовали средства для выплаты по долгам перед иностранными кредиторами. В экономике возник кризис ликвидности. Реальный сектор экономики испытывает острую нехватку денежных ресурсов для хозяйственной деятельности. Государство было вынуждено расширить воздействие на экономику. Запланировано выделение 5 трлн. руб. на поддержку бизнес - структур России. Выделено порядка 50 банков, которым будет оказана финансовая помощь. Однако вызывает тревогу, что банки, которым оказывается господдержка, получают финансовые ресурсы под 8% (при ставке рефинансирования – 12%, кстати, подобная ставка в США чуть более 1%, в Японии – около 0%), а выделяют эти средства нуждающимся структурам под 15 и более %, что затрудняет получение так необходимых денежных ресурсов производителям. К тому же, увеличился вывоз капитала за рубеж, в том числе и со стороны тех финансовых организаций, которые получают государственную поддержку.

Население страны, в первую очередь, озабочено ростом цен. Особую тревогу вызывает рост с 2009 года платы за холодную, горячую воду, канализацию, электричество, газ и отопление. Федеральная служба по тарифам утвердила предельно-максимальные уровни тарифов с ростом в среднем на 25%. К тому же, собрав высокий урожай зерна - 103 млн. тонн мы имеем падение цен на зерно и рост цен на хлебопродукты. Необходимо устанавливать предельную норму рентабельности для производителей хлеба.

Серьезную озабоченность вызывает рост безработицы, особенно среди квалифицированной рабочей силы, при этом, например, среди десяти самых востребованных в Санкт-Петербурге профессий присутствуют вакансии на места, требующие невысокой квалификации: водитель автомобиля, подсоб-

ный рабочий, уборщик служебных помещений, охранник, повар, грузчик, продавец непродовольственных товаров, маляр, медсестра, сварщик.

Растет курс доллара, так в июле 2008 года он был 23 руб.56 коп., в сентябре 25 руб. 43 коп, в конце ноября 27 руб. 57 коп. Будоражит мысль о грядущей девальвации рубля. Фундаментальная стоимость рубля – это соотношения постоянно колеблющихся денежной массы и денежной базы к золотовалютным резервам страны, сейчас находится в пределах 9-27 рублей к доллару. Пока курс находится в этих рамках о девальвации речь не идет. К примеру, в 1998 году это соотношение составляло 7-22 рубля за доллар, а текущий курс центрального банка был – 6 рублей, т.е тогда наша валюта была переоценена, от того и рухнула. Однако, снижение курса рубля возможно и в будущем. Об этом, кстати, свидетельствует принятый бюджет страны до 2011 года.

Структура государственной казны

Доходы	Расходы	Профицит	Инфляция (прогноз)	Курс руб./долл.	Цена на нефть (долл. За баррель)	ВВП
--------	---------	----------	--------------------	-----------------	----------------------------------	-----

2008

8трл. 56,9 млрд.руб.	6 трлн. 901,6 млрд.руб.	1 трлн. 155,3млрд	8,5%	23,93 руб.	45	35 трлн.руб.
----------------------------	-------------------------------	----------------------	------	---------------	----	-----------------

2009

10трл. 900 млрд.руб	9трл. 24 млрд.ру б.	1трлн. 876 млрд.руб	8,5%	24,7 руб.	95	51трл. 475 млрд.руб
---------------------------	---------------------------	---------------------------	------	-----------	----	---------------------------

2010

11 трл.730 млрд.руб.	10 трлн. 32 млрд.руб.	1 трл.698 млрд.руб.	7%	26 руб.	90	59 трл.146 млрд.руб.
----------------------------	-----------------------------	------------------------	----	---------	----	----------------------------

2011

12 трлн. 84 млрд.руб.	11 трл.317 млрд.руб.	1 трл.521 млрд.руб.	6,8 %	27,3 руб.	88	67 трл.61млрд руб.
-----------------------------	----------------------------	------------------------	-------	--------------	----	--------------------------

В ноябре 2008 года руководство страны предложило ряд срочных мер по преодолению Россией мирового финансового и экономического кризиса, среди которых меры социального характера, связанные с повышением зарплаты, увеличение посо-

бий по безработице, пенсий. Государство намерено выкупить на рынке жилья свыше 40 тыс. типовых квартир уже готовых, либо находящихся в высокой степени готовности. Но эти цели выделяется дополнительно почти 83 млрд. руб. Это поможет не только строительным компаниям, но и тем людям, которые вложили свои собственные деньги в строительство квартир. Предусмотрена оптимизация с 2009 года порядка начисления НДС по авансовым платежам, увеличение с 2010 г. размера амортизационной премии до 30% и снижение на 4% ставки налога на прибыль. Цена вопрос – около 600 млрд. руб. Предусмотрено выделение средств на поддержку малого бизнеса. Будет направлено 30 млрд. руб. на кредитование, субсидирование процентных ставок и госгарантий, на развитие инфраструктуры малого бизнеса, на гранты и обучающие программы.

Процессы, происходящие в социально-экономической сфере государств мира, свидетельствуют о серьезных испытаниях. Мы вступаем в эпоху перехода от однополярного мира к многополярному, к перестройке финансово-экономического механизма мирового хозяйства, к усилению воздействия государства на экономику.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В РОССИИ

*Шихмагомедова М.М. – ст. 3 курса экономического факультета филиала ДГУ в г. Дербенте
Науч. рук. – Зейналова И.Д. – к.п.н., зав. каф. «информатики и математики» филиала ДГУ в г. Дербенте*

Ведущие страны рыночной экономики большое внимание уделяют эффективному функционированию таких отраслей, как образование, культура, здравоохранение, туризм и отдых, жилищно-коммунальное хозяйство, экология.

Совокупность этих отраслей обычно определяется как социальная сфера. По мере развития рыночной экономики значение социальной сферы постоянно возрастает. Современные условия хозяйствования требуют максимального расширения сферы и совершенствования методов прогнозирования и планирования. Чем выше качество прогнозов и планов, тем более ве-

сомым будет их вклад в общественное развитие.

Важными задачами, которые обычно ставятся перед исполнителями при прогнозировании и планировании, разработке соответствующей концепции, программы, мероприятия, является сохранение и развитие высокоэффективной структуры экономики, достаточного уровня доходов и социальной защищенности населения, поддержание имеющихся и налаживание новых многообразных экономических связей в масштабах региона, государства и с внешним миром.

Социальная сфера – это совокупность отраслей национального хозяйства, создающая социальные блага в виде услуг образования, здравоохранения, культуры, туризма и т. д.

Отрасли социальной сферы приобретают все большее значение в развитии общественного производства. Они оказывают непосредственное влияние на уровень благосостояния, качество жизни населения.

В странах с социальной рыночной экономикой в социальную сферу ежегодно осуществляют огромные инвестиции. В ней сосредоточены значительные материальные, трудовые и финансовые ресурсы.

В России функционирование отраслей социальной сферы все еще осуществляется по второстепенному принципу. На данный момент еще не удалось в полной мере осознать роль социальной сферы в современном обществе. Недопонимание ее значения в качестве одного из главных факторов социально-экономического прогресса, социальной ориентации экономики, несомненно, тормозит ход экономических реформ.

Важное место среди отраслей социальной сферы занимает *образование*. Оно направлено на повышение качества работников, приумножение образованности, интеллектуальности, духовного потенциала общества. Образование играет существенную роль в повышении производительности труда. В начале XXI века для успешного социально-экономического развития общества требуется высококачественная рабочая сила, обладающая высоким уровнем образования, профессиональной подготовки. Высококвалифицированная рабочая сила обеспечивает объем валового национального продукта, рост качества продукции, экономное использование ресурсов и т. д.

Следующая отрасль социальной сферы это *здравоохранение*. Оно способствует улучшению здоровья населения, росту продолжительности жизни. Эффективное функционирование здравоохранения позволяет избавиться от ущерба, который мог бы быть нанесен национальной экономике в результате нетрудоспособности работников. Благодаря расширению системы здравоохранения, использованию современного медицинского оборудования, удастся улучшить качество медицинского обслуживания, добиться уменьшения заболеваемости. Все это позволяет повысить производительность труда, увеличить важнейшие макро- и микроэкономические показатели. В последнее время в российском здравоохранении наметилась тенденция к сокращению численности среднего медицинского персонала. Это объясняется, прежде всего, недостаточно высокой оплатой труда данного вида медицинских работников. Такая ситуация осложняет и замедляет лечебный процесс, что негативно сказывается на качестве медицинского обслуживания.

Большое влияние на состояние духовного потенциала общества оказывает **культура**. Развитие культуры как отрасли национальной экономики характеризуется с помощью таких показателей, как число профессиональных театров, цирков, музеев, учреждений культуры клубного типа, число их посещений, а также количество массовых библиотек, тиражи книг, брошюр, газет и т. д.

По мере роста доходов населения усиливается значение туризма, отдыха, физической культуры и спорта. Эти виды экономической деятельности влияют на уровень здоровья населения, его образовательный, культурный уровень. Услуги туризма, отдыха, физической культуры и спорта требуют соответствующей материальной базы в виде санаториев, домов отдыха, гостиниц, мотелей, спортивных сооружений.

В свою очередь государство проводит социальную политику.

Социальная политика государства – это комплекс организационных, экономических и других мероприятий по улучшению материального благосостояния, духовному и физическому развитию населения, оказанию поддержки инвалидам и малообеспеченным гражданам.

Учитывая комплексный и многоплановый характер определения «социальная политика», ее обычно расчленяют на следующие составные части:

- 1) политика доходов населения;
- 2) социальная защита граждан;
- 3) развитие системы здравоохранения, образования, культуры, обеспечения товарами, услугами, условиями проживания;
- 4) молодежная политика.

Особенно важное место в социальной политике государства занимает выработка и применение наиболее эффективного механизма формирования доходов населения. Главным ее содержанием является создание благоприятных условий, позволяющих экономически активной части населения зарабатывать средства, величина которых состоит из суммы получаемой заработной платы, поступлений от владения собственностью, выплат из общественных фондов потребления и некоторых других. Воздействие на уровень доходов осуществляется через договорные отношения между работниками и работодателями, систему налогообложения, создание условий для роста заработной платы и другие элементы.

Социальная защита граждан включает оказание материальной и другой поддержки социально уязвимым группам населения (пенсионерам, инвалидам, безработным, многодетным семьям и др.). Важное место в сфере социальной защиты граждан отводится обеспечению занятости населения.

Социальная политика в области здравоохранения, образования, культуры, обеспечения товарами, услугами, условиями проживания включает перечень различных мер по их дальнейшему развитию, максимальной доступности и охвату населения, в том числе:

- здравоохранение – гарантированное обеспечение установленного объема медицинской помощи в государственных учреждениях здравоохранения, использование дополнительных источников финансирования по мере экономического развития первичной медицинской помощи, укрепление материально-технической базы медицинских учреждений, улучшение обеспечения лекарствами;

- образование – формирование интеллектуального потен-

циала нации, способного активно влиять на развитие экономики, науки и культуры, создание рациональной сети учебно-воспитательных учреждений, обновление и расширение материально-технической базы, развитие многовариантной системы профессионального образования и др.;

- культура – повышение уровня и качества услуг, предоставляемых учреждениями культуры и искусства, обеспечение их доступности для широких масс населения, укрепление и обновление материально-технической базы и др.

Соответствующие мероприятия предусматриваются в сферах торговли, жилищного строительства, транспорта, связи, бытового обслуживания, экологии и в других направлениях, связанных с условиями проживания населения.

Необходимость проведения активной социальной политики, направленной на поддержание уровня жизни населения и обеспечение социальной защиты наиболее нуждающихся граждан, обуславливает широкое использование в прогнозировании и планировании социальных нормативов. С их помощью определяются масштабы рационального решения жизненно важных вопросов, обеспечивающих более полное удовлетворение потребностей людей, условия для лучшего развития личности.

Нормативы являются критериями эффективного распределения ресурсов потребления, социальными гарантиями в области доходов, цен, потребления и при индексации доходов населения. Они широко используются в качестве базы при обосновании мероприятий по повышению уровня жизни и его выравниванию в территориальном разрезе, выделению необходимых средств в непроизводственное строительство, определению масштабов производства различных товаров и услуг. Социальные нормативы должны представлять собой научно обоснованные ориентиры, являться эталонами, к достижению которых необходимо стремиться при решении проблем социально-экономического развития.

Применяющаяся длительное время в нашей стране система планирования и учета не позволяет в полном объеме определить результаты функционирования отраслей социальной сферы. Это связано с тем, что движение материальных и финансовых ресурсов внутри национального хозяйства традиционно

рассматривается в соответствии с теорией баланса народного хозяйства.

Интенсивное развитие социальной сферы, повышение ее значимости в рыночной экономике требуют роста эффективности прогнозирования данного блока отраслей национального хозяйства. К мерам роста эффективности прогнозирования развития отраслей социальной сферы относятся:

- наличие нормативной базы;
- привлечение организаций социальной сферы к разработке и реализации целевых государственных программ;
- гибкая система управления.

Трансформация общества в сфере экономической, культурной, социальной породила массу проблем, поставила многоплановые задачи. Деятельность по развитию социальной сферы в стране недостаточно освещается и пропагандируется. Разработка программ, ход их выполнения, контроль за их реализацией могут быть востребованы как пример всеми регионами страны. Их реализация ведет и приводит к решению задач, которые ставит перед собой Российская Федерация, как социальное государство.

СОВРЕМЕННАЯ СТРАТЕГИЯ РЕКЛАМЫ

*Юнусова А. - ст. 2 курса экономического факультета
филиала ДГУ в г.Кизляре
Науч. рук. – Ибрагимова Р.Ш. - ст. преподаватель каф.
«экономика» филиала ДГУ в г.Кизляре*

Для того, чтобы от рекламы можно было ожидать хорошего эффекта, компаниям сначала необходимо выбрать и тщательно разработать систему действий - стратегию рекламы.

Рекламная стратегия – широкомасштабная долгосрочная программа, направленная на решение важнейшей рекламной цели.

Рекламная стратегия складывается из двух главных элементов - создания рекламных обращений и выбора средств распространения рекламы. В прошлом большинство компаний разрабатывали планы для обращений и рекламных средств отдельно. Часто выбор средства казался вторичным по отношению к процессу

создания обращения. Сначала в творческом отделе создавали приемлемые рекламные обращения. Затем в отделе рекламных средств выбирали наилучшее средство для передачи этих обращений целевой аудитории. Зачастую это приводило к трениям между творческими работниками и работниками отдела средств рекламы.

Однако сегодня фрагментация средств массовой информации, стремительное повышение стоимости рекламы и сужение направленности маркетинговых стратегий повышают важность планирования средств распространения. В одних случаях рекламная кампания начинается с создания удачного обращения и последующего выбора средства рекламы. В других случаях кампания начинается в благоприятный момент в средствах рекламы, затем следует разработка рекламных сообщений, призванных использовать такие преимущества. Все больше компаний ощущают пользу от совместного планирования этих двух важных элементов.

Большой бюджет еще не гарантирует успеха рекламной кампании. Два рекламодателя могут израсходовать на рекламу одну и ту же сумму, но получить очень разные результаты. Исследования показывают, что удачные рекламные обращения больше влияют на успех рекламы, чем количество потраченных денег. И неважно, насколько велик бюджет. Реклама окажется эффективной только в том случае, если она привлечет внимание и будет понятной.

Хорошие рекламные обращения особенно важны при сегодняшней дороговизне и насыщенности рекламной среды. Среднему потребителю доступно множество телевизионных каналов и радиостанций и широкий выбор журналов. Добавить сюда можно бесчисленные каталоги, рекламу по почте и постоянный поток других средств рекламы. Потребителей в буквальном смысле бомбардируют рекламными сообщениями и дома, и на работе, и на улице!

Некоторым потребителям надоедает вся эта рекламная суматоха. Кроме того, она вызывает большие проблемы у рекламодателей – слишком дорогостоящая. Рекламодатели платят сотни тысяч рублей за 30 секунд рекламного времени в популярной телепрограмме, выходящей в самое лучшее время. Од-

нако их клипы идут вперемешку с другими рекламными роликами и объявлениями во время рекламных пауз. Кроме того, с развитием кабельного телевидения, записывающей техники и устройств дистанционного управления у сегодняшних зрителей появилось гораздо больше возможностей уклониться от просмотра рекламных сообщений. Обычно они избегают рекламы, обращаясь к свободным от рекламы кабельным каналам. Они могут пропускать рекламу в записанных программах, нажимая кнопку ускоренной перемотки. С помощью пульта дистанционного управления они просто выключают звук во время рекламных пауз или переключаются с канала на канал, чтобы посмотреть, что еще идет. Таким образом, даже для того, чтобы привлечь и удерживать внимание, сегодняшние рекламные обращения должны лучше планироваться, быть богаче с художественной точки зрения, лучше развлекать и вознаграждать терпение потребителей. Только тогда творческая стратегия приблизит успех рекламной кампании.

Первым шагом при создании эффективных рекламных сообщений является решение о том, какое общее обращение необходимо передать потребителям, т.е. планирование стратегии или основной идеи рекламного обращения. Как правило, цель рекламы состоит в том, чтобы заставить потребителей думать о товаре или реагировать на него определенным образом. Люди реагируют, только поверив, что они от этого выиграют. Поэтому разработка эффективной стратегии обращения начинается с определения преимуществ, получаемых потребителями, которые можно использовать в рекламных обращениях.

Утверждения, на которых строится стратегия обращения, должны быть просты и доступны, подчеркивать преимущества и отличительные особенности позиционирования товара на рынке, на которых рекламодатель хотел бы сделать акцент. Это означает, что рекламодатель должен разработать привлекающую внимание творческую концепцию – или большую идею, - воплощающую в жизнь стратегию обращения так, чтобы оно запомнилось. Творческая концепция может оказаться образом, фразой или комбинацией того и другого.

Степень воздействия обращения зависит не только от того, что сказано, но и как именно это сказано. Рекламодатель

должен подать свою «большую идею» так, чтобы она привлекла внимание и возбудила интерес целевого рынка. Реализация рекламного обращения начинается с определения цели и способов ее реализации.

Рекламодатель должен выбрать и тон рекламы. Позитивные мотивы, которые вызывают ощущение счастья, чувство достижения цели, веселье и другое, оказываются более эффективными, чем мотивы с негативной тональностью. Как показывают исследования, отрицательные эмоции вызывают отвращение от просмотра рекламы и поэтому имеют противоположный желаемому эффект.

И, наконец, на впечатление от рекламы, как и на ее стоимость, влияют составляющие формы обращения. Небольшое изменение в проекте рекламы может оказать значительное влияние на ее эффективность. Иллюстрация – это первое, на что читатель обращает внимание; она должна быть достаточно интересной, чтобы привлечь внимание. Далее, заголовок должен побудить в людях, на которых рассчитана реклама, желание прочитать ее дальше. И, наконец, текстовый материал – основной текст рекламы – должен быть кратким, но убедительным.

Очень важно, чтобы все перечисленные составляющие – стиль, тон, слова, формат – эффективно работали вместе. Даже если все эти условия выполняются, менее 50% аудитории смогут заметить действительно выдающуюся рекламу. Около 30% смогут вспомнить главную тему заголовка. Всего 25% вспомнят название рекламодателя. И менее 10% прочтут основной текст. Менее удачные рекламы, к сожалению, не достигнут и таких результатов.

Процесс выбора средств распространения рекламы состоит из таких этапов: 1) принятие решений о широте охвата, частоте повторения и силе воздействия рекламы; 2) выбор конкретных типов средств распространения рекламы; 3) выбор конкретных носителей рекламы; 4) принятие решения о графике использования средств.

Чтобы выбрать средства распространения, рекламодатель решает, насколько широким должен быть охват рекламы и как часто она должна повторяться для достижения рекламных целей. Широтой охвата называется процентное отношение людей,

принадлежащих к целевой аудитории, которых надлежит познакомиться с рекламной кампанией за данный промежуток времени. Например, рекламодатель собирается охватить 70% целевой аудитории на протяжении первых трех месяцев рекламной кампании. Частотой повторения называется величина, показывающая, сколько раз средний представитель целевой аудитории должен познакомиться с рекламным обращением. Например, рекламодатель стремится получить среднюю частоту повторения, равную трем. Кроме того, рекламодатель должен принять решение о желаемой силе воздействия средств распространения – качественной величине, оценивающей уровень воздействия обращения, переданного посредством данного средства распространения. Например, для товаров, нуждающихся в демонстрации, телевизионные сообщения должны обладать большим воздействием, чем сообщения по радио, поскольку телевидение использует изображение и звук. Одно и то же обращение может выглядеть правдоподобно в одном журнале, чем в другом.

Специалист, планирующий использование средств распространения рекламы, должен знать, какой шириной охвата, частотой и силой воздействия обладает каждое из этих основных средств.

При выборе средств распространения специалисты по их использованию учитывают множество факторов. На выбор влияет приверженность целевой аудитории определенным средствам массовой информации – например. Если реклама нацелена на подростков, лучше всего использовать телевидение и радио. Так же учитывается и природа товара – лучше всего модную одежду рекламировать на страницах журналов, а телефонные аппараты демонстрировать по телевидению. Кроме того, разные типы обращения нуждаются в разных средствах распространения: например, объявление о большой распродаже, начинающейся завтра, лучше передавать по телевидению или печатать в газетах; сообщение содержащее большой объем технической информации, лучше опубликовать в журнале, послать по почте или разместить на доске объявлений в Internet. Помимо всего прочего, стоимость тоже является немаловажным фактором при выборе средства распространения. Например, реклама на телевидении стоит дорого, а реклама в газете стоит намного

дешевле. Специалист по планированию учитывает как общую стоимость средства распространения, так и стоимость тысячи передач обращения – стоимость охвата тысячи человек при использовании данного средства.

Необходимо регулярно перепроверять силу воздействия и стоимость средств распространения. На протяжении долгого времени телевидение и журналы доминировали при выборе рекламодателями средств распространения, а остальные средства оставались в тени. Однако с недавних пор стоимость и нагрузка на телевидение и журналы возросли, численность их аудиторий сократилась, и теперь специалисты по маркетингу применяют стратегии, нацеленные на более узкие сегменты рынка. Кроме того, рекламодателей все больше привлекают альтернативные средства распространения, начиная от кабельного телевидения и наружной рекламы до счетчиков оплачиваемого времени стоянки автомобилей, такси и даже тележек для передвижения товара в магазине.

Специалист по использованию средств рекламы должен выбрать наилучшие носители рекламы – конкретные средства распространения в пределах каждого вида. В большинстве случаев существует невообразимое количество вариантов. Что касается радио и телевидения, то в любой стране имеется огромное количество станций и каналов, наряду с сотнями и даже тысячами программ, в которых можно разместить рекламу. Большой популярностью среди рекламодателей пользуются программы, которые выходят в самое престижное время (prime time); однако с ростом их популярности расценки на рекламу соответственно увеличиваются.

Таким образом, специалисту необходимо найти компромисс между стоимостью и факторами, влияющими на силу воздействия. Во-первых, необходимо увязать стоимость с характеристиками аудитории носителя рекламы. Например, для рекламы мобильного телефона бизнес-журналы будут предпочтительнее, а журналы для молодых родителей или для домашних умельцев будут представлять меньшую ценность. Во-вторых, следует учесть внимание аудитории. В-третьих, специалисту необходимо оценить количество издания.

Рекламодатель должен принять решение о том, как распределить размещение рекламы в течение года. Предположим, что

пик продаж приходится на декабрь, а спад – на март. И, наконец, рекламодатель должен выбрать периодичность размещения рекламы. Последовательность подразумевает равномерное распределение рекламы в течение данного периода времени. Пульсация - неравномерное распределение. Так, 52 публикации можно распланировать по одной в неделю на протяжении всего года, а можно опубликовать за несколько интенсивных всплесков. Сторонники пульсирующего графика считают, что он дает возможность достичь той же силы воздействия, что и постоянный график, но при гораздо меньших затратах.

Научное издание

Сборник статей и тезисов студенческой региональной НПК в филиале ДГУ в г. Избербаше, 12 апреля 2010 г.

**СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ
СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ**

Отв. редактор - к.ю.н. Магомедов А.А.

Подписано в печать 10. 04. 2010 г. Формат 60*84 1/16
Печать офсетная. Усл. п. л. 16,3 Тираж 50 экз.

Отпечатано в типографии «ФОРМАТ», г. Махачкала, ул. Гамидова, 2.